

Deutsch-amerikanischer Handel

32 Milliarden Dollar firmenintern

Die intensiveren weltwirtschaftlichen Beziehungen werden auch innerhalb der internationalen Konzerne geknüpft – wie das Beispiel des deutsch-amerikanischen Handels zeigt. Aus aktuellen US-Statistiken geht hervor, dass die Wareneinfuhren, die die in den USA angesiedelten Töchter deutscher Unternehmen von den Müttern aus der Heimat bezogen, zwischen 1992 und 2002 um knapp 130 Prozent auf 32 Milliarden Dollar geklettert sind. Damit steuerte der firmenintern abgewickelte Import deutscher US-Tochterfirmen im Jahr 2002 die Hälfte zu den gesamten Warenbezügen der USA aus Deutschland bei. Nimmt man die Einkäufe hinzu, die die Töchter anderer ausländischer Unternehmen bei ihren Niederlassungen in Deutschland getätigt haben, dann machte dieser gesamte konzerninterne Handel sogar fast 54 Prozent der US-Warenimporte aus der Bundesrepublik aus.

Auch wenn immer mehr der US-Intrafirmenimporte deutscher Tochterbetriebe zur Weiterverarbeitung für ausländische Kunden verwendet werden, so sind die Vereinigten Staaten nach wie vor in erster Linie als Absatzmarkt relevant: Rund 80 Prozent der Importe deutscher US-Töchter zielen auf den direkten Verkauf an Kunden in den USA ab – gefragt sind dort vor allem Autos deutscher Marken, aber auch chemische Erzeugnisse, Industriemaschinen sowie elektrotechnische Güter.

Jürgen Matthes: Der Intrafirmenhandel deutscher US-Tochterunternehmen, in: IW-Trends 4/2006

Gesprächspartner im IW: **Jürgen Matthes, Telefon: 0221 4981-754**

Deutsch-amerikanischer Handel

Viele firmeninterne Geschäfte

Die intensiveren weltwirtschaftlichen Beziehungen werden auch innerhalb der internationalen Konzerne geknüpft – wie das Beispiel des deutsch-amerikanischen Handels zeigt. So geht inzwischen die Hälfte aller US-Importe aus Deutschland auf das Konto der firmeninternen Einkäufe von in den Vereinigten Staaten angesiedelten Töchtern deutscher Unternehmen. Vor allem Autos und Autoteile werden dabei über den Atlantik transportiert.*)

Wenn über die Globalisierung diskutiert wird, kommen meist auch die multinationalen Unternehmen zur Sprache – und das zu Recht. Denn nach einer Schätzung der UNO-Handelskonferenz UNCTAD sind die mehr als 75.000 länderübergreifend agierenden Konzerne mit ihren über 62 Millionen Mitarbeitern an etwa zwei Dritteln des Welthandels beteiligt. Dabei wickeln die Multis allein rund ein Drittel des gesamten globalen Güterverkehrs konzernintern zwischen Mutter- und Tochterfirmen ab.

Die Rolle dieser firmeninternen Geschäfte für den deutschen Außenhandel lässt sich mit den verfügbaren Daten nur aus der Perspektive der USA beleuchten. Der Nachteil ist aber nicht allzu gravierend, da mehr als 30 Prozent des deutschen Direktinvestitionsbestands im

Ausland in den USA angelegt sind. Die Bedeutung der daraus hervorgegangenen Unternehmensverbände für die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen hat in den vergangenen Jahren in deutlich höherem Maße zugenommen als der klassische Handel (Grafik):

Die in den USA erzielten Umsätze von dort ansässigen Töchtern deutscher Unternehmen haben sich von 1977 bis 2004 weit mehr als verzweifacht – die Warenimporte der USA aus Deutschland legten im gleichen Zeitraum dagegen „nur“ um etwa das Zehnfache zu.

Die deutschen Tochterfirmen haben ihre Umsätze zudem viel stärker gesteigert als die Töchter aller ausländischen Unternehmen in den USA. Daher liegt die Vermutung nahe, dass auch der konzerninterne deutsch-amerikanische Handel in den zurückliegenden Jahren kräftig expandiert ist. Die US-Statistiken liefern die Bestätigung – danach sind die Importe, die die in den USA angesiedelten deutschen Töchter von den Müttern aus der Heimat bezogen, zwischen 1992 und 2002 um knapp 130 Prozent auf 32 Milliarden Dollar geklettert.

Damit steuerte der firmenintern abgewickelte Import deutscher US-Tochterfirmen im Jahr 2004 die Hälfte

zu den gesamten Warenbezügen der USA aus Deutschland bei.

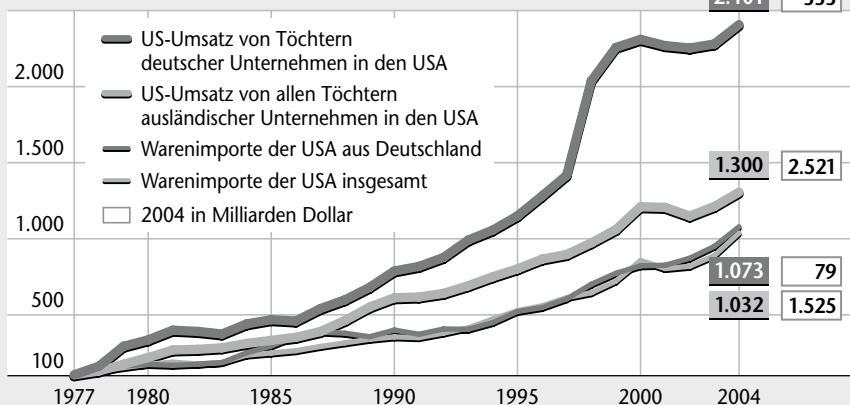
Nimmt man die Einkäufe hinzu, die die Töchter anderer ausländischer Firmen in den USA bei ihren deutschen Niederlassungen getätigt haben, dann machte dieser gesamte konzerninterne Handel sogar fast 54 Prozent der US-Warenimporte aus der Bundesrepublik aus.

Wie der internationale Güteraustausch insgesamt, so ist auch jener grenzüberschreitende Handel, den die deutschen US-Tochterfirmen im Rahmen ihrer Unternehmensstrukturen betreiben, keine Einbahnstraße. Dafür spricht zum einen, dass die entsprechenden Exporte deutscher US-Töchter in die Heimat seit 1992 um fast 300 Prozent, ihre Ausfuhren in andere Länder sogar um nahezu 450 Prozent gestiegen sind – während die Gesamtexporte der USA nach Deutschland lediglich um 25 Prozent zunahmen. Zum anderen hat sich auch der Wert der Waren markant erhöht, die die amerikanischen Töchter deutscher Konzerne speziell zur Weiterverarbeitung für ausländische Kunden importiert haben: Von 1992 bis 2002 kletterte er um gut 120 Prozent auf 7,3 Milliarden Dollar. Dies zeigt die gewachsene Bedeutung der USA als Standort im Rahmen eines internationalen Produktionsnetzwerks.

Dennoch ist das Land zwischen Los Angeles und New York nach wie vor in erster Linie als riesiger Absatzmarkt relevant – rund 80 Prozent der Importe deutscher US-Töchter sind für den direkten Verkauf an Uncle Sam bestimmt. Gefragt sind im Land der Highways dabei vor allem Autos deutscher Marken. Mehr als 70 Prozent der von deutschen US-Tochterunternehmen in die Vereinigten Staaten eingeführten Produkte sind Straßenfahrzeuge sowie Fahrzeugteile. Aber auch chemische Erzeugnisse, Industriemaschinen sowie elektrotechnische Güter werden von den Niederlassungen deutscher Konzerne in den USA in größerem Umfang importiert.

Tochterfirmen: Motor im transatlantischen Geschäft

1977 = 100



Ursprungsdaten: US Bureau of Economic Analysis, OECD

Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

*) Vgl. Jürgen Matthes: Der Intrafirmenhandel deutscher US-Tochterunternehmen, in: IW-Trends 4/2006