



Dienstleistungshandel: Wo ist die EU stark, wo bestehen Abhängigkeiten?

Eine empirische Analyse des globalen Dienstleistungshandels

Gefördert vom Auswärtigen Amt

Samina Sultan

Köln, 23.01.2026

IW-Report 2/2026

Wirtschaftliche Untersuchungen,
Berichte und Sachverhalte



Herausgeber

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.

Postfach 10 19 42

50459 Köln

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) ist ein privates Wirtschaftsforschungsinstitut, das sich für eine freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung einsetzt. Unsere Aufgabe ist es, das Verständnis wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge zu verbessern.

Die in der Studie enthaltenen Aussagen geben ausschließlich die Auffassung der Autoren wieder.

Das IW in den sozialen Medien

x.com

[@iw_koeln](#)

LinkedIn

[@Institut der deutschen Wirtschaft](#)

Instagram

[@IW_Koeln](#)

Autorin

Dr. Samina Sultan

Senior Economist für europäische Wirtschaftspolitik und Außenhandel

sultan@iwkoeln.de

0221 – 4981-312

**Alle Studien finden Sie unter
www.iwkoeln.de**

In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit regelmäßig das grammatische Geschlecht (Genus) verwendet. Damit sind hier ausdrücklich alle Geschlechteridentitäten gemeint.

Stand:

Januar 2026

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	4
1 Einleitung	7
2 Daten und Methodik	10
3 Struktur des globalen Dienstleistungshandels	11
3.1 Wichtigste Dienstleistungsexporteure und -importeure	11
3.2 Relevanz verschiedener Dienstleistungsarten	13
4 Überblick über Top-6-Länder im Dienstleistungshandel	15
4.1 Dienstleistungsbilanz	15
4.2 Anteil der Dienstleistungsarten und Spezialisierung	16
5 Weltexportanteil	20
5.1 Internationaler Vergleich für die wichtigsten Dienstleistungsarten	20
5.2 Weltexportstärken der EU bei Dienstleistungen auf disaggregierter Ebene	22
5.3 Weltexportstärken Deutschlands bei Dienstleistungen auf disaggregierter Ebene	23
6 Fokus EU: Handelsbeziehungen und Abhängigkeiten	25
6.1 Bedeutung des Dienstleistungshandels	25
6.2 Handelsbeziehungen im Überblick	26
6.3 Handelsbeziehungen zu den USA	27
6.3.1 Handelsbilanz und Struktur des gegenseitigen Dienstleistungshandels	28
6.3.2 Abhängigkeit der EU von den USA im Dienstleistungshandel	31
6.3.3 Abhängigkeit der USA von der EU im Dienstleistungshandel	34
6.4 Handelsbeziehungen zu China	36
6.4.1 Handelsbilanz und Struktur des gegenseitigen Dienstleistungshandels	36
6.4.2 Abhängigkeiten der EU von China im Dienstleistungshandel	39
6.4.3 Abhängigkeiten Chinas von der EU im Dienstleistungshandel	41
7 Fokus Deutschland: Handelsbeziehungen und Abhängigkeiten	43
7.1 Handelsbeziehungen im Überblick	43
7.2 Abhängigkeiten	45
7.2.1 Abhängigkeiten Deutschlands von den USA im Dienstleistungshandel	45
7.2.2 Abhängigkeiten Deutschlands von China im Dienstleistungshandel	47
8 Fazit	49
Abstract	52
Tabellenverzeichnis	55
Abbildungsverzeichnis	55
Literaturverzeichnis	57

JEL-Klassifikation

F10 – Internationaler Handel: Allgemeines

F14 – Handel: Empirische Studien

F15 – Wirtschaftliche Verflechtung

Zusammenfassung

Die Bedeutung des globalen Dienstleistungshandels hat in den letzten Jahren stark zugenommen. So erreichte der Dienstleistungsexport gemessen an den weltweiten Gesamtexporten im Jahr 2023 einen Anteil von über 27 Prozent, in der EU gar von rund 33 Prozent. Gegenüber 2010 ist das global gesehen eine Steigerung um 6 Prozentpunkte, für die EU gar um rund 8 Prozentpunkte. In Deutschland war der Anteil des Dienstleistungsexports mit rund 24 Prozent noch etwas geringer, was auch eine Folge des starken Industriesektors hierzulande ist. Doch selbst in Deutschland ist der Anteil der Dienstleistungen am Gesamtexport seit 2010 um 7 Prozentpunkte gestiegen.

Die Relevanz des Dienstleistungshandels nimmt auch deshalb zu, weil dessen Wachstumsdynamik, anders als im Warenhandel, hoch bleibt. So ist der Weltdienstleistungsexport in den letzten zehn Jahren nominal um 60 Prozent gewachsen, während der Warenexport in derselben Zeit weniger als halb so viel zugenommen hat. Vor allem in den letzten drei Jahren seit der Coronapandemie ist der globale Dienstleistungsexport weiter kräftig gewachsen, während der Warenexport nur moderat zugelegt hat oder sogar rückläufig war. In der EU hat sich der Dienstleistungsexport zwischen 2005 und 2023 fast verdreifacht, in Deutschland ist er um das Zweieinhalbfache gestiegen. Der Dienstleistungshandel dürfte auch in den kommenden Jahren weiterhin deutlich stärker zulegen als der Warenhandel. Auch weil der zunehmende Protektionismus sowie die anhaltende Schwäche der deutschen Industrie, etwa aufgrund hoher Energie- und Bürokratiekosten, den Warenhandel stärker eintrübt als den Handel mit Dienstleistungen.

Bislang gibt es jedoch wenig Forschung zum Dienstleistungshandel, was lange Zeit auch am Mangel an international vergleichbaren Daten auf disaggregierter Ebene zum Dienstleistungshandel lag. Hier setzt diese Studie an, indem sie den neuen Datensatz der OECD-WTO Balanced Trade in Services Datenbank (BaTIS) für den Zeitraum 2005 bis 2023 nutzt, um den globalen und insbesondere den europäischen Dienstleistungshandel zu untersuchen, etwa auf mögliche Stärken aber auch bestehende Abhängigkeiten.

Global betrachtet ist die EU mit rund 36 Prozent (bei Einbeziehung des EU-Intrahandels) sowohl der größte Dienstleistungsexporteur als auch mit fast 35 Prozent der wichtigste Dienstleistungsimporteuer – und das mit großem Abstand. Es folgen die USA mit einem globalen Exportanteil von lediglich rund 15 Prozent und einem Importanteil von rund 12 Prozent. Allerdings haben die USA insofern eine starke Stellung im Dienstleistungshandel, da sie den größten Überschuss unter den wichtigsten Ländern im Dienstleistungshandel aufweisen. Deutschland liegt mit einem Anteil von 5,8 Prozent an den globalen Dienstleistungsexporten auf dem vierten Platz und gemessen an den globalen Dienstleistungsimporten mit 6,8 Prozent auf dem dritten Platz. Zu den wichtigsten Ländern im globalen Dienstleistungshandel gehören ansonsten noch das UK, China und Frankreich. Der Anteil Chinas am globalen Dienstleistungshandel ist aber verglichen mit dem im Warenhandel deutlich geringer. Zudem hatte China im Dienstleistungshandel ein Defizit.

Eine zentrale Analysefrage in diesem Report ist, bei welchen Dienstleistungsarten die EU und Deutschland Exportstärken oder möglicherweise sogar eine relativ dominante Exportposition haben. Dabei zeigt sich:

- Bei nahezu allen der sechs wichtigsten übergeordneten Dienstleistungsarten weist die EU den höchsten Weltexportanteil im internationalen Vergleich auf. Besonders hoch ist die globale Relevanz der EU bei Telekommunikations-, EDV- und Informationsdienstleistungen mit über 48 Prozent, was besonders auf Computerdienstleistungen zurückgeht. Die EU steht hier also für fast die Hälfte der globalen Exporte. Zudem konnte die EU bei einzelnen Dienstleistungsarten ihren globalen Anteil seit 2010 stark ausbauen, etwa bei Post- und Kurierdiensten.

- Den höchsten Weltexportanteil hatte Deutschland bei den Post- und Kurierdiensten mit 28 Prozent im Jahr 2023. Dies stellt eine sehr deutliche Steigerung im Vergleich zu den Vorjahren dar. So hatte der Anteil im Jahr 2010 noch lediglich bei 13,1 Prozent gelegen.
- Die USA nehmen gemessen an ihrem Weltexportanteil vor allem bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum eine starke Position ein mit einem sehr hohen globalen Anteil von 36 Prozent.
- Entgegen dem Trend von China als Exportweltmeister im Warenhandel hinkt das Land im Dienstleistungshandel gemessen am Weltexportanteil durchweg klar hinterher. Am besten schneidet China noch bei den Transportdienstleistungen ab mit einem Weltexportanteil von 6,1 Prozent. Besonders niedrig ist der Anteil dagegen bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit lediglich 1,1 Prozent.

Für die EU hat die Bedeutung des Intrahandels bei Dienstleistungen in den letzten Jahren leicht zugenommen, er liegt aber immer noch fast gleichauf mit dem Extrahandel. Das ist ein Unterschied zum Warenhandel, wo der Intrahandel deutlich wichtiger ist, da hier die innereuropäischen Handelshürden weit geringer sind.

Besonders eng sind die Handelsbeziehungen der EU und Deutschlands im Dienstleistungshandel mit den USA. Für beide sind die USA sowohl im Export als auch Import der mit Abstand wichtigste Handelspartner. Anders als im Warenhandel hatte die EU auch ein Handelsdefizit gegenüber den USA im Dienstleistungsbereich in Höhe von rund 95 Milliarden US-Dollar. China hingegen ist, anders als im Warenhandel, insbesondere für Deutschland im Dienstleistungshandel weniger relevant. Sowohl die EU als auch Deutschland konnten im Dienstleistungshandel mit China einen kleinen Überschuss erzielen.

Die derzeitigen Handelskonflikte machen deutlich, dass das Wissen über kritische Abhängigkeiten zentral ist. Eine Analyse der transatlantischen Abhängigkeiten im Dienstleistungshandel zeigt, dass die EU stärker von Dienstleistungsimporten aus den USA abhängig ist als von den Exporten dorthin. Das gilt insbesondere für die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum (etwa Markenrechte oder Lizenzen für Computer-Software und Patente), wo die EU, nach starken Zuwächsen seit 2019 im Jahr 2023 rund 68 Prozent ihrer Importe aus den USA bekommen hat, oder für Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen mit einem US-Anteil von knapp 47 Prozent, aber auch Finanzdienstleistungen. Dies muss bei einer möglichen Ausweitung des aktuellen Handelskonflikts auf den Dienstleistungshandel, etwa mit Blick auf den Zugang von US-Tech Unternehmen, berücksichtigt werden.

Umgekehrt ist aber auch die US-Exportabhängigkeit von der EU bei diesen Dienstleistungsarten besonders gewichtig. Bei beiden Dienstleistungsarten kann sie einen Überschuss im Handel mit der EU erzielen. Das unterstreicht die wechselseitigen transatlantischen Abhängigkeiten auch im Dienstleistungshandel. So gehen rund 50 Prozent der US-Exporte bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum in die EU, bei den Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen sind es rund 46 Prozent. Das zeigt, dass die EU ein wesentlicher und schwer verzichtbarer Absatzmarkt etwa für die US-Tech-Unternehmen ist, dessen Wichtigkeit seit 2019 auch noch einmal zugenommen hat.

Dagegen sind sowohl die EU als auch Deutschland nur in einem sehr geringen Ausmaß vom Dienstleistungshandel mit China abhängig. Wenn überhaupt, besteht auf der Importseite am ehesten noch eine Abhängigkeit der EU von chinesischen Bauleistungen mit einem Anteil von 20,5 Prozent. Dagegen ist China im Dienstleistungshandel sehr viel eher abhängig von der EU. Das gilt insbesondere für die Importe aus der EU, etwa bei Computerleistungen mit einem EU-Anteil von rund 43 Prozent oder auch der Gebühr zur Nutzung von geistigem Eigentum mit einem EU-Anteil von knapp 32 Prozent. Das steht im Kontrast zum Warenhandel, wo die Importabhängigkeit der EU von China seit Jahren ansteigt.

Vor dem Hintergrund dieser ausführlichen Analyse lassen sich folgende Empfehlungen ableiten:

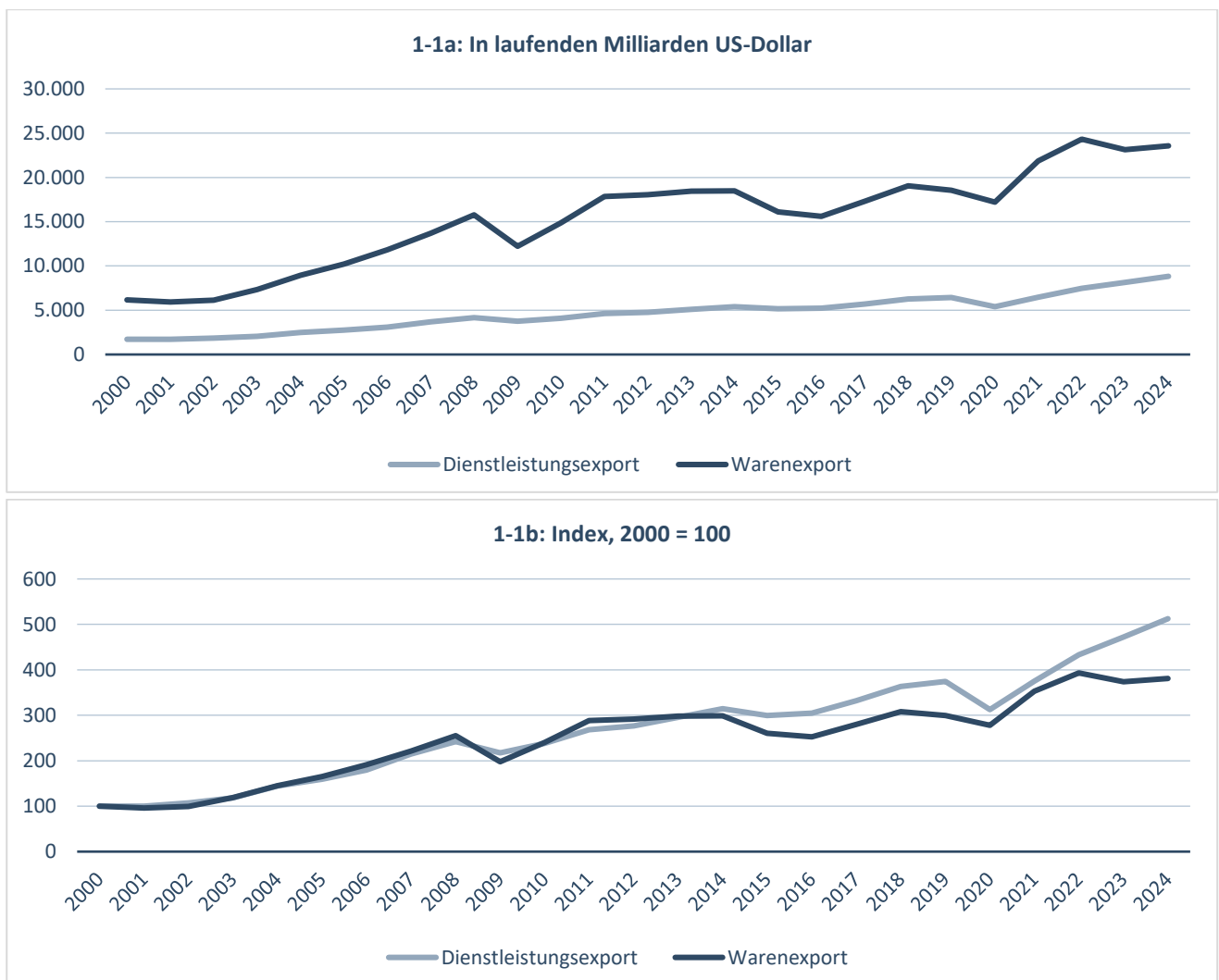
- Die OECD-WTO-BaTIS-Daten ermöglichen zwar erstmals einen globalen Vergleich des Dienstleistungshandels auf einigermaßen disaggregierter Ebene. Auch der verfügbare Zeitraum bis 2023 ist noch recht aktuell. Aber aufgrund der Dynamik im Dienstleistungshandel wären Daten am ganz aktuellen Rand vorteilhaft. Zudem sind die Daten auf der 2- und 3-Steller-Ebene noch nicht disaggregiert genug, um die Stärken einzelner Länder, aber auch mögliche größere Abhängigkeiten oder Chokepoints im Dienstleistungshandel treffsicher identifizieren zu können. Im Warenhandel ist dies aufgrund der Verfügbarkeit von sehr disaggregierten Daten bis zur 6-Steller-Ebene, in einzelnen Ländern bis zur 10-Steller-Ebene (siehe u.a. Sultan / Matthes, 2025), deutlich besser möglich. Daher braucht es international vergleichbare Daten zum globalen Dienstleistungshandel auf stark disaggregierter Ebene bis zum aktuellen Rand.
- Die Analyse hat gezeigt, dass für die EU auch im Dienstleistungshandel der Intrahandel im Vergleich zum Extrahandel zugenommen hat. Aber im Vergleich zum Warenhandel ist das Verhältnis zugunsten des Intrahandels immer noch gering. Das verdeutlicht, dass tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse im EU-Binnenmarkt insbesondere bei Dienstleistungen noch stark wirken. So entsprechen diese gemäß Berechnungen des IWF oder der EZB einem Zolläquivalent von 100 bis 110 Prozent (IWF, 2024 Lagarde, 2025). Diese gilt es konsequent abzubauen. Dies empfehlen etwa auch Enrico Letta (Letta, 2024) und Mario Draghi (Draghi et al., 2024) in ihren entsprechenden Berichten für die Europäische Kommission.
- Angesichts von zunehmendem Protektionismus im Warenhandel dürfte die Bedeutung des globalen Dienstleistungshandels noch weiter zunehmen. Jedoch sind die Handelsbarrieren in diesem Bereich immer noch relativ hoch. Daher sollte auch auf multilateraler Ebene eine weitere Liberalisierung mit Nachdruck angestrebt werden.
- Die wachsende Bedeutung des Dienstleistungshandels macht ihn für strategische Kooperationen interessant. So könnte die EU für Bereiche des Dienstleistungshandels, die bisher noch nicht im WTO-Kontext geregelt sind, mit den CTPPP-Mitgliedstaaten etwa, beim Abbau von Handelsbarrieren kooperieren.
- Die Abhängigkeitsanalyse zeigt, dass insbesondere die gegenseitigen Verflechtungen im transatlantischen Dienstleistungshandel recht eng sind. Zwar ist der europäische Markt für die USA im Dienstleistungsbereich generell, aber insbesondere bei den Gebühren für geistiges Eigentum oder Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen schwer verzichtbar. Gleichzeitig ist die EU aber auch stark von Dienstleistungsimporten aus den USA abhängig, wie etwa bei Nutzung von Software oder Patenten. Diese gegenseitigen Verwundbarkeiten machen deutlich, dass eine Ausweitung des Handelskonflikts auf den Dienstleistungsbereich mit erheblichen Verlusten für beide Seiten einhergehen würde. Im besten Fall kommt es demnach nicht dazu.
- Bei fortwährender Aggression von Seiten der USA im Handelsstreit ist es geboten, das Anti-Coercion-Instruments der EU in Gang zusetzen, um Druck auf die USA aufzubauen. Dies würde auch die Beschränkung des Dienstleistungshandels, etwa durch eine EU-weite Digitalsteuer, ermöglichen. Das erscheint vom Prinzip sinnvoll, da etwa die US-Tech-Konzerne stark vom europäischen Markt profitieren. Konkret hängt die Sinnhaftigkeit aber von der genauen Ausgestaltung der Digitalsteuer ab, wie etwa deren Anknüpfungspunkt, um den Schaden für die EU möglichst klein zu halten (Sultan/Förster, 2025). Das Ansetzen an Online-Werbung oder an dem Verkauf von Nutzerdaten schädigt bei bezahlungsfreien Angeboten die Endnutzer in der EU eher nicht. Allerdings sind Zwischenanbieter betroffen, die Werbung schalten oder Nutzerdaten kaufen, doch bei diesen Gütern gibt es viele alternative Möglichkeiten.

Zu berücksichtigen ist zudem die Marktmacht der jeweiligen US-Tech-Unternehmen in ihrem Segment, was entscheidend vom Netzwerkeffekt und ebenfalls von der Verfügbarkeit von alternativen Anbietern abhängt. Die oft hohe Marktkonzentration von US-Anbietern bei digitalen Dienstleistungen rechtfertigt zumindest die Erwägung, gezielte Anreize für den Aufbau europäischer Alternativen zu setzen sowie Nutzer zum Wechsel anzureizen, wo das ohne zu große Nutzeneinbußen möglich ist.

1 Einleitung

In der derzeitigen Debatte rund um das vermeintliche Ende der Globalisierung wird vornehmlich auf den abnehmenden Trend im Warenhandel verwiesen. Auch die protektionistische Handelspolitik bezieht sich überwiegend auf den Warenhandel. Dabei wird dem Handel mit Dienstleistungen keine große Aufmerksamkeit geschenkt. Zwar lag der Wert des weltweiten Dienstleistungsexports mit gut 8,8 Billionen US-Dollar im Jahr 2024 nach Daten der Weltbank immer noch deutlich unter dem Wert des globalen Warenexports mit rund 23,6 Billionen USD (siehe Abbildung 1-1a). Jedoch ist der Weltdienstleistungsexport seit 2014 dynamischer gewachsen als der globale Warenexport (siehe Abbildung 1-1b). So ist der Weltdienstleistungsexport in den letzten zehn Jahren nominal um 60 Prozent gestiegen, während der Warenexport in derselben Zeit weniger als halb so viel zugenommen hat. Vor allem in den letzten drei Jahren seit der Corona-Pandemie ist der globale Dienstleistungsexport weiter kräftig gewachsen, während der Warenexport nur moderat zulegte oder sogar rückläufig war. Obgleich auch der Dienstleistungshandel nicht unbeeinflusst bleibt von den geopolitischen Konflikten und den weltweit zunehmenden protektionistischen Maßnahmen, so wird doch erwartet, dass er in den kommenden Jahren deutlich stärker zulegen wird als der Warenhandel (siehe u. a. WTO, 2025).

Abbildung 1-1: Entwicklung des globalen Waren- und Dienstleistungsexports

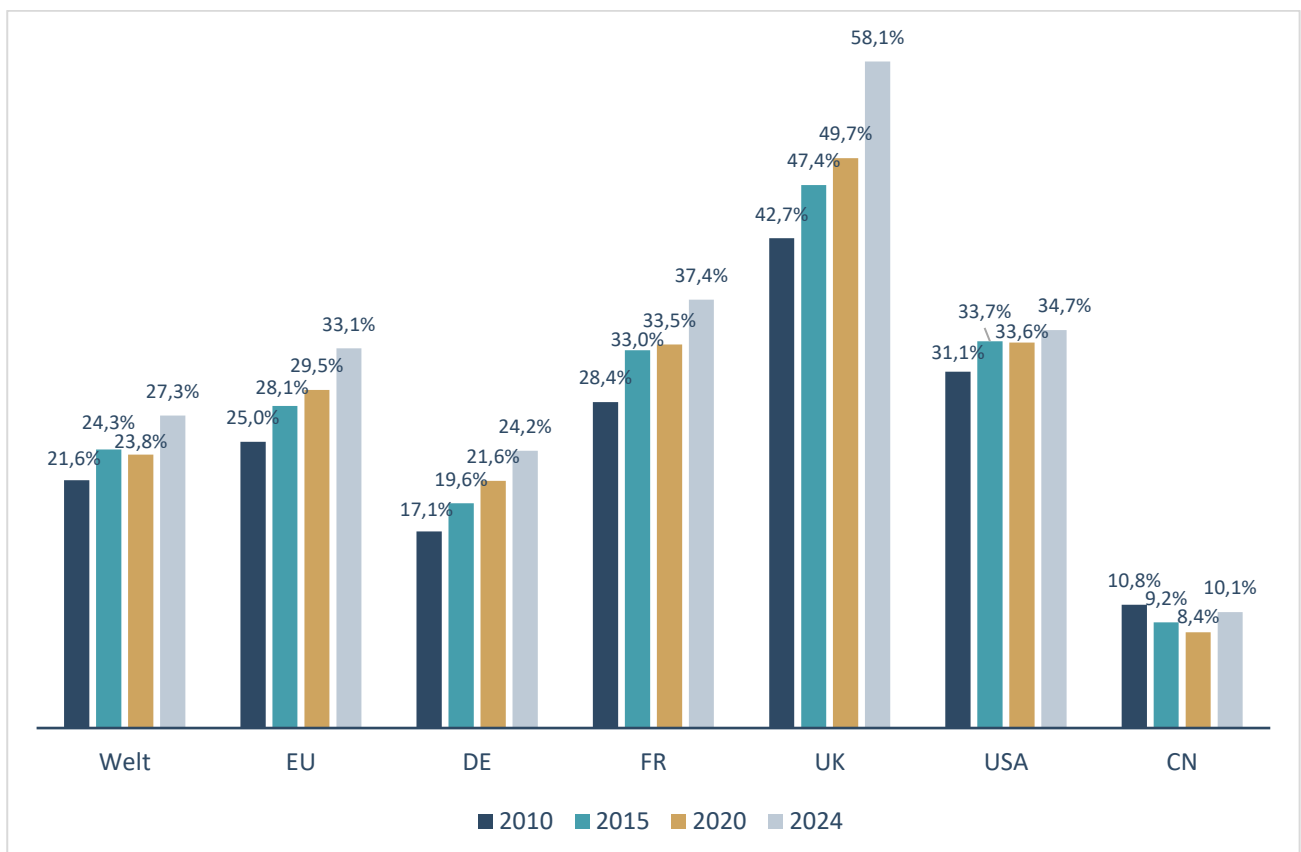


Quellen: World Development Indicators; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 1-2 stellt dar, wie sich der Dienstleistungsexport anteilig am Gesamtexport (Summe aus Warenexport und Dienstleistungsexport) entwickelt hat. Im weltweiten Durchschnitt ist er von 21,6 Prozent im Jahr 2010 um fast 6 Prozentpunkte auf 27,3 Prozent im Jahr 2024 gestiegen. Die EU liegt jeweils leicht über dem weltweiten Durchschnitt mit 25 Prozent im Jahr 2010 und 33,1 Prozent im Jahr 2024. In Deutschland hingegen ist der Wert durchweg unter dem globalen Durchschnitt. Im Jahr 2024 machte der Dienstleistungsexport gemessen am Gesamtexport nur 24,2 Prozent aus. Das spiegelt wider, dass Deutschland mit seinem immer noch relativ hohen Industrieanteil mehr als doppelt so viele Waren handelt wie etwa Frankreich. In Frankreich machte der Dienstleistungsexport demnach mit 37,4 Prozent im Vorjahr auch einen deutlich höheren Anteil aus als in Deutschland. Noch stärker ist der Unterschied zum Vereinigten Königreich (United Kingdom – UK): Hier lag der Anteil des Dienstleistungsexports 2024 bei über 58 Prozent, also gut doppelt so hoch wie der globale Durchschnitt. Damit hat der Dienstleistungsexport im UK seit 2010 anteilig um über 15 Prozentpunkte zugenommen. Hintergrund dieser Entwicklung ist etwa der starke Zuwachs von Finanzdienstleistungen insbesondere in London über die letzten Jahrzehnte.

Abbildung 1-2: Anteil Dienstleistungsexporte an Gesamtexporten

In Prozent



Quellen: World Development Indicators; Institut der deutschen Wirtschaft

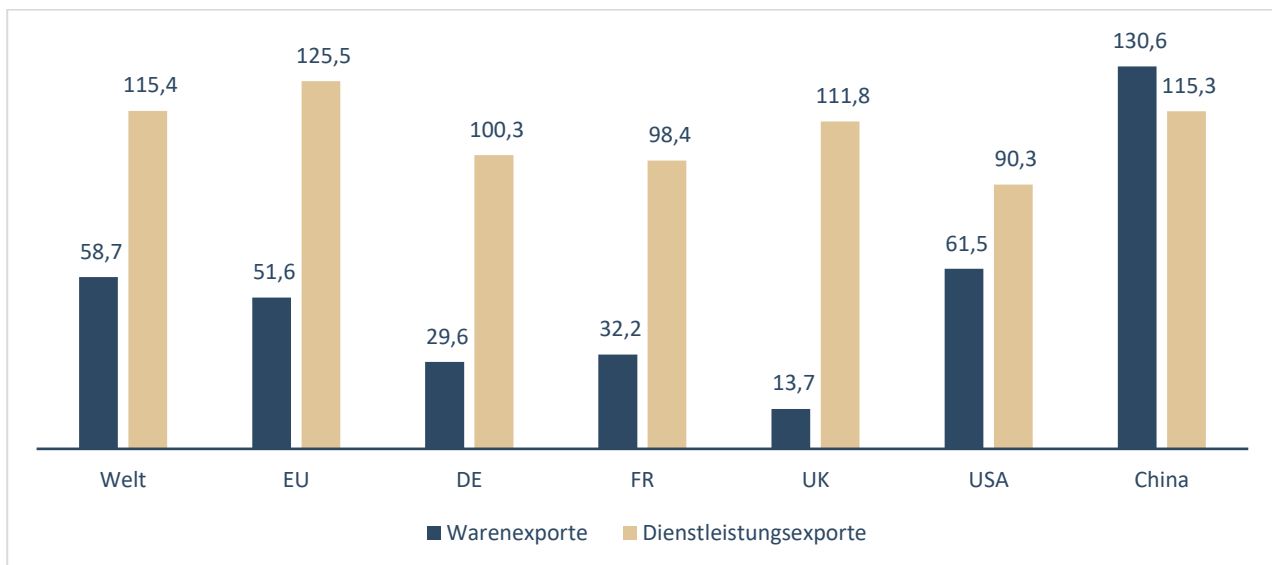
In den USA lag der Anteil des Dienstleistungsexports mit über 31 Prozent schon im Jahr 2010 deutlich über dem globalen Durchschnitt als auch dem der EU. Jedoch hat dieser Anteil seitdem lediglich um 3,6 Prozentpunkte auf 34,7 Prozent im Jahr 2024 zugenommen. Interessant ist auch die Entwicklung in China über den betrachteten Zeitraum, denn der Anteil des Dienstleistungsexports sank entgegen dem globalen Aufwärtstrend von 10,8 Prozent im Jahr 2010 auf nur noch 8,4 Prozent im Jahr 2020. Seitdem ist er wieder leicht

angestiegen auf 10,1 Prozent, liegt damit aber immer noch unter dem Niveau von 2010. Diese Entwicklung hängt damit zusammen, dass der Wert des chinesischen Warenexports, befördert etwa durch den Beitritt zur Welthandelsorganisation und die chinesische Industriepolitik, in diesem Zeitraum rasant um fast 131 Prozent zugenommen hat (Abbildung 1-3). Der Wert des chinesischen Dienstleistungsexports ist zwar mit einer Zunahme von rund 115 Prozent zwischen 2010 und 2024 auch stark gewachsen, aber konnte mit dem Wachstum des Warenexports nicht mithalten. Das unterscheidet China von allen anderen betrachteten Ländern und auch dem globalen Durchschnittstrend: Hier konnte der Dienstleistungsexport in dem Zeitraum durchweg deutlich stärker wachsen als der Warenexport.

Das höchste Wachstum bei den Dienstleistungsexporten zwischen 2010 und 2024 unter den betrachteten Ländern konnte die EU mit 125,5 Prozent verzeichnen. Das ist mehr als doppelt so viel wie das Wachstum bei den europäischen Warenexporten. Besonders eklatant ist die Differenz zwischen den beiden Wachstumsraten im UK. Der Warenexport ist dort, auch infolge des Brexits, mit lediglich 13,7 Prozent stark unterdurchschnittlich gewachsen, während die Dienstleistungsexporte um fast 112 Prozent zulegen konnten. Bemerkenswert ist auch, dass die amerikanischen Dienstleistungsexporte mit einer Zunahme um rund 90 Prozent am wenigsten dynamisch zugelegt haben, während die US-Warenexporte, nach den chinesischen, das zweithöchste Plus vorweisen.

Abbildung 1-3: Veränderung von Waren- und Dienstleistungsexporten zwischen 2010 und 2024

In Prozent



Quellen: World Development Indicators; Institut der deutschen Wirtschaft

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung des Dienstleistungshandels ist es bemerkenswert, dass die Studienlage dazu wenig aktuell und relativ dünn ist. Es gibt zwar verschiedene und meist ältere Untersuchungen etwa von internationalen Organisationen, die unterschiedliche Aspekte des internationalen Dienstleistungshandels beleuchten, teilweise mit einem Fokus auf Entwicklungsländer (WTO, 2015; 2019; UNCTAD, 2024). Teilweise greifen Untersuchungen auch die deutsche oder europäische Perspektive auf, doch sind sie teils nicht aktuell (Walter/Lohner (Deutsche Bundesbank), 2015; Beinlich, 2018; Abel-Koch, 2018), teils recht kurz (Langhammer, 2024) oder fokussieren zum Beispiel nur auf den transatlantischen Dienstleistungshandel (Bickenbach et al., 2025).

Dieser Report hat zum Ziel, diese Lücken mit aktuellen Daten zu schließen. Dabei werden auf Basis einer einheitlichen umfassenden Datengrundlage (Kapitel 2) folgende Analyseaspekte aufgegriffen:

- Kapitel 3 stellt die Relevanz und Struktur des globalen Dienstleistungshandels dar und ermittelt die wichtigsten Akteure und Dienstleistungshandelsarten.
- Kapitel 4 analysiert die Export- und Importstrukturen der Top-6-Länder im globalen Dienstleistungshandel auch mit Blick auf deren Dienstleistungsbilanz sowie und ihre Spezialisierungsmuster.
- Kapitel 5 ermittelt die globalen Exportanteile in den wichtigsten Dienstleistungshandelsarten zunächst für die Top-6-Länder und im nächsten Schritt für tiefer disaggregierte Dienstleistungshandelsarten für die EU und Deutschland, um zu eruieren, ob es Bereiche gibt, in denen möglicherweise eine gewisse Dominanz vorliegt.
- Kapitel 6 fokussiert auf die Rolle der EU im globalen Dienstleistungshandel und untersucht die Handelsbeziehungen sowie gegenseitigen Abhängigkeiten mit den USA und China genauer.
- In Kapitel 7 steht der Dienstleistungshandel in Deutschland im Fokus, wobei auch hier die Abhängigkeiten von den USA und China untersucht werden.
- Abschließend wird ein Fazit gezogen (Kapitel 8).

2 Daten und Methodik

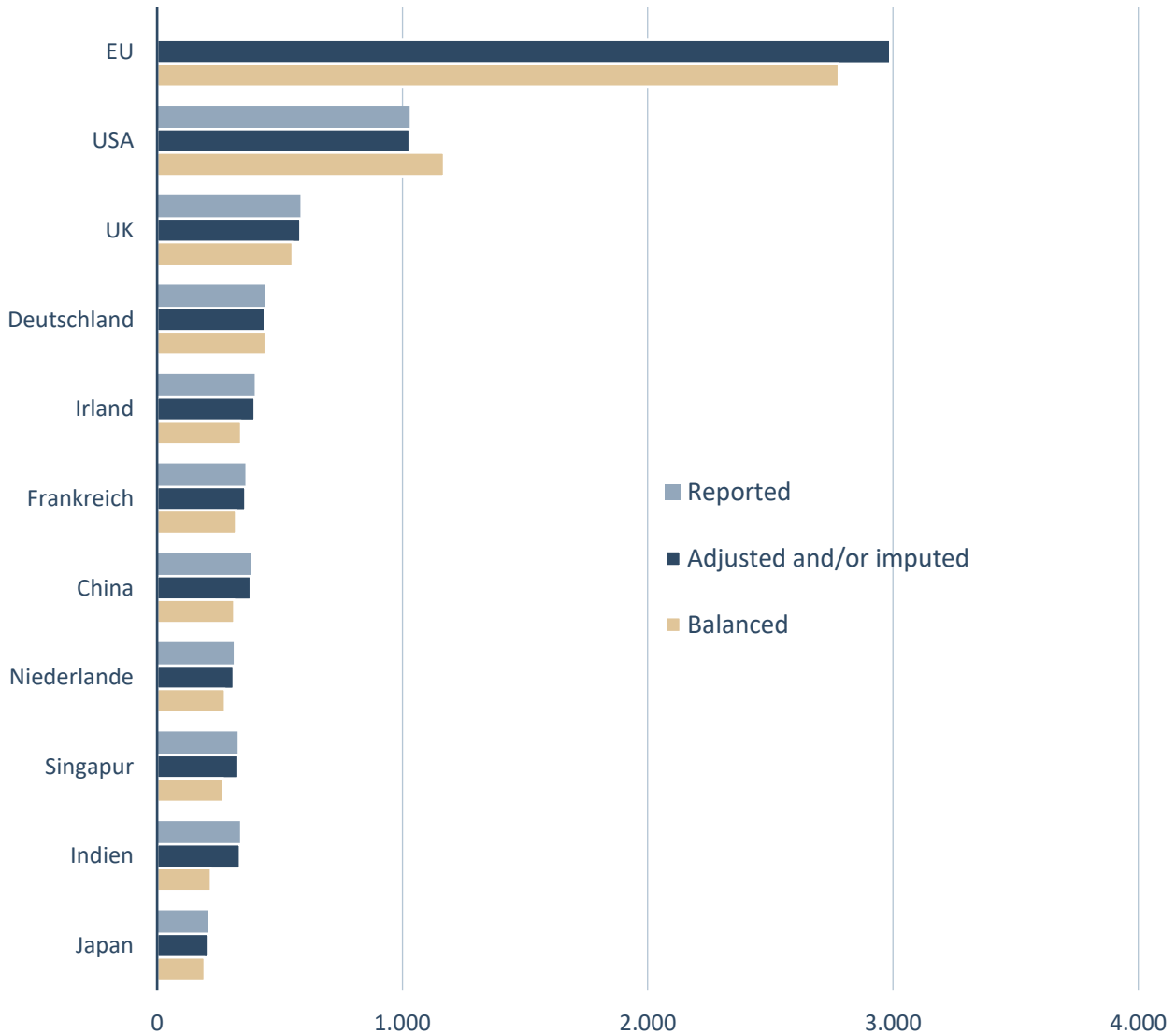
International vergleichbare Daten zum globalen bilateralen Dienstleistungshandel auf tiefer disaggregierter Ebene stellt die OECD-WTO Balanced Trade in Services Datenbank (BaTIS) für den Zeitraum 2005 bis 2023 bereit. Dabei wird nach den 12 Hauptkategorien des Dienstleistungshandels aufgeschlüsselt sowie nach 14 Unterkategorien gemäß der Extended Balance of Payments Services Classification 2010 unterschieden (EBOPS 2010). Ein besonderes Merkmal der BaTIS-Datenbank ist, dass sie für die Darstellung jeweils eines bilateralen Handelsstroms drei verschiedene Werte angibt, die auf verschiedenen Messmethoden beruhen: den offiziell vom jeweiligen Land bereitgestellten Wert („reported“), einen angepassten Wert des offiziellen oder eine Schätzung, falls kein offizieller Wert vorliegt („adjusted/imputed“), und einen geschätzten Wert, der die vorliegenden Daten zum bilateralen Handelsfluss harmonisiert („balanced“), weil es hier teilweise größere Meldedifferenzen für gleiche Handelsströme zwischen zwei Staaten gibt.

In der weitergehenden Analyse wird der Wert auf Basis der Messmethode „balanced“ verwendet, da diese den höchsten Grad an Konsistenz über die Länder hinweg gewährt. Wie aus Abbildung 2-1 hervorgeht, liegen diese drei Werte in der Regel recht nah beieinander. Jedoch gibt es einzelne Länder, auch innerhalb der EU, bei denen die offiziell gemeldeten Daten von jenen gemäß der Messmethode „balanced“ stärker abweichen (OECD, 2025). Darunter fallen etwa Luxemburg und Irland.

Die BaTIS-Daten bieten einen großen Mehrwert, da sie erstmals einen globalen Vergleich des Dienstleistungshandels auf disaggregierter Ebene ermöglichen. Auch der verfügbare Zeitraum bis 2023 ist noch recht aktuell, wenngleich aufgrund der Dynamik im Dienstleistungshandel Daten am ganz aktuellen Rand vorteilhaft wären. Ein weiterer Kritikpunkt ist, dass die Daten auf der 2- und 3-Steller-Ebene noch nicht disaggregiert sind, um die Stärken einzelner Länder aber auch mögliche Abhängigkeiten im Dienstleistungshandel treffsicher identifizieren zu können. Im Warenhandel ist dies aufgrund der Verfügbarkeit von sehr disaggregierten Daten bis zur 10-Steller-Ebene eher möglich.

Abbildung 2-1: Dienstleistungsexporte ausgewählter Länder/Regionen gemäß verschiedener Messmethoden

In Milliarden US-Dollar, 2023



Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

3 Struktur des globalen Dienstleistungshandels

Im folgenden Abschnitt wird die Struktur des globalen Dienstleistungshandels beschrieben. Zunächst werden die wertmäßig wichtigsten Dienstleistungsexporteure und -importeure dargestellt. Zudem werden in einem weiteren Schritt die verschiedenen Dienstleistungsarten auf ihre Relevanz hin analysiert.

3.1 Wichtigste Dienstleistungsexporteure und -importeure

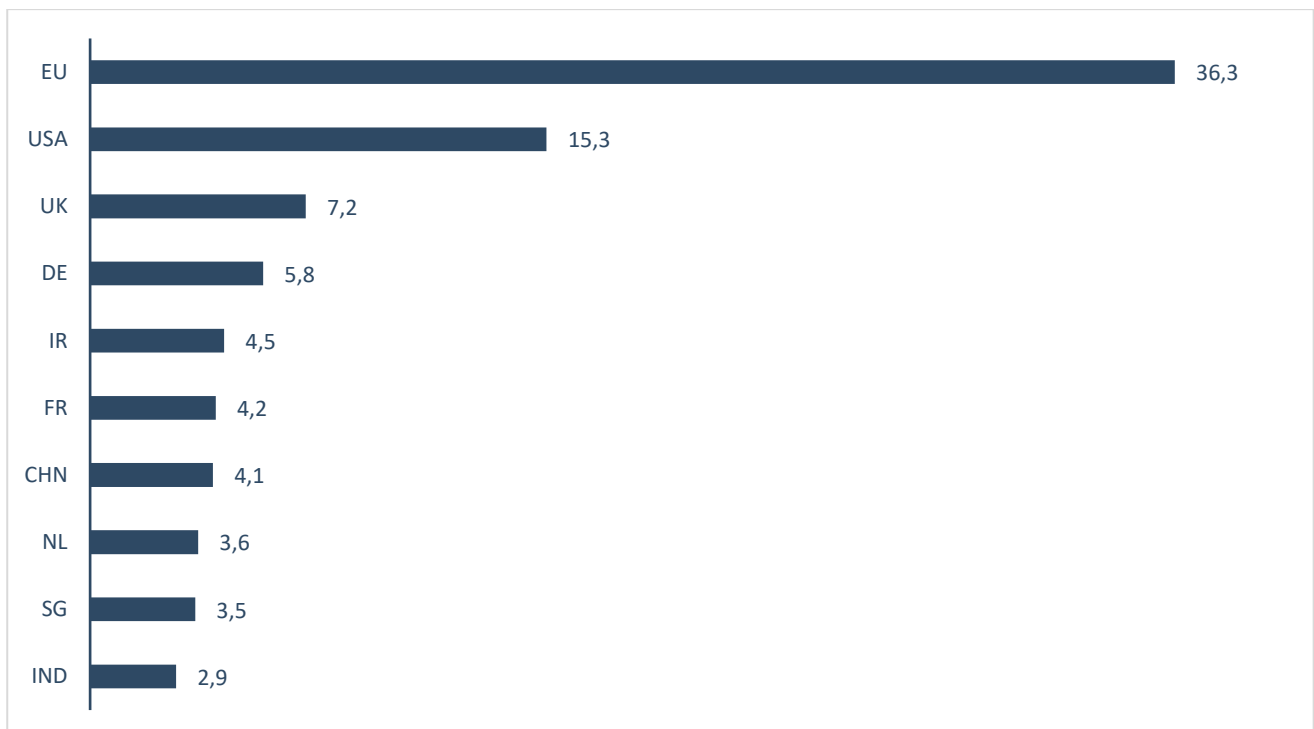
Die EU liegt – gemessen an ihrem Anteil an den globalen Dienstleistungsexporteuren inklusive Intrahandel – mit 36,3 Prozent mit großem Abstand auf dem ersten Platz (siehe Abbildung 3-1).¹ Bei der EU ist der

¹ Die EU ohne Intrahandel hat einen Weltexportanteil von 21,9 Prozent.

Intrahandel dabei mitberücksichtigt, weil mit Blick auf Exportanteile es durchaus relevant ist, wenn etwa Deutschland auch in den anderen EU-Industrielländern für seine Dienstleistungen Abnehmer findet, weil das ein Ausdruck von Relevanz und Wettbewerbsfähigkeit ist, da in diesen Märkten ein hoher Konkurrenzdruck gegenüber Anbietern aus aller Welt und auch gegenüber heimischen Anbietern herrscht. Daneben erscheint es aus ähnlichen Gründen kontraproduktiv, bei der Berechnung des Weltexportanteils der EU aus den Weltexporten als der Bezugsgröße den EU-Intrahandel herauszurechnen, was nötig wäre, wenn man den Intrahandel auch aus dem Zähler des Quotienten herausnehmen würde. Es folgen mit deutlich kleinerem Anteil die USA mit 15,3 Prozent und UK 7,2 Prozent. Deutschland liegt mit einem Anteil von 5,8 Prozent auf dem vierten Platz. China kommt mit 4,1 Prozent der globalen Dienstleistungsexporte auf den siebten Platz und liegt damit noch hinter Frankreich und Irland. Auffallend ist, dass anders als im Warenhandel auch eine Reihe von kleineren Ländern im Dienstleistungshandel zu den Top-Exporteuren zählen, etwa Irland oder auch Singapur. Für die Stärke im Dienstleistungshandel sind offensichtlich andere Parameter ausschlaggebend als im Warenhandel. So kommt es etwa weniger auf die Größe der industriellen Basis an, sondern eher auf die des Finanzsektors oder die Bedeutung eines Standorts als Headquarterbasis von multinationalen Unternehmen, die ihre Tochterunternehmen in anderen Ländern mit zentralen Dienstleistungen versorgen, was auch mit Unternehmensteuer-Bedingungen zu tun hat. Im Fall von Irland waren im Jahr 2023 die Computerdienstleistungen der wichtigste Dienstleistungsexport mit einem Anteil von rund 38 Prozent an den gesamten irischen Dienstleistungsexporten. Dazu zählen etwa Software-Downloads, Online-Software, IT-Beratung und -Support oder IT-Entwicklung. Dies dürfte auch das Ergebnis der starken Präsenz von multinationalen Tech-Unternehmen, wie Microsoft, Google oder AWS, in Irland sein.

Abbildung 3-1: 10 Top-Dienstleistungsexporteure

Globaler Exportanteil in Prozent, 2023



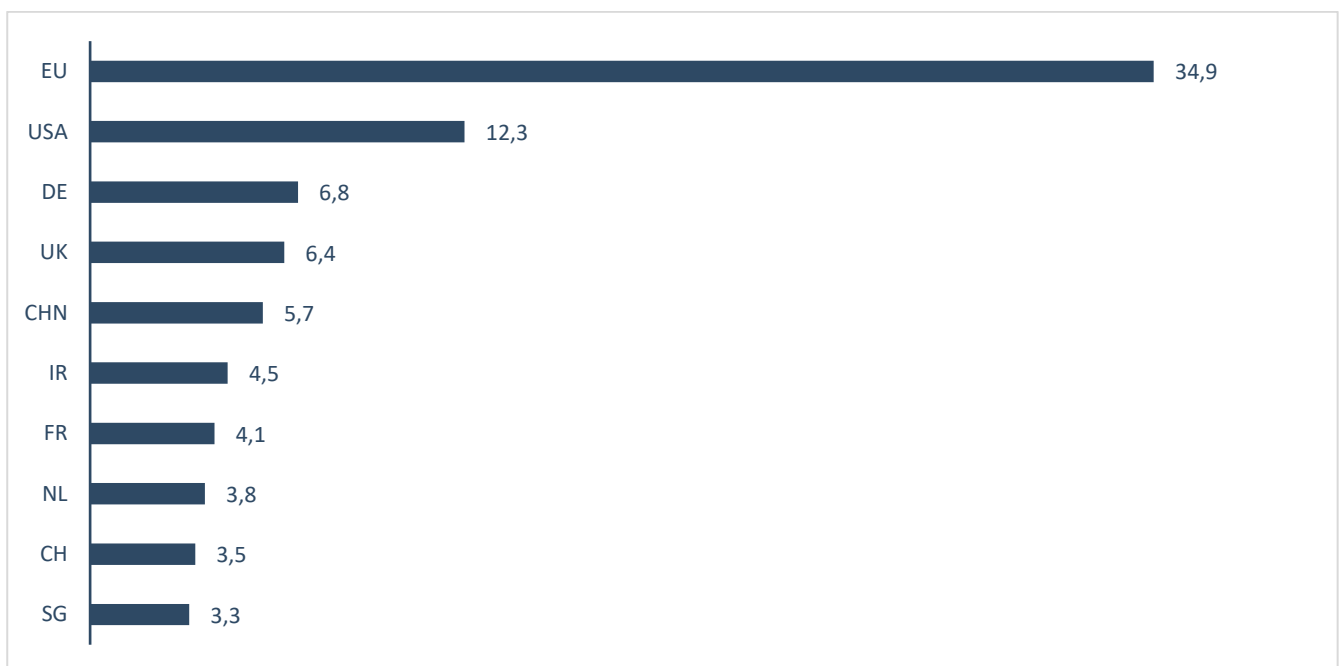
Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

Die EU ist auch der größte Importeur von Dienstleistungen (siehe Abbildung 3-2). So entfallen – inklusiv Intrahandel – fast 35 Prozent der globalen Dienstleistungsimporte auf die EU.² Der Anteil der USA, die auf dem zweiten Platz der wichtigsten Dienstleistungsimporteure folgen, ist mit 12,3 Prozent nur etwas mehr als ein Drittel so groß. Deutschland folgt auf dem dritten Platz mit 6,8 Prozent, dicht vor UK (6,4 Prozent). China liegt auf dem fünften Platz mit 5,76 Prozent. Es gibt hier zwar leichte Abweichungen vom Exportranking, aber da die globalen Exporte und die globalen Importe von Dienstleistungen grundsätzlich identisch sind, gleichen sich die Abbildungen 3-1 und 3-2 relativ stark. Gewisse Unterschiede ergeben sich, wenn die Exporte eines Landes deutlich anders ausfallen als die Importe (Kapitel 4).

Abbildung 3-2: 10 Top-Dienstleistungsimporteure

Globaler Importanteil in Prozent, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

3.2 Relevanz verschiedener Dienstleistungsarten

Tabelle 3-1 gibt einen Überblick über die Relevanz aller Dienstleistungsarten, nach denen die BaTIS-Daten aufgeschlüsselt sind. Dabei sind die Obergruppen auf der 2-Steller-Ebene fett hervorgehoben. Die dazugehörigen Untergruppen auf der 3-Steller-Ebene (sofern vorhanden) stehen eingerückt darunter. Gemessen am globalen Anteil aller Dienstleistungsarten auf der 2-Steller-Ebene im Jahr 2023 sind die sonstigen unternehmensbezogenen Unternehmensdienstleistungen mit 24,8 Prozent am relevantesten. Hierunter fallen mit jeweils rund 10 Prozent die Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Unternehmensführung und Management sowie die technischen, handelsbezogenen und sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Es folgt der Reiseverkehr mit 19,6 Prozent, wovon der Hauptteil auf Privatreisen entfällt. Dicht dahinter folgen die Transportleistungen mit einem Anteil von 19,1 Prozent, wovon die Transportleistungen im Seeverkehr den größten Anteil ausmachen. Diese drei Dienstleistungsobergruppen machen zusammen fast zwei Drittel des Aggregats aus.

² Die EU ohne Intrahandel hat einen Weltimportanteil von 20,1 Prozent.

Tabelle 3-1: Übersicht über globale Relevanz verschiedener Dienstleistungsarten

Anteil am globalen Export in Prozent, 2023

Code	Bezeichnung	Anteil
SA	Fertigungsleistungen an Werkstoffen anderer Eigentümer	2,1
SB	Instandhaltungs- und Reparaturdienstleistungen	1,5
SC	Transportleistungen	19,1
SC1	davon Seeverkehr	8,6
SC2	davon Luftverkehr	5,8
SC3	davon sonstige Verkehrsarten	4,2
SC4	davon Post- und Kurierdienste	0,5
SD	Reiseverkehr	19,6
SDA	davon Geschäftsreisen	2,8
SDB	davon Privatreisen	16,8
SE	Bauleistungen	1,5
SF	Versicherungs- und Altersvorsorgeleistungen	3,4
SG	Finanzdienstleistungen	7,3
SH	Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum	6,9
SI	Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen	10,5
SI1	davon Telekommunikationsdienste	1,3
SI2	davon Computerdienstleistungen	8,4
SI3	davon Informationsdienstleistungen	0,8
SJ	Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	24,8
SJ1	davon Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen	3,9
SJ2	davon Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Unternehmensführung und Management	10,5
SJ3	davon Technische, handelsbezogene und sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	10,3
SK	Dienstleistungen für persönliche Zwecke, Kultur und Freizeit	1,7
SK1	davon Audiovisuelle und damit verbundene Dienstleistungen	1,1
SK2	davon Persönliche, kulturelle und freizeitbezogene Dienstleistungen, außer audiovisuelle und damit verbundene Dienstleistungen	0,6
SL	Regierungswaren und -leistungen	1,5

Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

4 Überblick über Top-6-Länder im Dienstleistungshandel

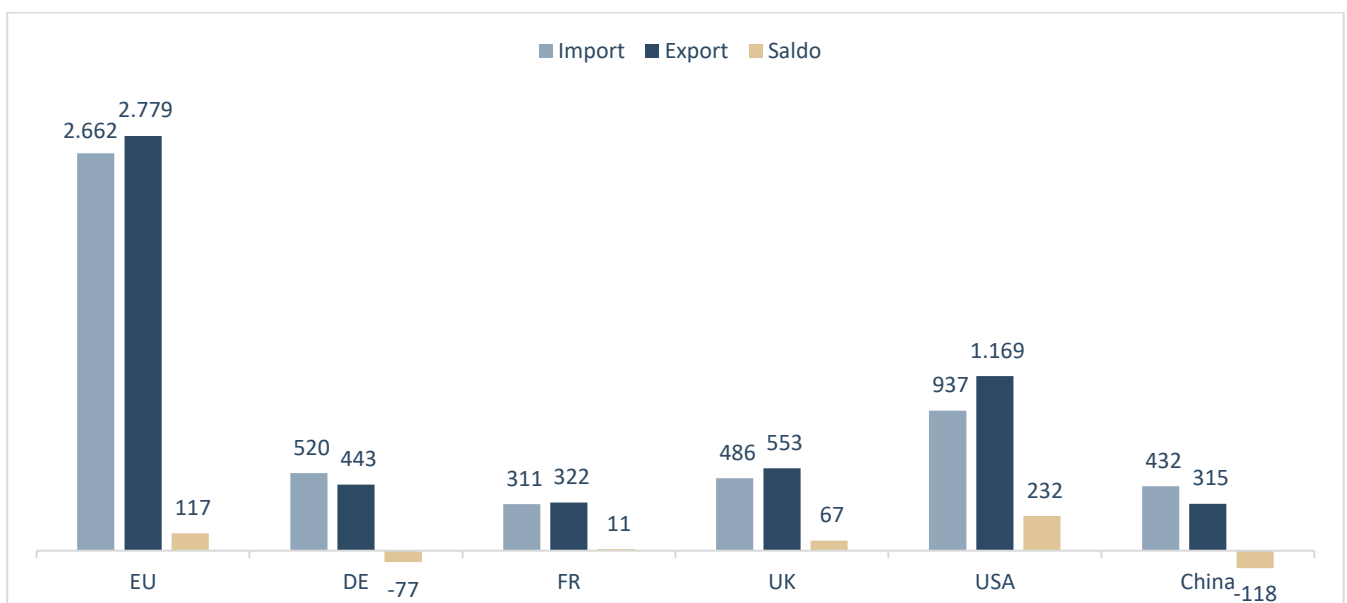
Im Folgenden werden die wichtigsten Player im globalen Dienstleistungshandel genauer in den Blick genommen. Zu den hier betrachteten Top-6-Ländern und Regionen im Dienstleistungshandel gehören, wie aus den Abbildungen 3-1 und 3-2 hervorgeht, die EU, USA, Deutschland, UK, China und Frankreich. Irland gehört eigentlich ebenfalls in die Liste, aber aufgrund der zahlreichen, steuerlich angereizten Aktivitäten von multinationalen Unternehmen in dem Land dürften die irischen Daten eine gewisse Verzerrung aufweisen. Im Folgenden wird daher ein Überblick über die sechs wichtigsten Länder im Dienstleistungshandel (ohne Irland) hinsichtlich ihrer Handelsbilanz und ihrer relativen Stärken im Dienstleistungshandel gegeben. Die folgenden Darstellungen weichen von der Rangfolge ab, da Deutschland und Frankreich nach der EU abgebildet werden.

4.1 Dienstleistungsbilanz

Die EU hat im Jahr 2023 Dienstleistungen im Wert von knapp 2,7 Billionen US-Dollar importiert und im Wert von knapp 2,8 Billionen US-Dollar exportiert (Abbildung 4-1). Demnach hat die EU einen Überschuss im Dienstleistungshandel von 117 Millionen US-Dollar. Deutschland hingegen weist im Jahr 2023 ein Defizit im Dienstleistungshandel von 77 Millionen US-Dollar aus. Bei Frankreich ist der Dienstleistungshandel nahezu ausgeglichen, mit leicht höheren Exporten als Importen. Das UK hat mit rund 553 Milliarden US-Dollar an Exporten einen Überschuss von rund 67 Millionen US-Dollar, der gemessen am britischen Dienstleistungsexport relativ hoch ausfällt. Die USA verzeichnen den höchsten Überschuss unter den Top-6-Ländern. Exporten in Höhe von knapp 1,2 Billionen US-Dollar stehen dort Importe in Höhe von 937 Millionen US-Dollar gegenüber. Der Überschuss der USA beläuft sich demnach auf über 232 Millionen US-Dollar. Das ist auch relativ zu den Dienstleistungsexporten ein hoher Anteil. Im Gegensatz dazu hat China das höchste absolute und relative Defizit unter den Top-6-Ländern im Wert von 118 Millionen US-Dollar. Dies ist deutlich anders als im Warenhandel, wo die USA seit vielen Jahren ein steigendes Defizit beklagen, während Chinas Überschuss im Warenhandel immer weiter ansteigt.

Abbildung 4-1: Dienstleistungsbilanz der Top-6-Länder

In Milliarden US-Dollar, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

4.2 Anteil der Dienstleistungsarten und Spezialisierung

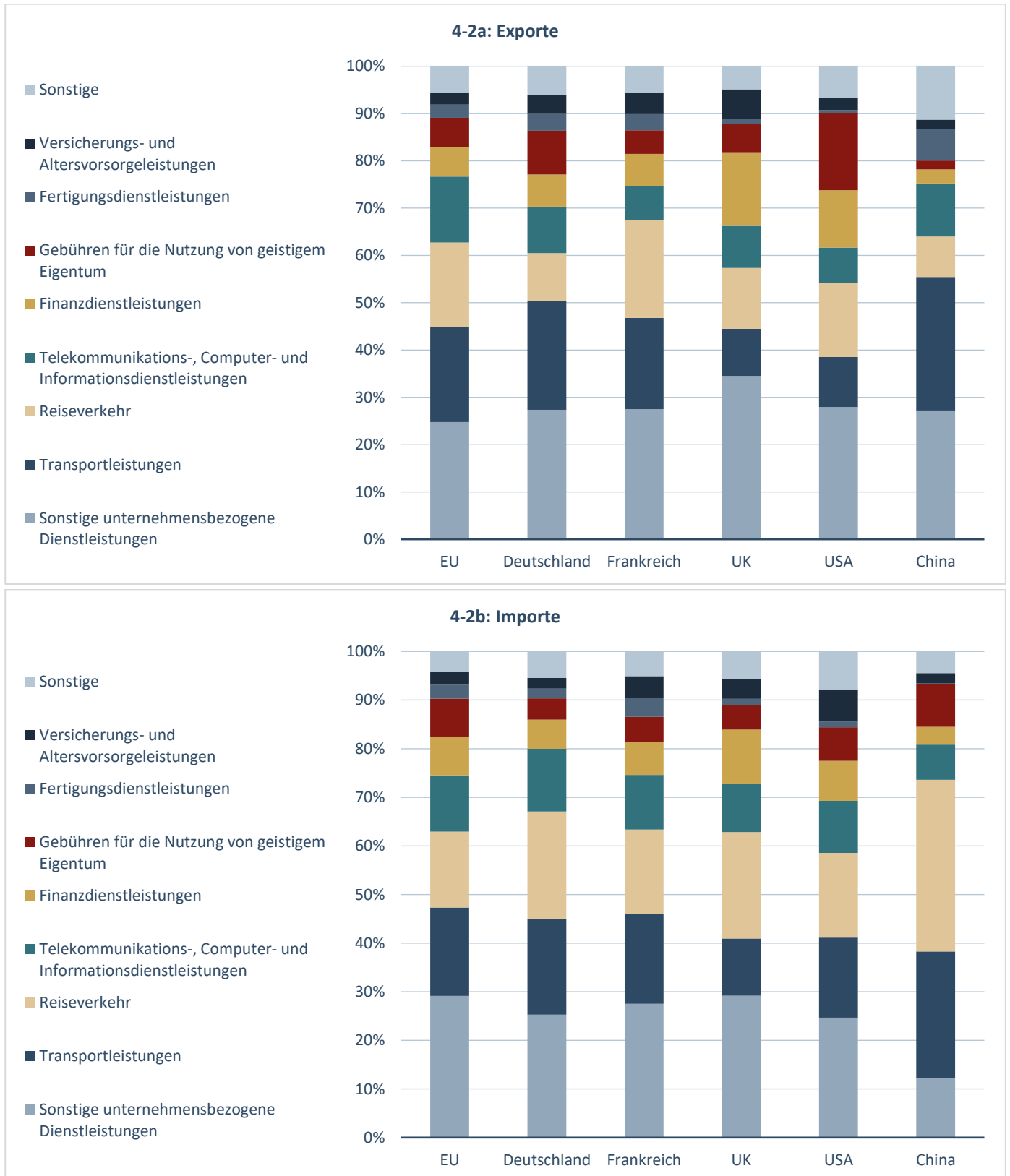
Abbildung 4-2 stellt dar, wo die Top-6-Länder und Regionen ihre Stärken und Schwächen in Dienstleistungshandel haben. Sie zeigt dazu den Anteil der verschiedenen Dienstleistungsarten an den gesamten Dienstleistungsexporten und -importen im Jahr 2023. Sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite sind die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen für alle betrachteten Länder außer China anteilmäßig am wichtigsten, was auch erklärt, warum diese Dienstleistungsart global gesehen die wichtigste ist (Tabelle 3-1). Exportseitig haben sie in der EU einen Anteil von 25 Prozent. Im UK hat diese Dienstleistungsart mit 35 Prozent an den Gesamtexporten einen noch leicht höheren Anteil als bei den Vergleichsländern. Die Transportleistungen sind für die EU und Deutschland die zweitwichtigste Dienstleistungsart auf der Exportseite, für China ist sie mit 28 Prozent gar die wichtigste. Für Frankreich liegt auf der Exportseite der Reiseverkehr an der zweiten Stelle. In den USA sind der Reiseverkehr und die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit einem Anteil von jeweils rund 16 Prozent an den Gesamtexporten auf dem zweiten Platz. Damit haben die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum dort einen deutlich größeren Anteil an den Gesamtexporten als in den anderen Top-6-Ländern. Im UK nehmen die Finanzdienstleistungen mit einem Anteil von 15 Prozent Platz 2 ein. Damit ist dieser Anteil im UK mehr als doppelt so hoch als in der EU (6 Prozent) oder in Deutschland (7 Prozent). In China fällt auf der Exportseite noch der vergleichsweise hohe Anteil für Fertigungsdienstleistungen in Höhe von 7 Prozent auf. In der EU beträgt der Anteil dieser Dienstleistungsart nur 3 Prozent, in den USA gar nur 1 Prozent.

Auch auf der Importseite dominieren in den betrachteten Industrieländern anteilmäßig klar die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen mit einem Anteil zwischen 25 Prozent und 29 Prozent. China weicht deutlich von diesem Trend ab. Dort ist der Anteil der sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen auf der Importseite mit 12 Prozent recht gering. Hingegen ist der Reiseverkehr in China mit 35 Prozent klar die wichtigste Dienstleistungsart. Transportleistungen folgen dort mit 26 Prozent auf dem zweiten Platz. In den meisten der betrachteten Industrieländer machen Transportleistungen auf der Importseite ebenfalls die zweit- oder dritt wichtigste Dienstleistungsart aus. Eine Ausnahme ist das UK, wo die Transportleistungen nur einen Anteil von 12 Prozent haben. Hingegen kommt dort der Reiseverkehr auf einen Anteil von 22 Prozent, was im Vergleich zu den anderen betrachteten Industrieländern etwas mehr ist. Ähnlich wie auf der Exportseite ist im UK auf der Importseite der Anteil der Finanzdienstleistungen mit 11 Prozent leicht höher als in den anderen Industrieländern und deutlich höher als in China, wo er nur 4 Prozent beträgt. Dafür nehmen in China die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit 9 Prozent an den gesamten Importen einen doppelt so hohen Wert an als etwa in Deutschland (4 Prozent).

Aus dem Vergleich vom Export- und Importanteil einer Dienstleistungsart lässt sich schon eine Tendenz ableiten, inwiefern ein Land hier eine gewisse Stärke hat. So spricht ein relativ hoher Exportanteil im Vergleich zum Importanteil dafür, dass ein Land bei dieser Dienstleistungsart einen gewissen Spezialisierungsvorteil hat. Beispielsweise verzeichnen die USA bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum einen deutlich höheren Exportanteil relativ zum Importanteil. Demnach scheinen die USA hier einen gewissen Spezialisierungsvorteil zu haben. Bei der EU hingegen ist das Verhältnis von Export- zu Importanteil bei den verschiedenen Dienstleistungsarten relativ ausgewogen. Klare Spezialisierungsvorteile für die EU lassen sich daraus somit nicht ableiten. Mit Blick auf Deutschland fällt auf, dass der Importanteil beim Reiseverkehr den Exportanteil klar übersteigt. Somit hat Deutschland hier eher keinen Spezialisierungsvorteil.

Abbildung 4-2: Anteil der Dienstleistungsarten für die Top-6-Länder im Dienstleistungshandel

Anteil der Dienstleistungsart an den gesamten Dienstleistungsexporten und -importen eines Landes in Prozent, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

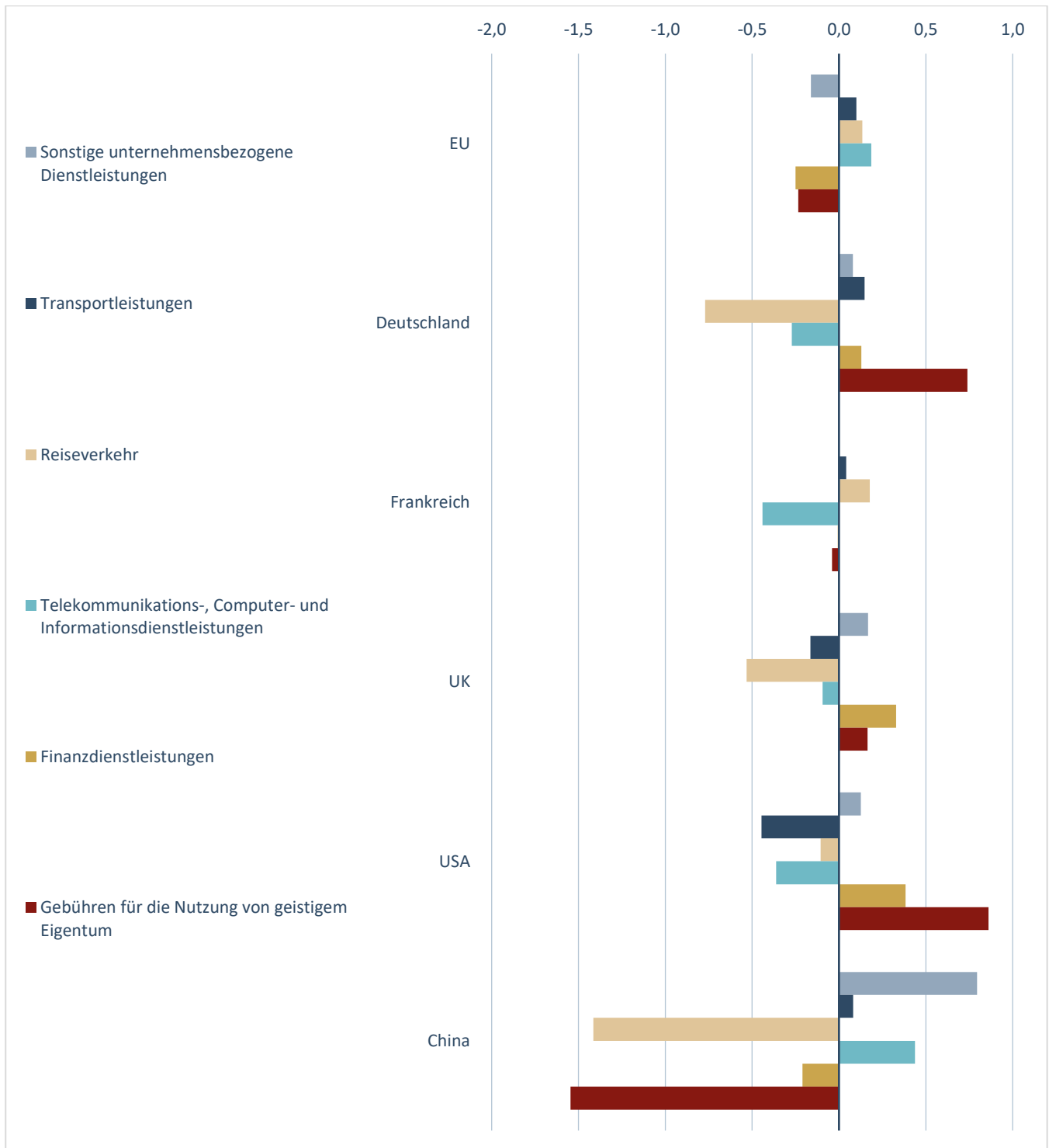
Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

Genauer lassen sich Spezialisierungsvorteile mittels des „**revealed comparative advantage**“ (RCA) untersuchen. Der RCA-Wert wird hier berechnet, indem die Export-/Importrelation einer bestimmten Dienstleistungsart ins Verhältnis zur Export-/Importrelation des gesamten Dienstleistungshandels eines Landes gesetzt wird. Durch das Logarithmieren dieses Verhältnisses signalisieren positive Werte einen relativen Spezialisierungsvorteil bei der jeweiligen Dienstleistungsart. Denn die Export-/Importrelation bei dieser Dienstleistungsart ist somit größer als jene im Gesamthandel. Dagegen sprechen negative RCA-Werte für einen Spezialisierungsnachteil. Abbildung 4-3 stellt für die sechs wichtigsten Dienstleistungsarten die RCA-Werte für die Top-6-Länder dar. Folgendes lässt sich mit Blick auf deren jeweilige Spezialisierungen feststellen:

- Bei der EU bestätigt sich der Eindruck aus der Betrachtung der Export- und Importanteile, dass die EU auch gemäß ihrer RCA-Werte keine ganz klaren Spezialisierungsvorteile hat. Die RCA-Werte bei Transportleistungen, Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen sowie für den Reiseverkehr sind jeweils nur leicht positiv. Leichte Nachteile lassen sich hingegen bei Finanzdienstleistungen und bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum feststellen. Eine mögliche Erklärung für die weniger stark ausgeprägte Spezialisierung der EU als Ganzes ist, dass die verschiedenen Spezialisierungsvor- und -nachteile der einzelnen Mitgliedstaaten sich im Aggregat tendenziell nivellieren.
- Deutschland hat gemäß der RCA-Werte einen bemerkenswert klaren Spezialisierungsvorteil bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum. Bei der Obergruppe der Transportleistungen hat Deutschland immerhin einen leichten Spezialisierungsvorteil. Wenn man auf die einzelnen Untergruppen der Transportleistungen schaut (nicht in der Abbildung enthalten), ergibt sich dies vor allem durch positive RCA-Werte beim Seeverkehr (RCA-Wert: 0,69) und bei den Post- und Kurierdiensten (RCA-Wert: 0,58). Das dürfte vermutlich an der starken globalen Stellung von einigen deutschen Logistikunternehmen, wie DHL oder auch Hapag-Lloyd, liegen. Beim Reiseverkehr hingegen hat Deutschland einen recht großen Spezialisierungsnachteil, was vor allem auf negative Werte für die Untergruppe der Privatreisen (RCA-Wert: -1,02) zurückzuführen ist. Auch bei der Obergruppe der Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen hat Deutschland einen moderaten Nachteil, was sich vor allem aus negativen RCA-Werten im Bereich der Untergruppe Computerdienstleistungen (RCA-Wert: -0,32) ergibt.
- Frankreich hat leichte Spezialisierungsvorteile beim Reiseverkehr, während das Land einen klaren Nachteil bei den Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen hat.
- Die Spezialisierungsvorteile des UK liegen insbesondere bei den Finanzdienstleistungen. Sie sind aber nicht sehr stark ausgeprägt, da das UK auch relativ viel an Finanzdienstleistungen importiert. Leicht positive RCA-Werte kann das Land außerdem bei den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum erzielen. Dagegen hat das Land leichte Nachteile bei Transportleistungen und Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen. Besonders ausgeprägt ist der Spezialisierungsnachteil beim Reiseverkehr.
- Die USA haben einen sehr klaren Spezialisierungsvorteil bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum. Ebenso bei Finanzdienstleistungen zeugen moderat hohe RCA-Werte von einem relevanten Spezialisierungsvorteil. Nachteile lassen sich jedoch bei den Transportleistungen wie auch bei den Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen ausmachen.
- Das Muster Chinas bei den RCA-Werte weicht deutlich von dem der betrachteten Industrieländer ab. So hat China relativ hohe positive RCA-Werte bei den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie bei den Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen. Hingegen liegen die RCA-Werte Chinas bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum im relativ hohen negativen Bereich. Hier hat das Land demnach klar Spezialisierungsnachteile. Das gilt ebenso für den Reiseverkehr und in deutlich geringerem Maß auch für die Finanzdienstleistungen.

Abbildung 4-3: Spezialisierung bei Dienstleistungsarten im internationalen Vergleich

Revealed comparative advantage*, 2023



Anmerkungen: * Der revealed comparative advantage wird berechnet, indem die Export-/Importrelation einer bestimmten Dienstleistungsart ins Verhältnis zur Export-/Importrelation des gesamten Dienstleistungshandels eines Landes gesetzt wird. Durch das Logarithmieren dieses Verhältnisses stellen positive Werte in dem Sinne einen relativen Spezialisierungsvorteil bei der jeweiligen Dienstleistungsart dar. Denn die Export-/Importrelation bei dieser Dienstleistungsart ist somit größer als jene im Gesamthandel, während negative Werte in diesem Sinne für einen Spezialisierungsnachteil sprechen.

Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

5 Weltexportanteil

Eine zentrale Analysefrage in diesem Report ist, bei welchen Dienstleistungshandelsarten die EU und gegebenenfalls auch Deutschland besondere Stärken oder möglicherweise sogar eine relativ dominante Exportposition haben. Dazu wird für verschiedene Dienstleistungsarten berechnet, wie hoch der Anteil eines Landes oder einer Region an den weltweiten Exporten ist. Im Folgenden werden erst für die Top-6-Länder die jeweiligen Weltexportanteile bei den wichtigsten Dienstleistungsarten dargestellt. Anschließend wird genauer auf die spezifischen Stärken der EU und Deutschlands auch bei Untergruppen des Dienstleistungshandels eingegangen.

5.1 Internationaler Vergleich für die wichtigsten Dienstleistungsarten

Um die Übersichtlichkeit beim Vergleich der Top-6-Länder zu wahren, wird auf die anteilmäßig wichtigsten Dienstleistungsarten fokussiert. Tabelle 3-1 hat gezeigt, dass folgende sechs Obergruppen die höchsten Anteile am globalen Dienstleistungshandel aufweisen: Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen; Transportleistungen; Reiseverkehr; Telekommunikations-, EDV- und Informationsdienstleistungen; Finanzdienstleistungen; Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum. Auf sie entfallen insgesamt rund 88 Prozent des globalen Dienstleistungshandels.

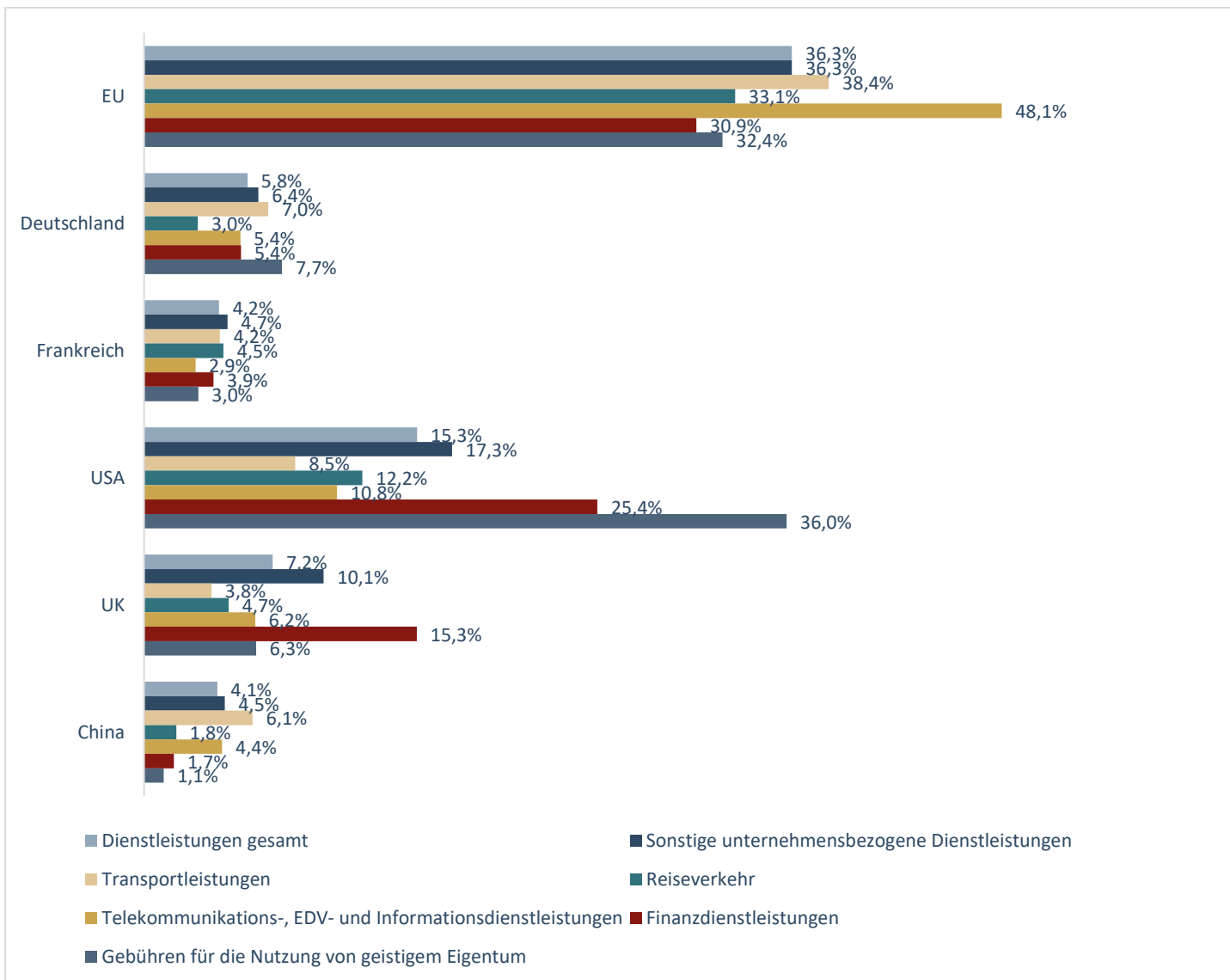
Abbildung 5-1 zeigt, wie hoch der Weltexportanteil der Top-6-Länder im Dienstleistungshandel bei diesen sechs Dienstleistungsarten im Jahr 2023 jeweils ausfällt:

- **EU (inklusive Intrahandel):** Bei nahezu all diesen Dienstleistungsarten weist die EU den höchsten Weltexportanteil im internationalen Vergleich auf. Besonders hoch ist die globale Relevanz der EU bei Telekommunikations-, EDV- und Informationsdienstleistungen mit über 48 Prozent. Die EU steht hier also für fast die Hälfte der globalen Exporte. Mit Ausnahme dieses Bereichs liegen die EU-Weltexportanteile der verschiedenen betrachteten Dienstleistungsarten relativ nah beieinander und streuen nur wenig um den EU-Weltexportanteil von gut 36 Prozent bei den gesamten Dienstleistungsexporten. Das dürfte auch daran liegen, dass einzelne Mitgliedstaaten unterschiedliche Stärken haben und dies im EU-Aggregat etwas verschwimmt.
- **Deutschland:** Der höchste Weltexportanteil Deutschlands findet sich bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit 7,7 Prozent. Auch bei Transportdienstleistungen weist die deutsche Wirtschaft mit 7,0 Prozent einen relativ hohen Anteil auf. Schwächen zeigen sich dagegen beim Reiseverkehr mit nur 3,0 Prozent.
- **Frankreich:** Relative Exportstärken weist Frankreich mit 4,7 Prozent am Weltexport bei den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie beim Reiseverkehr mit 4,5 Prozent auf. Eher schwach ist Frankreich dagegen bei Telekommunikations-, EDV- und Informationsdienstleistungen mit nur 2,9 Prozent globalem Exportanteil.
- **USA:** Die Weltexportanteile der USA unterscheiden sich im Vergleich der wichtigsten Dienstleistungsarten sehr viel stärker als bei der EU. Vor allem bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum fällt der sehr hohe und weit überdurchschnittliche globale Anteil von 36 Prozent ins Auge, der auch den Weltexportanteil der gesamten EU von 32,4 Prozent noch etwas übertrifft. Auch bei den Finanzdienstleistungen schneiden die USA mit 25,4 Prozent gut ab, wenngleich die EU hier mit 32,4 Prozent klar vorn liegt. Dies gilt noch umso mehr für die anderen Dienstleistungsarten, in denen die USA keine besonderen globalen Stärken aufweisen.

- **UK:** Das Vereinigte Königreich hat eine bemerkenswert starke Position bei Finanzdienstleistungen und kommt hier auf 15,3 Prozent aller Weltexporte. Das UK und insbesondere die City of London haben sich in den letzten Jahrzehnten bekanntermaßen zu einem globalen Zentrum für Finanzdienstleistungen entwickelt. Doch gegenüber der EU mit rund 31 Prozent ist der Anteil dieser Dienstleistungsart im UK nur knapp halb so hoch. Bei den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen ist der UK-Weltexportanteil mit 10,1 Prozent auch überdurchschnittlich, doch der Vergleich zur EU (36,3 Prozent) fällt hier noch deutlich schlechter aus.
- **China:** Entgegen dem Trend von China als Exportweltmeister im Warenhandel hinkt das Land im Dienstleistungshandel gemessen am Weltexportanteil durchweg klar hinterher. Am besten schneidet China noch bei den Transportdienstleistungen ab mit einem Weltexportanteil von 6,1 Prozent. Besonders niedrig liegt der globale Anteil dagegen bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit lediglich bei 1,1 Prozent.

Abbildung 5-1: Weltexportanteil für die wichtigsten Dienstleistungsarten

Anteil am Weltexport nach Dienstleistungsart in Prozent, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

5.2 Weltexportstärken der EU bei Dienstleistungen auf disaggregierter Ebene

Im Folgenden wird der Blick auf besondere Stärken der EU bei Untergruppen der verschiedenen Dienstleistungsarten gelenkt. Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten hatte die EU (inklusive Intrahandel) im Jahr 2023 einen Weltexportanteil von 36,3 Prozent (siehe Abbildung 3-1). Dieser Anteil ist seit 2010, als er bei rund 35,6 Prozent lag, relativ konstant geblieben. Abbildung 5-2 fokussiert auf jene Dienstleistungsarten, bei denen die EU einen überdurchschnittlichen Weltexportanteil im Jahr 2023 hatte. Dabei wird jeweils nur die tiefste Aggregationsebene einer Dienstleistungsart berücksichtigt. Sofern also eine Untergruppe auf der 3-Steller-Ebene vorhanden ist, wird ausschließlich diese berücksichtigt und nicht die entsprechende Obergruppe. Zur Vollständigkeit wird die Obergruppe in Klammern hinter der jeweiligen Untergruppe aufgeführt.

Die Stärken der EU liegen gemäß Abbildung 5-2 vor allem in folgenden Bereichen:

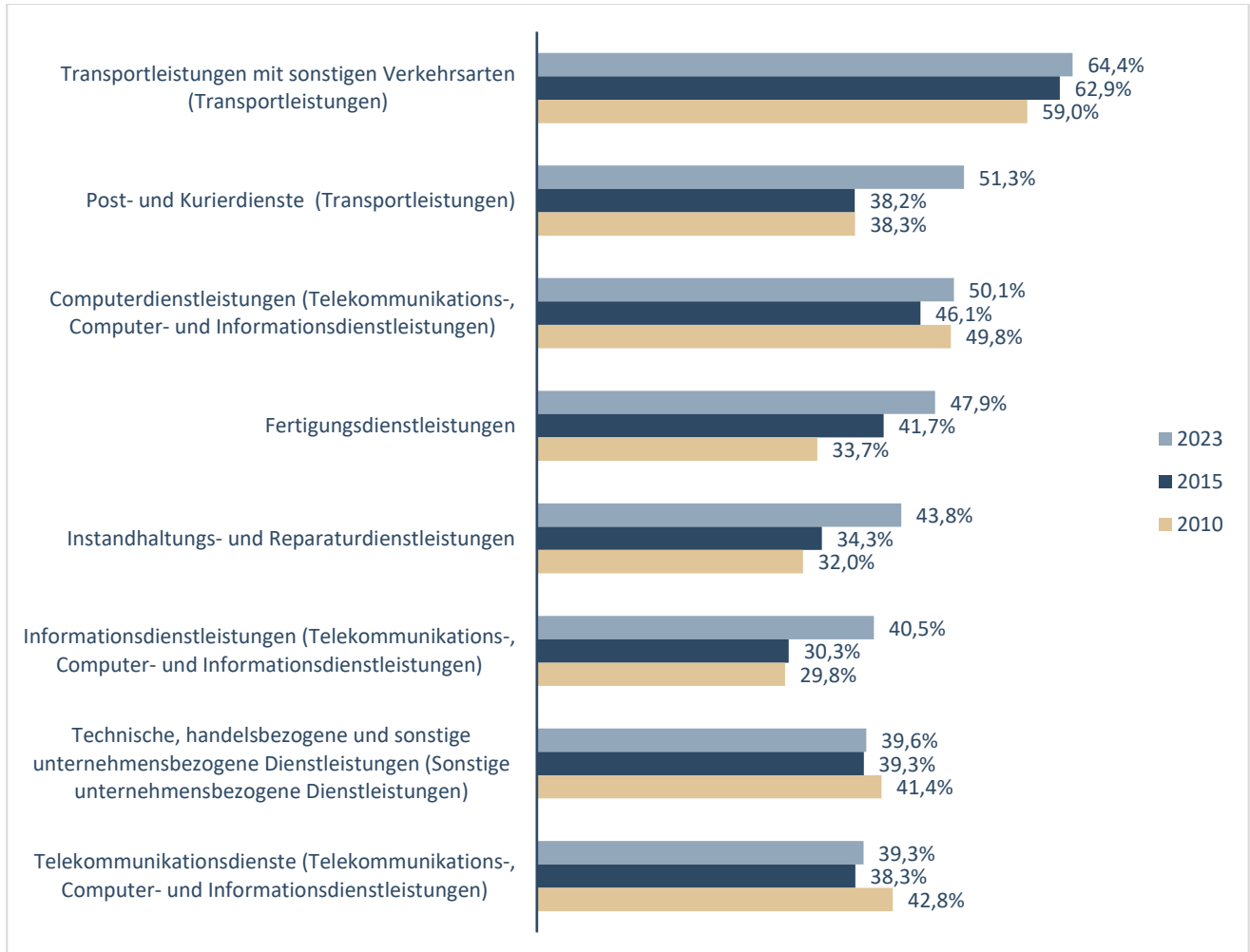
- In der Untergruppe Transportleistungen mit sonstigen Verkehrsarten kommt die EU auf einen Weltexportanteil von 64,4 Prozent im Jahr 2023. Sie gehört zur Obergruppe Transportleistungen. Unter die sonstigen Verkehrsarten fällt etwa der Weltraumtransport, der Zugtransport, der Straßentransport oder auch die Binnenschifffahrt.
- Auch bei Post- und Kurierdiensten kommt die EU auf einen hohen Weltexportanteil von rund 51,3 Prozent, was auch eine Begleiterscheinung der starken Stellung der EU im globalen Warenhandel sein dürfte.
- Auffällig ist zudem, dass die EU bei allen drei Untergruppen der Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen einen überdurchschnittlichen Weltexportanteil aufweist. Besonders ausgeprägt gilt das für die Computerdienstleistungen mit einem Anteil von 50,1 Prozent.
- Auch bei Fertigungsdienstleistungen steht die EU mit 47,9 Prozent für beinahe die Hälfte der globalen Exporte.

Daneben zeigt Abbildung 5-2 auch, wie sich der Weltexportanteil dieser Dienstleistungsarten über die Zeit entwickelt hat:

- In eigen Bereichen konnte die EU ihre Stärken deutlich ausbauen: So ist der Weltexportanteil der EU bei den Transportleistungen mit sonstigen Verkehrsarten seit 2010 moderat, aber kontinuierlich gewachsen von 59 Prozent im Jahr 2010 auf 64,4 Prozent im Jahr 2023. Deutlich stärker ist der Anstieg bei Post- und Kurierdiensten. Ausgehend von einem EU-Weltexportanteil von 38,3 Prozent im Jahr 2010 kam es zu einem Anstieg um 13 Prozentpunkte. Bei den Fertigungsdienstleistungen ist der Anstieg mit 14,2 Prozentpunkten von 33,7 Prozent im Jahr 2010 auf knapp 48 Prozent im Jahr 2023 sogar noch höher.
- Bei anderen Dienstleistungsarten haben sich die Stärken der EU gehalten oder leicht zurückentwickelt. Bei Computerdienstleistungen blieb der Weltexportanteil der EU zwischen 2010 und 2023 nahezu konstant. Bei technischen, handelsbezogenen und sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie bei Telekommunikationsdienstleistungen ist der Weltexportanteil der EU dagegen leicht rückläufig.

Abbildung 5-2: Dienstleistungsarten mit überdurchschnittlichem Weltexportanteil der EU inklusive Intrahandel

Anteil der EU am Weltexport nach disaggregierter Dienstleistungsart in Prozent



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

5.3 Weltexportstärken Deutschlands bei Dienstleistungen auf disaggregierter Ebene

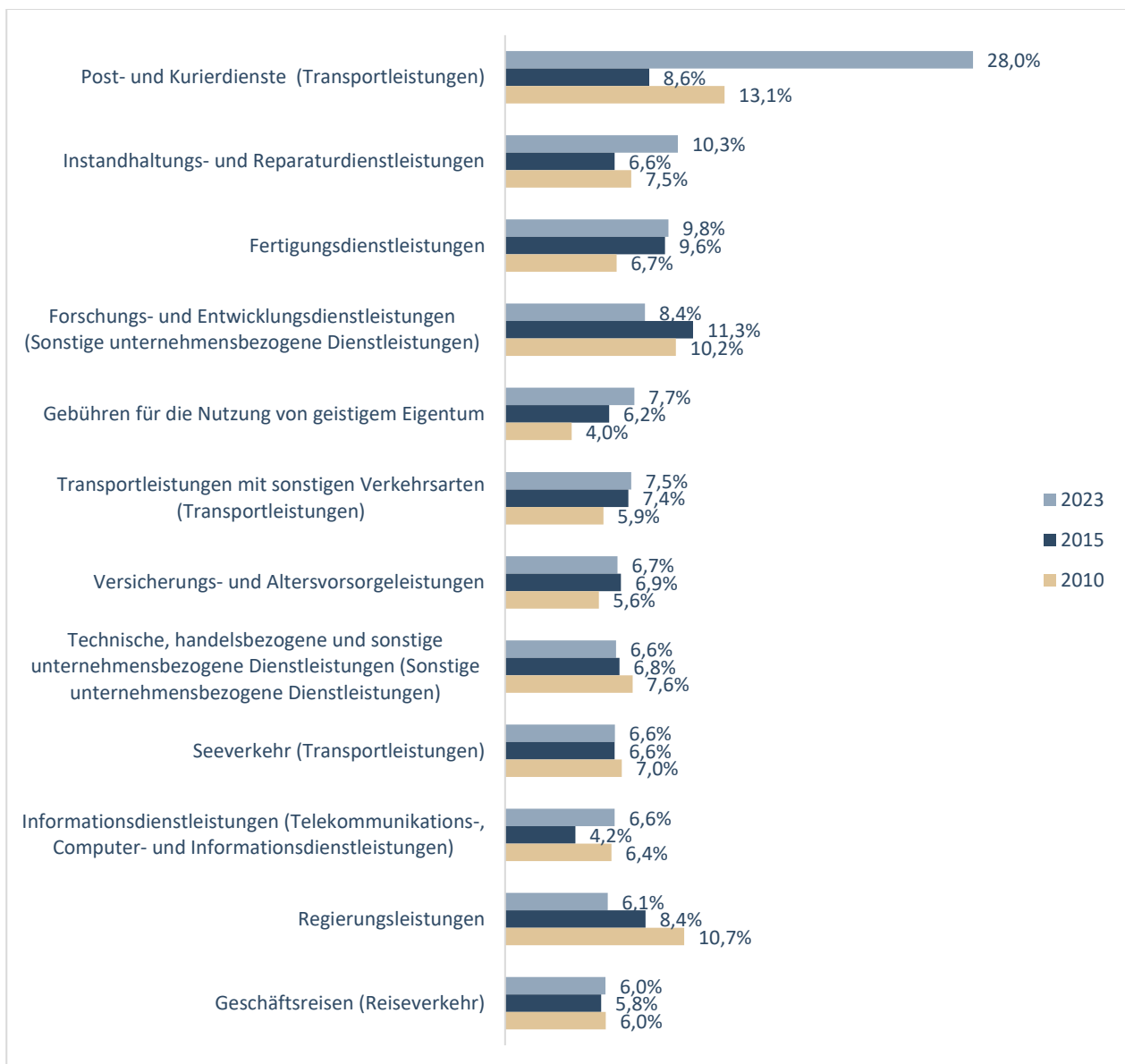
Der Anteil deutscher Dienstleistungen an den gesamten globalen Dienstleistungsexporten im Jahr 2023 betrug 5,8 Prozent (siehe Abbildung 3-1). Im Jahr 2010 lag dieser Anteil mit 6,1 Prozent noch leicht höher. Analog zu der Darstellung für die EU in Abbildung 5-2 stellt Abbildung 5-3 jene Dienstleistungsarten dar, bei denen Deutschland, gemessen an diesem Durchschnitt, einen überdurchschnittlichen Weltexportanteil im Jahr 2023 hatte. Erneut wird dabei jeweils nur die tiefste Aggregationsebene einer Dienstleistungsart berücksichtigt.

Den höchsten Weltexportanteil hat Deutschland bei den Post- und Kurierdiensten mit 28 Prozent im Jahr 2023. Das deckt sich mit der Tatsache, dass Deutschland gemäß des RCA-Werts einen Spezialisierungsvorteil hat (Abschnitt 4.2). Dies stellt eine deutliche Steigerung im Vergleich zu den Vorjahren dar. So lag der Anteil

im Jahr 2010 noch lediglich bei 13,1 Prozent. Damit dürfte sich auch die Entwicklung auf EU-Ebene erklären lassen. Die zweitwichtigste Dienstleistungsart gemessen am Weltexportanteil sind für Deutschland die Instandhaltungs- und Reparaturdienstleistungen mit 10,3 Prozent. Auch hier ist eine Steigerung zu den Vorjahren zu verzeichnen. Bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum konnte Deutschland seinen Weltexportanteil sogar fast verdoppeln von rund 4 Prozent im Jahr 2010 auf 7,7 Prozent im Jahr 2023. Rückläufig ist dagegen Deutschlands Weltexportanteil bei den Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen. Während Deutschland hier 2015 noch für 11,3 Prozent aller Exporte stand, waren es 2023 nur noch 8,4 Prozent. Ebenso bei den Regierungsleistungen hat Deutschland Anteile verloren: 2010 lag der deutsche Weltexportanteil hier noch bei 10,7 Prozent, während er im Jahr 2023 nur noch 6,1 Prozent betrug.

Abbildung 5-3: Dienstleistungsarten mit überdurchschnittlichen Weltexportanteil Deutschlands

Anteil der Deutschlands am Weltexport nach disaggregierter Dienstleistungsart in Prozent



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

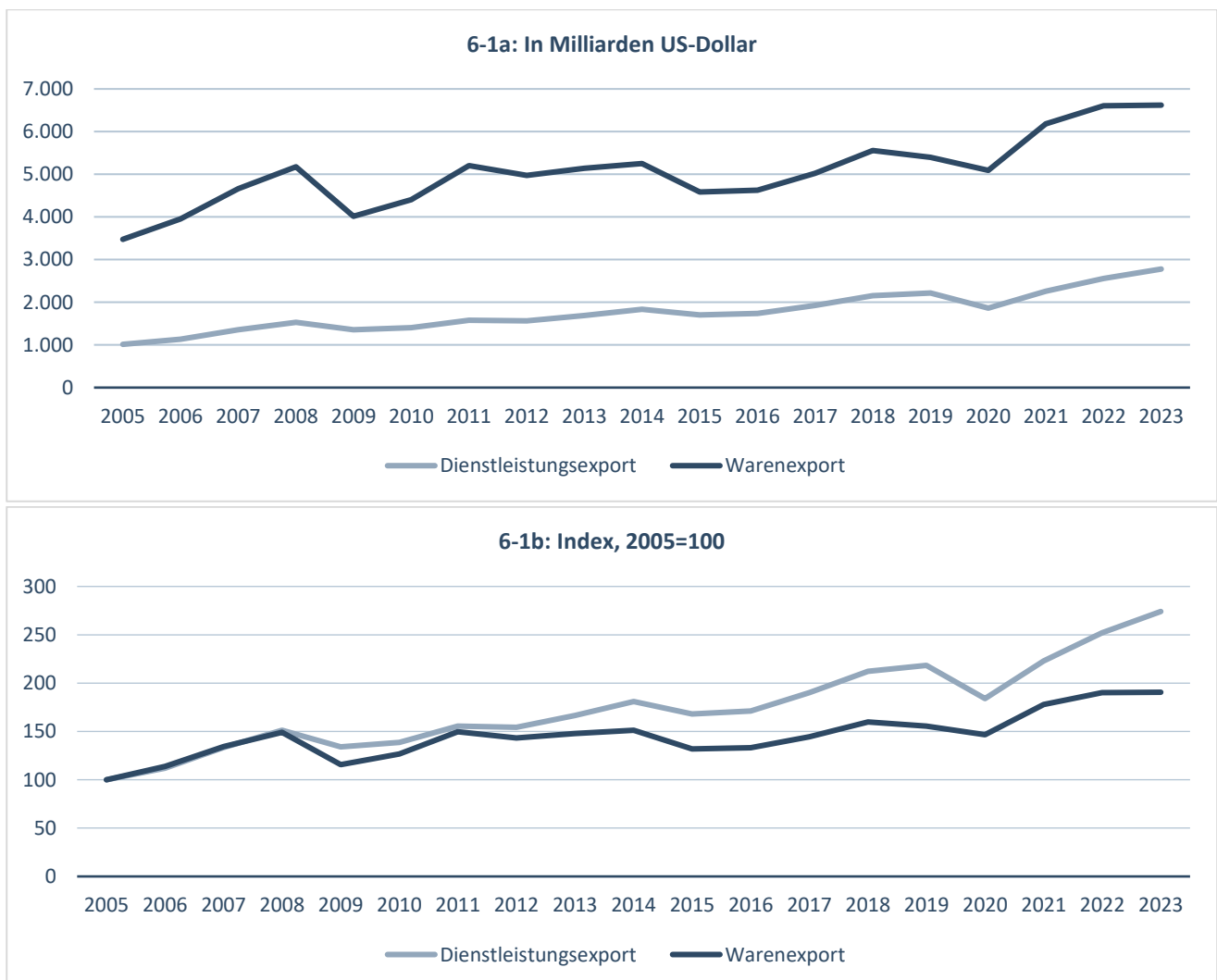
6 Fokus EU: Handelsbeziehungen und Abhängigkeiten

Die EU ist mit großem Abstand der wichtigste Akteur im globalen Dienstleistungshandel. Daher wird im Folgenden näher auf ihre Rolle im globalen Dienstleistungshandel eingegangen.

6.1 Bedeutung des Dienstleistungshandels

Insgesamt hat die EU 2023 Dienstleistungen im Wert von 2.779 Milliarden US-Dollar exportiert und 2.662 Milliarden US-Dollar importiert (Abbildung 4-1). Damit hatte die EU einen Handelsüberschuss in Höhe von 117 Milliarden US-Dollar. Im Jahr 2005 lag der europäische Dienstleistungsexport noch bei rund 1.014 Milliarden US-Dollar (Abbildung 6-1a). Somit hat sich der Dienstleistungsexport der EU innerhalb dieser Zeitspanne fast verdreifacht. Zwar liegt der Dienstleistungsexport der EU damit immer noch deutlich unter dem Warenexport der EU, der sich im Jahr 2023 auf rund 6.620 Milliarden US-Dollar belief. Gemessen am Gesamtexport hatte der Dienstleistungsexport der EU somit einen Anteil von 33,1 Prozent (Abbildung 1-2). Jedoch zeigt sich bei der Indexierung, dass der Dienstleistungsexport der EU seit 2008 und vor allem seit 2011 schneller gewachsen ist als der Warenexport der EU (Abbildung 6-1b). Insbesondere seit 2021 wuchs der europäische Warenexport nur noch sehr schwach, während der Dienstleistungshandel weiter dynamisch anstieg.

Abbildung 6-1: Entwicklung des europäischen Waren- und Dienstleistungsexports



Quellen: OECD BIMTS; OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

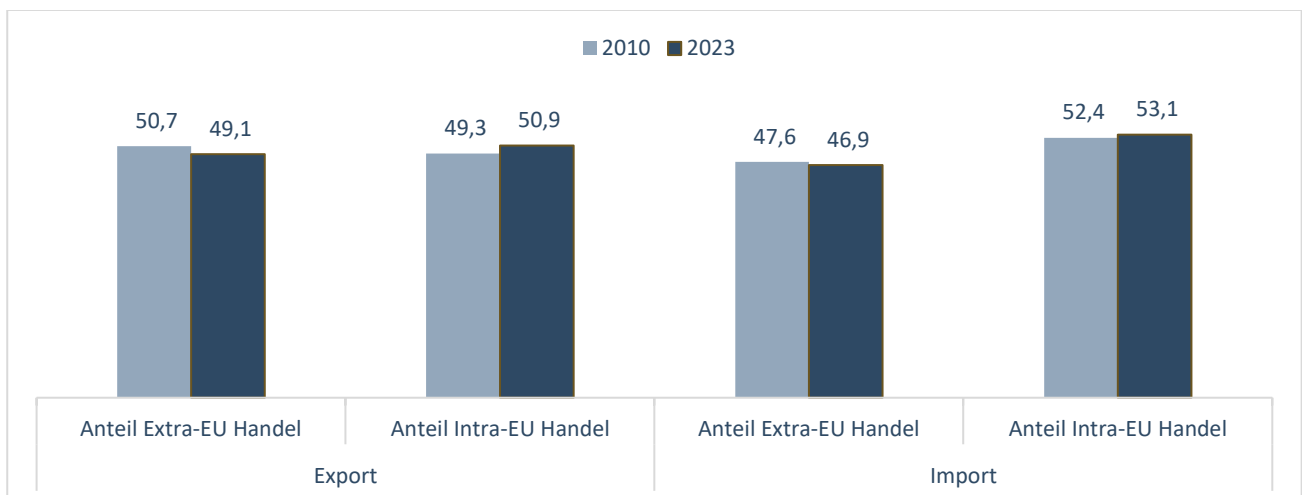
6.2 Handelsbeziehungen im Überblick

Beim genaueren Blick auf die Dienstleistungshandelsbeziehungen der EU ist es wichtig, zwischen dem Handel innerhalb der EU und mit Drittstaaten außerhalb der EU zu unterscheiden. Der Intra-EU-Handel belief sich im Jahr 2023 auf 1.412 Milliarden US-Dollar. Somit hat die EU im Jahr 2023 insgesamt Dienstleistungen im Wert von 1.365 Milliarden US-Dollar in Drittländer exportiert und 1.248 Milliarden aus Drittländern importiert. Gegenüber dem Jahr 2010 hat sich der gesamte europäische Dienstleistungsexport fast verdoppelt; der gesamte europäische Dienstleistungsimport sowie der Intra-EU Dienstleistungshandel haben sich sogar mehr als verdoppelt.

Abbildung 6-1 zeigt, wie sich die Anteile von Extra- zu Intra-EU-Dienstleistungshandel im Export und Import über den Zeitraum von 2010 bis 2023 entwickelt haben. Im Export war der Extra-EU-Handel im Jahr 2010 noch leicht wichtiger als der Intra-EU-Handel. Das Bild hat sich im Jahr 2023 zugunsten des Intra-EU-Handels verschoben. Auf der Importseite war der Intra-EU-Handel schon 2010 höher und hat im Jahr 2023, nach einem zeitweisen Rückgang, sogar noch an Relevanz gewonnen. Trotzdem ist die Tatsache bemerkenswert, dass der Extra- und der Intra-EU-Dienstleistungshandel nahezu gleich wichtig sind. Im Warenhandel ist der Anteil des Intra-EU-Handels deutlich höher als der Extra-EU-Handel. Dies dürfte auch eine Folge davon sein, dass die Handelshemmnisse im EU-Binnenmarkt bei Dienstleistungen noch deutlich höher sind als im Warenhandel. So schätzt der Internationale Währungsfonds (IWF), dass die Intra-EU-Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich einem Zolläquivalent von 110 Prozent entsprechen, während sie im Warenhandel (ohne Landwirtschaft) bei 44 Prozent liegen (IMF, 2024). Auch gemäß den Berechnungen der Europäischen Zentralbank (EZB) entsprechen die EU-internen-Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich einem Zollsatz von 100 Prozent (Lagarde, 2025). Im Intra-EU-Warenhandel beziffert die EZB die Handelshemmnisse mit einem Zolläquivalent von 65 Prozent.

Abbildung 6-2: Relevanz von Intra- und Extra-EU-Dienstleistungshandel

Anteil in Prozent



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

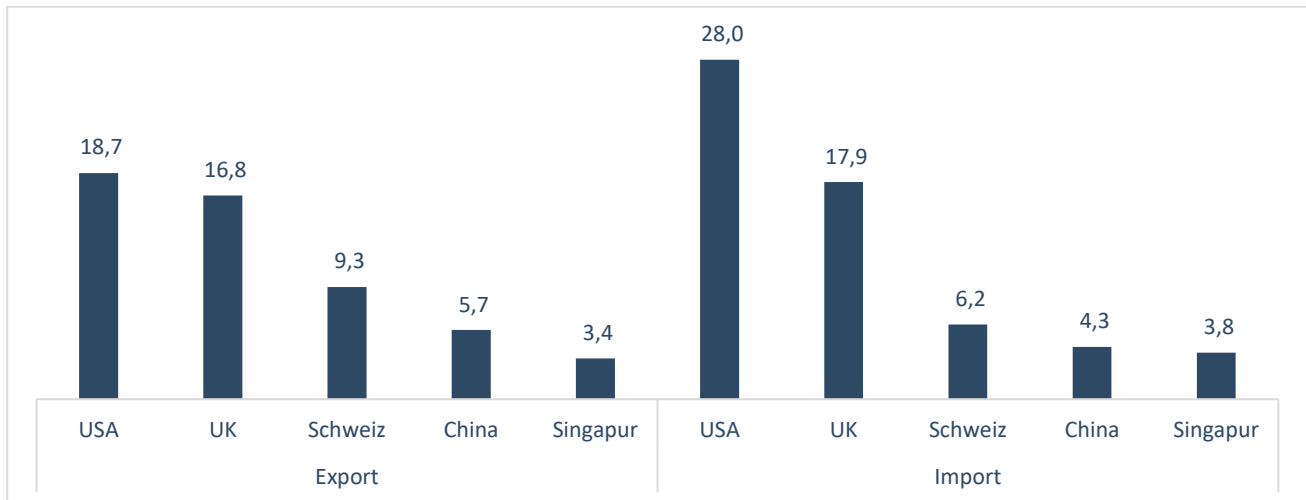
Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

Die Reihenfolge der wichtigsten Drittländer beim Export und Import werden in Abbildung 6-3 dargestellt. Auffällig ist dabei, dass sowohl die Drittländer als auch deren Reihenfolge identisch auf der Export- und Importseite sind. Die USA liegen jeweils vorn. Auf der Importseite ist der US-Anteil im Durchschnitt für alle

europäischen Dienstleistungsexporte mit rund 28 Prozent recht dominant. Das UK folgt jeweils auf dem zweiten Platz mit recht deutlichem Abstand vor der Schweiz auf Platz drei, gefolgt von China und Singapur.

Abbildung 6-3: Wichtigste Export- und Importdrittländer der EU im Dienstleistungshandel

Anteil in Prozent, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

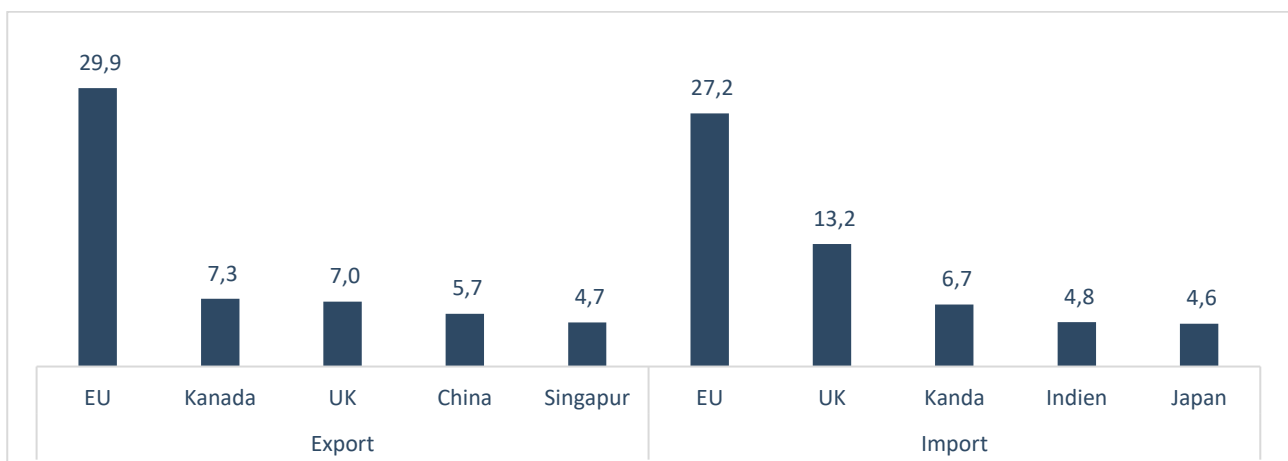
Quellen: OECD-WTO BaTIS, Institut der deutschen Wirtschaft

6.3 Handelsbeziehungen zu den USA

Abbildung 6-3 verdeutlicht, dass die USA im Dienstleistungshandel, insbesondere auf der Importseite, der wichtigste Handelspartner für die EU sind. Dies gilt ebenso umgekehrt: Auch die EU ist im Dienstleistungshandel der mit Abstand wichtigste Partner für die USA, wie Abbildung 6-4 zeigt. Die transatlantischen Handelsbeziehungen unterliegen jedoch aufgrund der aktuellen US-Handelspolitik besonderen Spannungen. Dies bezieht sich derzeit vor allem auf den Warenhandel, während der transatlantische Dienstleistungshandel bisher weniger Beachtung gefunden hat. Das könnte sich jedoch ändern, daher werden im Folgenden diese Handelsziehungen genauer analysiert.

Abbildung 6-4: Wichtigste Export- und Importpartnerländer der USA

In Prozent, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

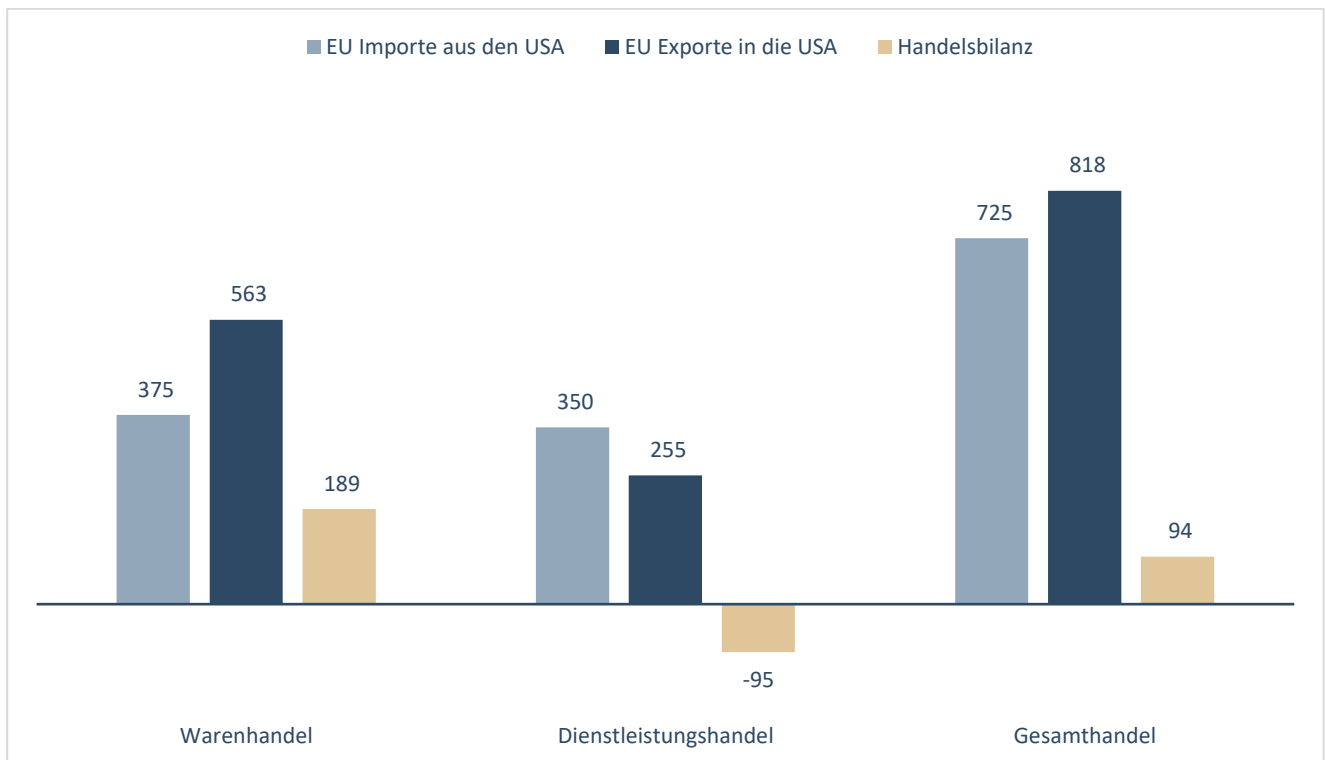
Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

6.3.1 Handelsbilanz und Struktur des gegenseitigen Dienstleistungshandels

Insgesamt hat die EU im Jahr 2023 Dienstleistungen im Wert von rund 349 Milliarden US-Dollar aus den USA importiert und im Wert von 255 Milliarden US-Dollar dorthin exportiert. Demnach hat die EU gegenüber den USA ein Handelsbilanzdefizit in Höhe von rund 94,7 Milliarden US-Dollar (siehe Abbildung 6-5). Hier zeigt sich ein deutlicher Unterschied zum Warenhandel. Zur Gegenüberstellung werden einheitlichkeitshalber ebenfalls bilateral-harmonisierte Daten zum Warenhandel verwendet, die von der OECD (Balanced International Merchandise Trade Dataset – BIMTS) mit der gleichen Methode wie beim Dienstleistungshandel ermittelt werden. Damit wird das Problem beseitigt, dass die Daten zum transatlantischen Warenhandel auf Basis von Eurostat und dem US-amerikanischen Bureau of Economic Analysis (BEA) teils voneinander abweichen. Gemäß den OECD-Daten bestand im Jahr 2023 im Warenhandel ein Handelsbilanzüberschuss der EU gegenüber den USA in Höhe von rund 189 Milliarden US-Dollar. Bei Berücksichtigung des Handelsdefizits der EU beim Dienstleistungshandel reduziert sich demnach der gesamte Handelsüberschuss der EU gegenüber den USA im Jahr 2023 auf rund 94 Milliarden US-Dollar. Dies ist auch von Relevanz für den derzeitigen Handelskonflikt zwischen der EU und den USA, da die US-Administration ihre Zollpolitik vor allem mit dem großen Warenhandelsdefizit der USA begründet. Der Überschuss der USA im Dienstleistungshandel wird hier kaum beachtet, was die Debatte stark verzerrt.

Abbildung 6-5: Transatlantischer Waren- und Dienstleistungshandel im Vergleich

In Milliarden US-Dollar, 2023



Anmerkungen: Handelsbilanz entspricht den EU-Exporten in die USA abzüglich der EU-Importe in die USA. Gesamthandel umfasst die Summe aus Waren- und Dienstleistungshandel.

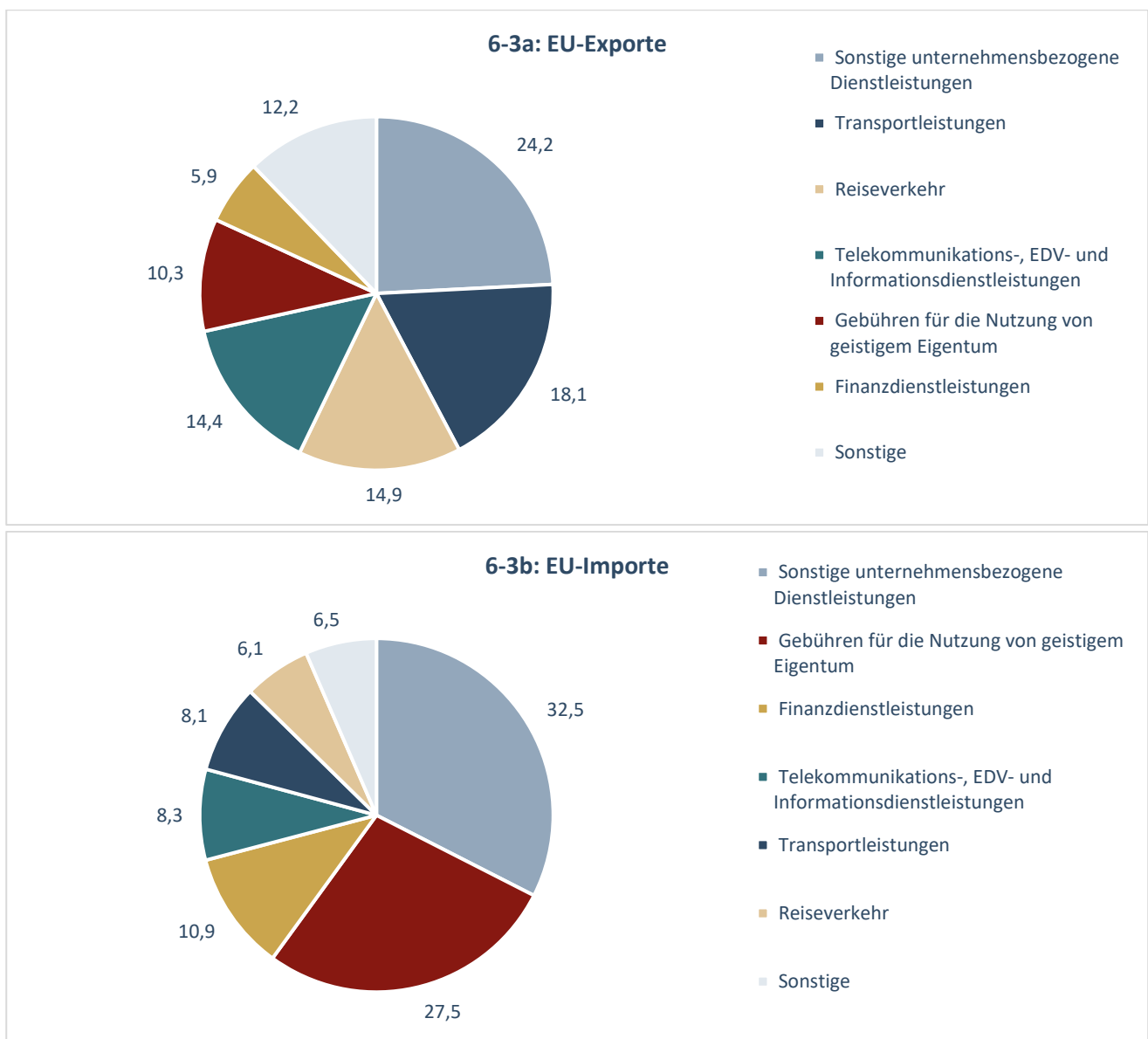
Quellen: OECD BIMTS; OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 6-6 (a und b) zeigt die Struktur des transatlantischen Dienstleistungshandels. Dabei wird der gesamte Dienstleistungsexport und -import der EU aus respektive in die USA nach Anteil der Dienstleistungsarten auf der 2-Steller-Ebene aufgeschlüsselt. Den größten Anteil haben die sonstigen

unternehmensbezogenen Dienstleistungen mit 24,2 Prozent auf der Exportseite sowie auf der Importseite mit sogar 32,5 Prozent. Transportleistungsexporte machen 18,1 Prozent der gesamten europäischen Dienstleistungsexporte in die USA aus. Es folgt der Reiseverkehr mit knapp 15 Prozent. Auf der Importseite entfällt nach den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen, dazu gehören Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen, Beratungsdienstleistungen sowie technische Dienstleistungen, der größte Anteil auf die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit 27,5 Prozent. Darunter fallen Lizenz-, Franchise- und Markengebühren, etwa für Software oder Patente. Der relativ hohe Anteil spiegelt die starke Stellung von US-Unternehmen in diesem Bereich wider.

Abbildung 6-6: Struktur der transatlantischen Dienstleistungsbeziehung

Anteil der Dienstleistungsart auf 2-Steller-Ebene an den gesamten Ex- und Importen der EU in die / aus den USA in Prozent, 2023



Anmerkungen: Sonstige bezieht sich auf die Summe aller Dienstleistungsarten, bei denen der US-Anteil an allen EU-Exporten unter 5 Prozent liegt.

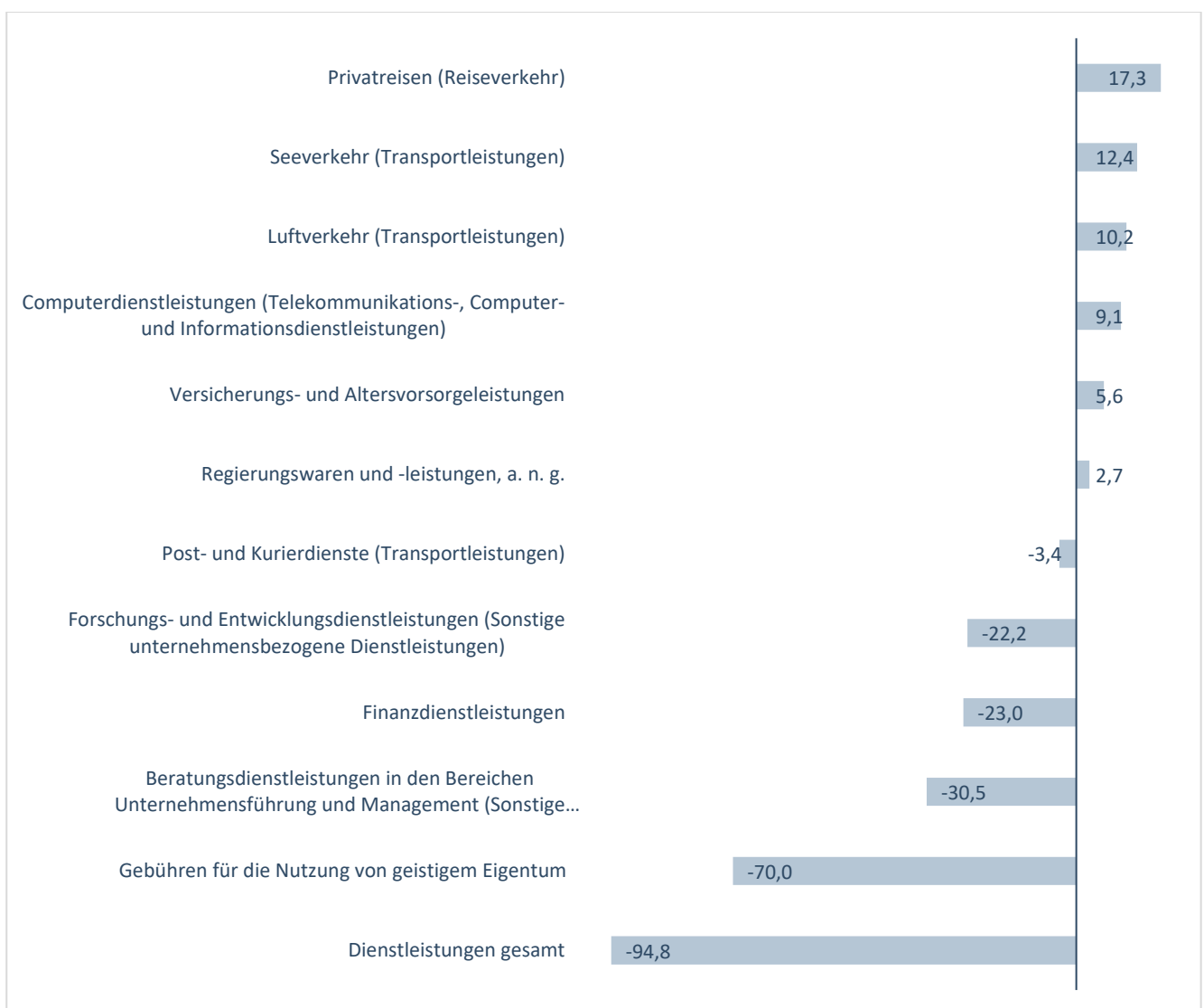
Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

Insgesamt hatte die EU 2023 ein Defizit in Höhe von rund 95 Milliarden US-Dollar im Dienstleistungshandel gegenüber den USA (Abbildung 6-5). Abbildung 6-7 schlüsselt das Gesamtdefizit auf die wichtigsten Dienstleistungsarten auf. So hat sich das Defizit der EU bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum auf 70 Milliarden US-Dollar belaufen, was den Hauptteil des Gesamtdefizits ausmacht. Es folgen die Beratungsdienstleistungen mit einem Defizit von 30,5 Milliarden US-Dollar. Auch bei den Finanzdienstleistungen (minus 23 Milliarden US-Dollar) und den Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen (minus 22,2 Milliarden US-Dollar) hat die EU deutlich mehr aus den USA importiert als dorthin exportiert. Hingegen kann die EU bei Privatreisen einen Überschuss gegenüber den USA von 17,3 Milliarden US-Dollar erzielen. Auch bei den Transportleistungen im See- oder Luftverkehr hatte die EU einen leichten Überschuss im Handel mit den USA.

Abbildung 6-7: Handelsbilanz der EU mit den USA für einzelne wichtige Dienstleistungsarten

In Milliarden US-Dollar, 2023



Anmerkungen: Handelsbilanz entspricht den EU-Exporten in die USA abzüglich der EU-Importe in die USA. Dienstleistungsarten, bei denen die Handelsbilanz zwischen -2 und 2 Milliarden US-Dollar liegt, werden aus Gründen der Darstellbarkeit nicht gezeigt.

Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

6.3.2 Abhängigkeit der EU von den USA im Dienstleistungshandel

Vor allem seit der Zeitenwende werden Abhängigkeiten im Handel vermehrt als Druckmittel genutzt. Das macht eine Analyse solcher Abhängigkeiten der EU, aber auch möglicher Chokepoints, also eigene Hebel der EU, nötig. Beispielsweise hat der US-Handelsbeauftragte, Jamieson Greer, erst jüngst angedroht, Gebühren von europäischen Dienstleistungsunternehmen mit US-Geschäft zu verlangen, wenn die EU keine Zugeständnisse bei ihrer Technologie-Regulierung macht (Financial Times, 2025). Dabei nannte er auch ganz explizit bestimmte Firmen, wie DHL, SAP, Siemens oder Mistral. Sultan und Matthes (2025) haben für den Warenhandel auf disaggregierter Ebene die US-Importabhängigkeiten von der EU untersucht. Im Folgenden werden die gegenseitigen Abhängigkeiten im Dienstleistungshandel analysiert. Dabei werden in diesem Abschnitt die Abhängigkeiten der EU von den USA im Dienstleistungshandel auf der disaggregierten Ebene betrachtet, bevor im Abschnitt 6.3.3 die US-Abhängigkeit von der EU untersucht wird. Es wird jeweils sowohl die Export- als auch die Importabhängigkeit dargestellt. In den folgenden Abbildungen aufgeführt sind jeweils jene Dienstleistungsarten, deren Export- bzw. Importabhängigkeit über dem Durchschnitt der gesamten Dienstleistungsexporte oder -importe liegt.

Abbildung 6-8a zeigt die **Exportabhängigkeit** der EU von den USA im Dienstleistungshandel auf der tiefsten verfügbaren Ebene (2- oder 3-Steller). Folgendes kann dabei festgestellt werden:

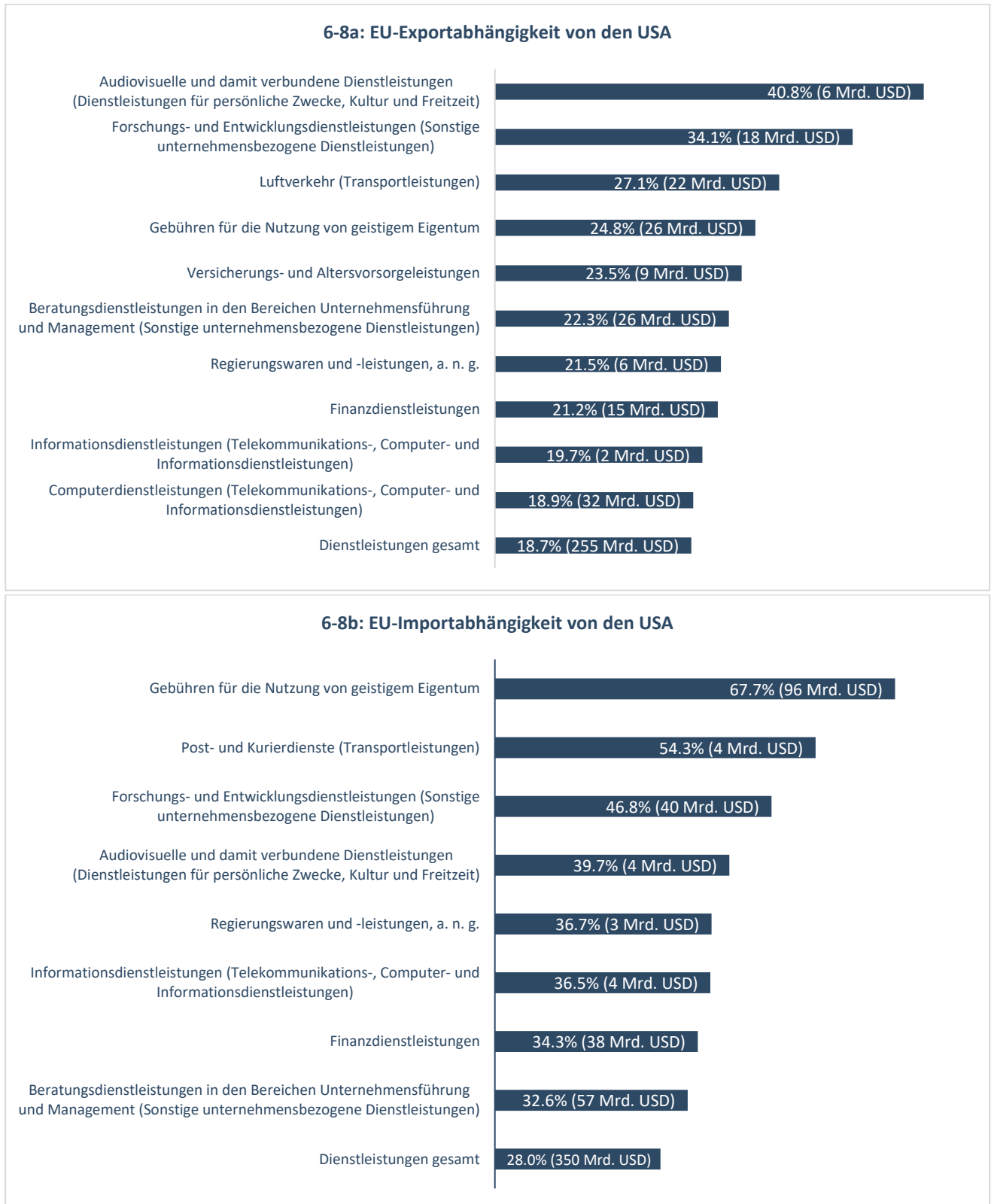
- Im Durchschnitt aller Dienstleistungsarten hat die EU im Jahr 2023 18,7 Prozent ihrer Dienstleistungsexporte in die USA ausgeführt (siehe auch Abbildung 6-3). Diese Exporte haben einen Gesamtwert von 255 Milliarden US-Dollar. Es gibt zehn verschiedene Dienstleistungsarten auf der disaggregierten Ebene, bei denen die Exportabhängigkeit der EU von den USA höher ist als der Durchschnitt.
- Besonders hoch ist die Exportabhängigkeit der EU von den USA bei audiovisuellen und damit verbundenen Dienstleistungen, wo der US-Anteil an allen europäischen Exporten bei knapp 41 Prozent liegt. Allerdings ist der Exportwert mit 6 Milliarden US-Dollar gemessen am Gesamtwert der europäischen US-Dienstleistungsexporte eher gering.
- Auf dem zweiten Platz der EU-Exportabhängigkeit von den USA liegen die Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen mit 34,1 Prozent. Der Exportwert ist mit 18 Milliarden US-Dollar auch höher.
- Noch einmal etwas höher liegt der Exportwert bei der drittplatzierten Dienstleistungsart: Bei Transportleistungen im Luftverkehr ist die EU-Exportabhängigkeit von den USA mit rund 27 Prozent zwar nicht ganz so hoch, aber der Exportwert fällt mit 22 Milliarden US-Dollar etwas deutlicher ins Gewicht.
- Den höchsten Exportwert unter den Top-5-Dienstleistungsarten hinsichtlich der EU-Exportabhängigkeit von den USA haben die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit 26 Milliarden US-Dollar, was etwa Markenrechte oder Lizenzen für Computer-Software und Patente umfasst. Hier liegt der US-Anteil an allen europäischen Exporten bei knapp 25 Prozent.

In Abbildung 6-8b wird die **Importabhängigkeit** der EU von den USA wiederum auf der tiefsten verfügbaren Ebene (2- oder 3-Steller) dargestellt. Folgendes lässt sich dabei erkennen:

- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten hat die EU im Jahr 2023 28 Prozent ihrer Dienstleistungen aus den USA importiert (siehe auch Abbildung 6-3). Diese Importe haben einen Gesamtwert von 350 Milliarden US-Dollar. Es gibt acht verschiedene Dienstleistungsarten auf der disaggregierten Ebene, bei denen die Importabhängigkeit der EU von den USA höher ist als der Durchschnitt.

- Mit deutlichem Abstand ist die EU besonders bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum auf Importe aus den USA angewiesen. Hier liegt der US-Anteil an allen europäischen Importen bei knapp 68 Prozent. Auch der Importwert liegt mit 96 Milliarden US-Dollar deutlich vor dem der anderen aufgeführten Dienstleistungsarten. Auffällig ist, dass die Importabhängigkeit der EU von den USA bei dieser Dienstleistungsart ausgeprägter ist als die Exportabhängigkeit, was die Stärke der US-Unternehmen etwa bei lizenzierter Software oder Patenten unterstreicht.
- Zudem zeigen weitergehende Analysen, dass die Importabhängigkeit der EU von den USA bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum in den letzten Jahren stark zugenommen hat. So lag der US-Anteil an allen EU-Importen dieser Dienstleistungsart noch im Jahr 2019 lediglich bei rund einem Drittel.
- Auf dem zweiten Platz folgen mit einigem Abstand die Post- und Kurierdienste mit einem Anteil von 54,3 Prozent. Dies dürfte wiederum eine Folge des starken transatlantischen Warenhandels sein. Mit 4 Milliarden US-Dollar war jedoch der Importwert aus den USA, gemessen an den Gesamtimporten, nicht besonders hoch.
- Deutlich höher liegt der Importwert der EU aus den USA bei der drittplatzierten Dienstleistungsart, den Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen, mit rund 40 Milliarden US-Dollar. Auch hier hat die Importabhängigkeit der EU von den USA immerhin noch knapp 47 Prozent betragen.
- Wichtig sind die Importabhängigkeiten auch bei den Finanzdienstleistungen (Importwert: 38 Milliarden US-Dollar) und den Beratungsdienstleistungen (Importwert: 57 Milliarden US-Dollar), obgleich der US-Anteil mit 34,3 Prozent (Finanzdienstleistungen) und 32,6 Prozent (Beratungsdienstleistungen) nicht ganz so hoch ausfällt. Zu den Finanzdienstleistungen gehören auch etwa Visa und Master-Card, die derzeit in ihrem Marktsegment den Markt dominieren.

Abbildung 6-8: EU-Export- und Importabhängigkeit von der USA nach disaggregierter Dienstleistungsart
 Anteil der USA am EU-Dienstleistungshandel nach Dienstleistungsart in Prozent, Dienstleistungsarten auf 2-Steller- und 3-Steller-Ebene, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

6.3.3 Abhängigkeit der USA von der EU im Dienstleistungshandel

Neben der Frage, wo die EU stärker auf US-Dienstleistungen im Ex- und Import angewiesen ist, stellt sich diese Frage analog für die USA. Abbildung 6-9 geht stellt diese Abhängigkeiten auf disaggregierter Ebene dar.

Abbildung 6-9a illustriert die **Exportabhängigkeit** der USA von der EU im Dienstleistungshandel.

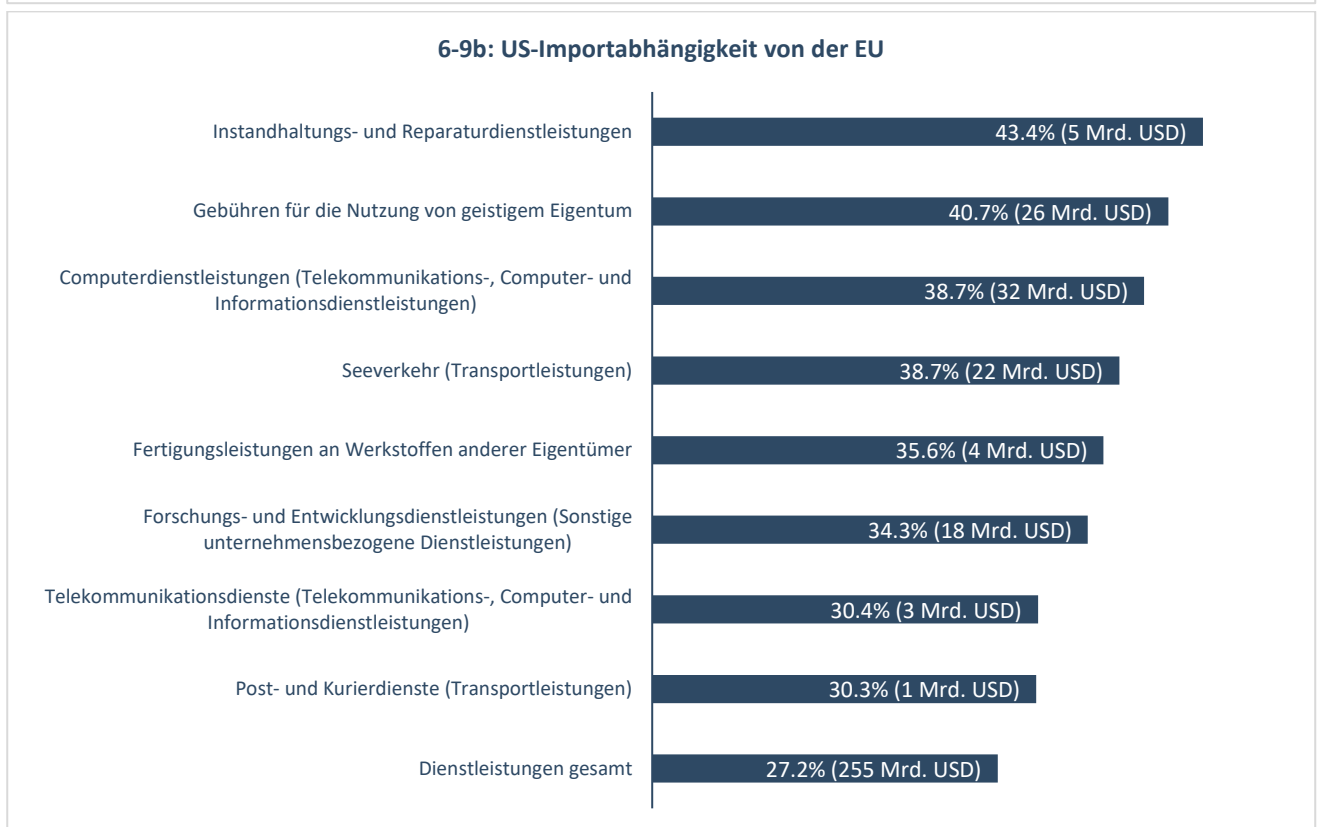
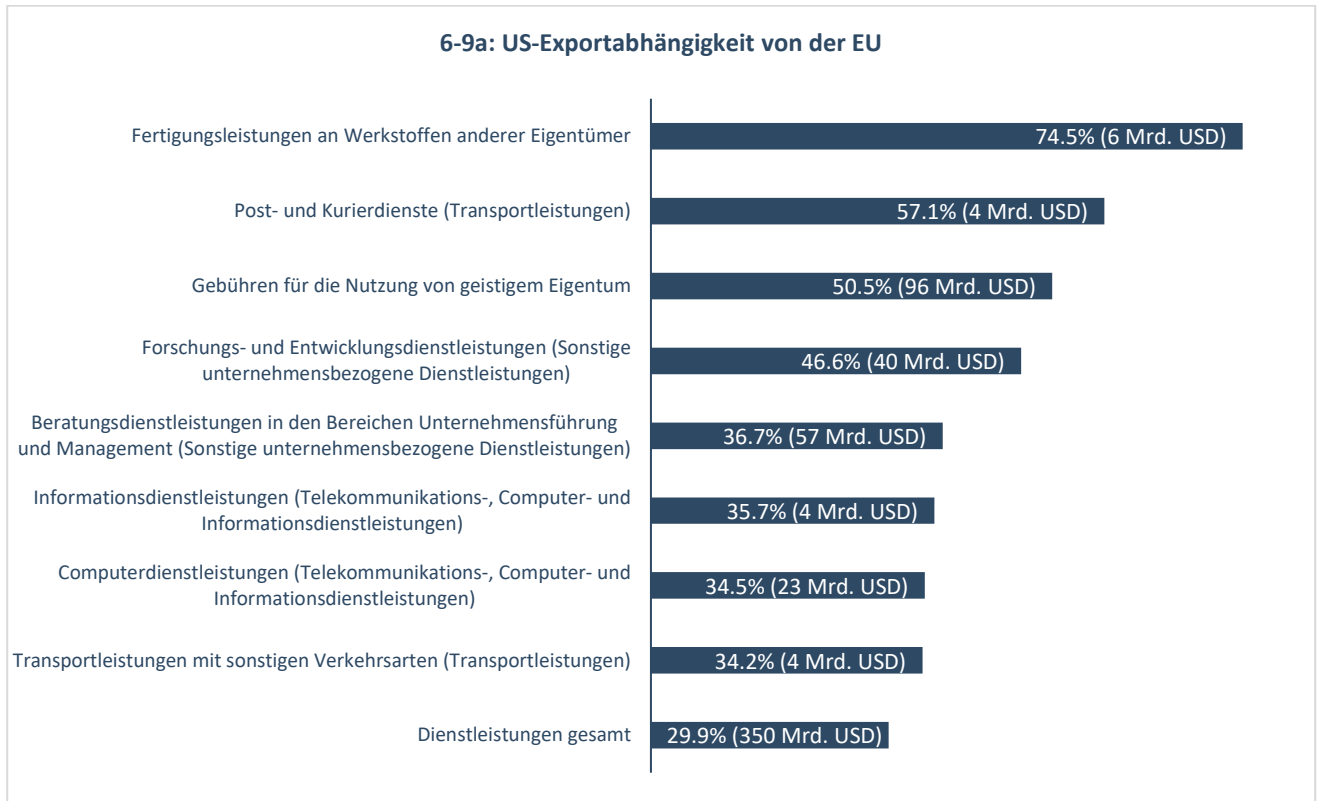
- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten haben die USA im Jahr 2023 fast 30 Prozent ihrer Dienstleistungen in die EU exportiert (siehe auch Abbildung 6-4). Diese Exporte haben einen Gesamtwert von 350 Milliarden US-Dollar.
- Am höchsten ist die US-Exportabhängigkeit von der EU bei Fertigungsleistungen an Werkstoffen anderer Eigentümer mit 74,5 Prozent Exportanteil. Hier ist der Exportwert mit 6 Milliarden US-Dollar jedoch eher gering.
- Auch bei der zweitplatzierten Dienstleistungsart auf diesem Ranking, den Post- und Kurierdiensten (57,1 Prozent US-Exportabhängigkeit), ist der Exportwert mit 4 Milliarden US-Dollar überschaubar.
- Sehr viel höher ist der Exportwert bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit 96 Milliarden US-Dollar. Hier sind die USA zu 50,5 Prozent vom Export in die EU abhängig. Auch hier zeigen weitergehende Analysen, dass die US-Exportabhängigkeit von der EU bei dieser Dienstleistungsart seit 2019 stark zugenommen hat.
- Auch bei den Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen und den Beratungsdienstleistungen ist die US-Exportabhängigkeit von der EU mit fast 47 Prozent und 37 Prozent relativ hoch. Gleichzeitig sind hier auch die Exportwerte relativ hoch im Vergleich zu den anderen Dienstleistungsarten.

In Abbildung 6-9b wird die **Importabhängigkeit** der USA von der EU dargestellt.

- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten haben die USA im Jahr 2023 27,2 Prozent ihrer Dienstleistungen aus der EU importiert (siehe auch Abbildung 6-4). Diese Importe haben einen Gesamtwert von 255 Milliarden US-Dollar.
- Am höchsten ist die US-Importabhängigkeit von der EU bei Instandhaltungs- und Reparaturdienstleistungen mit 43,4 Prozent Importanteil. Das könnte auch mit der starken Präsenz von europäischen Unternehmen in den USA zusammenhängen, die ihre dortigen Anlagen durch Mitarbeiter aus der EU warten lassen. Der Importwert ist aber mit 5 Milliarden US-Dollar gemessen an den Gesamtimporten der USA aus der EU eher gering.
- Anders verhält es sich bei der zweitplatzierten Dienstleistungsart in diesem Ranking, den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum (knapp 41 Prozent). Hier beträgt der Importwert 26 Milliarden US-Dollar, was der zweithöchste Wert unter den aufgelisteten einzelnen Dienstleistungsarten ist.
- Am höchsten ist der Importwert bei den Computerdienstleistungen mit 32 Milliarden US-Dollar. Hier hat die EU einen Anteil von nahezu 39 Prozent aller US-Importe.

In der **Gesamtschau** der gegenseitigen Abhängigkeiten lässt sich festhalten, dass die EU stärker von Dienstleistungsimporten aus den USA abhängig ist als von den Exporten dorthin. Das gilt insbesondere für die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum, etwa Markenrechte oder Lizenzen für Computer-Software und Patente beinhaltet, oder Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen. Dies muss bei einer möglichen Ausweitung des aktuellen Handelskonflikts auf den Dienstleistungshandel, etwa mit Blick auf den Zugang zu Dienstleistungen von US-Tech-Unternehmen, berücksichtigt werden. Umgekehrt ist auch die US-Exportabhängigkeit von der EU bei diesen Dienstleistungsarten besonders gewichtig. Das unterstreicht die wechselseitigen transatlantischen Abhängigkeiten im Dienstleistungshandel. Bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum sind diese gegenseitigen Abhängigkeiten seit 2019 größer geworden.

Abbildung 6-9: US-Export- und Importabhängigkeit von der EU nach disaggregierter Dienstleistungsart
 Anteil der EU am US-Dienstleistungshandel nach Dienstleistungsart in Prozent, Dienstleistungsarten auf 2-Steller- und 3-Steller-Ebene, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

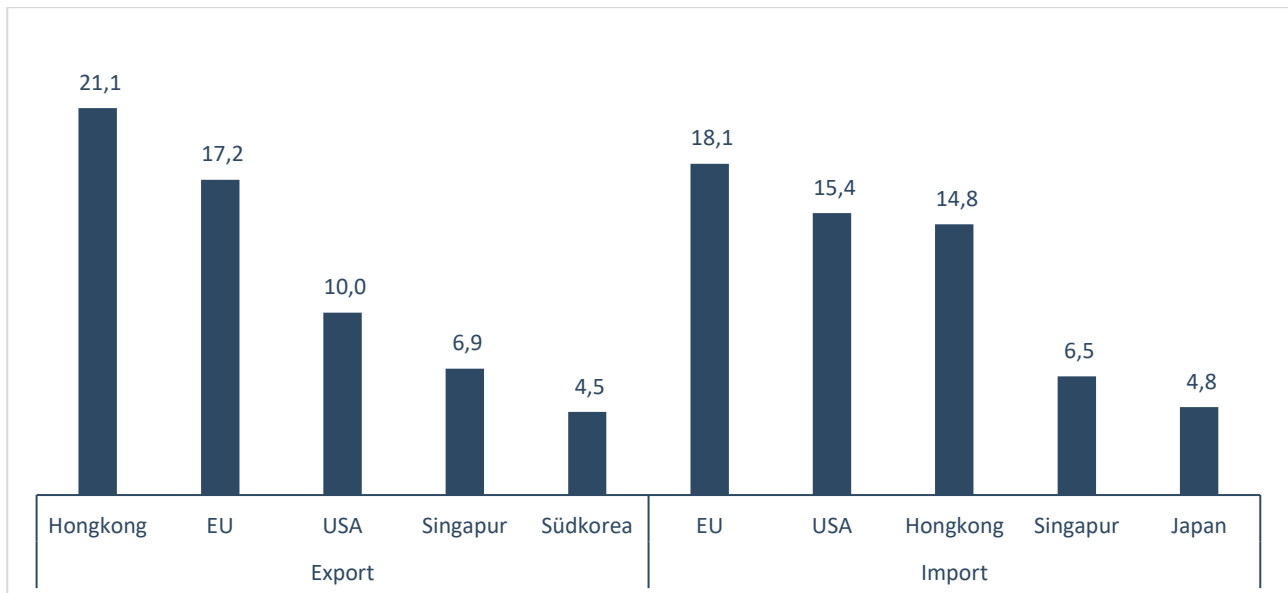
Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

6.4 Handelsbeziehungen zu China

China ist sowohl auf der Export- als auch der Importseite im Dienstleistungshandel das viertwichtigste Drittpartnerland der EU (siehe Abbildung 6-3). Damit ist die Bedeutung zwar geringer als im Warenhandel, aber immer noch gewichtig und vor allem von besonderer strategischer Relevanz. Auch die EU ist für China ein wichtiger Partner im Dienstleistungshandel (siehe Abbildung 6-10). So entfallen auf die EU 17,2 Prozent aller chinesischen Dienstleistungsexporte, der zweithöchste Wert nach Hongkong und noch deutlich vor den USA mit 10 Prozent. Auf der Importseite ist die EU gar der wichtigste Handelspartner für China: 18,1 Prozent aller chinesischen Dienstleistungsimporte stammen aus der EU. Die USA folgen mit 15,4 Prozent dicht vor Hongkong mit knapp 15 Prozent.

Abbildung 6-10: Wichtigste Export- und Importpartnerländer Chinas im Dienstleistungshandel

In Prozent, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

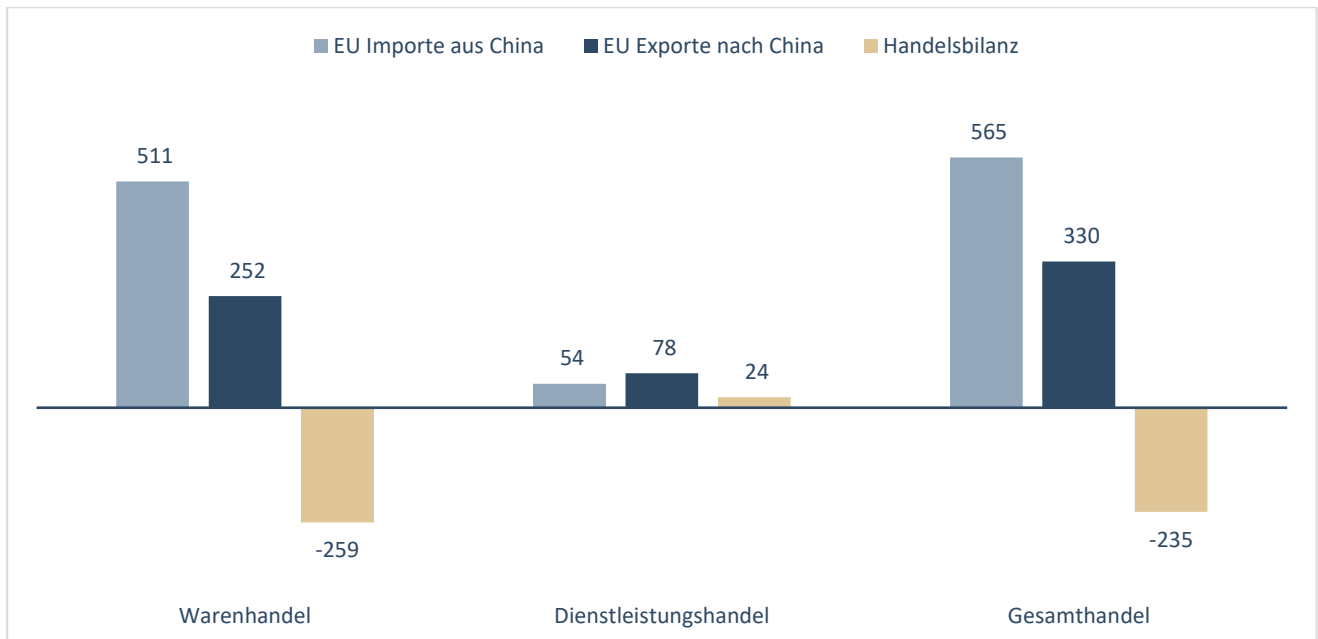
Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

6.4.1 Handelsbilanz und Struktur des gegenseitigen Dienstleistungshandels

Während die EU im Warenhandel mit 511 Milliarden US-Dollar im Jahr 2023 deutlich mehr aus China importierte, als sie dorthin exportiert hat (252 Milliarden US-Dollar), ist die Lage im Dienstleistungshandel anders (siehe Abbildung 6-11). Hier beträgt der Importwert der EU aus China lediglich 54 Milliarden US-Dollar. Der Exportwert übersteigt diesen Betrag leicht mit 78 Milliarden US-Dollar. Somit hat die EU im Dienstleistungshandel mit 24 Milliarden US-Dollar einen kleinen Handelsüberschuss. Dieser ist aber im Vergleich zum Defizit der EU im Warenhandel mit China (259 Milliarden US-Dollar) sehr gering. Unterm Strich bleibt damit im Gesamthandel ein großes Defizit von 235 Milliarden US-Dollar.

Abbildung 6-11: EU-China Waren- und Dienstleistungshandel im Vergleich

In Milliarden US-Dollar, 2023



Anmerkungen: Handelsbilanz entspricht den EU-Exporten nach China abzüglich der EU-Importe aus China. Gesamthandel umfasst die Summe aus Waren- und Dienstleistungshandel.

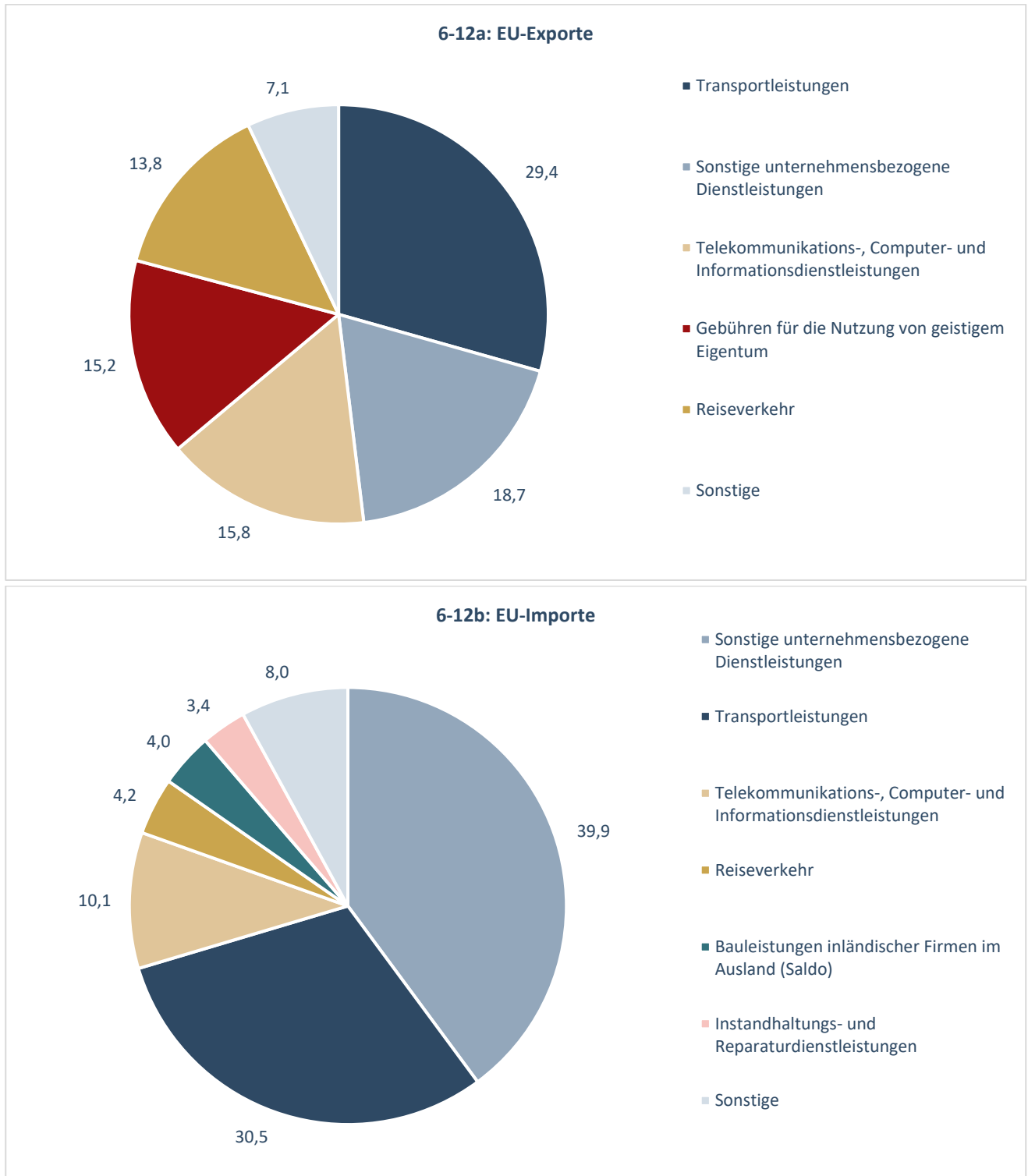
Quellen: OECD BIMTS, OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 6-12 stellt die Struktur der Dienstleistungsbeziehung zwischen der EU und China auf der Export- und Importseite aus Perspektive der EU dar. Dabei werden unter „Sonstige“ alle Dienstleistungen zusammengefasst, deren Anteil an den Gesamtexporten oder -importen der EU nach oder aus China unter 3 Prozent liegt.

- Auf der Exportseite gibt es lediglich fünf verschiedene Dienstleistungsarten, deren Anteil an den Gesamtexporten der EU nach China über 3 Prozent liegt. Auf der Importseite sind es immerhin sechs Dienstleistungsarten, die dieses Kriterium erfüllen.
- Mit 29,4 Prozent aller europäische Dienstleistungsexporte nach China entfällt der größte Anteil aller Exporte der EU auf Transportleistungen. Auch auf der Importseite haben diese mit 30,5 Prozent sogar noch einen höheren Anteil, liegen damit aber dennoch nur auf dem zweiten Platz. Dieser hohe Anteil dürfte auch darauf zurückzuführen sein, dass zwischen der EU und China viele Waren gehandelt werden und damit auch transportiert werden müssen.
- Die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen kommen mit einem Exportanteil von knapp 19 Prozent auf den zweiten Platz. Importseitig ist ihr Anteil mit fast 40 Prozent mehr als doppelt so hoch. Der hohe Anteil dieser Dienstleistungsart an allen Importen der EU aus China steht im Einklang mit der Tatsache, dass China hier gemäß seines RCA-Werts einen Spezialisierungsvorteil hat (siehe Abschnitt 4.2).
- Telekommunikations-, Computer- und Informationsdienstleistungen liegen sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite auf dem dritten Platz mit 15,8 Prozent bzw. 10,1 Prozent.
- Exportseitig haben auch die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit 15,2 Prozent noch einen nennenswerten Anteil. Dagegen entfallen lediglich 1,8 Prozent aller europäischen Importe aus China auf diese Dienstleistungsart, in der China einen Spezialisierungsnachteil hat.

Abbildung 6-12: Struktur der Dienstleistungsbeziehung zwischen der EU und China

Anteil der Dienstleistungsart auf 2-Steller-Ebene an den gesamten Ex- und Importen der EU nach/aus China in Prozent, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

„Sonstige“ bezieht sich auf die Summe aller Dienstleistungsarten, bei denen der US-Anteil an allen EU-Exporten unter 5 Prozent liegt.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

6.4.2 Abhängigkeiten der EU von China im Dienstleistungshandel

Neben den laufenden Handelskonflikten mit den USA aufgrund der US-Zollpolitik sind auch die Handelsbeziehungen der EU mit China immer wieder von Spannungen gekennzeichnet. Das jüngste Beispiel dafür ist der Konflikt um Seltene Erden aus China. Daher stellt sich auch hier die Frage, inwiefern im Dienstleistungshandel gegenseitige Abhängigkeiten bestehen. Im Folgenden wird daher erst die Abhängigkeit der EU von China im Dienstleistungshandel auf der disaggregierten Ebene analysiert, bevor im Abschnitt 6.4.3 umgekehrt die chinesischen Abhängigkeiten von der EU im Dienstleistungshandel untersucht werden. Es wird jeweils sowohl die Export- als auch die Importabhängigkeit betrachtet. In den folgenden Abbildungen aufgeführt sind jeweils jene Dienstleistungsarten, deren Export- bzw. Importabhängigkeit über dem Durchschnitt der gesamten Dienstleistungsexporte oder -importe liegt.

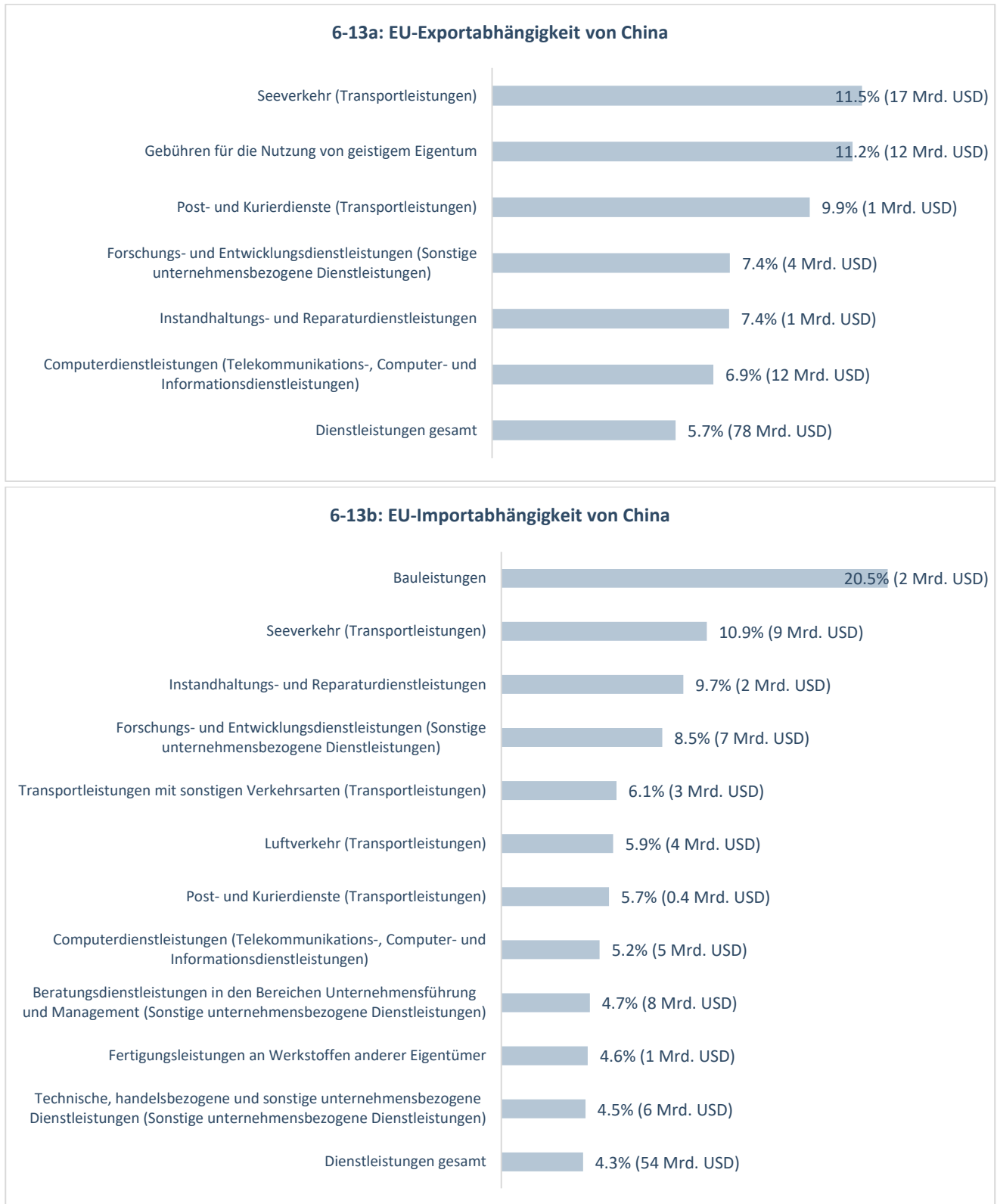
Abbildung 6-13a stellt die **Exportabhängigkeit** der EU von China dar. Folgendes fällt dabei auf:

- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten hat die EU im Jahr 2023 5,7 Prozent ihrer Dienstleistungen nach China exportiert (siehe auch Abbildung 6-3). Diese Exporte haben einen Gesamtwert von 78 Milliarden US-Dollar. Im Vergleich zur Exportabhängigkeit der EU von den USA (siehe 6.3.2) ist jene von China relativ gering.
- Die höchste Exportabhängigkeit der EU von China besteht bei Transportleistungen im Seeverkehr mit einem chinesischen Anteil von 11,5 Prozent. Der Exportwert beträgt hierbei 17 Milliarden US-Dollar. Das dürfte auch eine Begleiterscheinung des intensiven Warenhandels zwischen der EU und China sein sowie der starken Stellung einiger europäischer Unternehmen im Seehandel, wie Hapag-Lloyd oder auch Maersk. Auch der hohe Wert bei den Post- und Kurierdiensten ist im Zusammenhang mit dem großen Warenhandel zwischen der EU und China zu sehen sowie der globalen Bedeutung von europäischen Logistikunternehmen, wie etwa DHL.
- Knapp dahinter folgen die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit 11,2 Prozent (Exportwert: 12 Milliarden US-Dollar). Das sind die einzigen beiden Dienstleistungsarten, bei denen die EU zu mehr als 10 Prozent auf den Export nach China angewiesen ist. Bei allen anderen Dienstleistungsarten liegt die Exportabhängigkeit der EU von China im einstelligen Bereich.

Abbildung 6-13b stellt die **Importabhängigkeit** der EU von China im Dienstleistungshandel dar:

- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten hat die EU im Jahr 2023 lediglich 4,3 Prozent ihrer Dienstleistungen aus China importiert (siehe auch Abbildung 6-3). Diese Importe haben einen Gesamtwert von 54 Milliarden US-Dollar. Wie schon auf der Exportseite, ist auch die Importabhängigkeit der EU von China im Vergleich zu jener von den USA (siehe 6.3.2) relativ gering.
- Die höchste Importabhängigkeit der EU von China besteht bei Bauleistungen mit einem chinesischen Anteil von immerhin 20,5 Prozent. Das spiegelt wider, dass chinesische Unternehmen vermehrt auch in der EU beim Infrastrukturbau aktiv sind, etwa bei Hafenanlagen, Transportwegen oder Fabriken. Der Importwert beträgt hierbei aber lediglich 2 Milliarden US-Dollar.
- Bei den zweitplatzierten Transportleistungen im Seeverkehr ist zwar der Importwert mit 9 Milliarden US-Dollar unter den einzelnen aufgeführten Dienstleistungsarten noch am höchsten. Auch das dürfte eine Folge des großen Austauschs im Warenhandel sein. Aber der Anteil Chinas an allen Importen der EU bei dieser Dienstleistungsart beträgt lediglich knapp 11 Prozent. Für eine veritable Anhängigkeit der EU von China an dieser Stelle scheint dieser Wert zu gering.

Abbildung 6-13: EU-Export- und Importabhängigkeit von China nach disaggregierter Dienstleistungsart
 Anteil Chinas am EU-Dienstleistungshandel nach Dienstleistungsart in Prozent, Dienstleistungsarten auf 2-Steller und 3-Steller-Ebene, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

6.4.3 Abhängigkeiten Chinas von der EU im Dienstleistungshandel

Neben der Frage, wo die EU stärker auf chinesische Dienstleistungen im Ex- und Import angewiesen ist, stellt sich diese Frage analog für China. Abbildung 6-14 zeigt diese Abhängigkeiten auf disaggregierter Ebene.

Abbildung 6-14a stellt die **Exportabhängigkeit** Chinas von der EU im Dienstleistungshandel auf der tiefsten verfügbaren Ebene (2- oder 3-Steller) dar. Folgendes kann dabei festgestellt werden:

- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten hat China im Jahr 2023 17,2 Prozent seiner Dienstleistungen in die EU exportiert, der zweithöchste Wert nach Hongkong (siehe auch Abbildung 6-10). Diese Exporte haben einen Gesamtwert von 54 Milliarden US-Dollar. Im Vergleich zur Exportabhängigkeit der USA von der EU (siehe 6.3.3) erscheint jene Chinas von der EU etwas geringer.
- Den höchsten EU-Anteil an allen chinesischen Exporten bei einer Dienstleistungsart wird bei Post- und Kurierdiensten mit knapp 49 Prozent erreicht. Hier beträgt der Exportwert aber lediglich 0,4 Milliarden US-Dollar. Das dürfte auch eine Folge der zunehmenden Warenexporte Chinas in die EU sein.
- Des Weiteren entfällt bei den Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen mit 41,4 Prozent ein erheblicher Anteil der chinesischen Exporte auf die EU. Der Exportwert ist mit 7 Milliarden US-Dollar auch höher als bei den Post- und Kurierdiensten, was wenig erstaunlich ist.

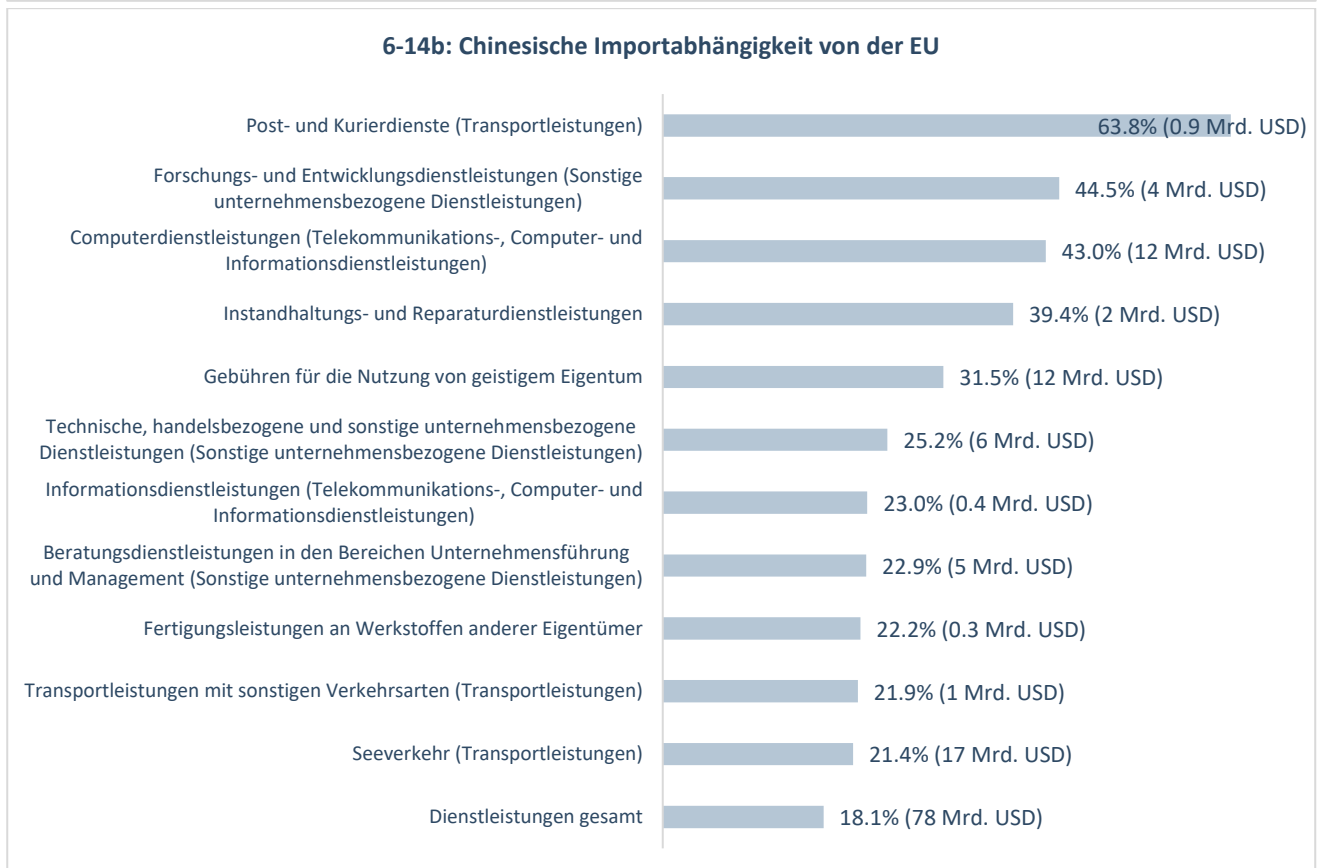
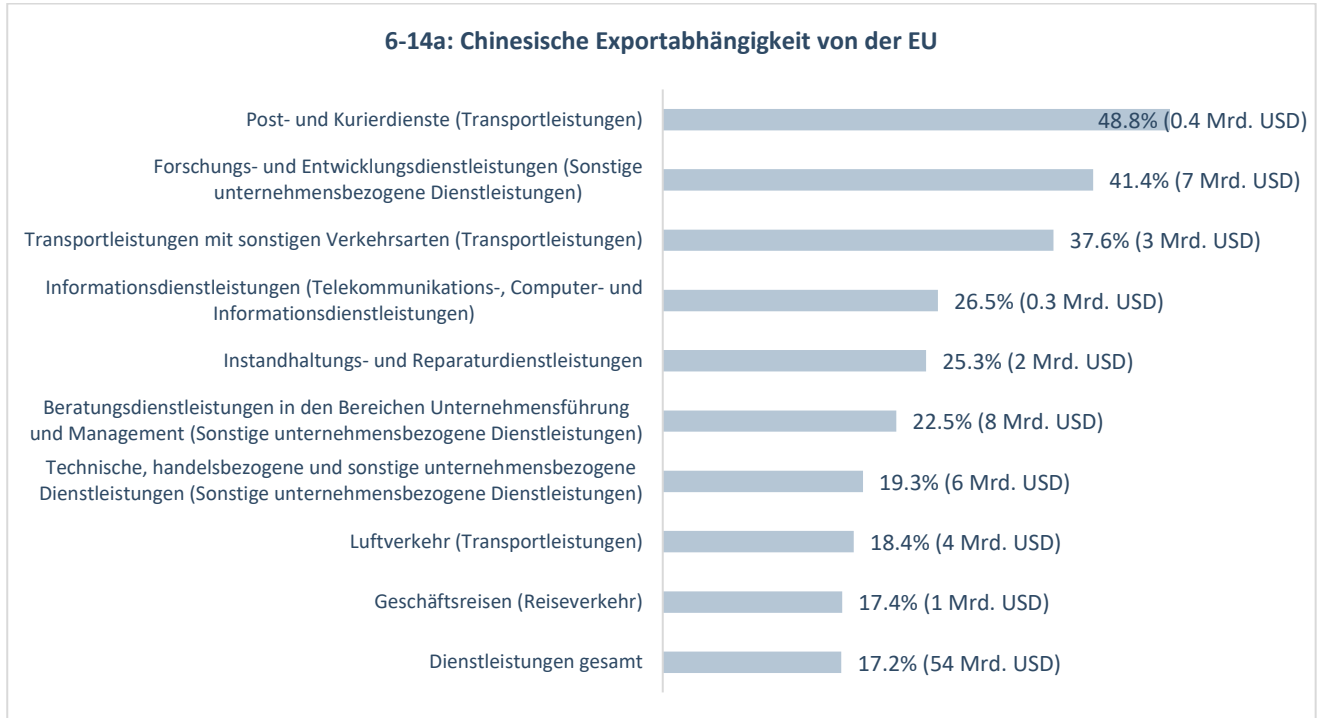
Abbildung 6-14b stellt die **Importabhängigkeit** Chinas von der EU im Dienstleistungshandel auf der tiefsten verfügbaren Ebene (2- oder 3-Steller) dar. Folgendes kann dabei festgestellt werden:

- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten hat China im Jahr 2023 18,1 Prozent seiner Dienstleistungen aus der EU importiert, der höchste Wert unter allen Handelspartnern Chinas (siehe auch Abbildung 6-10). Diese Importe haben einen Gesamtwert von 78 Milliarden US-Dollar.
- Die höchsten chinesischen Abhängigkeiten von der EU auf der Importseite bestehen gleichfalls wie auf der Exportseite bei Post- und Kurierdiensten mit fast 64 Prozent EU-Anteil, gefolgt von den Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen mit 44,5 Prozent EU-Anteil. Insbesondere bei den Post- und Kurierdiensten ist der Importwert aber mit 0,9 Milliarden US-Dollar überschaubar.
- Wertmäßig signifikanter sind die chinesischen Importabhängigkeiten von der EU bei Computerdienstleistungen, was etwa den Download von Software oder auch Online-Software umfasst, und bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit jeweils 12 Milliarden US-Dollar. Hier stehen die Importe aus der EU für 43 Prozent bzw. für knapp 32 Prozent, sodass die Abhängigkeiten durchaus veritabel sind.

In der **Gesamtschau** der gegenseitigen Abhängigkeiten lässt sich unterm Strich festhalten, dass die EU nur in einem geringen Ausmaß auf Dienstleistungsimporte aus oder auf Dienstleistungsexporte nach China angewiesen ist. Wenn überhaupt besteht auf der Importseite noch am ehesten eine Anhängigkeit der EU von chinesischen Bauleistungen. Dagegen ist China im Dienstleistungsbereich deutlich abhängiger von der EU als umgekehrt. Das gilt insbesondere für die Importe aus der EU bei Computerleistungen oder auch bei den Gebühren zur Nutzung von geistigem Eigentum. Damit zeigt sich im Dienstleistungshandel ein Kontrast zum Warenhandel, wo die gegenseitigen Importabhängigkeiten von EU und China ähnlich hoch sind (Matthes, 2022).

Abbildung 6-14: Chinesische Export- und Importabhängigkeit von der EU nach disaggregierter Dienstleistungsart

Anteil der EU am chinesischen Dienstleistungshandel nach Dienstleistungsart in Prozent, Dienstleistungsarten auf 2-Steller und 3-Steller Ebene, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

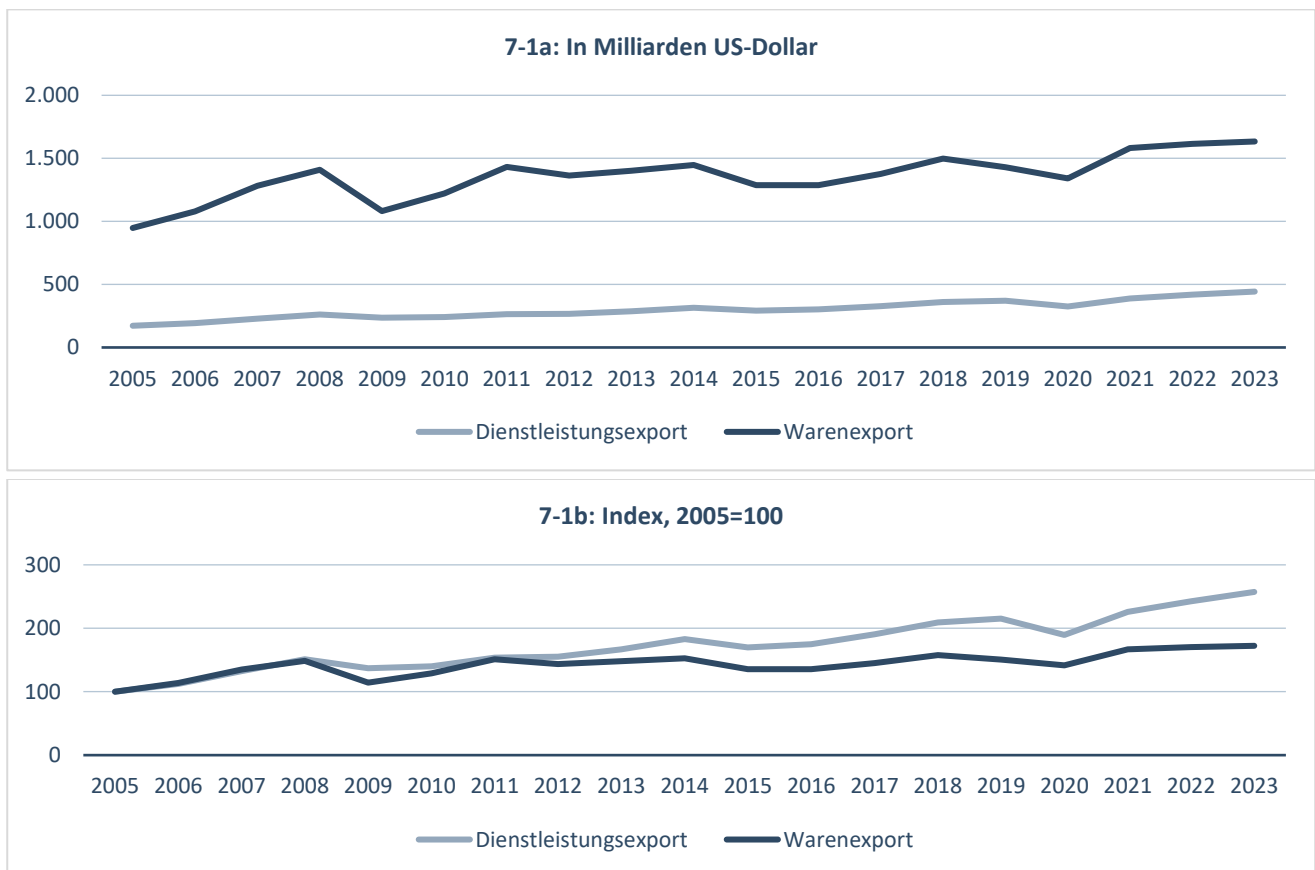
7 Fokus Deutschland: Handelsbeziehungen und Abhängigkeiten

7.1 Handelsbeziehungen im Überblick

Insgesamt hat Deutschland im Jahr 2023 Dienstleistungen im Wert von rund 443 Milliarden US-Dollar exportiert und im Wert von rund 520 Milliarden US-Dollar importiert (siehe Abbildung 4-1). Damit hatte Deutschland ein Handelsdefizit in Höhe von 77 Milliarden US-Dollar – anders als die EU insgesamt, die einen Handelsbilanzüberschuss im Dienstleistungshandel verzeichnete. Im Jahr 2005 lag der deutsche Dienstleistungsexport noch bei rund 172 Milliarden US-Dollar (Abbildung 7-1a). Somit hat der Dienstleistungsexport Deutschlands innerhalb dieser Zeitspanne um mehr als 150 Prozent zugelegt.

Zwar liegt der deutsche Dienstleistungsexport damit immer noch deutlich unter dem deutschen Warenexport, der sich im Jahr 2023 auf rund 1.633 Milliarden US-Dollar belief. Jedoch zeigt sich bei der Indexierung, dass der deutsche Dienstleistungsexport seit 2008 schneller wächst als der Warenexport (Abbildung 7-1b). Seit 2021 stagniert der deutsche Warenexport weitgehend, während der Dienstleistungshandel seit dem kurzzeitigen Einbruch infolge der Coronapandemie weiter dynamisch gewachsen ist. Angesichts des zunehmenden Protektionismus im Warenhandel sowie der anhaltenden Schwäche der deutschen Industrie, etwa aufgrund hoher Energie- und Bürokratiekosten, dürfte die Bedeutung des Dienstleistungshandels für Deutschland in der Tendenz in den nächsten Jahren weiter zunehmen.

Abbildung 7-1: Entwicklung des deutschen Waren- und Dienstleistungsexports



Quellen: OECD BIMTS, OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

Die wichtigsten Export- und Importpartner Deutschlands im Dienstleistungshandel werden in Abbildung 7-2 dargestellt. Die USA sind auf beiden Seiten der wichtigste Handelspartner Deutschlands. So gehen 13,3 Prozent der deutschen Dienstleistungsexporte in die USA. Das ist deutlich vor dem zweitplatzierten Exportpartnerland, Frankreich, mit 8,1 Prozent. Interessant sind die relativ hohen Anteile auf der Exportseite für die Schweiz (7,1 Prozent) und das UK (6,1 Prozent). Diese gehören im Warenhandel nicht (mehr) zu den Top-5-Exportländern.

Importseitig sind die USA mit einem Anteil in Höhe von 10,3 Prozent ebenfalls das wichtigste Partnerland Deutschlands im Dienstleistungshandel. Das ist anders als im Warenhandel, wo China deutlich vorne liegt. China taucht hingegen im Ranking der Top-5-Importpartner im Dienstleistungshandel gar nicht auf. So entfallen lediglich 2,4 Prozent der deutschen Dienstleistungsimporte auf China. Daneben fällt erneut der hohe Wert für das UK mit 7,4 Prozent auf. Das verdeutlicht zum einen die starke Stellung des UK etwa bei Finanzdienstleistungen. Zum anderen wird deutlich, dass der Brexit zwar im Warenhandel zu spürbaren Rückgängen der deutsch-britischen Handelsbeziehungen geführt hat, aber im Dienstleistungshandel das Land immer noch eine relativ starke Stellung einnimmt.

Abbildung 7-2: Wichtigste Export- und Importpartner Deutschlands im Dienstleistungshandel

Anteil in Prozent, 2023



Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

7.2 Abhängigkeiten

Auch Deutschland bekommt die geopolitischen Konflikte immer deutlicher zu spüren. Jüngste Beispiele sind die hohen US-Strafzölle auf deutsche Auto- oder Maschinenexporte in das Land oder auch die kritischen importseitigen Abhängigkeiten von China, etwa bei Halbleitern und insbesondere bei Seltenen Erden. Bisher beschränkten sich diese Verwerfungen noch weitgehend auf den Warenhandel. Doch aufgrund der zunehmenden Bedeutung des Dienstleistungshandels gilt es, auch hier Abhängigkeiten frühzeitig zu erkennen. Daher werden im Folgenden die Abhängigkeiten Deutschlands von den USA und von China im Dienstleistungshandel auf disaggregierter Ebene untersucht.

7.2.1 Abhängigkeiten Deutschlands von den USA im Dienstleistungshandel

Wie bereits aus Abbildung 7-2 hervorgeht, sind die USA klar der wichtigste Handelspartner Deutschlands im Dienstleistungshandel – sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite.

Abbildung 7-3a stellt die **Exportabhängigkeit** Deutschlands von den USA im Dienstleistungshandel dar.

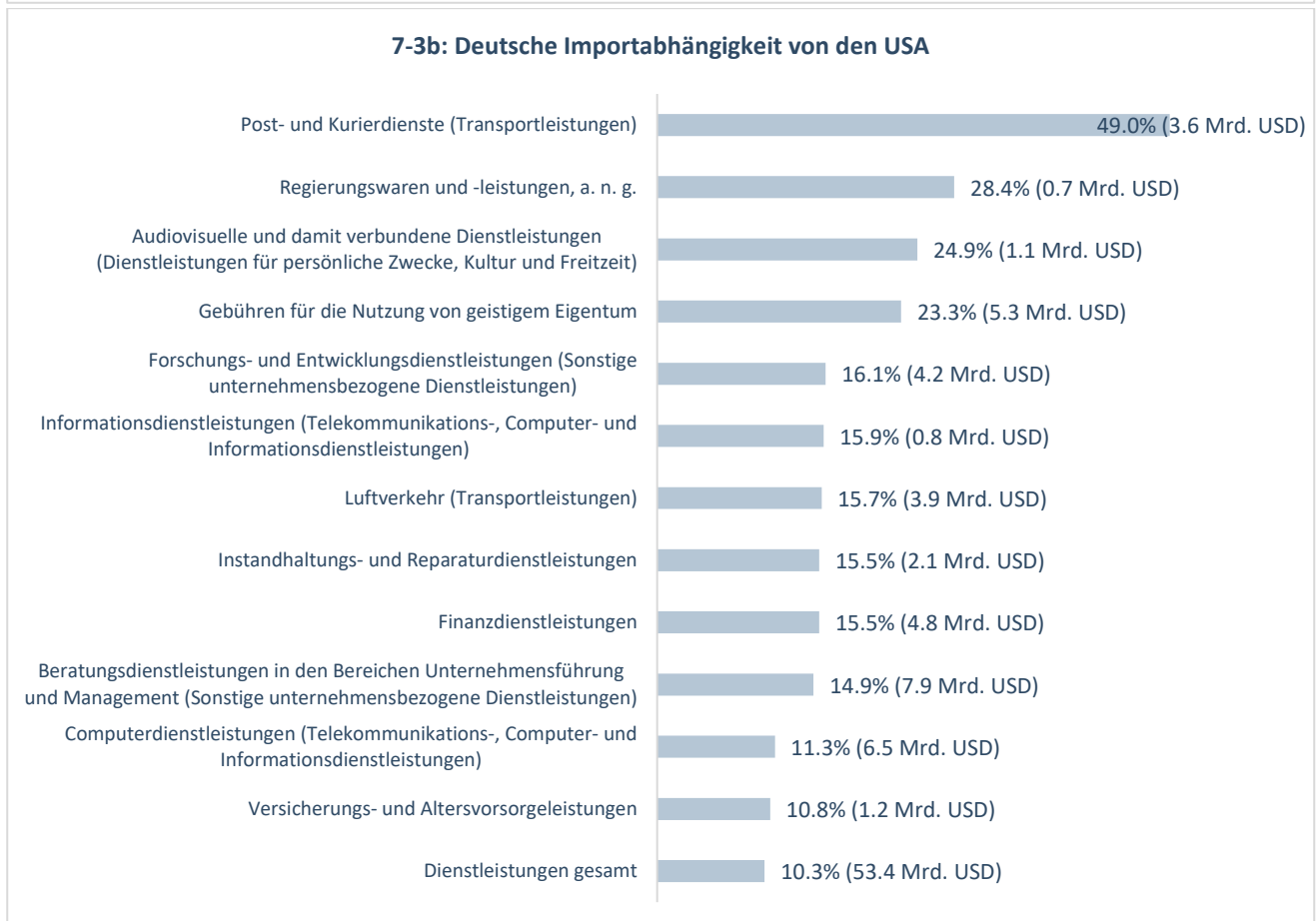
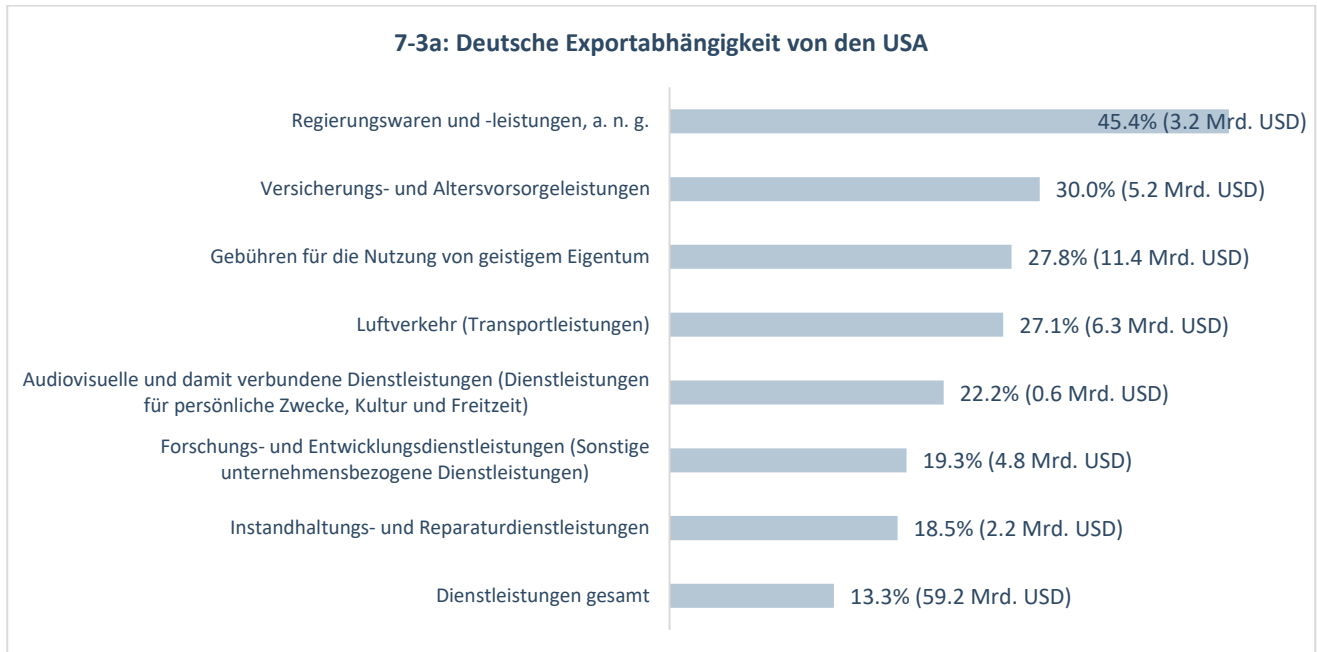
- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten hat Deutschland im Jahr 2023 13,3 Prozent seiner Dienstleistungen in die USA exportiert. Diese Exporte haben einen Gesamtwert von rund 59 Milliarden US-Dollar. Es gibt sieben verschiedene Dienstleistungsarten auf der disaggregierten Ebene, bei denen die Exportabhängigkeit Deutschlands von den USA höher ist als der Durchschnitt.
- Besonders hoch ist der Anteil der USA bei den deutschen Exporten von Regierungswaren und -leistungen mit 45,4 Prozent. Diese Dienstleistungsart umfasst etwa die Dienstleistungen von extraterritorialen Organisationen wie Botschaften oder auch militärischen Einheiten. Deren Exportwert beträgt allerdings relativ geringe 3,2 Milliarden US-Dollar.
- Auf dem zweiten Platz folgen die Versicherungs- und Altersvorsorgedienstleistungen mit einem US-Anteil von 30 Prozent. Der Exportwert beträgt hier 5,2 Milliarden US-Dollar.
- Auf dem dritten Platz der deutschen Exportabhängigkeiten in die USA liegen die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit 27,8 Prozent. Der Exportwert liegt mit 11,4 Milliarden US-Dollar deutlich über dem bei den anderen aufgeführten Dienstleistungsarten. Das deckt sich mit der Tatsache, dass Deutschland bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum gemäß RCA-Wert einen Spezialisierungsvorteil hat.

Abbildung 7-3b stellt die **Importabhängigkeit** Deutschlands von den USA im Dienstleistungshandel dar.

- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten hat Deutschland im Jahr 2023 10,3 Prozent seiner Dienstleistungen aus den USA importiert. Diese Importe haben einen Gesamtwert von rund 53 Milliarden US-Dollar. Damit liegt der Importwert unter dem entsprechenden Exportwert, sodass Deutschland im Jahr 2023 im Dienstleistungshandel mit den USA einen kleinen Überschuss in Höhe von rund 6 Milliarden US-Dollar verzeichnen konnte.
- Die Post- und Kurierdienste stehen auf der Liste der deutschen Importabhängigkeiten von den USA ganz oben mit 49 Prozent, gefolgt von den Regierungswaren und -leistungen mit 28,4 Prozent.
- Erst auf dem vierten Platz folgen die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit 23,3 Prozent und einem Importwert von 5,3 Milliarden US-Dollar. Die Importabhängigkeit der EU von den USA ist bei dieser Dienstleistungsart mit einem US-Anteil von rund 67 Prozent deutlich höher. Ähnlich verhält es sich bei den Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen.

Abbildung 7-3: Deutsche Export- und Importabhängigkeit von der USA nach disaggregierter Dienstleistungsart

Anteil der USA am deutschen Dienstleistungshandel nach Dienstleistungsart in Prozent, Dienstleistungsarten auf 2-Steller und 3-Steller-Ebene, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

7.2.2 Abhängigkeiten Deutschlands von China im Dienstleistungshandel

China gehört zwar nicht zu den Top-Partnerländern Deutschlands im Dienstleistungshandel (Abbildung 7-2), allerdings geraten Abhängigkeiten vom Reich der Mitte auf allen Ebenen zunehmend in den Fokus.

Daher stellt Abbildung 7-4a die **Exportabhängigkeit** Deutschlands von China im Dienstleistungshandel auf der tiefsten verfügbaren Ebene (2- oder 3-Steller) dar. Folgendes kann dabei festgestellt werden:

- Im Durchschnitt über alle Dienstleistungsarten hat Deutschland im Jahr 2023 lediglich 4,4 Prozent seiner Dienstleistungen nach China exportiert. Diese Exporte haben einen Gesamtwert von 19,7 Milliarden US-Dollar. Das ist lediglich knapp ein Drittel des Exportwerts in die USA.
- Selbst bei der Dienstleistungsart mit der höchsten deutschen Exportabhängigkeit von China, den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum, beträgt der Anteil Chinas lediglich 9,1 Prozent. Das ist erneut deutlich unter dem Wert für die USA (27,8 Prozent), auch was den Importwert in Höhe von 5,3 Milliarden US-Dollar betrifft.

Mit Blick auf die Importseite stellt Abbildung 7-4b die **Importabhängigkeit** Deutschlands von China im Dienstleistungshandel auf der tiefsten verfügbaren Ebene (2- oder 3-Steller) dar. Folgendes kann dabei festgestellt werden:

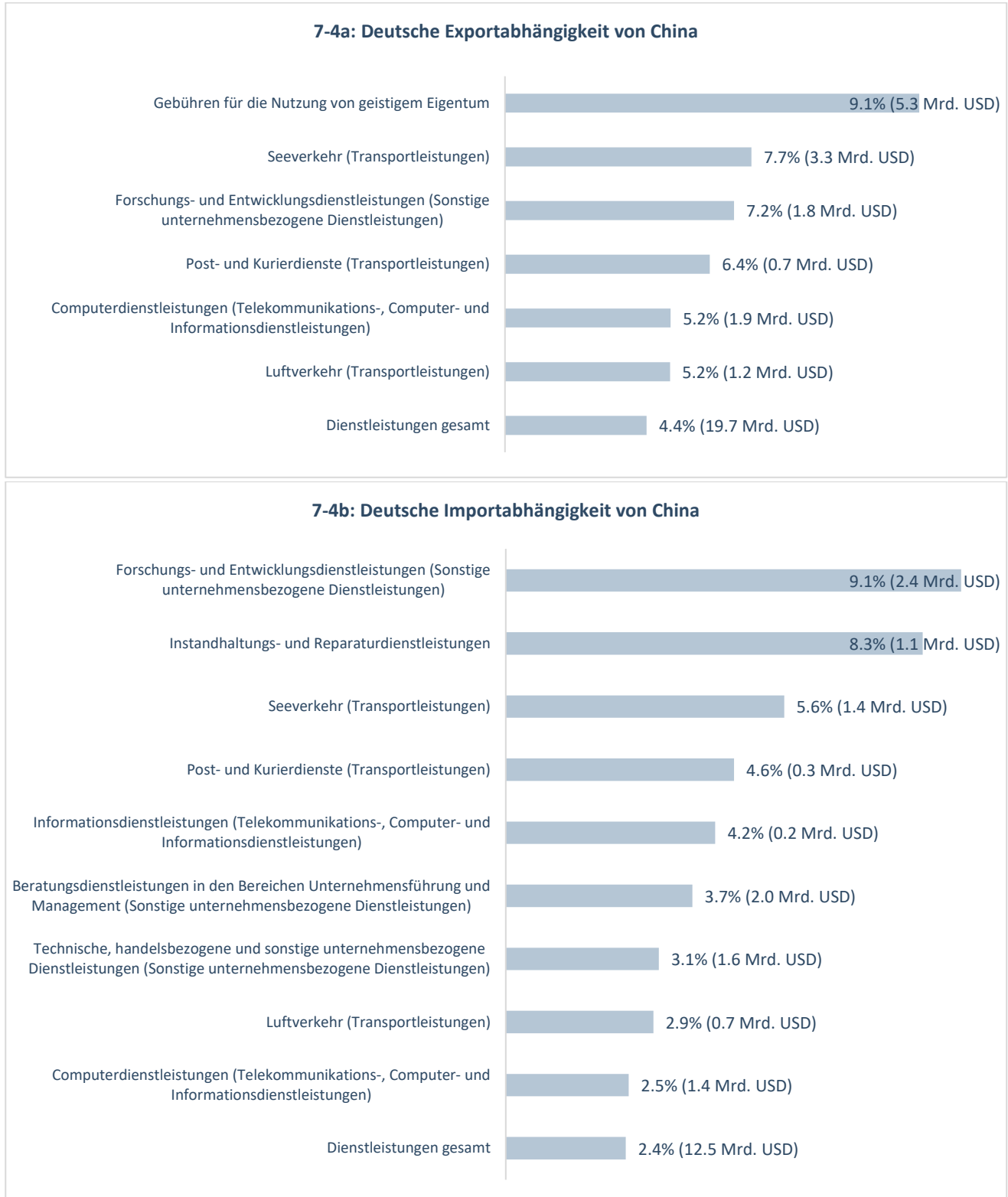
- Im Vergleich zur Exportseite ist die durchschnittliche Importabhängigkeit Deutschlands von China über alle Dienstleistungsarten hinweg mit 2,4 Prozent nochmals niedriger. Das unterstreicht, dass China, mit Stand zum Jahr 2023, im Dienstleistungshandel noch weit entfernt ist von der Stellung, die das Land mittlerweile im Warenhandel hat. Der Importwert aus China beläuft sich lediglich auf 12,5 Milliarden US-Dollar, der Import aus den USA ist mehr als viermal so hoch.
- Auch gegenüber China hat Deutschland im Jahr 2023 somit im Dienstleistungshandel einen leichten Überschuss von 7,2 Milliarden US-Dollar erzielen können.
- Auf der Importseite beläuft sich der China-Anteil bei der Dienstleistungsart mit der höchsten deutschen Importabhängigkeit von China, die Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen, lediglich auf 9,1 Prozent. Bei der Obergruppe dieser Dienstleistungsart, den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen, kann China auch einen kleinen Spezialisierungsvorteil erzielen.

In der **Gesamtschau** lässt sich festhalten, dass Deutschland im Dienstleistungshandel deutlich abhängiger von den USA ist als von China. Insbesondere betrifft das sowohl export- als auch importseitig die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum, insbesondere wenn man neben dem Anteil auch den Wert der Im- und Exporte berücksichtigt.

Hingegen können, zum Datenstand 2023, mit Bezug zu China keine großen Abhängigkeiten Deutschlands im Dienstleistungshandel auf dieser Gliederungsebene festgestellt werden. Selbst bei den Dienstleistungsarten mit den höchsten Import- bzw. Exportabhängigkeiten liegt der Anteil Chinas bei den verschiedenen Dienstleistungsarten lediglich im einstelligen Bereich. Ganz ausschließen lassen sich diese Abhängigkeiten mit den vorhandenen Daten aber auch nicht, da China seit 2023 wahrscheinlich auch im Dienstleistungshandel zugelegt hat und da die Gliederungsebene beim Dienstleistungshandel nicht disaggregiert genug ist, um auf sehr granularer Ebene Abhängigkeiten aufzuspüren.

Abbildung 7-4: Deutsche Export- und Importabhängigkeit von China nach disaggregierter Dienstleistungsart

Anteil Chinas am deutschen Dienstleistungshandel nach Dienstleistungsart in Prozent, Dienstleistungsarten auf 2-Steller und 3-Steller-Ebene, 2023



Anmerkungen: Die verwendeten Dienstleistungsdaten beruhen auf der Messmethode „balanced“.

Quellen: OECD-WTO BaTIS; Institut der deutschen Wirtschaft

8 Fazit

Die Bedeutung des globalen Dienstleistungshandels hat in den letzten Jahren stark zugenommen. So erreichte der Dienstleistungsexport gemessen an den weltweiten Gesamtexporten im Jahr 2023 einen Anteil von über 27 Prozent, in der EU gar von rund 33 Prozent. Gegenüber 2010 ist das global gesehen eine Steigerung um 6 Prozentpunkte, für die EU gar um rund 8 Prozentpunkte. In Deutschland war der Anteil des Dienstleistungsexports mit rund 24 Prozent noch etwas geringer, was auch eine Folge des starken Industriesektors hierzulande ist. Doch selbst in Deutschland ist der Anteil der Dienstleistungen am Gesamtexport seit 2010 um 7 Prozentpunkte gestiegen.

Die Relevanz des Dienstleistungshandels nimmt auch deshalb zu, weil dessen Wachstumsdynamik, anders als im Warenhandel, hoch bleibt. So ist der Weltdienstleistungsexport in den letzten zehn Jahren nominal um 60 Prozent gewachsen, während der Warenexport in derselben Zeit weniger als halb so viel zugenommen hat. Vor allem in den letzten drei Jahren seit der Coronapandemie ist der globale Dienstleistungsexport weiter kräftig gewachsen, während der Warenexport nur moderat zugelegt hat oder sogar rückläufig war. In der EU hat sich der Dienstleistungsexport zwischen 2005 und 2023 fast verdreifacht, in Deutschland ist er um das Zweieinhalbfache gestiegen. Der Dienstleistungshandel dürfte auch in den kommenden Jahren weiterhin deutlich stärker zulegen als der Warenhandel. Auch weil der zunehmende Protektionismus sowie die anhaltende Schwäche der deutschen Industrie, etwa aufgrund hoher Energie- und Bürokratiekosten, den Warenhandel stärker eintrübt als den Handel mit Dienstleistungen.

Bislang gibt es jedoch wenig Forschung zum Dienstleistungshandel, was lange Zeit auch am Mangel an international vergleichbaren Daten auf disaggregierter Ebene zum Dienstleistungshandel lag. Hier setzt diese Studie an, indem sie den neuen Datensatz der OECD-WTO Balanced Trade in Services Datenbank (BaTIS) für den Zeitraum 2005 bis 2023 nutzt, um den globalen und insbesondere den europäischen Dienstleistungshandel zu untersuchen, etwa auf mögliche Stärken aber auch bestehende Abhängigkeiten.

Global betrachtet ist die EU mit rund 36 Prozent (bei Einbeziehung des EU-Intrahandels) sowohl der größte Dienstleistungsexporteur als auch mit fast 35 Prozent der wichtigste Dienstleistungsimporteuer – und das mit großem Abstand. Es folgen die USA mit einem globalen Exportanteil von lediglich rund 15 Prozent und einem Importanteil von rund 12 Prozent. Allerdings haben die USA insofern eine starke Stellung im Dienstleistungshandel, da sie den größten Überschuss unter den wichtigsten Ländern im Dienstleistungshandel aufweisen. Deutschland liegt mit einem Anteil von 5,8 Prozent an den globalen Dienstleistungsexporten auf dem vierten Platz und gemessen an den globalen Dienstleistungsimporten mit 6,8 Prozent auf dem dritten Platz. Zu den wichtigsten Ländern im globalen Dienstleistungshandel gehören ansonsten noch das UK, China und Frankreich. Der Anteil Chinas am globalen Dienstleistungshandel ist aber verglichen mit dem im Warenhandel deutlich geringer. Zudem hatte China im Dienstleistungshandel ein Defizit.

Eine zentrale Analysefrage in diesem Report ist, bei welchen Dienstleistungsarten die EU und Deutschland Exportstärken oder möglicherweise sogar eine relativ dominante Exportposition haben. Dabei zeigt sich:

- Bei nahezu allen der sechs wichtigsten übergeordneten Dienstleistungsarten weist die EU den höchsten Weltexportanteil im internationalen Vergleich auf. Besonders hoch ist die globale Relevanz der EU bei Telekommunikations-, EDV- und Informationsdienstleistungen mit über 48 Prozent, was besonders auf Computerdienstleistungen zurückgeht. Die EU steht hier also für fast die Hälfte der globalen Exporte. Zudem konnte die EU bei einzelnen Dienstleistungsarten ihren globalen Anteil seit 2010 stark ausbauen, etwa bei Post- und Kurierdiensten.

- Den höchsten Weltexportanteil hatte Deutschland bei den Post- und Kurierdiensten mit 28 Prozent im Jahr 2023. Dies stellt eine sehr deutliche Steigerung im Vergleich zu den Vorjahren dar. So hatte der Anteil im Jahr 2010 noch lediglich bei 13,1 Prozent gelegen.
- Die USA nehmen gemessen an ihrem Weltexportanteil vor allem bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum eine starke Position ein mit einem sehr hohen globalen Anteil von 36 Prozent.
- Entgegen dem Trend von China als Exportweltmeister im Warenhandel hinkt das Land im Dienstleistungshandel gemessen am Weltexportanteil durchweg klar hinterher. Am besten schneidet China noch bei den Transportdienstleistungen ab mit einem Weltexportanteil von 6,1 Prozent. Besonders niedrig ist der Anteil dagegen bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum mit lediglich 1,1 Prozent.

Für die EU hat die Bedeutung des Intrahandels bei Dienstleistungen in den letzten Jahren leicht zugenommen, er liegt aber immer noch fast gleichauf mit dem Extrahandel. Das ist ein Unterschied zum Warenhandel, wo der Intrahandel deutlich wichtiger ist, da hier die innereuropäischen Handelshürden weit geringer sind.

Besonders eng sind die Handelsbeziehungen der EU und Deutschlands im Dienstleistungshandel mit den USA. Für beide sind die USA sowohl im Export als auch Import der mit Abstand wichtigste Handelspartner. Anders als im Warenhandel hatte die EU auch ein Handelsdefizit gegenüber den USA im Dienstleistungsbereich in Höhe von rund 95 Milliarden US-Dollar. China hingegen ist, anders als im Warenhandel, insbesondere für Deutschland im Dienstleistungshandel weniger relevant. Sowohl die EU als auch Deutschland konnten im Dienstleistungshandel mit China einen kleinen Überschuss erzielen.

Die derzeitigen Handelskonflikte machen deutlich, dass das Wissen über kritische Abhängigkeiten zentral ist. Eine Analyse der transatlantischen Abhängigkeiten im Dienstleistungshandel zeigt, dass die EU stärker von Dienstleistungsimporten aus den USA abhängig ist als von den Exporten dorthin. Das gilt insbesondere für die Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum (etwa Markenrechte oder Lizenzen für Computer-Software und Patente), wo die EU, nach starken Zuwächsen seit 2019 im Jahr 2023 rund 68 Prozent ihrer Importe aus den USA bekommen hat, oder für Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen mit einem US-Anteil von knapp 47 Prozent, aber auch Finanzdienstleistungen. Dies muss bei einer möglichen Ausweitung des aktuellen Handelskonflikts auf den Dienstleistungshandel, etwa mit Blick auf den Zugang von US-Tech Unternehmen, berücksichtigt werden.

Umgekehrt ist aber auch die US-Exportabhängigkeit von der EU bei diesen Dienstleistungsarten besonders gewichtig. Bei beiden Dienstleistungsarten kann sie einen Überschuss im Handel mit der EU erzielen. Das unterstreicht die wechselseitigen transatlantischen Abhängigkeiten auch im Dienstleistungshandel. So gehen rund 50 Prozent der US-Exporte bei den Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum in die EU, bei den Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen sind es rund 46 Prozent. Das zeigt, dass die EU ein wesentlicher und schwer verzichtbarer Absatzmarkt etwa für die US-Tech-Unternehmen ist, dessen Wichtigkeit seit 2019 auch noch einmal zugenommen hat.

Dagegen sind sowohl die EU als auch Deutschland nur in einem sehr geringen Ausmaß vom Dienstleistungshandel mit China abhängig. Wenn überhaupt, besteht auf der Importseite am ehesten noch eine Abhängigkeit der EU von chinesischen Bauleistungen mit einem Anteil von 20,5 Prozent. Dagegen ist China im Dienstleistungshandel sehr viel eher abhängig von der EU. Das gilt insbesondere für die Importe aus der EU, etwa bei Computerleistungen mit einem EU-Anteil von rund 43 Prozent oder auch der Gebühr zur Nutzung von geistigem Eigentum mit einem EU-Anteil von knapp 32 Prozent. Das steht im Kontrast zum Warenhandel, wo die Importabhängigkeit der EU von China seit Jahren ansteigt.

Vor dem Hintergrund dieser ausführlichen Analyse lassen sich folgende Empfehlungen ableiten:

- Die OECD-WTO-BaTIS-Daten ermöglichen zwar erstmals einen globalen Vergleich des Dienstleistungshandels auf einigermaßen disaggregierter Ebene. Auch der verfügbare Zeitraum bis 2023 ist noch recht aktuell. Aber aufgrund der Dynamik im Dienstleistungshandel wären Daten am ganz aktuellen Rand vorteilhaft. Zudem sind die Daten auf der 2- und 3-Steller-Ebene noch nicht disaggregiert genug, um die Stärken einzelner Länder, aber auch mögliche größere Abhängigkeiten oder Chokepoints im Dienstleistungshandel treffsicher identifizieren zu können. Im Warenhandel ist dies aufgrund der Verfügbarkeit von sehr disaggregierten Daten bis zur 6-Steller-Ebene, in einzelnen Ländern bis zur 10-Steller-Ebene (siehe u.a. Sultan / Matthes, 2025), deutlich besser möglich. Daher braucht es international vergleichbare Daten zum globalen Dienstleistungshandel auf stark disaggregierter Ebene bis zum aktuellen Rand.
- Die Analyse hat gezeigt, dass für die EU auch im Dienstleistungshandel der Intrahandel im Vergleich zum Extrahandel zugenommen hat. Aber im Vergleich zum Warenhandel ist das Verhältnis zugunsten des Intrahandels immer noch gering. Das verdeutlicht, dass tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse im EU-Binnenmarkt insbesondere bei Dienstleistungen noch stark wirken. So entsprechen diese gemäß Berechnungen des IWF oder der EZB einem Zolläquivalent von 100 bis 110 Prozent (IWF, 2024 Lagarde, 2025). Diese gilt es konsequent abzubauen. Dies empfehlen etwa auch Enrico Letta (Letta, 2024) und Mario Draghi (Draghi et al., 2024) in ihren entsprechenden Berichten für die Europäische Kommission.
- Angesichts von zunehmendem Protektionismus im Warenhandel dürfte die Bedeutung des globalen Dienstleistungshandels noch weiter zunehmen. Jedoch sind die Handelsbarrieren in diesem Bereich immer noch relativ hoch. Daher sollte auch auf multilateraler Ebene eine weitere Liberalisierung mit Nachdruck angestrebt werden.
- Die wachsende Bedeutung des Dienstleistungshandels macht ihn für strategische Kooperationen interessant. So könnte die EU für Bereiche des Dienstleistungshandels, die bisher noch nicht im WTO-Kontext geregelt sind, mit den CTPPP-Mitgliedstaaten etwa, beim Abbau von Handelsbarrieren kooperieren.
- Die Abhängigkeitsanalyse zeigt, dass insbesondere die gegenseitigen Verflechtungen im transatlantischen Dienstleistungshandel recht eng sind. Zwar ist der europäische Markt für die USA im Dienstleistungsbereich generell, aber insbesondere bei den Gebühren für geistiges Eigentum oder Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen schwer verzichtbar. Gleichzeitig ist die EU aber auch stark von Dienstleistungsimporten aus den USA abhängig, wie etwa bei Nutzung von Software oder Patenten. Diese gegenseitigen Verwundbarkeiten machen deutlich, dass eine Ausweitung des Handelskonflikts auf den Dienstleistungsbereich mit erheblichen Verlusten für beide Seiten einhergehen würde. Im besten Fall kommt es demnach nicht dazu.
- Bei fortwährender Aggression von Seiten der USA im Handelsstreit ist es geboten, das Anti-Coercion-Instruments der EU in Gang zusetzen, um Druck auf die USA aufzubauen. Dies würde auch die Beschränkung des Dienstleistungshandels, etwa durch eine EU-weite Digitalsteuer, ermöglichen. Das erscheint vom Prinzip sinnvoll, da etwa die US-Tech-Konzerne stark vom europäischen Markt profitieren. Konkret hängt die Sinnhaftigkeit aber von der genauen Ausgestaltung der Digitalsteuer ab, wie etwa deren Anknüpfungspunkt, um den Schaden für die EU möglichst klein zu halten (Sultan/Förster, 2025). Das Ansetzen an Online-Werbung oder an dem Verkauf von Nutzerdaten schädigt bei bezahlungsfreien Angeboten die Endnutzer in der EU eher nicht. Allerdings sind Zwischenanbieter betroffen, die Werbung schalten oder Nutzerdaten kaufen, doch bei diesen Gütern gibt es viele alternative Möglichkeiten.

Zu berücksichtigen ist zudem die Marktmacht der jeweiligen US-Tech-Unternehmen in ihrem Segment, was entscheidend vom Netzwerkeffekt und ebenfalls von der Verfügbarkeit von alternativen Anbietern abhängt. Die oft hohe Marktkonzentration von US-Anbietern bei digitalen Dienstleistungen rechtfertigt zumindest die Erwägung, gezielte Anreize für den Aufbau europäischer Alternativen zu setzen sowie Nutzer zum Wechsel anzureizen, wo das ohne zu große Nutzeneinbußen möglich ist.

Abstract

The significance of global trade in services has increased substantially in recent years. In 2023, exports of services accounted for over 27 percent of total global exports, and even around 33 percent within the EU. Compared to 2010, this represents a global increase of 6 percentage points and an increase of approximately 8 percentage points for the EU. In Germany, the share of service exports was somewhat lower at around 24 percent, which is partly due to the strength of its industrial sector. Nevertheless, even in Germany, the share of services in total exports has risen by 7 percentage points since 2010.

The relevance of trade in services is also growing because its growth dynamics remain strong—unlike in goods trade. Over the past ten years, global service exports have grown nominally by 60 percent, while goods exports have increased by less than half that amount. Particularly in the last three years since the COVID-19 pandemic, global service exports have continued to expand robustly, whereas goods exports have grown only moderately or even declined. Within the EU, service exports have nearly tripled between 2005 and 2023, while Germany's have increased by a factor of 2.5. Service trade is expected to continue growing significantly faster than goods trade in the coming years, not least because rising protectionism and the persistent weakness of German industry—due to high energy and regulatory costs—are weighing more heavily on goods trade than on services trade.

However, research on trade in services remains limited, largely due to the historical lack of internationally comparable, disaggregated data. This study addresses that gap by using the new OECD-WTO Balanced Trade in Services (BaTIS) database for the period 2005 to 2023 to examine global and, in particular, European trade in services, identifying potential strengths as well as existing vulnerabilities.

From a global perspective, the EU is by far the largest exporter of services, accounting for around 36 percent of global exports (including intra-EU trade), and the largest importer, with nearly 35 percent. The United States follow with a global export share of only about 15 percent and an import share of around 12 percent. However, the U.S. hold a strong position in services trade by maintaining the largest surplus among major countries. Germany ranks fourth globally in service exports with a share of 5.8 percent and third in imports with 6.8 percent. Other key players in global services trade include the UK, China, and France. China's share in services trade is significantly lower compared to its role in goods trade, and it runs a deficit in services.

A central question in this report is which service categories the EU and Germany dominate or hold strong export positions in. Key findings include:

- For nearly all six major service categories, the EU has the highest global export share. Its global relevance is particularly pronounced in telecommunications, computer and information services, where it accounts for over 48 percent—driven mainly by computer services.
- Germany's highest global export share is in postal and courier services, reaching 28 percent in 2023—a sharp increase from 13.1 percent in 2010.
- The U.S. hold a strong position in charges for the use of intellectual property, with a global share of 36 percent.

- Contrary to its dominance in goods trade, China lags significantly in services trade. Its best performance is in transport services, with a global export share of 6.1 percent, while its share in intellectual property charges is only 1.1 percent.

For the EU, the importance of intra-EU trade in services has increased slightly in recent years but remains nearly equal to extra-EU trade. This contrasts with goods trade, where intra-EU trade is far more significant due to lower internal trade barriers.

EU and German service trade relations are particularly close with the U.S., which is by far the most important partner for both exports and imports. Unlike in goods trade, the EU runs a services trade deficit with the U.S., amounting to around \$95 billion. China, by contrast, is far less relevant for Germany in services trade, and both the EU and Germany maintain a small surplus in services trade with China.

Current trade conflicts highlight the importance of understanding critical dependencies. An analysis of transatlantic dependencies shows that the EU is more reliant on service imports from the U.S. than vice versa. This particularly applies to intellectual property charges (e.g., such as trademark rights or licenses for computer software and patents), where 68 percent of EU imports came from the U.S. in 2023, and in research and development services, with a U.S. share of nearly 47 percent. This must be considered in any potential extension of trade conflicts to services, especially regarding access to U.S. tech firms.

Conversely, U.S. export dependence on the EU in these service categories is also significant. Around 50 percent of U.S. exports of intellectual property charges and 46 percent of R&D services go to the EU, underscoring the EU's role as an indispensable market for U.S. tech companies—a role that has grown since 2019.

By contrast, both the EU and Germany are only minimally dependent on services trade with China. If any dependency exists, it is on the EU's import side for construction services, with a share of 20.5 percent. China, however, is far more dependent on the EU for services imports, particularly in computer services (43 percent EU share) and intellectual property charges (nearly 32 percent EU share). This contrasts sharply with goods trade, where EU import dependence on China has been rising for years.

Based on this analysis, the following recommendations can be derived:

- The OECD-WTO BaTIS data does enable a global comparison of trade in services at a reasonably disaggregated level for the first time and the period covered (up to 2023) is still quite relevant. However, given the dynamic nature of trade in services, more recent data would be advantageous. In addition, the data at the 2- and 3-digit levels is not yet sufficiently disaggregated to accurately identify the strengths of individual countries as well as possible major dependencies or chokepoints in trade in services. As for goods trade, this can be easily done due to the availability of highly disaggregated data up to the 6-digit level, and in some countries up to the 10-digit level (refer to, among others, Sultan/Matthes, 2025). Therefore, internationally comparable data on global trade in services up to the most recent data available is needed at a highly disaggregated level.
- The analysis shows that intra-EU trade in services has grown relatively to extra-EU trade but remains low compared to goods trade. This reflects significant tariff and non-tariff barriers within the EU single market, equivalent to a tariff of 100–110 percent according to IMF and ECB estimates. These barriers should be systematically reduced, as recommended by Enrico Letta and Mario Draghi in their reports for the European Commission.

- Given rising protectionism in goods trade, the importance of global services trade will continue to grow. However, trade barriers in this area remain relatively high, making further liberalization essential at the multilateral level.
- The growing importance of services trade makes it a promising area for strategic cooperation. For example, the EU could collaborate with CPTPP member states to reduce barriers in service sectors not yet covered under WTO rules.
- The dependency analysis shows that transatlantic interconnections in services trade are close. The EU market is indispensable for the U.S., particularly in intellectual property and R&D services, while the EU is highly dependent on U.S. imports in areas such as software or use of patents. These mutual vulnerabilities underscore that any escalation of trade conflicts into the services trade sector would entail significant losses for both sides. In the best-case scenario, it therefore, doesn't come to that.
- In the event of continued aggression on the part of the US in the trade dispute, it is necessary to activate the EU's anti-coercion instruments in order to put pressure on the US. This would also make it possible to restrict trade in services, for example through an EU-wide digital service tax. In principle, this seems sensible, as U.S. tech companies in particular benefit significantly from the European market. However, the concrete usefulness depends on the exact design of the digital service tax, for example its taxable nexus, in order to keep potential damage to the EU as small as possible (Sultan/Förster, 2025). Targeting online advertising or the sale of user data would generally not harm end users in the EU in the case of free services. However, intermediaries that place advertising or purchase user data would be affected—although for these goods, many alternative providers exist.

Moreover, the market power of the respective U.S. tech companies in their segments must be taken into account, which depends heavily on network effects and also on the availability of alternative providers. The frequently high market concentration of U.S. providers in digital services at least justifies considering targeted incentives to foster the development of European alternatives, as well as encouraging users to switch where this is possible without significant losses in utility.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 3-1: Übersicht über globale Relevanz verschiedener Dienstleistungsarten	14
---	----

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1-1: Entwicklung des globalen Waren- und Dienstleistungsexports	7
Abbildung 1-2: Anteil Dienstleistungsexporte an Gesamtexporten	8
Abbildung 1-3: Veränderung von Waren- und Dienstleistungsexporten zwischen 2010 und 2024	9
Abbildung 2-1: Dienstleistungsexporte ausgewählter Länder/Regionen gemäß verschiedener Messmethoden	11
Abbildung 3-1: 10 Top-Dienstleistungsexporteure	12
Abbildung 3-2: 10 Top-Dienstleistungsimporteure	13
Abbildung 4-1: Dienstleistungsbilanz der Top-6-Länder	15
Abbildung 4-2: Anteil der Dienstleistungsarten für die Top-6-Länder im Dienstleistungshandel	17
Abbildung 4-3: Spezialisierung bei Dienstleistungsarten im internationalen Vergleich	19
Abbildung 5-1: Weltexportanteil für die wichtigsten Dienstleistungsarten	21
Abbildung 5-2: Dienstleistungsarten mit überdurchschnittlichem Weltexportanteil der EU inklusive Intrahandel	23
Abbildung 5-3: Dienstleistungsarten mit überdurchschnittlichen Weltexportanteil Deutschlands	24
Abbildung 6-1: Entwicklung des europäischen Waren- und Dienstleistungsexports	25
Abbildung 6-2: Relevanz von Intra- und Extra-EU-Dienstleistungshandel	26
Abbildung 6-3: Wichtigste Export- und Importdrittländer der EU im Dienstleistungshandel	27
Abbildung 6-4: Wichtigste Export- und Importpartnerländer der USA	27
Abbildung 6-5: Transatlantischer Waren- und Dienstleistungshandel im Vergleich	28
Abbildung 6-6: Struktur der transatlantischen Dienstleistungsbeziehung	29
Abbildung 6-7: Handelsbilanz der EU mit den USA für einzelne wichtige Dienstleistungsarten	30
Abbildung 6-8: EU-Export- und Importabhängigkeit von der USA nach disaggregierter Dienstleistungsart	33
Abbildung 6-9: US-Export- und Importabhängigkeit von der EU nach disaggregierter Dienstleistungsart	35
Abbildung 6-10: Wichtigste Export- und Importpartnerländer Chinas im Dienstleistungshandel	36
Abbildung 6-11: EU-China Waren- und Dienstleistungshandel im Vergleich	37
Abbildung 6-12: Struktur der Dienstleistungsbeziehung zwischen der EU und China	38
Abbildung 6-13: EU-Export- und Importabhängigkeit von China nach disaggregierter Dienstleistungsart	40
Abbildung 6-14: Chinesische Export- und Importabhängigkeit von der EU nach disaggregierter Dienstleistungsart	42
Abbildung 7-1: Entwicklung des deutschen Waren- und Dienstleistungsexports	43
Abbildung 7-2: Wichtigste Export- und Importpartner Deutschlands im Dienstleistungshandel	44

Abbildung 7-3: Deutsche Export- und Importabhängigkeit von der USA nach disaggregierter Dienstleistungsart..... 46

Abbildung 7-4: Deutsche Export- und Importabhängigkeit von China nach disaggregierter Dienstleistungsart..... 48

Literaturverzeichnis

Abel-Koch, Jennifer, 2018, Internationaler Dienstleistungshandel – auch der deutsche Mittelstand ist aktiv, KfW Research Fokus Volkswirtschaft, Nr. 212, Frankfurt a. M.

Beinlich, Holger, 2018, Historische und aktuelle Perspektiven im Dienstleistungshandel, in: Wirtschaftsdienst, 98. Jg., Nr. 13, S. 8–12

Bickenbach, Frank, et al., 2025, Transatlantic Ties beyond Goods Trade: Significance and Policy Implications of EU-U.S. Services Trade, Kiel Policy Brief, Nr. 193, Kiel

Draghi, Mario et al., 2024, The future of European competitiveness, https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en [19.12.2025]

IMF – International Monetary Fund, 2024, Regional Economic Outlook – Europe, <https://www.imf.org/en/-/media/files/publications/reo/eur/2024/october/english/text.pdf> [19.12.2025]

Financial Times, 2025, Washington threatens Europe over treatment of tech giants, <https://www.ft.com/content/001de711-619f-4dbf-b77a-40c53287a8a4> [19.12.2025]

Lagarde, Christine, 2025, From resilience to strength: unleashing Europe’s domestic market, Speech by Christine Lagarde, President of the ECB, at the 35th Frankfurt European Banking Congress, <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2025/html/ecb.sp251121~bd4c7eacd0.en.html#:~:text=Today%2C%20despite%20more%20than%2030,%25%20and%2065%25%2C%20respectively.> [8.1.2026]

Langhammer, Rolf, 2024, Germany’s Role as a Trader in Services: Difficult Factfinding and Uncertain Prospects, Kiel Policy Brief, Nr. 166, Kiel

Letta, Enrico, 2024, Much more than a market, <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf> [19.12.2025]

Matthes, Jürgen, 2022, Gegenseitige Abhängigkeit im Handel zwischen China, der EU und Deutschland, IW-Report, Nr. 35, Köln

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2025, The OECD-WTO Balanced Trade in Services Database (BaTIS), https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/02/the-oecd-wto-balanced-trade-in-services-database-batis_20983745/c321a7a7-en.pdf [5.1.2026]

Sultan, Samina / Förster, Henrik, 2025, Digitalsteuern als Gegenmaßnahme im US-Handelsstreit?, IW-Kurzbericht, Nr. 47, Köln

Sultan, Samina / Matthes, Jürgen, 2025, Importabhängigkeit der USA von der EU. Eine detaillierte Bestandsaufnahme, Studie gefördert durch das Auswärtige Amt, IW-Report, Nr. 41, Köln

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development, 2024, Trade in Services – Annual Bulletin 2023, https://unctad.org/system/files/official-document/statinf2024d4_en.pdf [19.12.2025]

Walter, Jens / Lohner, Simon, 2015, Entwicklungen im Waren- und Dienstleistungshandel Deutschlands Autoren, Deutsche Bundesbank, Frankfurt a. M.

WTO – World Trade Organization, 2015, Trade in Services : The most dynamic segment of international trade, https://www.wto.org/english/thewto_e/20y_e/services_brochure2015_e.pdf [5.12.2025]

WTO – World Trade Organization, 2019, The future of services trade, Genf, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr19_e.htm [5.12.2025]

WTO – World Trade Organization, 2025, Global Trade Outlook and Statistics, April 2025, Genf, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_outlook25_e.pdf [8.1.2026]