

Wirtschaftliche Entwicklung in den USA und in der EU

1. Einleitung

Bei einem Vergleich der wirtschaftlichen Entwicklung in den USA und in Europa stellt sich zunächst die Frage, was genau unter „Europa“ zu verstehen ist. Ökonomische Daten für ganz Europa sind nicht verfügbar, und eine Gesamtbetrachtung des Kontinents macht auch wenig Sinn. Aber selbst eine Beschränkung auf die Europäische Union (EU) löst dieses Problem nicht vollständig. Eine Betrachtung der USA und der EU vergleicht einen Bundesstaat, dessen Territorium im Prinzip seit der Aufnahme Alaskas und Hawaiis als 49. und 50. Bundesstaat im Jahr 1959 unverändert ist, mit einem Zusammenschluss souveräner Einzelstaaten. Zudem hat sich seit der Gründung der ersten Vorgängerorganisation nicht nur der Name, sondern auch die Zusammensetzung der heutigen EU immer wieder geändert. Der europäische Einigungsprozess begann im Jahr 1951 mit der Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl durch die sechs Staaten Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Belgien, Luxemburg und Niederlande. Nach den diversen Erweiterungen hatte als EU nach dem Beitritt Kroatiens zum 1.7.2013 und vor dem Austritt des Vereinigten Königreichs zum 31.1.2020 im bisherigen Maximum 28 Mitgliedstaaten. Gegenwärtig, Mitte 2025, hat die EU 27 Mitgliedstaaten, und die wirtschaftlichen Analysen in diesem Beitrag beziehen sich auf diesen Gebietsstand. Hinsichtlich der Datenverfügbarkeit besteht die Herausforderung, dass etwa bei Eurostat oder in der AMECO-Datenbank¹ der Europäischen Kommission die Zeitreihen für die EU-27 in der Regel nur bis zum Jahr 1995 zurückgerechnet vorliegen. Für die in diesem Beitrag verwendeten längerfristigen Vergleiche wurden diese Zeitreihen mit Daten für die EU-15 rückverkettet. Bei der EU-15 handelt es sich um das Aggregat jener 15 Mitgliedstaaten, die bis zur ersten Runde der Osterweiterung im Jahr 2004 die EU bildeten. Für die EU-15 liegen die Daten zumeist ab 1960 vor. Als weitere Besonderheit gilt es hier noch zu beachten, dass

¹ https://dashboard.tech.ec.europa.eu/qs_digit_dashboard_mt/public/sense/app/667e9fba-eea7-4d17-abfo-ef20f6994336/sheet/f38b3b42-402c-44a8-9264-9d422233add2/state/analysis



This work is licensed under a Creative Commons attribution 4.0 international license (CC BY 4.0)
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>
https://doi.org/10.56560/isbn.978-3-7011-0559-5_11

für den Zeitraum 1960 bis 1990 oft noch eine weitere Rückverkettung notwendig ist, weil die AMECO-Datenbank für den Zeitraum 1960 bis 1990 Daten für Westdeutschland beinhaltet und Daten für die EU-15 mit Gesamtdeutschland nur ab 1991 vorliegen. Die EU-15-Zeitreihen mit Gesamtdeutschland ab 1991 wurden auf Basis der Zeitreihen der EU-15 mit Westdeutschland bis 1990 rückverkettet.

2. Wirtschaftliche Beziehungen zwischen den USA und der EU

Für die heutige EU sind die USA mit einem Anteil von rund 21 % der wichtigste Handelspartner, wenn Waren und Dienstleistungen zusammengefasst werden. Auch der kurzfristige Einbruch des Außenhandels aufgrund der Corona-Pandemie im Jahr 2020 hat nichts Grundlegendes an der Reihenfolge der wichtigsten Partnerländer geändert. Zwar hat während der Jahre 2020 und 2021 China vorübergehend von der Nachfrageverlagerung von Dienstleistungen, deren Konsum wegen der Lockdowns zeitweise nur sehr eingeschränkt möglich war, hin zu Waren, und vom Boom der Nachfrage nach medizinischen Gütern sowie Ausrüstungen der Informations- und Kommunikationstechnologie profitiert.² Aber diese temporären Verschiebungen haben sich nach Ende der Pandemiemaßnahmen und der Wiederherstellung der während der Pandemie gestörten globalen Lieferketten rasch wieder normalisiert. Tabelle 1 zeigt jeweils die Summe aus den Exporten und Importen für den gesamten Außenhandel der EU-27 (ohne Intra-Handel, also ohne die Exporte und Importe zwischen den EU-Mitgliedsländern) sowie unterteilt nach Waren und Dienstleistungen. Beim Warenhandel war vorübergehend China wichtiger als die USA, dies hat sich inzwischen aber wieder geändert. Zudem spielt beim grenzüberschreitenden Austausch von Dienstleistungen China keine große Rolle für die EU, während auf die USA mehr als ein Viertel des Handelsvolumens der EU entfällt. Beim Warenhandel sind die USA der wichtigste Exportmarkt für die EU, während aus China der größte Teil der Importe stammt. Insgesamt spielt nach dem Überfall Russlands auf die Ukraine der Außenhandel mit Russland praktisch keine Rolle mehr für die Europäische Union. Dies trifft besonders auf die Dienstleistungen zu. Aber auch im Sommer 2025 gibt es noch eine gewichtige Ausnahme. So sind manche Länder bei über Pipelines transportiertem Erdgas noch immer sehr stark von Importen aus Russland abhängig. Bis Ende 2027 soll gemäß der aktuellen Pläne der Europäischen Kommission die EU vollständig unabhängig von russischem Erdgas sein.³

² Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2021), Pandemie verzögert Aufschwung – Demografie bremst Wachstum, Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2021, Essen, Kasten 1.1.

³ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_1131

Tabelle 1: Anteile der wichtigsten Länder am EU-Außenhandel im Jahr 2024

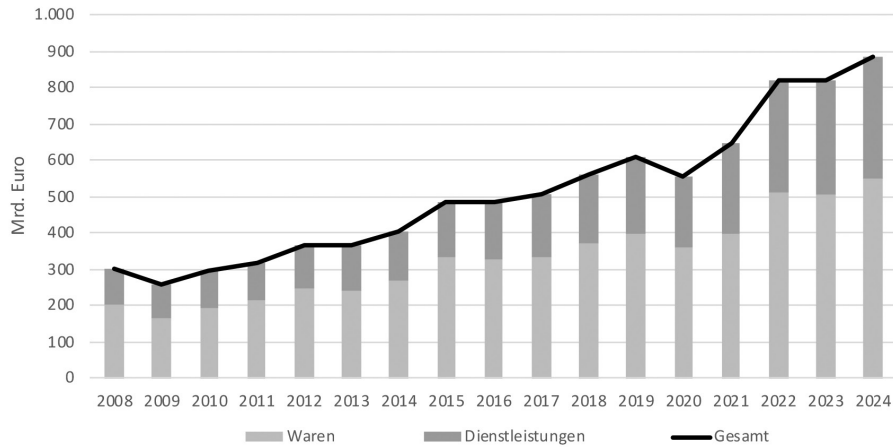
	Waren + DL		Waren		Dienstleistungen	
	Mrd. Euro	Anteil	Mrd. Euro	Anteil	Mrd. Euro	Anteil
USA	1.654,3	21,3 %	837,4	17,3 %	816,9	28,0 %
Verein. Königr.	1.078,5	13,9 %	540,1	11,1 %	538,4	18,5 %
China	908,7	11,7 %	747,0	15,4 %	161,7	5,5 %
Schweiz	550,1	7,1 %	289,5	6,0 %	260,6	8,9 %
Japan	187,1	2,4 %	125,4	2,6 %	61,7	2,1 %
Russland	79,7	1,0 %	66,8	1,4 %	12,9	0,4 %

Quellen: Eurostat; eigene Berechnungen

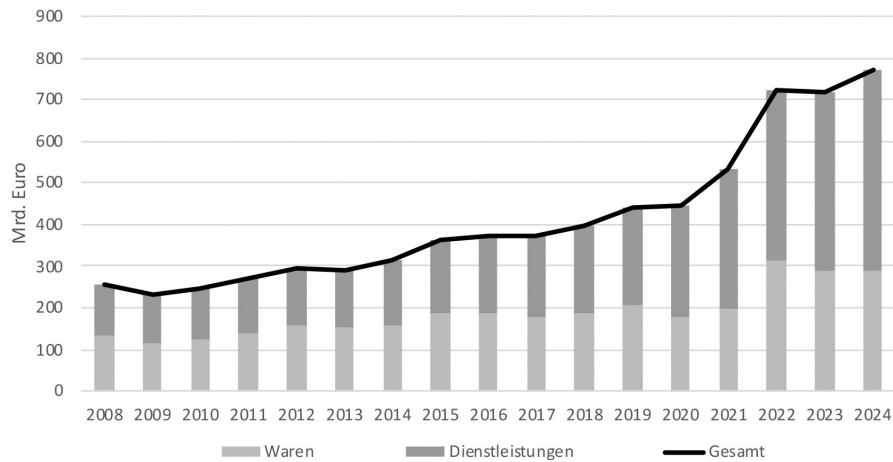
Wie Abbildung 1 zeigt, haben sich seit dem Jahr 2008 (soweit reichen die vergleichbaren Daten zurück) vor allem die Warenexporte aus der EU in die USA und die Dienstleistungsimporte aus den USA dynamisch entwickelt. Die Corona-Pandemie hat zu einem deutlichen Rückgang des grenzüberschreitenden Warenhandels im Jahr 2020 geführt, der aber rasch wieder aufgeholt wurde. Im Jahr 2024 haben die gesamten nominellen Warenausfuhren der EU (ohne den Handel innerhalb der EU) wegen der wenig dynamischen Weltkonjunktur lediglich um 1,1 %, aber die Exporte in die USA um 8,3 % expandiert. Dabei dürften in den letzten Monaten des Jahres Vorzieheffekte wegen angekündigter Anhebungen von US-Importzöllen eine Rolle gespielt haben (vgl. Abschnitt 5). Wegen der schwachen Konjunktur in der EU sanken die nominellen Wareneinfuhren insgesamt um 3,7 % und die Importe aus den USA um 0,2 %. Weitaus dynamischer war im Jahr 2024 der grenzüberschreitende Dienstleistungshandel. Hier stiegen die EU-Exporte insgesamt um 9,3 % und in die USA um 7,0 %. Die Importe legten insgesamt um 7,6 % und die Importe aus den USA um 12,6 % zu.

Abbildung 1: Entwicklung des Handels zwischen der EU und den USA

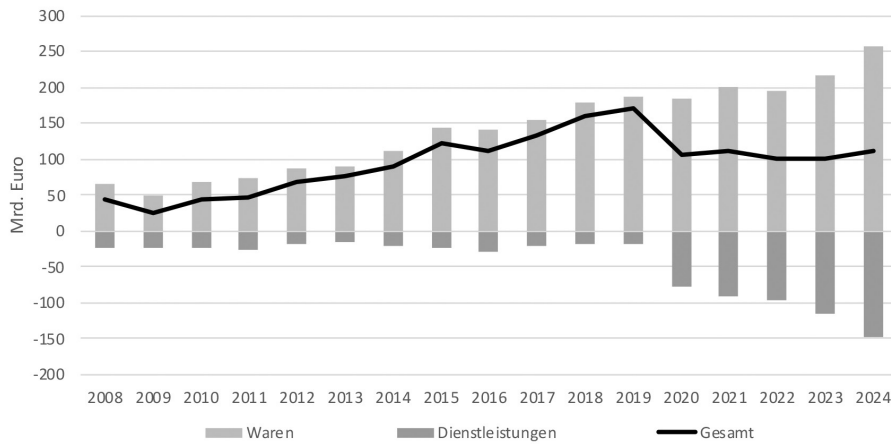
Exporte der EU



Importe der EU

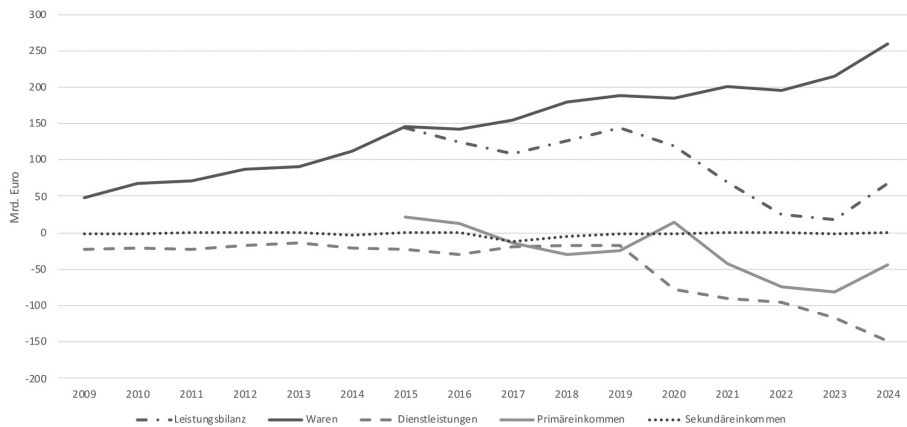


Saldo (Exporte minus Importe)



Quellen: Eurostat; eigene Darstellung

Abbildung 2: Salden der Leistungsbilanz und der Teilbilanzen zwischen EU und USA



Anmerkung: Daten zu den Primäreinkommen und dem gesamten Leistungsbilanzsaldo sind erst ab 2015 verfügbar. Quellen: Eurostat; eigene Darstellung

In der längerfristigen Betrachtung erzielt die EU im Handel mit den USA einen Exportüberschuss im Warenverkehr, während die USA einen Überschuss im Dienstleistungshandel erwirtschaften. In der gesamten Leistungsbilanz erzielt die EU mit den USA einen Überschuss (Abbildung 2). Bei den Primäreinkommen handelt es sich vor allem um Kapital- und Gewinneinkommen. Wenn etwa Investoren aus der EU Kapital in den USA anlegen und dort Zinsen und Dividenden anfallen, stellt

dies in die EU fließende Primäreinkommen dar. Umgekehrt fließen Primäreinkommen in die USA, wenn Unternehmen in US-Eigentum in der EU Gewinne erzielen und diese an die Kapitaleigner in den USA transferiert werden. Arbeitseinkommen von US-Bürgern in der EU sowie von EU-Bürgern in den USA spielen eine untergeordnete Rolle. Sekundäreinkommen umfassen regelmäßige grenzüberschreitende Zahlungen, denen keine erkennbare Leistung gegenüberstehen. Hierzu zählen beispielsweise Überweisungen der im Inland beschäftigten ausländischen Arbeitnehmer in ihre Heimatländer. Sekundäreinkommen spielen zwischen den EU und den USA, wie die Abbildung zeigt, praktisch keine Rolle.

Bei den Waren exportiert die EU in die USA vor allem Medizinprodukte und pharmazeutische Erzeugnisse, Straßenfahrzeuge, allgemeine industrielle Maschinen und deren Bestandteile. Auf der Importseite dominieren die Warengruppen Erdöl-erzeugnisse und verwandte Erzeugnisse, Medizinprodukte und pharmazeutische Erzeugnisse sowie Kraftmaschinen und Kraftmaschinenausrüstungen. Bei den Dienstleistungen entfällt der größte Teil der EU-Einfuhren aus den USA auf die Kategorien Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen (hierzu zählen etwa Forschung und Entwicklung sowie technische Dienstleistungen beispielsweise von Architekten), Telekommunikations-, EDV- und Informationsdienstleistungen sowie Verkehr. Die EU-Dienstleistungsimporte aus den USA entfallen insbesondere auf Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum, Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen, Telekommunikations-, EDV- und Informationsdienstleistungen.⁴ Während die EU beim Reiseverkehr und den Transportdienstleistungen einen Überschuss im Handel mit den USA erzielt, überwiegen bei den Finanzdienstleistungen und bei den sonstigen Unternehmensdienstleistungen die Importe aus den USA.

Auch bei den Direktinvestitionen sind die USA der wichtigste Partner der EU. Im Jahr 2023 beliefen sich nach Eurostat-Daten die Direktinvestitionsbestände der EU in den USA auf 2.437 Mrd. Euro und die Investitionen der USA in der EU auf 2.300 Mrd. Euro. Dies entsprach 14,3 % aller Direktinvestitionen der EU im Ausland bzw. 15,9 % der ausländischen Direktinvestitionen in der EU. Bilaterale Direktinvestitionen dürften die treibende Kraft der transatlantischen Handelsbeziehungen sein. Dafür spricht auch, dass der Handel zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften in der EU und den USA mehr als ein Drittel des gesamten transatlantischen Handels ausmacht.⁵

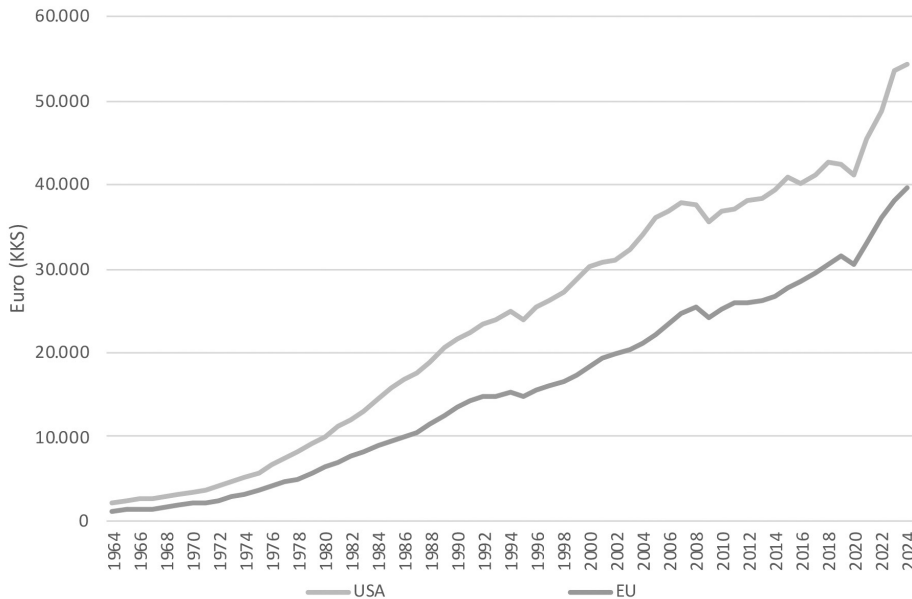
⁴ <https://www.consilium.europa.eu/de/infographics/eu-us-trade/#0>

⁵ Vgl. Europäisches Parlament (o.J.), Transatlantische Beziehungen: USA und Kanada. Im Internet am 16.7.2025 abgerufen unter: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/de/sheet/174/transatlantische-beziehungen-usa-und-kanada>.

3. Langfristige wirtschaftliche Entwicklung in der EU und in den USA

Einer der wichtigsten Indikatoren für die wirtschaftliche Situation eines Landes im internationalen Kontext ist das Pro-Kopf-Einkommen. Dabei ist die gebräuchlichste Maßzahl das Bruttoinlandsprodukt (BIP) je Einwohner. Um Unterschiede in den Preisniveaus auszuschalten, wird üblicherweise das BIP in Kaufkraftstandards herangezogen. Von 1970 bis 2024 ist das kaufkraftbereinigte BIP pro Kopf in der EU von rund 2.000 Euro auf knapp 40.000 Euro und in den USA von rund 3.400 Euro auf 54.500 Euro gestiegen (Abbildung 3). Infolge der Corona-Krise ist das Pro-Kopf-Einkommen in beiden Wirtschaftsräumen im Jahr 2020 leicht gesunken, anschließend aber wieder kräftig gestiegen.

Abbildung 3: Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf in Kaufkraftstandards

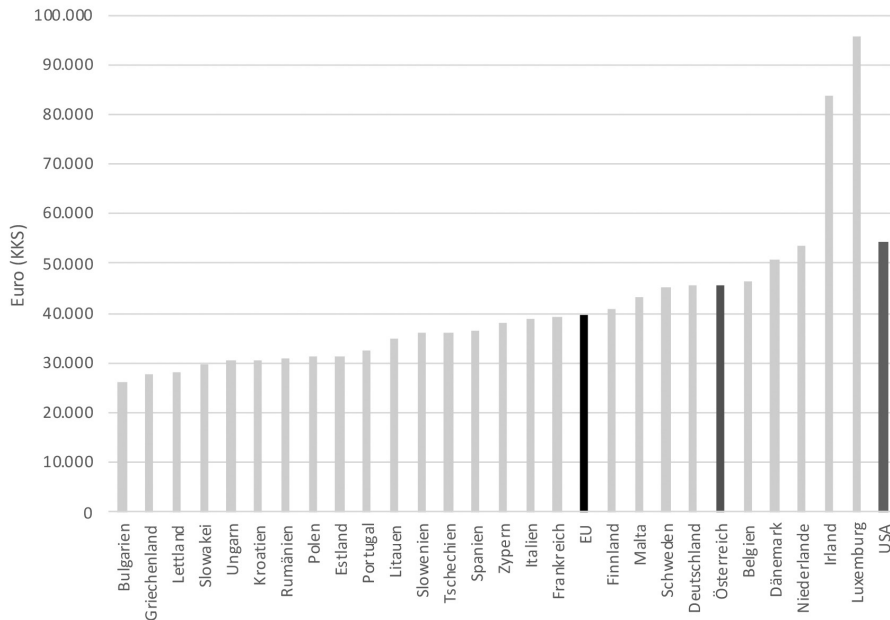


Quellen: AMECO-Datenbank; eigene Darstellung

Die Durchschnittsbetrachtung der EU verdeckt die großen Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten. Im Jahr 2024 war das kaufkraftbereinigte Pro-Kopf-Einkommen in Luxemburg und in Irland deutlich höher und in den Niederlanden sowie in Dänemark nur geringfügig niedriger als in den USA (Abbildung 4). Dabei gilt es zu beachten, dass in Luxemburg aufgrund der großen Bedeutung des Finanzplatzes und in Irland wegen der Bedeutung als Standort für ausländische Konzerne das BIP jeweils statistisch verzerrt ist. Österreich hatte im Jahr 2024 mit rund 45.700 Euro

ein um rund 16 % niedrigeres kaufkraftbereinigtes Pro-Kopf-Einkommen als die USA. Österreich hatte damit ein um rund 15 % über dem EU-Durchschnitt liegendes Pro-Kopf-Einkommen und befand sich auf dem 6. Rang unter den 27 EU-Mitgliedstaaten, knapp vor Deutschland.

Abbildung 4: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (Kaufkraftstandard) im Jahr 2024

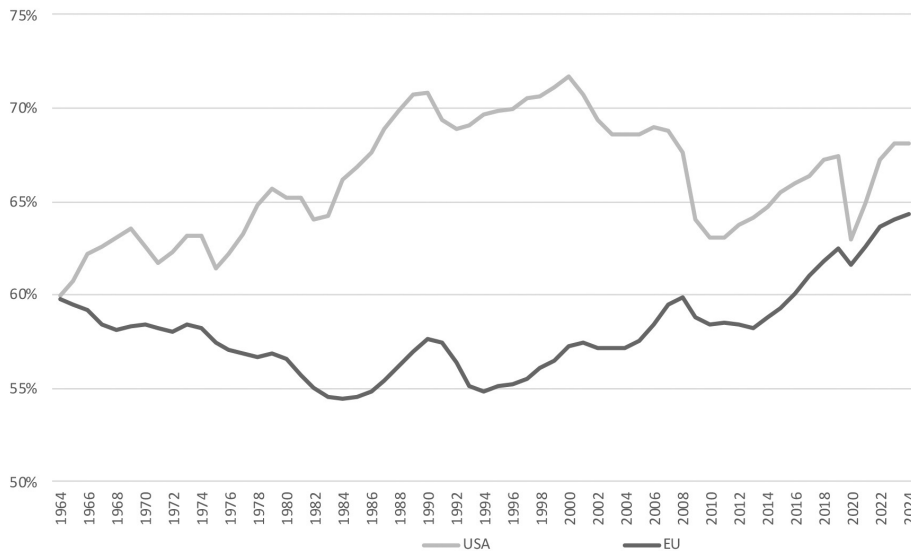


Quellen: Eurostat; eigene Darstellung

Neben dem Pro-Kopf-Einkommen stellt die Arbeitsmarktentwicklung einen wesentlichen Indikator für die ökonomische Entwicklung dar. Im Aggregat der heutigen 27 EU-Mitgliedstaaten war die Beschäftigungsquote, gemessen als die Zahl der Erwerbstätigen bezogen auf die Bevölkerung im Alter von 15 bis 74 Jahren, seit 1970 stets niedriger als in den USA. In der EU ist sie sogar zunächst gesunken und schwenkte erst Mitte der 1990er Jahre auf einen steigenden Trend ein. Bei der Interpretation der Zahlen für die EU-27 gilt es zu beachten, dass die Zeitreihe nur ab 1995 für dieses Aggregat konsistent vorliegt und für diesen Beitrag durch den Autor mittels Daten für die EU-15, also den Gebietsstand vor den Osterweiterungen, rückverkettet wurde. Dennoch ist der Befund eindeutig, dass die Beschäftigungsquote in den USA höher ist. Während der Corona-Pandemie ist im Jahr 2020 die Zahl der Beschäftigten in den USA stärker gesunken als in der EU, wo die Anpassung mehr über die Arbeitszeit erfolgte. Daher war die Beschäftigungsquote

in der EU im Jahr 2020 nur noch rund 1½ Prozentpunkte niedriger als in der USA. Bis 2024 hatte sich der Abstand aber wieder auf knapp 4 Prozentpunkte vergrößert.

Abbildung 5: Beschäftigungsquote in der EU und in den USA



Quellen: AMECO-Datenbank; eigene Berechnung und Darstellung

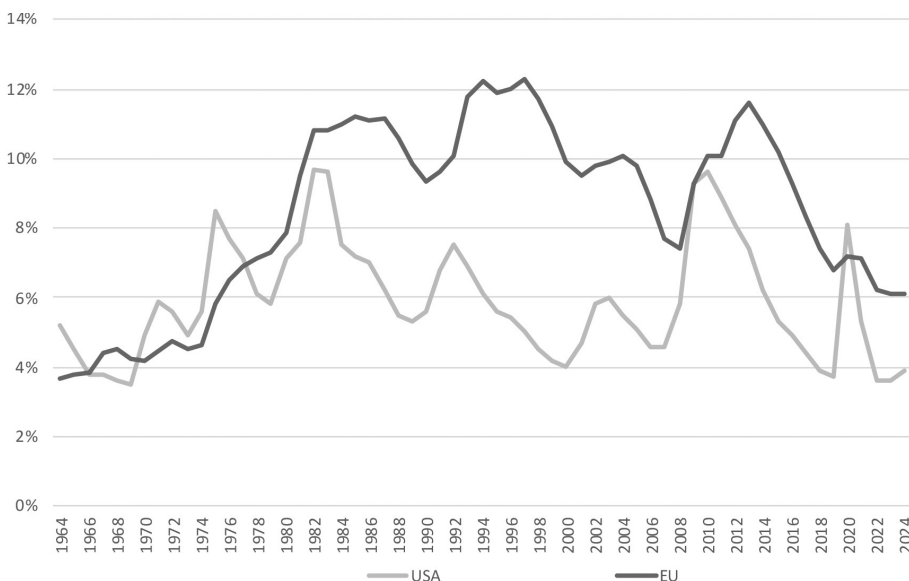
Auffällig ist, dass der Arbeitsmarkt in den USA stärker auf die Wirtschaftsentwicklung reagiert als in der EU. So ist die Beschäftigungsquote im Gefolge der Finanz- und Wirtschaftskrise 2007/2008 in den USA deutlich kräftiger gesunken als in der EU. Aber auch der nachfolgende Anstieg vollzog sich jenseits des Atlantiks rascher. Auch in der Corona-Krise im Jahr 2020 sank die Beschäftigung in den USA stärker. Wie im Gefolge der Finanz- und Wirtschaftskrise, erholte sich die Beschäftigung in den USA auch nach der Corona-Pandemie deutlich rascher als in der EU. Die Unterschiede in der Reaktion der Beschäftigung auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage dürfte auf die Ausgestaltung der Arbeitsmarktinstitutionen und -regulierung zurückzuführen sein. So ist insbesondere, bei aller Heterogenität zwischen den Mitgliedsländern, in der EU der Kündigungsschutz stärker ausgeprägt als in den USA. Damit wird in der Rezession die Zahl der Beschäftigten eher gehalten, aber im Konjunkturaufschwung sind die Unternehmen bei Neueinstellungen vorsichtiger. Zudem stützt die Wirtschaftspolitik in vielen EU-Ländern die Beschäftigung durch Kurzarbeitsprogramme, die es den Unternehmen erlauben, ihre Beschäftigten während vorübergehender Wirtschaftskrisen zu halten. Darüber hinaus sind in den USA die Höhe und die Bezugsdauer von Arbeitslosenunterstützung geringer

als im Durchschnitt der EU. Damit sind Arbeitslose in den USA gezwungen, schneller eine Beschäftigung aufzunehmen, selbst wenn diese schlecht entlohnt ist.

Die Unterschiede in der Arbeitsmarktentwicklung zeigen sich auch in der Arbeitslosenquote (Abbildung 6). Diese ist in den USA traditionell niedriger als im Durchschnitt der EU-Staaten. Allerdings ist die Arbeitslosigkeit in der Corona-Krise in den USA sehr stark gestiegen, während in der EU durch die großzügige Gewährung von Kurzarbeitsunterstützung die Zahl der Arbeitskräfte in weitaus geringerem Maß verringert wurde und die Anpassung stärker über die Reduktion der Arbeitszeit je Beschäftigten erfolgte. Nach Überwindung der Pandemiekrise stellte sich auch bei der Arbeitslosigkeit das langfristige Bild einer niedrigeren Arbeitslosigkeit in den USA als in der EU rasch wieder ein.

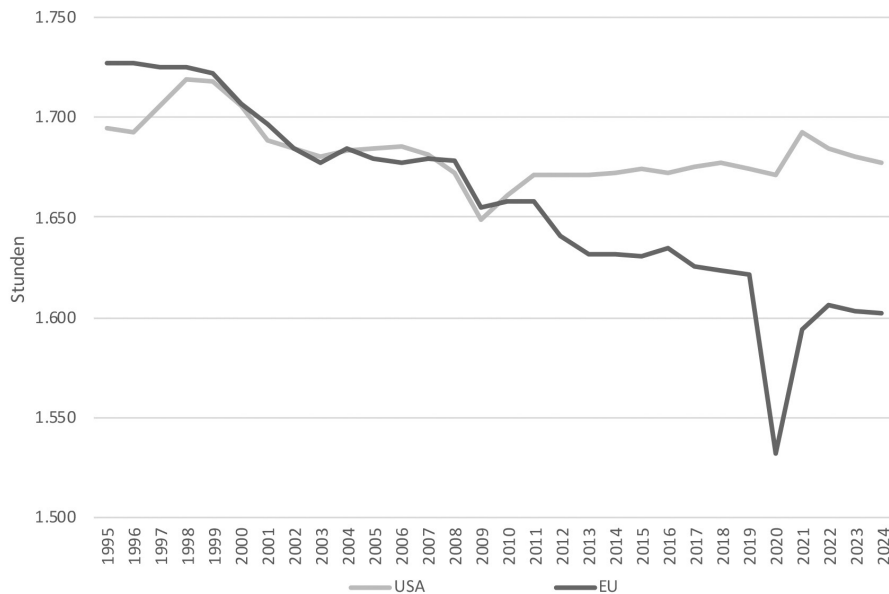
Die jährliche Arbeitszeit je Beschäftigten ist im Jahr 2020 in der EU im Durchschnitt um rund 90 Stunden, in den USA nur um 3,6 Stunden zurückgegangen (Abbildung 7). Im Jahr 2021 war die Zahl der durchschnittlich geleisteten Arbeitsstunden in den USA aber bereits höher als im Jahr 2019, während der Vor-Pandemie-Wert in der EU auch im Jahr 2024 noch nicht wieder erreicht war. Auffällig ist darüber hinaus der durchgängig fallende Trend der Arbeitszeit in der EU seit 1995 (für den Zeitraum davor sind keine Daten verfügbar), während die Arbeitszeit je Beschäftigten in den USA mehr oder weniger konstant ist.

Abbildung 6: Arbeitslosenquote in der EU und in den USA



Quellen: AMECO-Datenbank; eigene Darstellung

Abbildung 7: Durchschnittliche jährliche Arbeitszeit je Erwerbstätigen



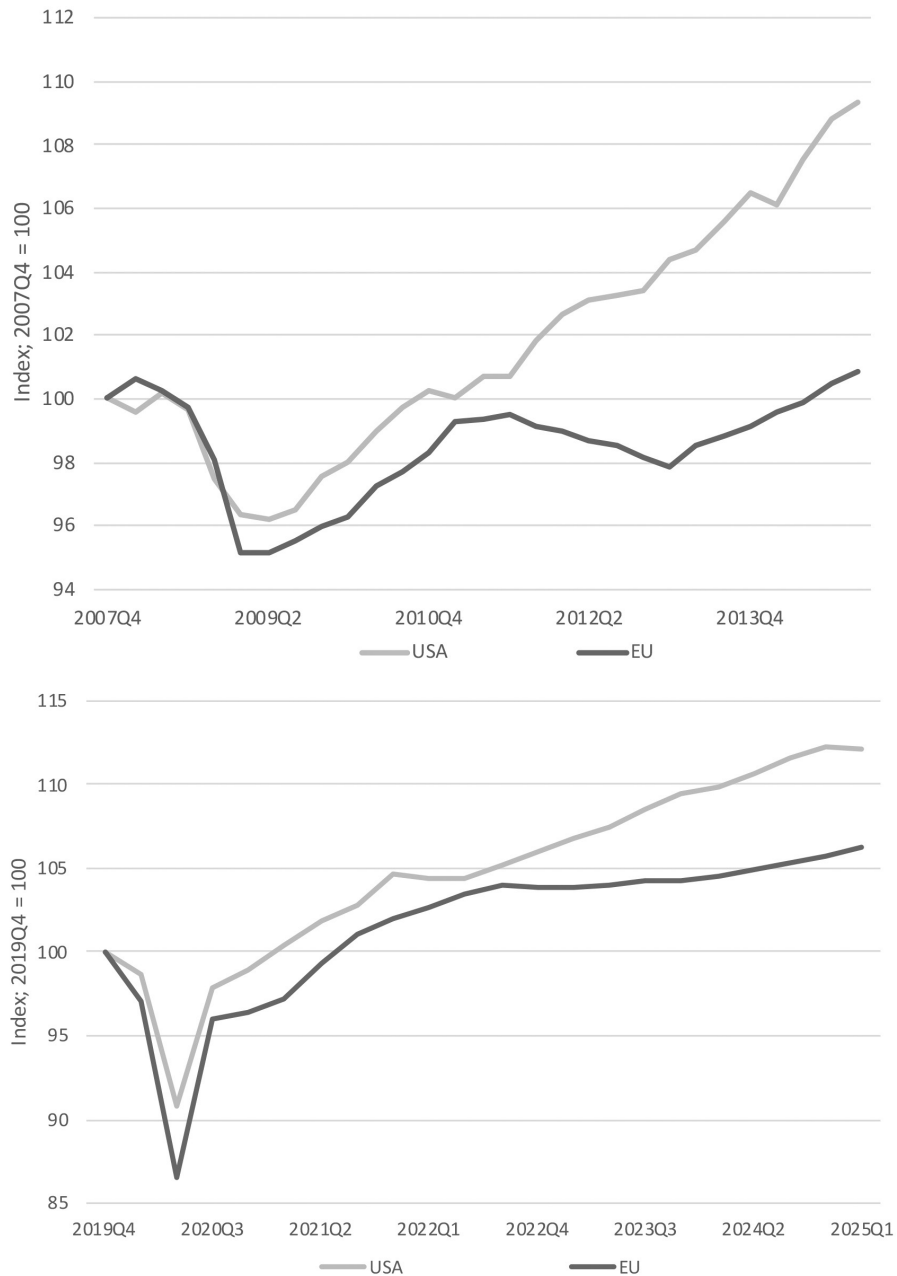
Quellen: AMECO-Datenbank; eigene Darstellung

4. Konjunktur und fiskalpolitische Krisenreaktionen im Vergleich

Nach Wirtschaftskrisen erholt sich die Wirtschaft in den USA zumeist rascher als in der EU. Dies konnte im Gefolge der Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2007/2008 und nach der Corona-Pandemie im Jahr 2020 beobachtet werden (Abbildung 8). So dauerte es nach der Finanz- und Wirtschaftskrise drei Jahre (viertes Quartal 2007 bis viertes Quartal 2010), bis in den USA das reale Bruttoinlandsprodukt das Vorkrisenniveau erreicht hatte. Im Gegensatz dazu kam es in der EU, genauer in einigen Ländern des Euroraums, infolge des kräftigen Anstiegs der Staatsverschuldung in den Jahren 2012/2013 zu einer Staatsschuldenkrise und einem erneuten Rückgang des Bruttoinlandsprodukts.⁶ Deshalb wurde das Vorkrisenniveau erst im Sommer 2014 wieder erreicht. Auch hier muss aber wieder auf die große Heterogenität innerhalb der EU hingewiesen werden. So war Ende 2014 die Wirtschaftsleistung in Polen um rund 22 % höher, im von der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie der nachfolgenden Staatsschuldenkrise besonders stark betroffenen Griechenland hingegen noch um rund 30 % niedriger als vor Ausbruch der Krise.

⁶ Vgl. z.B. Weyerstraß, K. (2014), Reformen stärken den Euroraum. IHS-Policy Brief Nr. 5, April 2014.

Abbildung 8: Entwicklung des realen Bruttoinlandsprodukts nach Krisen



Quellen: Eurostat; Federal Reserve Bank of St. Louis; eigene Berechnungen und Darstellung

Auch in der Corona-Pandemie war der Einbruch der Wirtschaftsleistung in den USA schwächer, und die Erholung vollzog sich anschließend schneller als in der EU. Das Vorpandemieniveau wurde in den USA im ersten Quartal 2021, in der EU erst ein halbes Jahr später übertroffen. Auch die Energiekrise im Gefolge des russischen Überfalls auf die Ukraine traf die EU-Volkswirtschaft deutlich stärker als die USA. So stagnierte in der EU die Wirtschaftsleistung im Zeitraum Mitte 2022 bis Ende 2023, während sie in den USA kräftig zulegte. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die USA kein Erdgas aus Russland importieren, sondern im Gegenteil selbst verflüssigtes Erdgas exportieren, sodass die USA nicht von dem massiven Energiepreisanstieg betroffen waren. Daher verschlechterte sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit vieler EU-Staaten gegenüber den USA.

Die unterschiedliche Geschwindigkeit in der Erholung nach Wirtschaftskrisen könnte zum einen auf eine größere Flexibilität der US-Wirtschaft zurückzuführen sein. So rangieren die USA in vielen Rankings der ökonomischen Wettbewerbsfähigkeit vor den meisten EU-Ländern. Ausnahmen sind etwa Dänemark oder Irland, die oft als zumindest ebenso wettbewerbsfähig wie die USA eingestuft werden. Aber im Durchschnitt ist die EU weniger flexibel, etwa hinsichtlich der Anpassungsfähigkeit des Arbeitsmarktes oder der Gründung neuer Unternehmen. In einer Analyse für ein Panel von OECD-Ländern über einen Zeitraum von 35 Jahren findet Sondermann (2016) belastbare Hinweise darauf, dass starke und flexible Institutionen die Widerstandsfähigkeit gegenüber negativen Schocks verbessern. Die Wahrscheinlichkeit einer schweren Wirtschaftskrise wird nach diesen Ergebnissen erheblich reduziert, wenn ein Land flexible und anpassungsfähige Institutionen besitzt.⁷

Neben der größeren Anpassungsfähigkeit der Wirtschaft trägt auch die kräftigere finanzpolitische Reaktion zur schnelleren Erholung von Wirtschaftskrisen in den USA bei. Gemessen am strukturellen Primärsaldo, also dem um den Einfluss der Konjunktur (sinkende Einnahmen aus Steuern und Sozialabgaben, höhere Zahlungen für Arbeitslosenunterstützung in einer Rezession) bereinigten staatlichen Budgetsaldo ohne Zinszahlungen, ist die Finanzpolitik in den USA wesentlich reaktiver als in der EU (Abbildung 9).

⁷ Vgl. Sondermann (2016), Towards more resilient economies: the role of well-functioning economic structures, ECB Working Paper Series No. 1984.

Abbildung 9: Struktureller Primärsaldo in Relation zum Trend-Bruttoinlandsprodukt

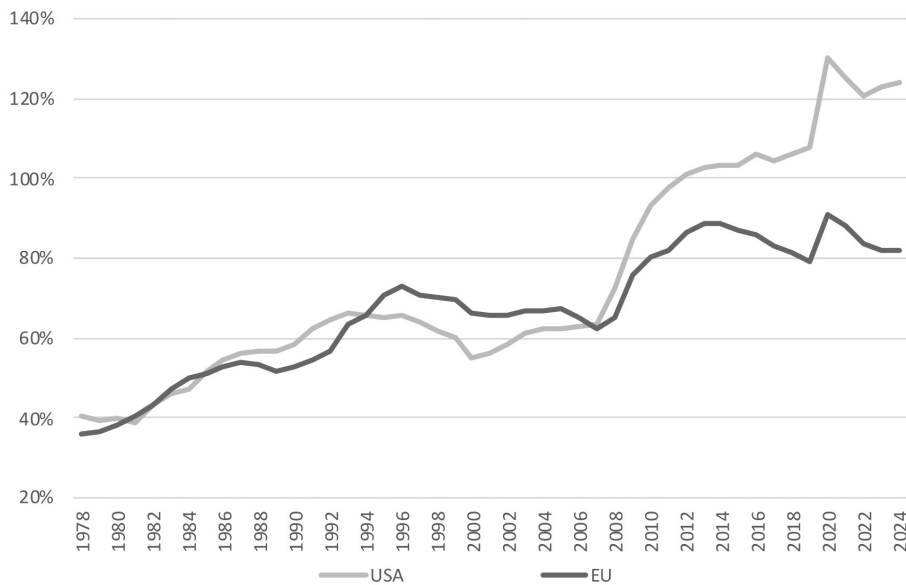


Quellen: OECD; eigene Darstellung

Diese Daten, die konsistent ab 1995 vorliegen, zeigen sowohl in der Finanz- und Wirtschaftskrise 2007/2008 als auch, und hier noch viel ausgeprägter, in der Coronakrise eine massive Verschlechterung des Budgetsaldos in den USA. Während zwar auch in den EU-Ländern die Unternehmen und die privaten Haushalte massiv durch staatliche Investitionen und Transfers unterstützt wurde, fiel die Ausweitung des Primärdefizits doch spürbar geringer aus als in den USA. Im Fiskaljahr 2020 (in den USA läuft ein Fiskaljahr immer vom 1. Oktober bis zum 30. September, das Fiskaljahr 2020 also vom 1.10.2019 bis 30.9.2020) beliefen sich nach Daten des Congressional Budget Office die Ausgaben zur Abfederung der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie auf 2.250 Mrd. US-Dollar und im Fiskaljahr 2021 sogar auf 2.500 Mrd. Dollar. Alleine der im März 2021 beschlossene Plan umfasste 1.800 Mrd. Dollar oder rund 8,5 % des Bruttoinlandsprodukts. In der EU wurden sowohl Maßnahmen durch die Mitgliedstaaten als auch auf EU-Ebene beschlossen. Für die Maßnahmen der Mitgliedstaaten sind keine aggregierten Daten verfügbar, sondern nur mehrere Datenbanken, in denen die Maßnahmen der einzelnen Länder enthalten sind. So haben der Internationale Währungsfonds und das Forschungsinstitut Bruegel umfangreiche Datenbanken mit finanzpolitischen Maßnahmen

zusammengesellt.⁸ Zwischen den Datensätzen bestehen allerdings teils erhebliche Unterschiede der Hilfsmaßnahmen einzelner Länder. Dies liegt zum einen an der unterschiedlichen Kategorisierung und zum anderen an Unterschieden in der zeitlichen Zuordnung einzelner Maßnahmen.⁹

Abbildung 10: Staatsverschuldung in Relation zum Bruttoinlandsprodukt



Quellen: AMECO-Datenbank; eigene Darstellung

Mit der aggressiven finanzpolitischen Reaktion geht allerdings auch ein kräftiger Anstieg der Staatsverschuldung einher (Abbildung 10). Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise ist die Schuldenquote in den USA sprunghaft gestiegen und übertrifft bereits seit dem Jahr 2012 die jährliche Wirtschaftsleistung. Ende 2020 erfolgte ein weiterer Sprung auf knapp 130 % des Bruttoinlandsprodukts. Mit den Ende 2020 und im März 2021 beschlossenen Konjunkturpaketen stieg die Staatsverschuldung in den USA kräftig weiter. Da auch nach Ende der Pandemie in den USA die Fiskalpolitik, etwa mit Ausgaben zur Förderung regenerativer Energiequellen im

⁸ Vgl. Bruegel: The Fiscal Response to the Economic Fallout from the Coronavirus, 2020, <https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/>. IMF: Fiscal Monitor Database of Country Fiscal Measures in Response to the COVID-19 Pandemic, 2020, <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19>

⁹ Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2020), Erholung verliert an Fahrt – Wirtschaft und Politik weiter im Zeichen der Pandemie. Herbstgutachten 2020, Kiel, Kasten 1.1.

Rahmen des „Inflation Reduction Act (IRA)“, expansiv war, stieg die Staatsschuldenquote weiter und erreichte Ende 2024 rund 124 %. In der EU nahm die aggregierte Staatsschuldenquote zwar in den beiden Krisen ebenfalls zu, blieb im Aggregat aber weit unter dem US-Niveau. Ende 2024 erreichte die Schuldenquote im EU-Durchschnitt 82,2 %. Auch bei diesem Indikator bestehen erhebliche Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten. Die höchsten Schuldenquoten hatten Ende 2024 Griechenland (154 %), Italien (135 %) und Frankreich (113 %), die niedrigsten Estland (knapp 24 %), Bulgarien (24) und Luxemburg (26 %). Österreich hatte Ende 2024 eine Staatsschuldenquote von knapp 82 % und lag damit fast genau auf dem EU-Durchschnitt.

Die hohe Staatsverschuldung wird irgendwann durch Abgabenerhöhungen und/oder Ausgabenkürzungen abgetragen werden müssen. Zwar ist prinzipiell auch ein „Herauswachsen“ aus der Staatsverschuldung möglich, also eine Reduktion der Schulden durch Wirtschaftswachstum und damit steigende Steuereinnahmen und sinkende Ausgaben etwa für Arbeitslosenunterstützung. Dann sinkt die Schuldenquote vor allem dadurch, dass der Nenner größer wird. Aber auf der anderen Seite werden die Staatsfinanzen langfristig aufgrund der demografischen Entwicklung durch höhere Pensionen und krankheitsbedingte Ausgaben belastet. Zudem werden mit einer sinkenden Zahl von Personen im erwerbsfähigen Alter die Grundlagen für Sozialabgaben geringer. Diese Alterung der Gesellschaft betrifft Europa in größerem Ausmaß als die USA. Darüber hinaus werden in den nächsten Jahrzehnten hohe Investitionen für die Erreichung der Klimaneutralität notwendig sein. Die Erfahrung hat gezeigt, dass finanzpolitischer Spielraum vorhanden sein muss, um auf Krisen wie die Finanz- und Wirtschaftskrise oder die Corona-Pandemie reagieren zu können. Je größer der Schuldenstand und damit die Bindung von Staatseinnahmen für Zinszahlungen ist, umso geringer ist der Spielraum für eine aktive Finanzpolitik.

In der EU sollen Fiskalregeln, insbesondere der Stabilitäts- und Wachstumspakt (SWP), ein Ausufern der Staatsverschuldung verhindern. Der SWP weitete den Geltungsbereich der Grenzwerte für Staatsdefizit und -schuldenstand, die im Jahr 1992 im Vertrag von Maastricht als Zugangskriterien zur Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion formuliert worden waren (das jährliche Budgetdefizit darf maximal 3 %, der Schuldenstand 60 % in Relation zum Bruttoinlandsprodukt betragen, wobei mittelfristig ein ausgeglichener Haushalt anzustreben ist), auf bestehende Mitgliedsländer aus. Seit seinem Inkrafttreten wurde der SWP mehrmals reformiert. Um mehr Flexibilität für diskretionäre Fiskalpolitik zu erlangen, wurde im Jahr 2005 das universelle Ziel ausgeglichener Staatshaushalte durch länderspezifische mittelfristige Ziele ersetzt. Außerdem wird seither die strukturelle

Komponente des Haushaltssaldos anstelle des gesamten Defizits als Referenzwert herangezogen. Ab 2010 wurde der SWP in Reaktion auf die Staatsschuldenkrise schrittweise verschärft. Die mit dem sogenannten Sixpack im Jahr 2011 eingeführten Bestimmungen gelten bis heute, waren aber in den Jahren 2020 bis 2023 durch Anwendung der generellen Ausweichklausel ausgesetzt, die für den Fall von außergewöhnlichen Ereignissen wie Wirtschaftskrisen oder Naturkatastrophen vorgesehen ist. Ende April 2024 haben der Europäische Rat und das Europäische Parlament eine Einigung über die abermalige Reform der Haushaltsüberwachung in der EU vorgestellt. Demnach sollen künftig klare Mindestanforderungen dafür gelten, wie hoch verschuldete Länder ihre Schuldenstandsquoten senken. Gleichzeitig wird bei EU-Zielvorgaben die individuelle Lage von Ländern stärker berücksichtigt. Mit den Neuerungen soll nicht zuletzt die Motivation der Länder erhöht werden, die Regeln auch einzuhalten, war doch die Regeltreue bislang eher schwach ausgeprägt.¹⁰ Kritiker von Fiskalregeln argumentieren, dass ein eingeschränkter finanzieller Spielraum zu geringeren öffentlichen Investitionen des Staates führe. Darauf wurde bei der jüngsten Reform der EU-Fiskalregeln reagiert, indem Investitionsausgaben und Strukturreformen bei der Beurteilung der Haushaltspläne besonders berücksichtigt werden. Empirisch jedoch zeigt sich kein Zusammenhang zwischen fiskalischer Strenge und staatlicher Investitionstätigkeit. So findet eine Metastudie auf Basis von 20 empirischen Arbeiten keine systematische Evidenz.¹¹ Die Einzelstudien zu den Auswirkungen von Ausgabenregeln, Regeln für einen ausgeglichenen Haushalt und Schuldenregeln auf nationaler und auf lokaler Ebene weisen freilich darauf hin, dass Fiskalregeln Ausnahmen für Krisenzeiten zulassen sollten.

5. Handelspolitik in der zweiten Amtszeit von US-Präsident Trump

Die seit Jänner 2025 amtierende US-Regierung hat zahlreiche Maßnahmen beschlossen oder angekündigt, die die Konjunktur und das Wachstum in den USA beeinflussen und auch international gesamtwirtschaftliche Wirkungen entfalten werden. Die binnenwirtschaftlich orientierten Maßnahmen umfassen die Finanzpolitik, die Deregulierung auf Finanzmärkten und im Bereich Künstlicher Intelligenz (KI), eine restriktivere Migrationspolitik sowie eine Abkehr von der Förderung

¹⁰ Vgl. Larch, M., J. Malzubris, S. Santacroce (2023), Numerical compliance with EU fiscal rules: Facts and figures from a new database, in: *Intereconomics*, 58(1): 32–42, Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2024), *Deutsche Wirtschaft kränkt – Reform der Schuldenbremse kein Allheilmittel*, Frühjahrsgutachten 2024, Kapitel 4, Kiel.

¹¹ Vgl. Blesse, S., Dorn, F., Lay, M. (2023), Do fiscal rules undermine public investments? A review of empirical evidence, in: ifo working paper 393. Grosse-Steffen, C.; Pagenhardt, L.; Rieth, M. (2021), Committed to flexible fiscal rules, in: Banque de France Working Paper.

erneuerbarer Energieträger. Die international weitreichendsten Maßnahmen betreffen die Handelspolitik. Bereits im Februar wurden umfangreiche Importzölle gegenüber den wichtigsten Handelspartnern (Kanada, Mexiko und China) erlassen. Darüber hinaus wurden Zusatzzölle auf die Einfuhren von Stahl, Aluminium sowie Kraftfahrzeugen erlassen. Am 2. April 2025 kündigte der US-Präsident ein mehrstufiges Zollsysteem an. Demnach sollte ab 5. April 2025 ein Mindestzollsatz von 10 % auf nahezu alle Importe gelten, und ab dem 9. April 2025 sollten zusätzliche länderspezifische sogenannte reziproke Zölle greifen. Der Mindestzollsatz gilt bis heute; für welche Länder die reziproken Zölle Anwendung finden, wird sich in künftigen Verhandlungen zeigen. Der Zollstreit mit China eskalierte rasch, und zeitweise beliefen sich die gegenseitigen Importzölle auf deutlich mehr als 100 %. Da eine solche Politik de facto das Ende des bilateralen Handels herbeiführen wurde, erzielten die Regierungen Mitte Juni 2025 eine Einigung, nach der seitdem die USA auf Importe aus China im Allgemeinen einen Zollsatz von 55 % und China auf Importe aus den USA einen Zoll von 10 % erhebt.¹² Für US-Importe aus der EU gelten Mitte Juli 2025 ein allgemeiner Zollsatz von 10 %, 25 % auf Einfuhren von Kfz und Fahrzeugteilen sowie 50 % auf Importe von Stahl und Aluminium. Zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieses Beitrags standen die Drohung eines allgemeinen Einfuhrzolls von 30 % und entsprechende Gegenmaßnahmen der EU im Raum.

Nach Berechnungen des US-Steuerforschungsinstituts Tax foundation ließen die bis Mitte Juli beschlossenen Zölle den effektiven durchschnittlichen US-Importzollsatz von 2,5 % im Jahr 2024 auf 11,6 % im Jahr 2025 steigen.¹³ Dies ist der höchste Wert seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs. Ein Großteil der in Kraft gesetzten Zölle dürfte den internationalen Handelsregeln widersprechen. Die Artikel I und II des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), das den Warenhandel zwischen den Mitgliedern der WTO (Welthandelsorganisation) regelt, bilden den Maßstab für die Beurteilung der internationalen Rechtmäßigkeit der neuen US-Zölle. Diese verstoßen sowohl gegen Artikel II (wegen Überschreitung bereits „gebundener“ Zölle) als auch gegen Artikel I des GATT (Meistbegünstigung), sofern sie diskriminierend gegen einzelne Länder erhoben werden.¹⁴

Modellsimulationen mit dem KITE-Modell des Kiel Instituts für Weltwirtschaft zeigen, dass in einem Szenario mit den Importzöllen, die Anfang April 2025 galten

¹² Zum Zollkonflikt zwischen den USA und China siehe: <https://www.china-briefing.com/news/us-china-tariff-rates-2025/>. Abgerufen am 16.7.2025.

¹³ <https://taxfoundation.org/research/all/federal/trump-tariffs-trade-war/> Abgerufen am 16.7.2025

¹⁴ Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2025), Geopolitischer Umbruch verschärft Krise – Strukturreformen noch dringlicher, Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2025, Essen,

(25 % für US-Importe aus Kanada und Mexiko, 20 % für Einfuhren aus China, 25 % auf alle Einfuhren von Stahl, Aluminium und Kfz; darüber hinaus 10 % auf alle sonstigen US-Importe aus der EU sowie Gegenzölle der EU im gleichen Ausmaß), innerhalb eines Jahres, die Wirtschaftsleistung in den USA um 1,3 % und in der EU um 0,3 % sowie der Welthandel um 4,3 % sinken würden.¹⁵

Alle Modellsimulationen kommen einhellig zu dem Ergebnis, dass die US-Importzölle den USA mehr schaden als dem Rest der Welt, vor allem wenn die Handelspartner mit Gegenmaßnahmen reagieren. In den USA kommt es zu einer höheren Inflation, weshalb die Geldpolitik restriktiver sein muss, als sie es ohne die Zölle wäre.

Neben dem direkten Handelskanal beeinflusst die Zollpolitik auch über die Unsicherheit die Wirtschaft. Durch die unvorhersehbare und erratische Zollpolitik ist die handels- und wirtschaftspolitische Unsicherheit massiv gestiegen. Verschiedene Maße wurden entwickelt, um diese Unsicherheit zu quantifizieren. Einige dieser Maße befinden sich derzeit auf historischen Höchstständen. Blagov (2025) kommt in einer ökonometrischen Schätzung zu dem Ergebnis, dass für die europäischen Volkswirtschaften die handelspolitische Unsicherheit sogar größere gesamtwirtschaftliche Effekte nach sich ziehen kann als die US-Zölle selbst, solange sich deren Höhe in Grenzen hält.¹⁶

6. Kooperation und Konkurrenz

Die Entscheidung der USA, sich im Jahr 1945 nicht, wie nach Ende des Ersten Weltkriegs, aus Europa zurückzuziehen, sorgte maßgeblich für Stabilität und Sicherheit während des Kalten Krieges. Dies legte das Fundament für die europäische Einigung und für immer tiefere und weiterreichende transatlantische Wirtschaftsbeziehungen. Zwischen der EU und den USA bestehen daher heute die weltweit umfangreichsten Wirtschafts- und Handelsbeziehungen. Transatlantischer Handel und wechselseitige Investitionen schaffen Wachstum und Arbeitsplätze in der EU und den USA. Darüber hinaus haben der Überfall Russlands auf die Ukraine im Jahr 2022 sowie die Bestrebungen der chinesischen Regierung nach mehr strategischer Unabhängigkeit, verbunden mit der massiven Subventionierung der chinesischen Industrie, insbesondere im Hochtechnologiebereich und auf dem Gebiet der Elektromobilität und der Produktion von Photovoltaikmodulen, die Wichtigkeit der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen deutlich vor Augen geführt.

¹⁵ Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2025), ebenda.

¹⁶ Vgl. Blagov, B. (2025), *The Tweet is Mightier than the Pen – Social Media Posts, Executive Orders, and Uncertainty*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5225363>.

Gleichzeit befinden sich die EU und die USA aber auch im Wettbewerb um Unternehmensansiedlungen und Weltmarktanteile. Die von der neuen Regierung im Jahr 2025 eingeführten Importzölle belasten die Wirtschaftsbeziehungen. Gleichzeitig ziehen sich die USA aus multilateralen Abkommen und Institutionen wie der Welthandelsorganisation oder dem Pariser Klimaabkommen zurück und stellen den militärischen Beistand im Rahmen der NATO infrage. Daher kommen auf die EU in den kommenden Jahren hohe Investitionen in die eigene Verteidigung zu.

7. Fazit

Die USA sind für die EU nach wie vor der wichtigste Handelspartner, der größte ausländische Investor in der EU und das größte Zielland für europäische Auslandsinvestitionen. Auf beiden Seiten des Atlantiks sollte bei den wirtschaftspolitischen Akteuren die Überzeugung überwiegen, dass ein starkes transatlantisches Bündnis eine bedeutende Rolle spielt. Dies gilt umso mehr, als die USA und Europa die gleichen politischen Anschauungen teilen und somit ein Gegenwicht zu anderen Herrschaftssystemen wie jene Russlands oder Chinas bilden. Eine Zusammenarbeit der USA und der EU ist somit auch vor dem Hintergrund angeraten, dass China über die „Neue Seidenstraße“ (Belt and Road Initiative) bestrebt ist, in Eurasien seine ökonomischen und politischen Einflüsse auszubauen.¹⁷

Eine vergleichende wirtschaftliche Analyse der USA und der EU steht vor der Herausforderung, dass es sich bei den USA um einen föderalen Bundesstaat, bei der EU aber um einen Staatenbund handelt. Daten für die EU stellen deshalb immer die Summe bzw. den Durchschnitt der gegenwärtig 27 Mitgliedstaaten dar. Darüber hinaus kam es in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder zu Erweiterungen der EU – und im Jahr 2020 mit dem Austritt des Vereinigten Königreichs erstmals auch zu einer Verkleinerung der EU. Von offiziellen Stellen wie insbesondere Eurostat bereitgestellte Statistiken für die EU-27 reichen zumeist nur bis zum Jahr 1995 zurück. Für längerfristige Analysen wurden einige Zeitreihen mit Daten für die EU-15, also den Gebietsstand vor den Osterweiterungen, rückverkettet, aber dies ist natürlich nicht das gleiche wie konsistente Daten für einen unveränderten Gebietsstand. Dessen ungeachtet zeigen die Daten, dass das kaufkraftbereinigte Bruttoinlandsprodukt je Einwohner in den USA höher ist als im EU-Durchschnitt und auch höher als in den meisten EU-Mitgliedstaaten. Die Beschäftigungsquote ist ebenfalls in den USA höher und die Arbeitslosigkeit im Durchschnitt niedriger als in der EU. Darüber hinaus erholt sich die Wirtschaftsleistung in den USA meist

¹⁷ Vgl. z.B. Kuhn, B. (2019), Chinas Neue Seidenstraße, Wirtschaftsdienst, 99. Jahrgang, Heft 12 · S. 880–882.

schneller von gesamtwirtschaftlichen Schocks. Dies wird zum Teil durch eine aktivere Finanzpolitik erreicht, die aber durch eine höhere Staatsverschuldung als im EU-Durchschnitt erkauft wird.