



**Hochschule
Kaiserslautern**
University of
Applied Sciences

Betriebswirtschaft
Zweibrücken

Wissenschaftliche Arbeitspapiere
Working Paper

**Mögliche Importzölle durch US-
Präsident Trump:
Unterschiedliche Risiken für
Bundesländer und
wirtschaftliche Sektoren**

Mario Jung

Fachbereich Betriebswirtschaft

Nr. 1
2025

Mario Jung

**Mögliche Importzölle durch US-Präsident Trump:
Unterschiedliche Risiken für Bundesländer und
wirtschaftliche Sektoren**

Zweibrücken: 2025

(Wissenschaftliches Arbeitspapier / Working Paper, 11 S.,
Hochschule Kaiserslautern, Fachbereich Betriebswirtschaft, Nr.
1/2025)

Hrsg.: Prof. Dr. Marc Piazolo

Nicht im Buchhandel erhältlich

Schutzgebühr: € 5,00

Bezug: Dekanat Fachbereich Betriebswirtschaft
Hochschule Kaiserslautern, Standort Zweibrücken
Amerikastr. 1
66482 Zweibrücken

WWW: <https://www.hs-kl.de/>

Zu dem Autor:

Prof. Dr. Mario Jung
Professor für Volkswirtschaftslehre

Hochschule Kaiserslautern, Campus Zweibrücken (mario.jung@hs-kl.de)

Mögliche Importzölle durch US-Präsident Trump: Unterschiedliche Risiken für Bundesländer und wirtschaftliche Sektoren

Mit der Amtsübernahme von Donald Trump 2025 sind die Sorgenfalten von deutschen Managern in der Exportindustrie tiefer geworden. Denn neben dem ohnehin schon existierenden Gegenwind durch politische und weltwirtschaftliche Herausforderungen droht nun eine erneute Verschärfung von internationalen Handelskonflikten und protektionistischen Tendenzen, allen voran durch die Einführung weiterer Importzölle. Dabei könnte gerade die deutsche Volkswirtschaft, mit der für die Wertschöpfung so wichtigen Industrie in größere Bedrängnis kommen, weil sie stark abhängig vom Geschäft mit den USA sind.¹ Laut Zahlen des Statistischen Bundesamtes gingen im Jahre 2023 fast 10 Prozent der deutschen Exporte in die USA, weshalb die USA als Einzelland das neunte Jahr in Folge die wichtigste Exportdestination für deutsche Unternehmen waren. Daher könnten neue Importzölle oder die Erhöhung bzw. Ausweitung bereits bestehender Importzölle durch die Trump-Administration nicht nur zu merklichen konjunkturellen Belastungen führen, sondern auch strukturelle Anpassungen in der deutschen Industrie notwendig machen. Diese durchlebt derzeit ohnehin schmerzhaft strukturelle Nejustierungen, die teilweise mit Kapazitätsabbau in der Industrie, Arbeitsplatzverlusten und Verlagerung von Bestands- und Erweiterungsinvestitionen ins Ausland einhergehen.

Hohe Exportüberschüsse Deutschlands gegenüber den USA – Exporte in die USA sind stark konzentriert

Das politische Ziel Trumps durch Importzölle ist klar formuliert: Die Importabhängigkeit der USA zu verringern und gleichzeitig mögliche Defizite der USA in Handels- und Leistungsbilanz gegenüber Handelspartnern zu verringern. Aus deutscher Sicht ist das volkswirtschaftliche Schadenspotenzial durch weitere Handelsrestriktionen aus Washington groß. So war der Exportüberschuss Deutschlands im Jahre 2023 mit über 63 Milliarden Euro so hoch wie noch nie. Zudem hat die deutsche Wirtschaft gegenüber keinem anderen Handelspartner einen so hohen Exportüberschuss wie im Vergleich zu den USA, und dies kontinuierlich seit dem Jahre 2007.²

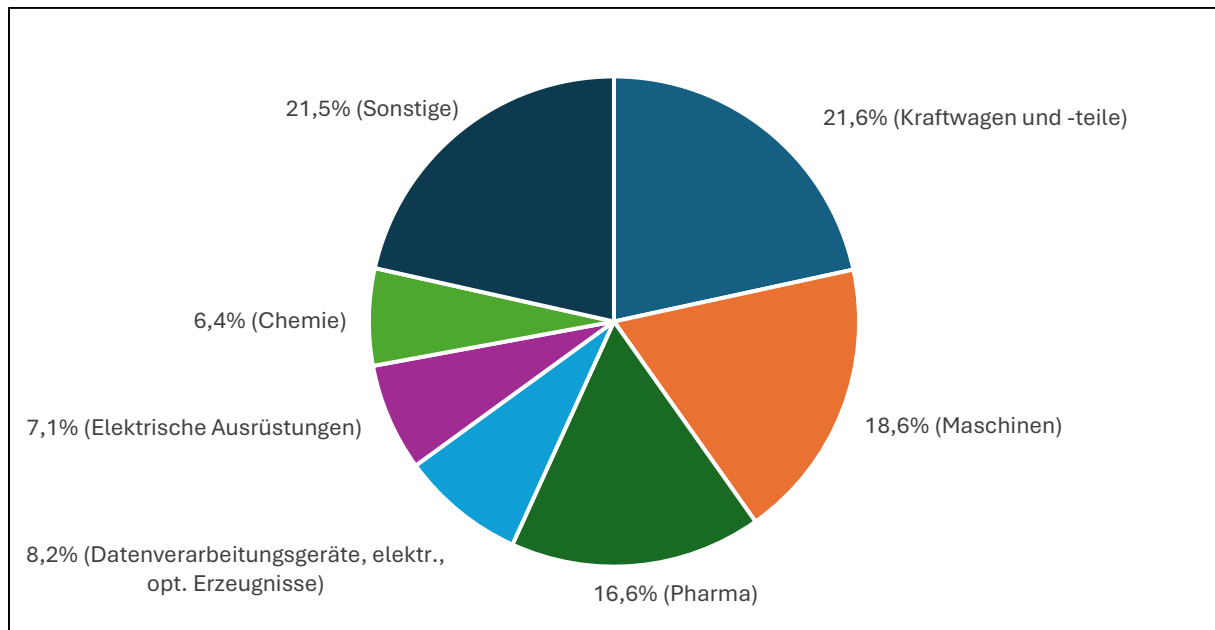
Das deutsche Exportgeschäft mit den USA ist vergleichsweise konzentriert, sodass allein auf die drei dominierenden Warengruppen fast 57 Prozent der Ausfuhren in die USA entfallen³: An der Spitze stehen Exporte von Kraftwagen und Kraftwagenteilen mit 21,6 Prozent, gefolgt von Maschinen mit 18,6 Prozent und Pharma mit 16,6 Prozent (siehe Abbildung 1).

¹ Vgl. dazu und zum Folgenden Destatis (2024), https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/10/PD24_N053_51_42.html

² Vgl. dazu und zum Folgenden Destatis (2024), https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/10/PD24_N053_51_42.html

³ Dieser Beitrag orientiert sich in der Warensystematik ausschließlich an GP2019 (2-Steller). Daher teilt sich der Gesamtumfang der Exporte auf insgesamt 33 Warengruppen auf.

Abbildung 1: Wenige Warengruppen dominieren die deutschen Exporte in die USA
(Anteil der Warengruppen an den gesamtdeutschen Exporten in die USA, Angaben in %)



Quelle: Destatis.

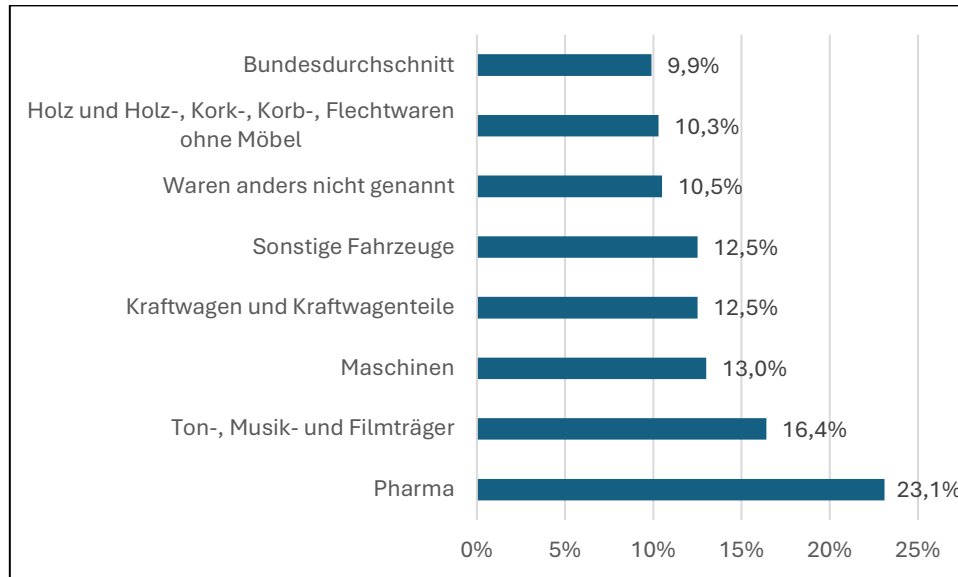
In den Warengruppen sind nur wenige davon überproportional abhängig von Exporten in die USA – es sind aber zumeist die volkswirtschaftlich wichtigsten

In einem nächsten Schritt soll untersucht werden, welche Branchen einen überproportional großen Anteil der USA in ihrem Exportgeschäft haben. Von den 33 Warengruppen der Systematik nach GP2019 (2-Steller) weisen gerade einmal sieben Branchen eine überproportionale Abhängigkeit von den USA in ihrem Exportgeschäft auf, indem dort der Exportanteil jeweils über dem bundesweiten Durchschnitt von 9,9 Prozent liegt (siehe Abbildung 2)⁴. Angeführt wird diese Gruppe mit überproportionalen Exportrisiken von Pharma mit 23,1 Prozent. Die Schwergewichte Maschinen und Kraftwagen und Kraftwagenteile sind ebenfalls in der Hochrisikogruppe vertreten, aber auch deutlich kleinere Branchen wie Ton-, Musik- und Filmträger oder auch Sonstige Fahrzeuge sowie Holz und Holz-, Kork-, Korb-, Flechtwaren ohne Möbel.

⁴ Diese und die folgenden Daten dieses Beitrags sind der Genesis-Datenbank des Statistischen Bundesamtes entnommen. Ergänzend dazu wurden auch Länderdaten aus den statistischen Landesämtern verwendet.

Abbildung 2: Nur wenige deutsche Branchen haben ein überdurchschnittlich großes Exportgeschäft mit den USA

(Anteile der USA an den Gesamtexporten der jeweiligen Warengruppe, Angaben in Prozent)

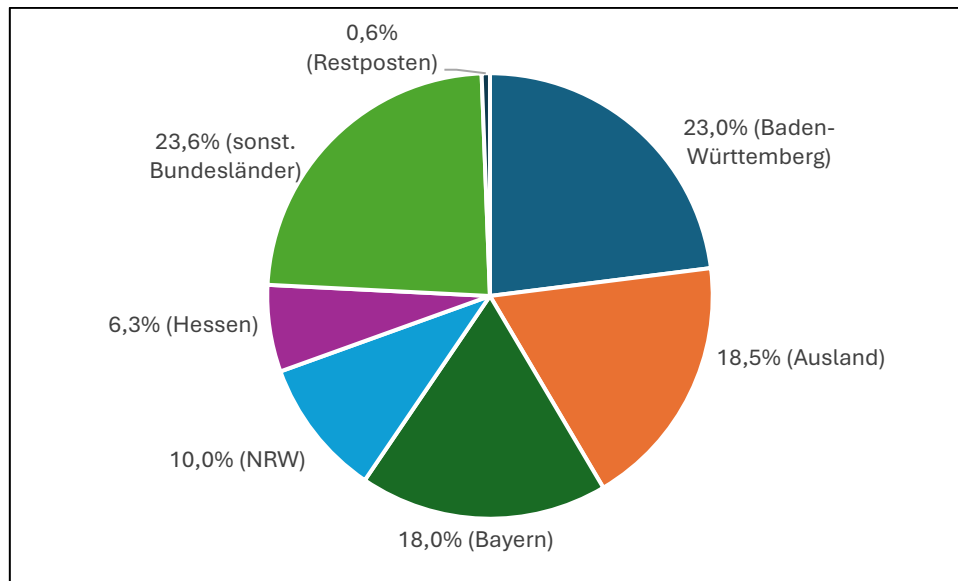


Quelle: Destatis.

Für fast die Hälfte der Bundesländer sind die USA Exportziel Nummer 1

In Bezug auf die Verteilung der gesamtdeutschen Exporte in die USA auf die Bundesländer gibt es ebenfalls eine gewisse Konzentration (siehe Abbildung 3). Demnach entfallen auf die vier dafür wichtigsten Bundesländer allein gut 57 Prozent. Angeführt wird der Reigen von Baden-Württemberg mit 23 Prozent und gefolgt von Bayern mit 18 Prozent, Nordrhein-Westfalen mit 10 Prozent und Hessen mit 6,3 Prozent. In der Außenhandelsstatistik des Statistischen Bundesamtes nimmt die Position „Ausland“ an den gesamtdeutschen Exporten in die USA dabei einen Anteil von immerhin 18,5 Prozent ein. In dieser Methodik ist Deutschland als Zwischenhandelsstelle zwischen Drittländern und den USA zu verstehen, ohne eine genaue Zuordnung nach Bundesländern. Würde man die Exportdaten um die Position „Ausland“ bereinigen, wäre das Exportgeschäft noch weitaus konzentrierter, sodass auf die vier wichtigsten Bundesländer sogar rund 70 Prozent entfallen würden.

Abbildung 3: Wenige Bundesländer dominieren das Exportgeschäft mit den USA (Anteile an den gesamtdeutschen Exporten in die USA, Angaben in Prozent)

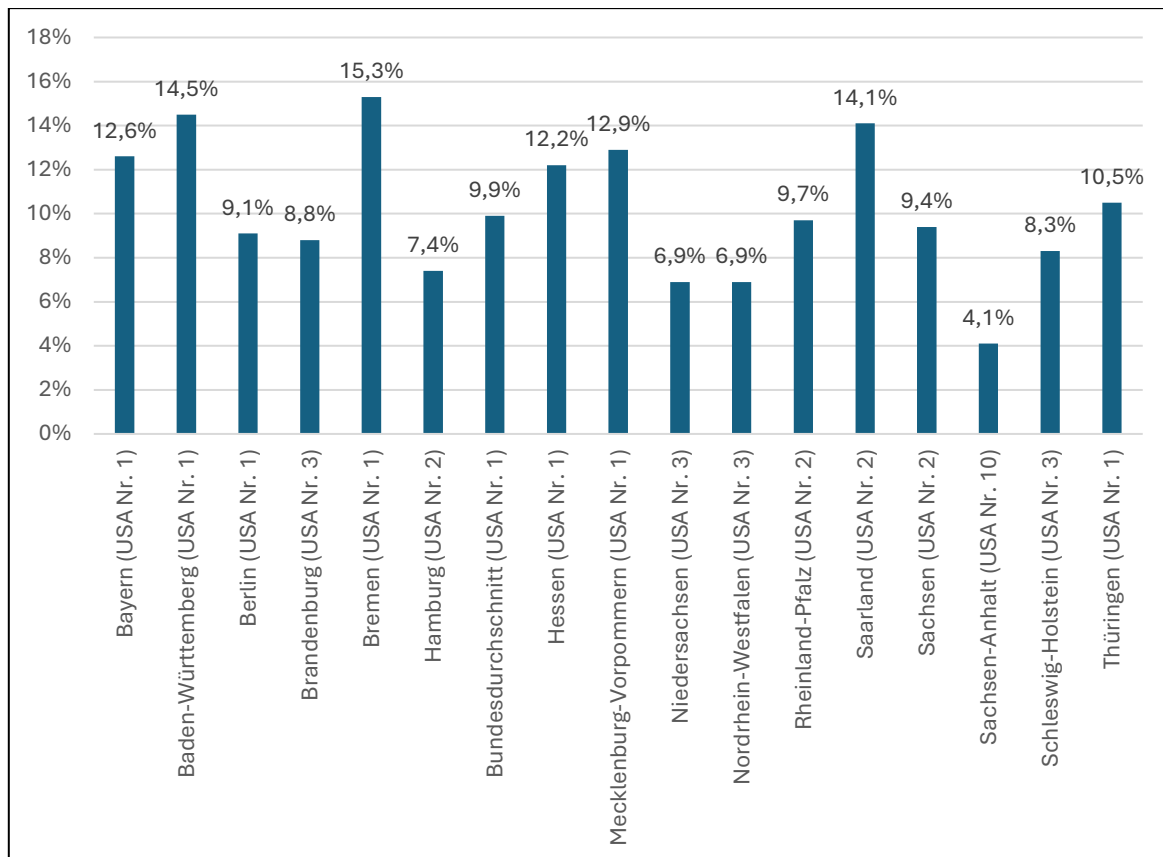


Quelle: Destatis

Analog zur Untersuchung für die Sektoren, soll nun ebenfalls für die Bundesländer analysiert werden, in welchen davon das Exportgeschäft mit den USA überdurchschnittlich im Vergleich zum Bundesdurchschnitt ist (siehe Abbildung 4). Sieben der sechzehn Bundesländer sind aufgrund eines überdurchschnittlichen Exportanteils der USA mit größeren Risiken durch mögliche Zollrestriktionen versehen, angeführt von Bremen, dem Saarland und Baden-Württemberg. Interessant ist neben diesen Zahlen die Position der USA in der Rangfolge der wichtigsten Exportziele für die einzelnen Bundesländer. In sieben der Bundesländer sind die USA Exportdestination Nummer 1, in vier Bundesländern Nummer 2 und in ebenfalls vier Bundesländern die Nummer 3. Einen signifikanten Ausreißer stellt das ostdeutsche Bundesland Sachsen-Anhalt dar. Denn dort gehen nur rund 4 Prozent der Gesamtexporte in die USA, weshalb die USA nur auf Platz 10 der Rangliste der wichtigsten Exportländer liegen. Damit sind die Exportrisiken dieses Bundeslandes aus dem Geschäft mit den USA im bundesweiten Vergleich am geringsten.

Abbildung 4: Weniger als die Hälfte der Bundesländer ist im Exportgeschäft überproportional abhängig von den USA

(Anteil der USA an den Gesamtexporten in den Bundesländern, Angaben in Prozent)



Quelle: Destatis, statistische Landesämter. Bei den einzelnen Bundesländern ist der Rang der USA unter den Exportdestinationen aufgelistet.

Spezifische Risiken aus dem US-Exportgeschäft in den einzelnen Bundesländern: Ein Überblick

Baden-Württemberg weist eine große Konzentration im Exportgeschäft mit den USA auf. Denn auf gerade einmal drei Warengruppen entfallen über 75 Prozent der Exporte aus dem Ländle in die USA, angeführt von Kraftwagen und Kraftwagenteilen mit 29,5 Prozent (Mercedes-Benz- und Porsche-Effekt), gefolgt von Pharma mit 24 Prozent und Maschinen mit 22,4 Prozent. In Bezug auf die Exportanteile der USA in den einzelnen Industriesektoren gibt es in Baden-Württemberg auch in den zuvor genannten Warengruppen die größten Abhängigkeiten vom US-Geschäft: Pharma führt mit 29,4 Prozent und wird gefolgt von Kraftwagen und Kraftwagenteilen mit 18,5 Prozent sowie Maschinen mit 16,1 Prozent. In diesen Branchen ist der Anteil größer als im Bundesdurchschnitt. Ebenso sind in den Gütergruppen Textilien, Möbel und Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse die USA-Anteile deutlich größer als im gesamtdeutschen Durchschnitt für diese Branchen.

Im Bundesland **Bayern** entfallen rund 68 Prozent der Exporte in die USA auf gerade einmal vier Warengruppen: Kraftwagen und Kraftwagenteile mit 32,9 Prozent, was wahrscheinlich vor allem den Unternehmen Audi und BMW geschuldet ist, gefolgt von Maschinen mit 21,7 Prozent, Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse mit 12,6 Prozent und elektrische Ausrüstungen mit fast 8 Prozent (Siemens-Effekt). In Bezug auf die Exportanteile der USA in den einzelnen Industriesektoren gibt es in Bayern größere Abhängigkeiten vor allem in den Warengruppen Pharma mit 26,9 Prozent, Kraftwagen und Kraftwagenteile sowie sonstige Fahrzeuge und Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse mit jeweils mehr als 16 Prozent. Darüber hinaus sind auch für die Warengruppen Erze, sonstige Fahrzeuge sowie Sammlung, Behandlung, Beseitigung von Abfällen, Rückgewinnung von Wertstoffen deutlich größere Exportanteile der USA im Vergleich zum Bundesdurchschnitt für diese Branchen zu verzeichnen.

Das Exportgeschäft **Berlins** in Richtung USA ist auf etwas breitere Beine gestellt. Denn hier liegt der Exportanteil der Top-4-Warengruppen „nur“ bei gut 62 Prozent. Den größten Anteil haben Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse mit 20,7 Prozent, gefolgt von Maschinen (18,3 Prozent) und Sonstige Fahrzeuge (13,6 Prozent). Der Bereich Pharma macht 10 Prozent der Exporte Berlins in die USA aus. In Bezug auf die Exportanteile der USA in den einzelnen Industriesektoren gibt es in Berlin Daten, die etwas aus dem Bild für Gesamtdeutschland bzw. für die anderen Bundesländer fallen. So gibt es die größten Abhängigkeiten in den Gütergruppen Möbel (26 Prozent), gefolgt von Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse (16,8 Prozent), Textilien (12,9 Prozent), Güter des Verlagswesens (11,5 Prozent) und sonstige Fahrzeuge (11,2 Prozent). Deutlich überdurchschnittlich zum Bundesdurchschnitt für diese Warengruppe ist der Exportanteil von Steinen, Erden und Bergbauerzeugnissen.

Das Nachbar-Bundesland **Brandenburg** ist dagegen in seiner Exportstruktur gegenüber den USA wiederum stärker konzentriert. Die drei dominierenden Warengruppen Pharma (Exportanteil 30,5 Prozent), sonstige Fahrzeuge (27,6 Prozent) sowie Kraftwagen und Kraftwagenteile mit 18 Prozent machen zusammen mehr als 76 Prozent der Ausfuhren Brandenburgs in die USA aus. In der Warengruppe sonstige Fahrzeuge entfallen mehr als 54 Prozent der Ausfuhren auf die USA, was eine starke Konzentration des dortigen Exportgeschäfts aufzeigt. Auch in den Sektoren Pharma (Exportanteil USA: 29,7 Prozent) und Möbel (25,1 Prozent) geht mehr als jede vierte Ausfuhr in die USA. Im bundesweiten Vergleich ebenfalls deutlich überdurchschnittlich sind die Ausfuhranteile der USA für die Warengruppen Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse sowie Holz und Holz-, Kork-, Korb-, Flechtwaren ohne Möbel.

Im Stadtstaat **Bremen** gibt es in Bezug auf die Exporte in die USA die größte Konzentration unter den sechzehn Bundesländern. Allein Kraftwagen und Kraftwagenteile machen 72,5 Prozent der bremischen Ausfuhren in die USA aus (Mercedes-Benz-Effekt), gefolgt von Datenverarbeitungsgeräten, elektrischen und optischen Erzeugnissen mit 7,2 Prozent und sonstigen Fahrzeugen mit 6,8 Prozent. Nahrungs- und Futtermittel machen einen

Anteil von 6 Prozent aus. Alle übrigen Warengruppen haben sehr geringe Anteile am Exportgeschäft Bremens mit den USA. In Bezug auf die Anteile der USA an den Gesamtexporten für die einzelnen Warengruppen fallen davon einige mit erheblich über dem Bundesdurchschnitt liegenden Anteilen auf: Kraftwagen und Kraftwagenteile mit 20,9 Prozent, Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse mit 20,1 Prozent, Maschinen mit 17,5 Prozent, aber auch Nahrungsmittel und Futtermittel, Möbel und die Sammlung, Behandlung, Beseitigung von Abfällen, Rückgewinnung von Wertstoffen. Zwar ist der US-Anteil an den Exporten von Pharma mit 18,1 Prozent unter den abhängigs-ten Warengruppen. Allerdings ist dieses Ergebnis im bundesweiten Vergleich für diese Branche unterdurchschnittlich.

Im Stadtstaat **Hamburg** ist die Konzentration der US-Exporte fast so hoch wie in Bremen, denn die Top-3-Exportgüter machen dort gut 83 Prozent der Ausfuhren in die USA aus. Spitzenreiter sind sonstige Fahrzeuge mit 57,4 Prozent aufgrund des Airbus-Standorts, gefolgt von Chemie mit 19,9 Prozent und Maschinen mit 5,8 Prozent. Größere Abhängig-keiten von der Ausfuhrdestination USA gibt es in den Warengruppen Elektrische Ausrüs-tungen (Exportanteil der USA: 17,5 Prozent), Chemie (16,4 Prozent), Ton-, Musik- und Filmträger (13,9 Prozent) sowie Metallerzeugnisse (13,4 Prozent). Deutlich größere Ex-portabhängigkeiten als im Bundesdurchschnitt gibt es in den Warengruppen Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse, Textilien, sowie Gummi- und Kunststoffwaren.

In **Hessen** ist das Exportgeschäft mit den USA im Vergleich zu den zuvor genannten Stadt-staaten etwas weniger konzentriert. So machen vier Warengruppen (Pharma: 33,5 Pro-zent, Metalle: 14,9 Prozent, Chemie: 12,6 Prozent, Maschinen: 11,2 Prozent) gut 70 Pro-zent der hessischen Exporte in die USA aus. Der verbleibende Anteil verteilt sich ziemlich breit auf die verbleibenden Warengruppen. Beim Blick auf die einzelnen Warengruppen gibt es erhöhte Abhängigkeiten im Exportgeschäft mit den USA: Mit 31,1 Prozent ist der Exportanteil der USA im Bereich Pharma am größten, gefolgt von Metallen mit 21,6 Pro-zent, dann Holz und Holz-, Kork-, Korb-Flechtwaren ohne Möbel mit 15,2 Prozent und Ton-, Musik- und Filmträger mit 14,3 Prozent. Mit Ausnahme der zuletzt genannten Wa-rengruppe sind für die zuvor genannten Branchen die Abhängigkeiten im bundesweiten Vergleich erhöht. Merklich überdurchschnittliche Abhängigkeiten sind für Hessen dar-über hinaus für die Bereiche Erze sowie Gummi- und Kunststoffwaren zu verzeichnen.

Für das Bundesland **Mecklenburg-Vorpommern** bieten fünf Branchen gut 75 Prozent der Exporte in die USA an. Angeführt wird diese Gruppe von Metallen mit 33,1 Prozent, gefolgt von Metallerzeugnissen mit 15,8 Prozent, Maschinen 15,5 Prozent, Holz und Holz-, Kork-, Korb-Flechtwaren ohne Möbel mit 8,2 Prozent und Erzeugnissen der Landwirtschaft und Jagd mit 5,8 Prozent. Besonders starke Abhängigkeiten in ihrem Exportgeschäft haben die Warengruppen Metalle mit gut 58 Prozent, Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und op-tische Erzeugnisse mit 26,6 Prozent, Metallerzeugnisse mit gut 26 Prozent, Ton-, Musik- und Filmträger mit 23,6 Prozent und Holz und Holz-, Kork-, Korb-Flechtwaren ohne Möbel

mit 15,2 Prozent. Für alle der zuletzt genannten Sektoren ist der Exportanteil der USA deutlich größer als im Bundesdurchschnitt für die jeweiligen Warengruppen.

Im Bundesland **Niedersachsen** ist das Exportgeschäft mit den USA breiter verteilt als in anderen Bundesländern. Denn die vier wichtigsten Branchen machen „nur“ rund 60 Prozent der Ausfuhren in die USA aus. Angeführt wird die Spitzengruppe von Maschinen mit 19,4 Prozent, gefolgt von sonstigen Fahrzeugen mit 16,6 Prozent, Kraftwagen und Kraftwagenteilen mit 15,2 Prozent und chemischen Erzeugnissen mit 9,5 Prozent. Alle anderen Warengruppen folgen mit deutlichem Abstand. Beim Blick auf die Branchen ist die Abhängigkeit im Exportgeschäft von den USA in den meisten Fällen gering und im bundesweiten Vergleich unterdurchschnittlich. Überraschend niedrig ist beispielsweise der Exportanteil der USA an den Ausfuhren von Kraftwagen und Kraftwagenteilen von unter 4 Prozent. Die größte Abhängigkeit im Exportgeschäft ist dagegen bei sonstigen Fahrzeugen mit fast 40 Prozent zu verzeichnen, gefolgt von Metallerzeugnissen mit 15,3 Prozent und Getränken mit 14,5 Prozent. Dies könnte ökonomisch durch einen „Jägermeister-Effekt“ zu erklären sein.

In **Nordrhein-Westfalen** verteilt sich das Exportgeschäft mit den USA stärker als in vielen anderen Bundesländern. Die Top-4-Warengruppen machen bei den Exportgeschäften mit den USA nur gut 61 Prozent aus und verteilen sich auf Maschinen mit 27,1 Prozent, chemische Erzeugnisse mit 15,8 Prozent, Metalle mit 9,6 Prozent und Pharma mit 9,2 Prozent. Auffällig ist, dass in Nordrhein-Westfalen der Anteil der USA an den Gesamtexporten in nahezu allen Warengruppen gegenüber dem Bundesdurchschnitt unterdurchschnittlich ist. Die größten Exportanteile haben die USA in den Warengruppen Ton-, Musik- und Filmträger mit 12,5 Prozent, Maschinen mit 11,8 Prozent und Pharma mit 10,4 Prozent.

Für die **rheinland-pfälzischen** Exporte in die USA sind vor allem drei Warengruppen maßgeblich, die zusammen genommen über 60 Prozent des Exportgeschäfts mit den USA ausmachen. Angeführt wird diese Gruppe von Maschinen mit 29,1 Prozent und wird gefolgt von Pharma mit 21,1 Prozent und chemischen Erzeugnissen mit 12,7 Prozent (BASF-Effekt). Beim Überblick über die Branchen gibt es aufgrund von rheinland-pfälzischen Eigenheiten doch einige Warengruppen, die eine bundesweit deutlich überdurchschnittliche Abhängigkeit in ihrem Exportgeschäft mit USA haben. Dazu gehören insbesondere Leder und Lederwaren mit 31,2 Prozent, Holz und Holz-, Kork-, Korb-, Flechtwaren ohne Möbel mit knapp 23 Prozent und Maschinen mit 20,7 Prozent. Größere Abweichungen gegenüber dem Bundesdurchschnitt nach oben gibt es auch für die Warengruppen Metalle mit 16,7 Prozent und aufgrund der umfassenden Weinanbaugebiete in Rheinland-Pfalz für Getränke mit knapp 10 Prozent. Hinzu kommen die Warengruppen Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse, elektrische Ausrüstungen, Ton-, Musik- und Filmträger sowie Möbel. Zwar ist der Exportanteil der USA für Pharma mit 22 Prozent mit am größten. Allerdings ist dieser Anteil kleiner als im Bundesdurchschnitt.

Eine extreme Konzentration im Exportgeschäft mit den USA weist das **Saarland** auf. Denn gut 83 Prozent der Ausfuhren aus den USA entfallen allein auf die Warengruppen Kraftwagen und Kraftwagenteile mit gut 64 Prozent und Maschinen mit 19 Prozent. Daher verwundert es wenig, dass in diesen Warengruppen der Exportanteil der USA mit am höchsten ist. Dieser liegt für Kraftwagen und Kraftwagenteilen bei 28,7 Prozent und für Maschinen bei 13,4 Prozent. Im Vergleich zum Bundesdurchschnitt gibt es eine größere Bedeutung der USA für das Exportgeschäft in den Warengruppen Kokereierzeugnisse und Mineralölzeugnisse mit 14,6 Prozent, Gummi- und Kunststoffwaren mit 8,6 Prozent und Nahrungsmittel und Futtermittel mit 7,1 Prozent.

Rund 80 Prozent der **sächsischen** Exporte in die USA erstrecken sich auf vier Warengruppen. Kraftwagen und Kraftwagenteile haben dabei einen Anteil von 56,6 Prozent, gefolgt von Maschinen mit 11,3 Prozent, elektrische Ausrüstungen mit 7,6 Prozent und Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse mit 5,6 Prozent. Die Exportabhängigkeit Sachsens von den USA ist vor allem in folgenden Warengruppen hoch: Holz und Holz-, Kork-, Korb-, Flechtwaren ohne Möbel mit 16,4 Prozent (vermutlich „Erzgebirgseffekt“), elektrische Ausrüstungen und Kraftwagen und Kraftwagenteile mit jeweils 12,9 Prozent und Pharma mit 9,6 Prozent. Der letztgenannte Anteil liegt allerdings weit unter dem bundesweiten Durchschnitt.

Das Exportgeschäft von **Sachsen-Anhalt** mit den USA ist im Vergleich zu vielen anderen Bundesländern breiter aufgestellt. Denn die für das USA-Geschäft vier wichtigsten Gütergruppen machen zusammen genommen einen Anteil von 66,1 Prozent aus. Angeführt werden die Top-4-Warengruppen von chemischen Erzeugnissen mit 19,7 Prozent, gefolgt von Maschinen mit 17,6 Prozent, Metallen mit 16,7 Prozent und Pharma mit 12,1 Prozent. Beim Überblick über die einzelnen Branchen gibt es für Sachsen-Anhalt fast keine größeren Abhängigkeiten im Exportgeschäft von den USA, sodass größtenteils auch der Anteil der USA unter dem bundesweiten Durchschnitt liegt. Eigentlich stechen nur zwei Warengruppen mit größeren Abhängigkeiten heraus: Für den Bereich Textilien liegt der Anteil der USA an den Exporten bei über 25 Prozent und für Glas und -waren, Keramik, Steine und Erden liegt der Anteil bei 9,3 Prozent.

Auch in **Schleswig-Holstein** ist das Exportgeschäft mit den USA weniger stark konzentriert als in anderen Bundesländern. Gut 57 Prozent der Exporte in die USA verteilen sich auf vier Warengruppen, angeführt von Pharma mit 22,9 Prozent. Danach folgen Exporte aus den Bereichen Chemie mit 15,4 Prozent, Waren ohne genaue Kennzeichnung mit 11 Prozent und Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse mit 8,3 Prozent. In einigen Exportbranchen Schleswig-Holsteins gibt es erhöhte Abhängigkeiten im Exportgeschäft von den USA, die teilweise deutlich größer sind als im bundesweiten Durchschnitt. Dazu gehören insbesondere die Warengruppen Holz und Holz-, Kork-, Korb-, Flechtwaren ohne Möbel mit einem Anteil von 22,8 Prozent, Leder und Lederwaren mit 14,8 Prozent, Tabakerzeugnisse mit 11,5 Prozent und auch Textilien mit 9,5 Prozent. Daneben gibt es noch merklich überdurchschnittliche Abhängigkeiten in den

Warengruppen Maschinen, Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse, Metalle, Glas und -waren, Keramik, Steine und Erden sowie Gummi- und Kunststoffwaren.

Thüringens Exportgeschäft mit den USA wird von vier Warengruppen dominiert, die zusammen genommen einen Anteil von fast 75 Prozent an den Ausfuhren in die USA ausmachen. Angeführt werden die Top-4 von Kraftwagen und Kraftwagenteilen mit knapp 30 Prozent, gefolgt von Maschinen mit 19,4 Prozent, Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse mit 18,2 Prozent („Jenoptik-Effekt“) und elektrische Ausrüstungen mit 6,7 Prozent. Die größten Abhängigkeiten im Exportgeschäft von den USA weisen die Warengruppen Kraftwagen und Kraftwagenteile mit 21 Prozent auf, gefolgt von Holz und Holz-, Kork-, Korb-, Flechtwaren ohne Möbel mit 18,4 Prozent, Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse mit 17,6 Prozent. Aber auch in den Branchen Maschinen, elektrische Ausrüstungen, Glas und -waren, Keramik, Steine und Erden sowie Getränke ist eine bundesweit überdurchschnittliche Abhängigkeit der Ausfuhren von den USA zu verzeichnen. Kleine Randnotiz: Alle Thüringer Exporte aus der Güterkategorie Fische und Fischereierzeugnisse gehen in die USA.

Wirtschaftspolitische Folgerungen

Die zweite Präsidentschaft von Donald Trump wird die hiesige Wirtschaftspolitik wieder vor große Herausforderungen stellen. In Bezug auf die Außenhandelspolitik haben die hiesigen Bundesländer allerdings keine direkten Einflussmöglichkeiten. Denn da die Europäische Union eine Zollunion ist, liegen die Entscheidungskompetenzen für dieses Feld bei den Nationalregierungen, die mehrheitlich darüber im Rat befinden müssen. Das Einbringen von Vorschlägen sowie die Ausführung der gemeinsamen Außenhandelspolitik obliegen der EU-Kommission. Daher bleibt es spannend, wie die Europäische Union auf mögliche Zölle durch die Trump-Administration reagieren wird. Gegenzölle der EU und damit weitere Handlungsskalationen wären aus volkswirtschaftlicher Sicht der EU insgesamt und besonders aus deutscher Sicht die denkbar schlechteste Alternative. Daher bleibt zu hoffen, dass die EU stärker auf die Karte Handelsausweitung mit anderen, dynamischen Wirtschaftsräumen setzt, wie beispielsweise mit den Mercosur-Staaten. Problematisch ist dabei zum einen, dass sich ein solcher Prozess nicht kurzfristig umsetzen lässt, sondern Zeit benötigt. Zum anderen wird auch aus politischen und wirtschaftlichen Kreisen immer stärker angezweifelt, ob in diesem Prozess der schwierige Handelspartner und Handelskonkurrent China als Teil-Puffer dienen kann.

Die einzelnen Bundesländer sitzen in diesem politischen Prozess am kürzeren Hebel, weil sie bestenfalls – dies gilt eigentlich nur für die größeren Bundesländer wie Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen – über Einfluss auf die Bundesregierung europäische Entscheidungen in ihrem Sinne mit beeinflussen können. Daher bleibt hierbei wohl vor Ort zumeist die Zuschauerrolle. Denn auch für mögliche Unterstützungsmaßnahmen der Bundesländer für regionale Unternehmen, die aufgrund einer großen Abhängigkeit

vom US-Geschäft durch Importzölle besonders betroffen wären, gibt es wegen der strengen Beihilfavorschriften und Subventionsregeln hohe Hürden. Handelseskalationen könnten daher weitere deutsche Unternehmen in noch größere wirtschaftliche Schwierigkeiten bringen und damit das Insolvenzrisiko weiter steigen lassen.

Quellenverzeichnis:

Datenbanken der statistischen Landesämter

Datenbank GENESIS-online des statistischen Bundesamtes Destatis

Destatis (2024): Bedeutung der USA als Handelspartner hat zugenommen, Pressemitteilung Nr. N053 vom 16. Oktober 2024, abrufbar unter https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/10/PD24_N053_51_42.html