



MacroScope Pharma

Deutsche Exporte: Neue Handelspartnerschaften bieten enormes Potenzial

Deutschland braucht neue Absatzmärkte. Der Druck aus den USA und China auf die deutschen Exporte nimmt beständig zu. Verlässliche Beziehungen zu anderen Ländern sind wichtiger denn je - die Potenziale sind aber vielfach ungenutzt. Vertiefte Handelspartnerschaften etwa mit Indien, Mexiko, Australien oder mit Ländern des Mercosur-Raums ermöglichen rund 100 Milliarden Dollar zusätzliche Exporte. Für Schlüsselindustrien wie Maschinenbau, Automobile und vor allem Pharma und Chemie liegen hier große Chancen.

Europa muss sich neue Absatzmärkte erschließen. Über Jahrzehnte waren die USA einer der wichtigsten und auch einer der verlässlichsten Handelspartner. Dieses Fundament ist in der zweiten Amtszeit von US-Präsident Trump brüchig geworden. Der handelspolitische Ton gegenüber den Partnern hat sich deutlich verschärft. Zolldrohungen werden offen als Druckmittel eingesetzt – nicht nur zur Durchsetzung handelspolitischer Forderungen, sondern ausdrücklich auch, um Produktions- und Investitionsentscheidungen multinationaler Unternehmen zugunsten der USA zu beeinflussen.

Für exportorientierte Volkswirtschaften wie Deutschland bedeutet das eine neue Herausforderung. Der Marktzugang wird zunehmend an Investitionszusagen, Lokalisierungsvorgaben oder politische Zugeständnisse gekoppelt. Und selbst wenn Zölle letztlich nicht in voller Höhe umgesetzt werden, erzeugt bereits ihre Ankündigung erhebliche Planungsunsicherheit. Investitionsentscheidungen werden unter Vorbehalt getroffen, Lieferketten neu bewertet und Unternehmen sehen sich mit der impliziten Erwartung konfrontiert, Wertschöpfung in die Vereinigten Staaten zu verlagern. Der US-Markt bleibt ökonomisch attraktiv – doch er ist handelspolitisch weniger berechenbar.¹

Auch Chinas Hunger nach europäischen Industriegütern nimmt ab: Mittlerweile entwickelt und produziert China Autos, Maschinen und Hightech-Elektronik selbst, exportiert diese mit wachsendem Erfolg. Der zweite Chinaschock bedeutet für Deutschland und Europa ebenfalls eine Umorientierung.²

Vor diesem Hintergrund wird es umso wichtiger, neue Absatzmärkte systematisch zu erschließen. Diese Diversifizierung ist nicht nur eine strategische Option, sondern eine politische Notwendigkeit, um die Abhängigkeit von einzelnen Märkten wie den USA und China zu reduzieren und die Widerstandsfähigkeit der exportorientierten deutschen Industrie zu stärken. Dabei spielt die Europäische Union eine zentrale Rolle: Sie kann Rahmenbedingungen schaffen, den Marktzugang verbessern, regulatorische Barrieren abbauen und strategische Partnerschaften institutionell verankern.

Hohes Tempo bei der Suche nach neuen Partnerschaften

Europa drückt dabei nun aufs Tempo. Nach jahrzehntelangen Verhandlungen ist das EU-Mercosur-Abkommen als ein zentrales politisches Projekt trotz teils widerstreitender Positionen in eine entscheidende Phase eingetreten und muss nun ratifiziert werden. Für Deutschland, als innovatives Land mit starken Schlüsselindustrien wie Maschinenbau, Chemie, Pharma und Automobile, birgt dieses Abkommen erhebliches Potenzial: Es würde nicht nur Zölle auf Industriegüter deutlich reduzieren, sondern auch klare Regeln für den Handel mit Dienstleistungen und politische Dialogformate etablieren. Die Mercosur-Staaten verfügen über große, wachsende Märkte, in denen deutsche Exporteure bislang aufgrund hoher Barrieren unterrepräsentiert sind. Allerdings gibt es aus europäischer Sicht Nachholbedarf beim Schutz geistigen Eigentums. So erzielt das größte Mercosur-Land Brasilien beim International IP Index, der den Schutz derartiger Rechte misst, nur 46 von 100 Punkten.³

Parallel dazu wurden die Verhandlungen zwischen der EU und Indien im Januar zu einem Abschluss gebracht. Indien steht am Beginn einer industriellen Aufholbewegung, mit einer wachsenden Mittelschicht, einem zunehmenden Bedarf an Infrastruktur, Investitionsgütern und technologischen Vorleistungen. Ein EU-Indien-Freihandelsabkommen könnte nicht nur Zölle reduzieren, sondern langfristig strukturelle Verflechtungen stärken und deutsche Unternehmen in Wertschöpfungsnetzwerke Indiens integrieren. Indien bietet nicht allein Marktvolumen, sondern auch Diversifizierung gegenüber etablierten Ostasien-Routen – ein Aspekt, der angesichts geopolitischer Risiken in der Region an Gewicht gewinnt.

Ein weiterer Baustein europäischer Handelsstrategie sind die CPTPP-Staaten⁴. Darunter sind mit Japan, Kanada, Mexiko, Australien und Vietnam einige der dynamischsten Volkswirtschaften der Welt. Zwar ist die EU kein Mitglied dieses Abkommens, doch gibt es intensive bilaterale Beziehungen und Annäherungen, die den Marktzugang für europäische Exporteure verbessern können. Die CPTPP-Länder zeichnen sich

¹ Michelsen, C. (2025). Die Trumponomics sind eine ungekannte Herausforderung für den Industriestandort. ifo Schnelldienst, 78(06), 38–41, [online verfügbar](#).

² Tordoir, S., & Setser, B. (2025). How German industry can survive the second China shock. Policy Brief, [online verfügbar](#).

³ U.S. Chamber of Commerce, Global Innovation Policy Center. (2025): "2025 International IP Index", 13th edition, [online verfügbar](#).

⁴ Am Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) beteiligen sich Australien, Brunei, Kanada, Chile, Japan, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur, UK und Vietnam.

Abbildung 1: Exportstruktur im Vergleich zur Struktur der globalen Wareneinfuhren

Anteil der jeweiligen Gütergruppe an den Gesamtausfuhren (bzw. globalen Einfuhren, Diagramm rechts), in Prozent

Exportstruktur

USA: PSI = 91 %



China: PSI = 76 %



EU: PSI = 85 %



Deutschland: PSI = 78 %

**Struktur der Weltimporte**

- IT-Hightech
- Pharma
- Metall
- Chemie
- Maschinen
- Fahrzeuge
- Energie
- Elektro
- übriges

Quelle: UN Comtrade, vfa

durch eine hohe Nachfrage nach Hightech-Gütern aus – Segmenten, in denen deutsche Unternehmen traditionell stark sind. Eine stärkere politische Koordination zwischen der EU und dem CPTPP-Raum könnte dazu beitragen, regulatorische Hürden abzubauen und einen kohärenten Raum wirtschaftlicher Kooperation zu schaffen, der über bilaterale Engagements hinausgeht.

Nicht nur die Größe der Handelspartner, auch die Struktur der Nachfrage ist entscheidend

Der Erfolg neuer Handelspartnerschaften hängt von der Größe der Märkte ab. Wichtig ist zudem die

Passfähigkeit der Exportmärkte zum eigenen Produktportfolio. Wird nicht nachgefragt, was die eigene Wirtschaft anbietet, bleibt es bei einer politischen Partnerschaft ohne Handel.

Ein Maß für die Passfähigkeit ist der sogenannte Partner-Similarity-Index⁵ (PSI, vgl. die Box zu Daten und Methoden auf Seite 9). Der PSI vergleicht nicht zwei Exportstrukturen miteinander, sondern misst, wie gut die Exportstruktur eines Landes zur Importstruktur eines Partnerlandes – oder der globalen Nachfrage (Abbildung 1) – passt. Er ermöglicht damit eine erste Einordnung, ob die Güter, in denen ein Land stark ist, auf eine entsprechende Nachfrage im jeweiligen Land treffen.

⁵ Vgl. de Soyres, F., Fisgin, E., Gaillard, A., Santacreu, A. M. & Young, H. (2025). Partner Similarity and the Sectoral Evolution of Trade. Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper No. 2026-001, [online verfügbar](#).

Der Mehrwert des PSI liegt darin, dass er sich von kurzfristigen Konjunktoreffekten und bloßen Mengenbetrachtungen löst. Er misst keine Zölle, keine regulatorischen Hürden und keine politischen Risiken, sondern strukturelle Komplementarität – und damit das Potenzial, das in einem Markt grundsätzlich angelegt ist. Gerade für eine strategische Neuausrichtung der Exportpolitik ist das ein entscheidender Blickwinkel.

Die größte Passfähigkeit zur weltweiten Nachfrage weisen die USA mit ihren Wareneinfuhren auf (vgl. in Abbildung das Diagramm links oben für die USA mit der Struktur der Weltimporte in der Mitte) – lediglich der vergleichsweise niedrige Anteil im Bereich Elektrotechnik mindert den ansonsten hohen Wert von 91 Prozent – im Mittel der betrachteten Jahre 2013–24. Die EU (unten links) hat weltweit betrachtet relativ geringe Einfuhranteile in den Bereichen Elektro und Energie, dafür einen höheren Fokus auf Maschinen, Pharma und insbesondere Fahrzeuge. Damit weist sie eine geringere Passfähigkeit von 85 Prozent auf. Im Vergleich zur weltweiten Nachfrage sind die Exportstrukturen von Deutschland und China anders spezialisiert. Deutschland hat geringere Energie- und auch Elektroanteile, dafür einen deutlich stärkeren Fokus auf Fahrzeuge, Maschinen und auch Pharma. China bietet überdurchschnittlich IT-Hightech-Produkte und andere Elektro-güter an, führt dagegen anteilig weniger Energie, Fahrzeuge sowie Chemie (inklusive Pharma) aus.

Auffällig ist, dass China seine Exportstruktur viel stärker an die globale Nachfrage angepasst hat. In

den vergangenen Jahren ist der PSI Chinas kräftig gestiegen und liegt seit dem Jahr 2021 über dem deutschen Wert (Abbildung 2).

Deutschlands Angebot ist besonders spezialisiert

Eine geringere Passfähigkeit der Einfuhren eines Landes mit der weltweiten Nachfrage schließt nicht aus, dass man dennoch auf den Weltmärkten erfolgreich sein kann. Es weist auf eine stärkere Spezialisierung hin – bei den Branchen aber auch bei den Absatzregionen. Um die Passfähigkeit deutscher Exporte zu bewerten, werden diese deshalb nicht allein den globalen Wareneinfuhren gegenübergestellt, sondern länderweise betrachtet. Diese Verteilung der PSI-Werte bestätigt zunächst Bekanntes: Europa weist (mit durchschnittlich 77 Prozent) eine vergleichsweise hohe strukturelle Passfähigkeit für die deutschen Exporte auf (Abbildung 3), besonders die EU (mit 82 Prozent). Dies gilt auch für Nordamerika. Deutschlands Exportstruktur ist auf industrialisierte Volkswirtschaften mit ähnlicher Nachfrage nach Investitionsgütern, Maschinen, Fahrzeugen und hochwertigen Vorleistungen ausgerichtet. Rohstofforientierte Volkswirtschaften oder stark agrarisch geprägte Märkte weisen demgegenüber niedrigere Passfähigkeitswerte auf.

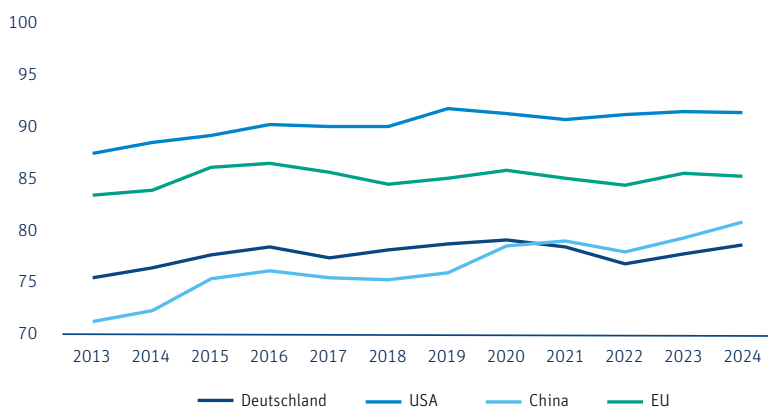
Die Passfähigkeit zu China ist dagegen niedrig – allein aus Exportsicht scheint der Markt aus diesem Blick heraus nicht interessant – allerdings hat gerade die Produktionsverlagerung nach Asien dazu geführt, dass viele Produkte deutscher Konzerne nicht mehr importiert, sondern vor Ort gefertigt werden (vgl. etwa die geringen chinesischen Fahrzeugimporte in der Box auf Seite 10). Dennoch ist China wegen seiner Größe ein mengenmäßig bedeutender Markt. Ähnliches gilt für Indien. Der Absatzmarkt ist potenziell groß, die Passfähigkeit deutscher Einfuhren derzeit aber noch unterdurchschnittlich.

Potenziale, etwa in Indien, werden größer

Wichtig ist zudem auch die Dynamik. Indien ist bemerkenswert, mit einem zwischen 2013 und 2024 deutlich ansteigenden PSI (Abbildung 4). Im Trend (vgl. die gestrichelte Linie in der Abbildung) entspricht das einer strukturellen Annäherung um rund 3,7 Prozentpunkten. Indien entwickelt eine Importstruktur, die zunehmend zur deutschen Exportstruktur passt – nicht sprunghaft, sondern kontinuierlich. Das spricht für ein wachsendes, strukturell tragfäh-

Abbildung 2: Passfähigkeit ausgewählter Exportstrukturen mit der globalen Nachfrage

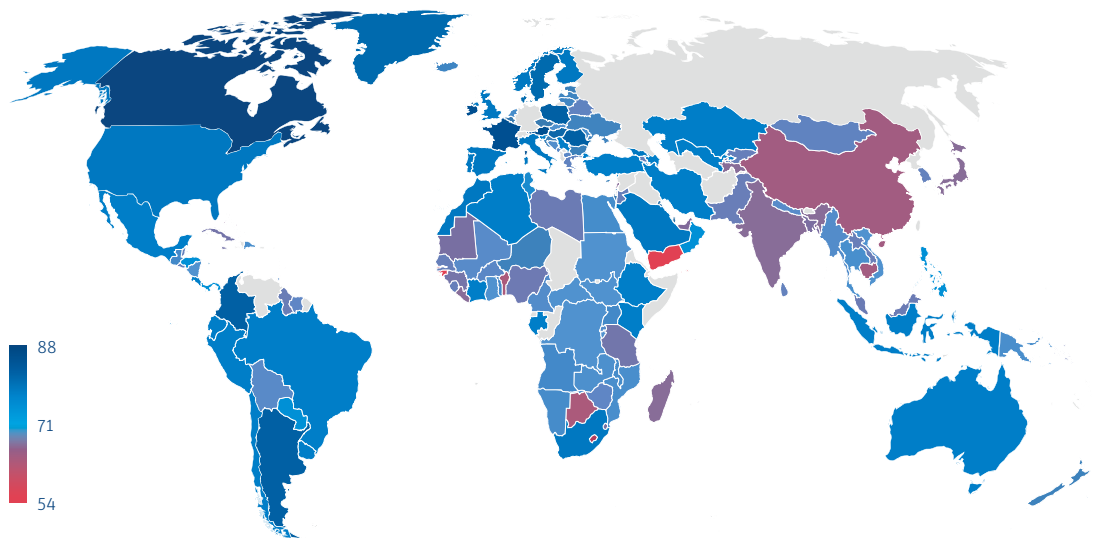
PSI der jeweiligen Länder mit den Weltimporten in Prozent



Quelle: UN Comtrade, vfa

Abbildung 3: Passfähigkeit deutscher Exporte nach Ländern

Partner-Similarity Index in Prozent



Quelle: UN Comtrade, vfa

higes Absatzpotenzial. Die Passfähigkeit hat sich zu so vielen Ländern verbessert (Abbildung 5), dass sie zusammengekommen etwas mehr als die Hälfte aller deutschen Wareneinfuhren empfangen. Deutliche Zuwächse (mehr als zwei Prozentpunkte) gab es in Märkten, die knapp ein Drittel der deutschen Absatzmärkte ausmachen.

Die USA weisen weiterhin eine hohe strukturelle Passfähigkeit und einen positiven Trend auf. Der US-Markt bleibt also attraktiv – wenn auch politisch volatil. China hingegen stagniert bzw. zeigt eine

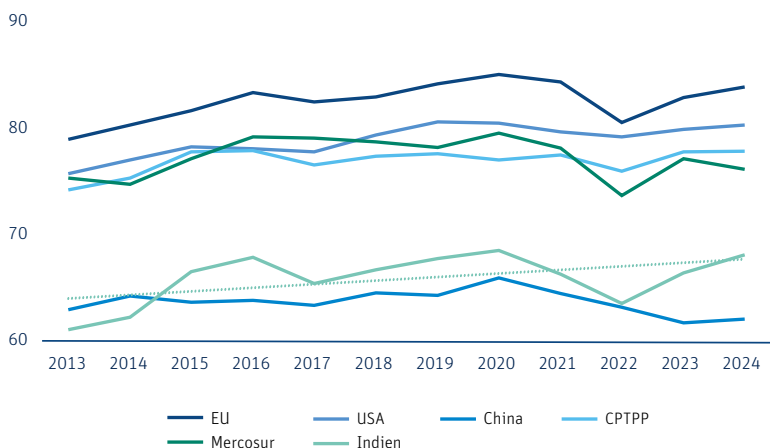
leichte Divergenz. Das deutet darauf hin, dass sich Chinas Nachfrage- und Produktionsstruktur relativ zur deutschen Spezialisierung verschiebt. Auch innerhalb Europas zeigen sich Unterschiede: Während einzelne mittel- und osteuropäische Länder eine rückläufige strukturelle Passfähigkeit aufweisen, gewinnen andere EU-Staaten sowie Länder wie Japan, Korea oder die Vereinigten Arabischen Emirate an struktureller Nähe. Die EU bleibt der strukturelle Kernraum deutscher Exporte und der US-Markt ist ökonomisch weiterhin hoch kompatibel, wenn auch politisch weniger verlässlich. Dagegen gewinnen Länder, mit denen Handelsabkommen getroffen oder angestrebt werden, wie Indien, strukturell an Attraktivität. Auch die CPTPP-Länder und einzelne asiatische Partner bieten eine wachsende strukturelle Passfähigkeit. Diversifizierung sollte daher nicht wahllos erfolgen, sondern entlang struktureller Komplementarität. Der PSI liefert dafür einen strategischen Kompass. Er identifiziert Märkte, in denen deutsche Produkte auf eine strukturelle Nachfrage treffen. In einer Phase geopolitischer Unsicherheit und zunehmender handelspolitischer Fragmentierung ist das ein zentraler Baustein für eine zukunftsfähige Exportstrategie Deutschlands.

Passfähigkeit deutscher Exporte auch wegen Pharma verbessert

In potenziellen Partnerländern steigt die Passfähigkeit der Nachfrage mit den deutschen Exportstrukturen. So haben sich die PSI-Werte für Australien

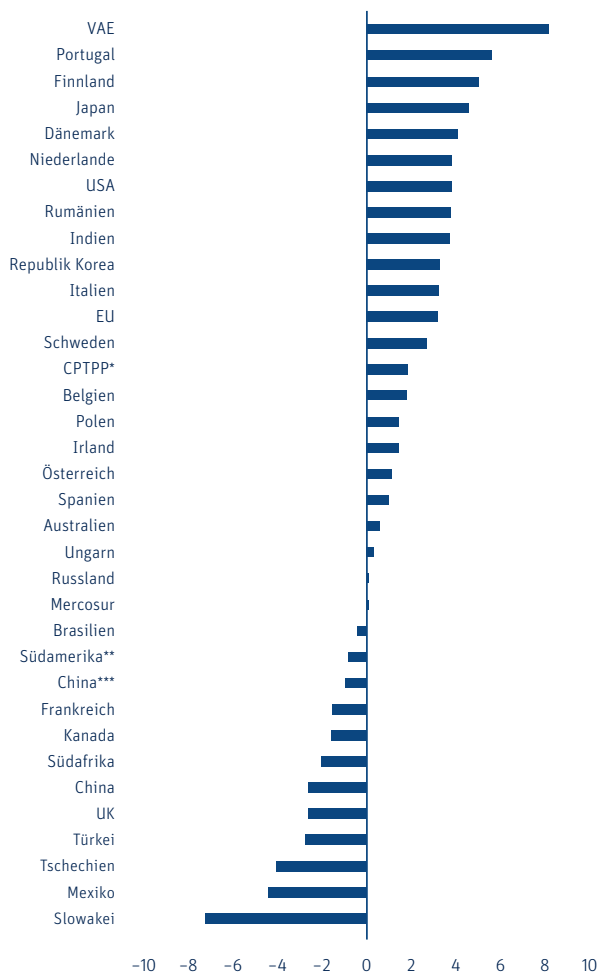
Abbildung 4: Passigkeit deutscher Exporte zu ausgewählten Ländern

PSI in Prozent; gestrichelte Linie: Trend für Indien



Quelle: UN Comtrade, vfa

Abbildung 5: Änderung der Passfähigkeit deutscher Exporte seit 2013 im Trend in Prozentpunkten



Quelle: UN Comtrade, vfa

* vgl. Fußnote 3; ** Südamerika ohne Mercosur; *** inkl. Hong-Kong und Macao

und Saudi-Arabien in den vergangenen Jahren weiter verbessert (Abbildung 6), und auch für Japan und Malaysia (die dem CPTPP-Block angehören) haben die bislang noch geringen Werte zuletzt zugelegt. Dabei haben die Bereiche Chemie und Pharma durchweg positiv beigetragen (vgl. die dunkelblauen Balken in der Abbildung), gefolgt von Energie und Sonstigem (das alle nicht tiefer aufgegliederten Gütergruppen umfasst) und Elektronik (Hightech und übriges).

Dagegen gab es im Bereich Metall und Maschinen in Summe teils auch Rückschläge – gegenüber Japan beispielsweise haben sich die Strukturen deutlich

harmonisiert, gegenüber asiatischen Ländern wie Malaysia und Vietnam haben sie sich auseinanderbewegt. Durchweg verschlechtert hat sich die Situation für den Absatz deutscher Fahrzeuge (vgl. die hellblauen Balken). Die politische Flankierung bei der Erschließung neuer Absatzmärkte sollte also auch das Profil der Güterverflechtung in den Blick nehmen: Wo hochinnovative Produkte, etwa aus dem Bereich Pharma, auf absatzhungrige Märkte treffen, sind ebenso passgenaue Rahmenbedingungen ausschlaggebend. Dies hat viele Dimensionen, etwa die Bürokratie bei Zulassungen und hochspezialisierter Fertigung, aber auch den Schutz von Eigentumsrechten.

Passendes Angebot – großer Exporterfolg

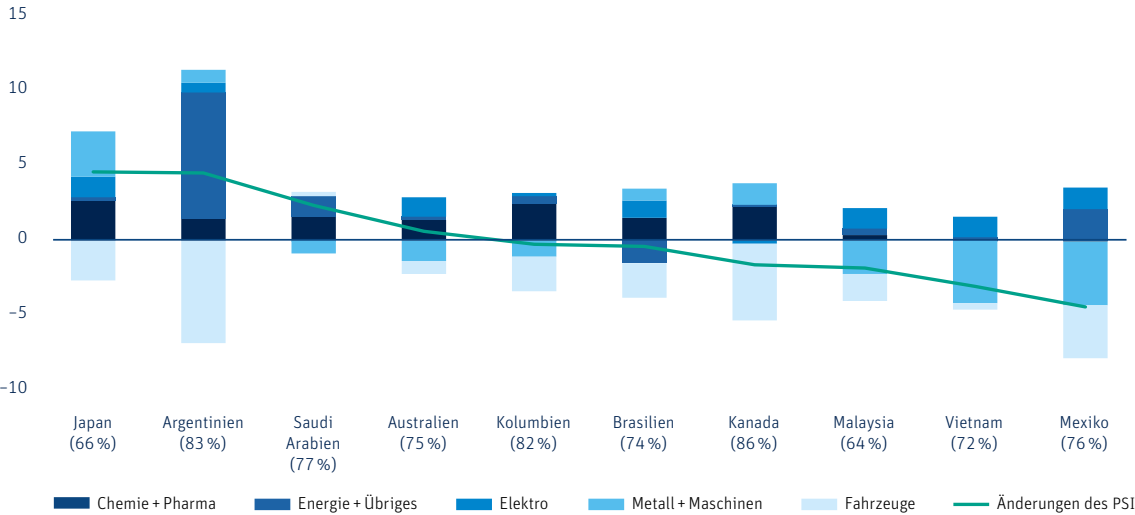
Mit einer höheren Passfähigkeit der Export- und Importstrukturen geht ein größerer Exporterfolg einher (Abbildung 7): Je höher der PSI (vertikale Achse), desto höher ist auch der Anteil der Importe, die das jeweilige Land aus Deutschland bezieht. Dieser Zusammenhang ist etwas enger für Länder, in denen Deutschland seine Marktposition bereits ausgebaut hat, gilt aber auch für Länder, in denen der deutsche Marktanteil noch niedrig ist (vgl. den rechten Teil der Abbildung, der nur Marktanteile bis zu sechs Prozent betrachtet).

So bezieht Brasilien (in der Abbildung rot markiert, mit einem PSI von 75,0 Prozent) 5,6 Prozent seiner Importe aus Deutschland und liegt damit etwa auf der Trendlinie. Andere Länder befinden sich teils deutlich oberhalb der Linie – gemessen an der Passfähigkeit ließen sich höhere Marktanteile realisieren. Dies gilt insbesondere für Kanada (vgl. auch die Box), aber auch für andere Länder im CPTPP- bzw. Mercosur-Block, wie Australien, Vietnam und Mexico bzw. Argentinien, sowie weitere dynamische Volkswirtschaften wie Saudi-Arabien und Kolumbien (alle rot markiert). Es besteht also das Potenzial, die bestehenden Export-Import-Strukturen aus deutscher Sicht stärker auszureizen, zu einem guten Teil in den Länderblöcken, mit denen engere Kooperationen angestrebt werden.

Können die Wirtschaftsbeziehungen mit diesen vielversprechenden Handelspartnern ausgebaut werden, hätte dies erhebliches Exportpotenzial. Eine grobe Abschätzung verdeutlicht dieses: Würde in den kommenden Jahren das Exportvolumen in die Mercosur-Länder auf das gemäß der Passfähigkeit erwartbare Niveau⁶

⁶ Hierzu wird eine einfache OLS-Regression genutzt, die die mittleren Marktanteile in den Absatzmärkten auf deren PSI regressiert (vgl. Abbildung 7, links).

Abbildung 6: Änderung des PSI seit 2013 im Trend und Zerlegung in Gütergruppen
in Prozent/-punkten; unter den Ländernamen in Klammern: PSI im Jahr 2024



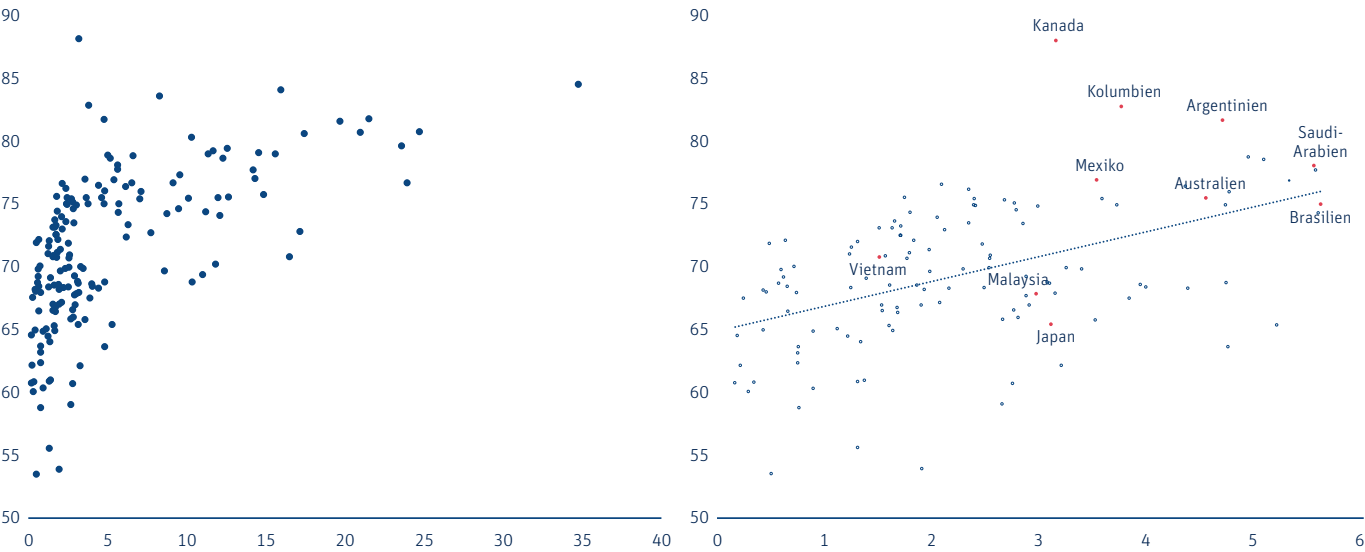
Quelle: UN Comtrade, vfa

ausgeweitet, hätte dies einen Gegenwert von acht Milliarden Dollar, bei den Ländern des CPTPP-Blocks wären es in Summe gar 87 Milliarden Dollar. Hier schlugen potenzielle Marktanteilsgewinne vor allem in Kanada (von derzeit 3,2 auf gut 14 Prozent) und

Mexiko (von 3,6 auf gut acht Prozent) zu Buche.⁷ Mit Japan, Singapur und UK wären im Vergleich zum Status quo keine Marktanteilsgewinne angelegt. Dies gilt auch für Indien zum jetzigen Zeitpunkt, wo Deutschland bereits einen im Vergleich zum verhältnismäßig

Abbildung 7: Partner-Similarity Index vs. Marktanteil

PSI nach Land gegenüber dem Anteil, den deutsche Importe dort am Gesamtimport haben, in Prozent; rechts bis zu einem Marktanteil von 6 Prozent mit hervorgehobenen Ländern



Quelle: UN Comtrade, vfa

⁷ Im Mercosur-Block wären für Argentinien Zuwächse um bis zu 3,8 Mrd Dollar möglich bzw. für Brasilien, Paraguay und Uruguay um 3,1/0,5/0,4 Milliarden Dollar. Für den CPTPP-Block wären es für Kanada 52,5 Milliarden Dollar bzw. für Mexiko, Australien, Chile, Peru, Neuseeland und Malaysia 21,6/6,8/2,9/2,2/1,0/0,5 Milliarden Dollar.

niedrigen PSI (65,8) hohen Marktanteil (2,7 Prozent) hält. Dieses Potenzial steigt allerdings seit vielen Jahren kontinuierlich an. Alles in allem könnte das Handelsvolumen um nahezu hundert Milliarden Dollar zulegen – somit schlummern allein in diesen Ländern Exportchancen im Gegenwert von über fünf Prozent der Wareneinfuhren Deutschlands bzw. mehr als der Hälfte der gesamten Einfuhren in die USA.⁸ Indes wäre ein Zugewinn in dieser Größenordnung an optimale Bedingungen geknüpft und würde sich erst nach einer gewissen Zeit einstellen.

Ein passendes Angebot ist eine Voraussetzung für den Exporterfolg, aber kein Garant

Neue Handelsabkommen stärken die europäische Wirtschaft und verbessern die Perspektiven für den Industriestandort Deutschland. Sich im Handel mit der Welt zu diversifizieren reduziert die Anfälligkeit gegenüber wirtschaftlichen und politischen Konflikten und eröffnet mittelfristig erhebliche ökonomische Chancen. Gerade in einer Zeit, in denen die globale Arbeitsteilung in Frage gestellt und die internationalen Handelsregeln erodieren, sind neuen Freihandelsabkommen zudem ein starkes Signal.

Damit die neuen Handelschancen auch genutzt werden können, ist die Passfähigkeit des Exportangebots mit den Importstrukturen eine wichtige Voraussetzung. Ohne entsprechende Übereinstimmung werden die Handelsströme wenig Dynamik entwickeln können. Dies ist im Fall der Mercosur-Staaten schon jetzt gegeben, mit Indien wachsen die Übereinstimmungen und bei weiteren möglichen Partnerländern ist das Handelspotenzial ebenfalls deutlich erkennbar. Die Prioritäten der europäischen Handelspolitik sind deshalb richtig gesetzt. Dies ist vor allem für die exportorientierte Industrie Deutschlands positiv.

Dass Passfähigkeit und Exporterfolg allerdings nicht zwingend in Einklang stehen müssen, zeigt das Beispiel Chinas. So weist die Verteilung von Passfähigkeit und Marktanteil (analog zu Abbildung 7) für China keinen engen, positiven Zusammenhang auf. China erringt also auch Marktanteile, obwohl die Ein- und Ausfuhrstrukturen vielfach weniger gut zu-

sammenpassen. Dies ist ein Indiz für die Bedeutung der chinesischen Industriepolitik, die mit massiven Subventionen auf internationale Märkte drängt.

Dies gilt auch umgekehrt. Wenn die Exportstrukturen eigentlich zur Nachfrage des Partnerlands passen, braucht es neben der Öffnung der Märkte auch weitere institutionelle Voraussetzungen. So können neben den Zolltarifen auch sogenannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse einem intensiveren Warenverkehr im Wege stehen. Diese beziehen sich vielfach auf besondere Normungen, Umweltauflagen oder technische Standards. Werden Regeln so formuliert, dass sie zwar von den heimischen, nicht aber von den auswärtigen Unternehmen erreicht werden können, unterbindet dies den Handel. Auch ein fehlender Patentschutz kann ein solches nicht-tarifäres Handelshemmnis darstellen. Vor allem für Hightechbranchen wie die Pharmabranche ist eine fehlende Durchsetzbarkeit von geistigen Eigentumsrechten eine große Herausforderung und ein Ausschlusskriterium für den internationalen Handel. Um neue Märkte auch für wichtige Schlüsselindustrien effektiv zu öffnen, müssen diese Aspekte ebenfalls zentraler Bestandteil der Handelsabkommen werden.

⁸ Dies entspricht in vorangehender Fußnote aufgeführten Gesamtzuwächsen in Höhe von 95,2 Milliarden USD im Verhältnis zu deutschen Wareneinfuhren im Jahr 2025 in Höhe von 1765 (5,4 Prozent) bzw. US-Einfuhren in Höhe von 165 Milliarden Dollar (57,8 Prozent).

Box: Daten und Methoden

Das hier verwendete Maß geht zurück auf den etablierten Export Similarity Index von Finger und Kreinin⁹, der die Exportstrukturen zweier Länder vergleicht. Ein hoher Wert signalisiert dabei, dass beide Länder ähnliche Güter anbieten und daher potenziell in Konkurrenz miteinander stehen. Dieses Vorgehen wird übertragen auf die Struktur eines Exportlandes im Vergleich zur Importstruktur eines Abnehmerlandes – beim Partner-Similarity Index (PSI) wird gemessen, wie ähnlich der betrachtete Handelspartner dem eigenen Warenangebot ist. Stimmen angebotene und nachgefragte Produkte strukturell gut überein, nimmt der PSI einen hohen Wert an. Dies soll anhand der deutschen Exportstruktur verdeutlicht werden – im Vergleich zu Kanada, mit dem ein hohes Maß an Übereinstimmung erzielt wird und zu China, mit dem der PSI gering ausfällt (Abbildung).

Zur Berechnung des PSI werden die Exporte anteilig nach Gütern zerlegt – hier in die neun in der Abbildung aufgeführten Gruppen (die übereinandergestapelten Balken, beginnend mit Energie, Chemie, Pharma usw.). Der mittlere Balken spiegelt die deutsche Exportstruktur (im Mittel der in der UN Comtrade verfügbaren Handelsdaten zwischen 2013 und 2024) wider: Beispielsweise dominieren mit 19,7 Prozent die Ausfuhren von Fahrzeugen; 6,4 Prozent der deutschen Warenexporte sind pharmazeutische Erzeugnisse. Links bzw. rechts außen sind die Importstrukturen Kanadas bzw. Chinas aufgeführt. Zur Berechnung des PSI wird von jeder Gruppe der kleinere Wert bestimmt, diese sind zwischen Deutschland und den beiden Abnehmerländern aufgeführt – der zweite Balken stapelt somit für Energie den deutschen Exportanteil in diesem Bereich (2,2 Prozent, der kleiner ist als die kanadischen Energieimporte mit anteilig 7,5 Prozent), für den Pharmablock wird der kanadische Importanteil verwendet (3,3 Prozent, kleiner als der deutsche Exportanteil von 6,4 Prozent). Der PSI ergibt sich als Summe über alle Blöcke, in diesem Fall 89 Prozent. Dabei

„verliert“ der Index besonders dann, wenn die Güteranteile unterschiedlich sind. Die Wahl des Minimums beim Vergleich dient dabei lediglich der Normierung, denn dadurch liegt der Index zwischen 0 und 100 Prozent.

Kanada weist eine große Übereinstimmung mit der deutschen Exportstruktur auf, denn bei allen Gütern stimmen die Anteile gut überein: bei Maschinen sind sie gar nahezu identisch und selbst bei Fahrzeugen ist die Abweichung vergleichsweise gering. China dagegen passt nicht so gut zu den deutschen Ausfuhren: (negativ) zu Buche schlagen die im Vergleich zu den chinesischen Importen von Elektrogütern wie Halbleitern (29,3 Prozent) zu niedrige Ausfuhrquote (zehn Prozent) und umgekehrt der niedrige Importanteil bei Fahrzeugen (4,5 Prozent im Vergleich zum deutschen Exportanteil von 19,7 Prozent). Ebenfalls gewichtig sind die Diskrepanzen bei Energie und Maschinen.

Bei der Interpretation der Entwicklung des PSI greift ein bloßer Vergleich zwischen den Jahren 2013 und 2024 zu kurz, da einzelne Jahre durch Krisen – etwa die Pandemie oder den Energiepreisschock 2022 – verzerrt sein können (vgl. den schwankenden Verlauf des PSI etwa für Indien in Abbildung 4 im Vergleich zur gestrichelten Trendlinie). Deshalb wird hier die aussagekräftigere Trendbetrachtung zugrunde gelegt, die kurzfristige Ausschläge glättet.

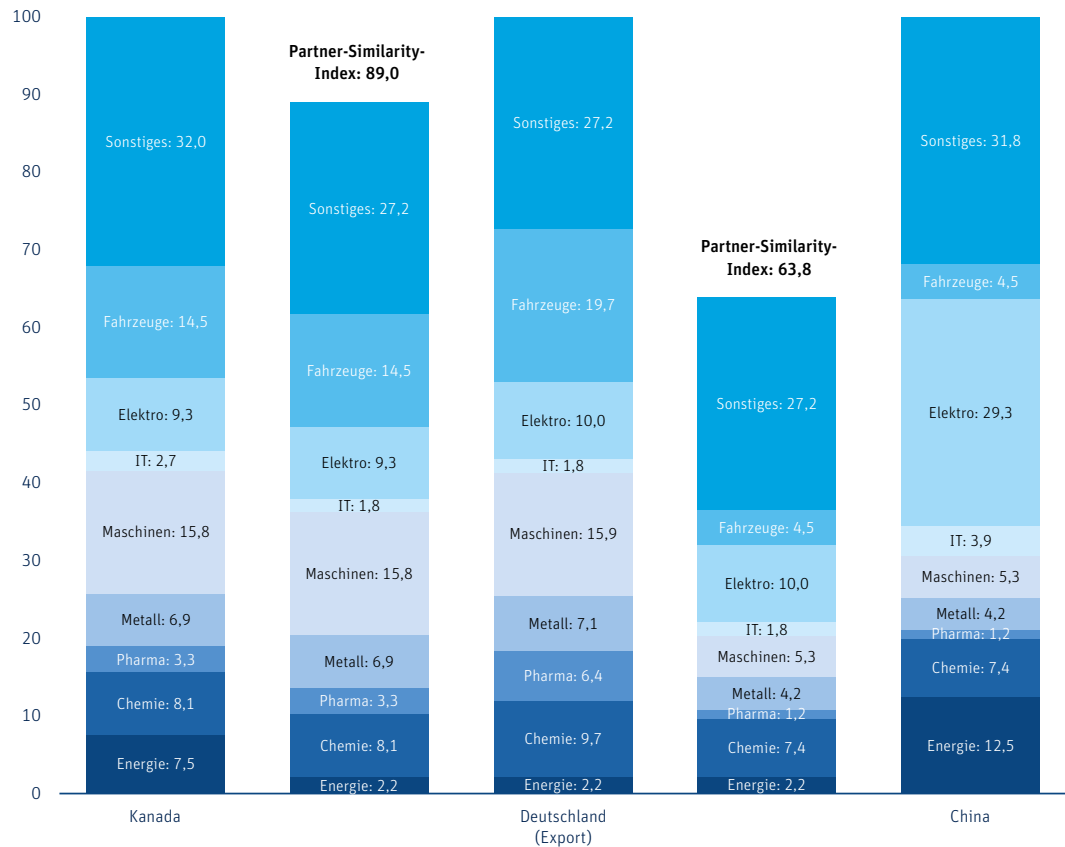
Für die Analyse werden die Handelsdaten der UN Comtrade Datenbank verwendet, die Jahreswerte zwischen 2013 und 2024 nach Export- und Empfängerland ausweist. Teilweise fehlen für die jüngeren Jahre (insbesondere 2024) noch Meldungen einiger Länder, vor allem nach Gütergruppen aufgliederte Daten. Diese werden mit mittleren Anteilen der Vorjahre extrapoliert.¹⁰

⁹ Finger, J. M., & Kreinin, M. E. (1979). A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses. *Economic Journal*, 89(356), 905 – 912.

¹⁰ Vgl. zum Vorgehen die Box in: Michelsen, C. und Junker, S. (2025). Exportmärkte: China und die europäischen Nachbarn machen Deutschland Konkurrenz, MacroScope Pharma, Economic Policy Brief des vfa Nr. 08/25, [online verfügbar](#).

Abbildung: Zur Berechnung des Partner-Similarity Index

Deutsche Exportanteile im Vergleich mit den kanadischen und chinesischen Importanteilen, dazwischen: güterweiser Vergleich zur Berechnung des PSI



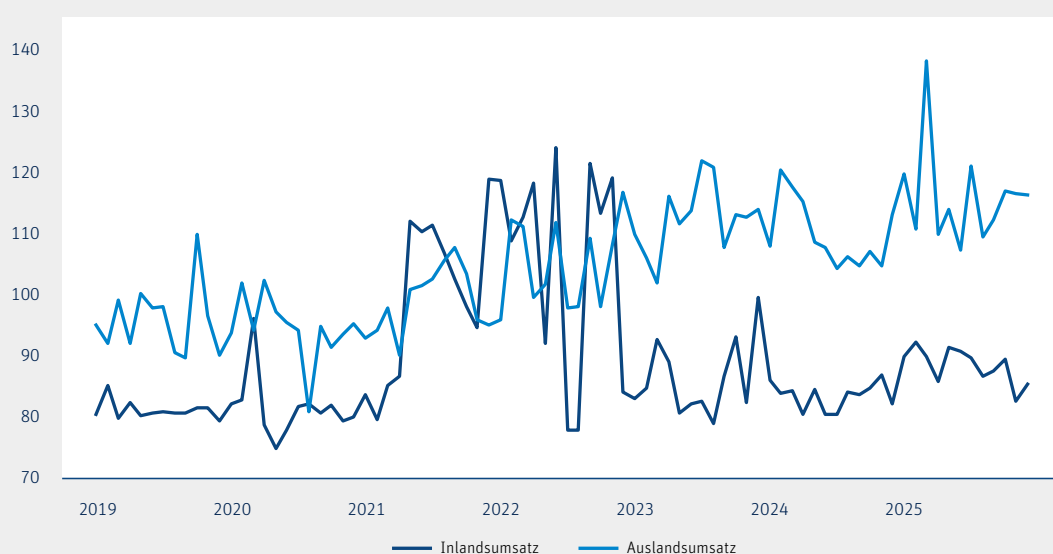
Quelle: UN Comtrade, vfa

MacroScope Facts

Der Umsatzindex lässt sich nach Umsatz im Inland und Ausland aufteilen (Abbildung). Da die inländischen Umsätze auch Verkäufe an deutsche Vertriebsgesellschaften enthalten (selbst wenn diese schließlich exportieren), dürfte der Schub bei den inländischen Umsätzen im vergangenen Jahr teils auch auf Bemühungen zurückgehen, Lieferungen in die USA vorzuziehen. Zumindest die Auslandsumsätze belegen dieses Motiv mit der Spitze im März 2025 deutlich.

Umsätze der deutschen Pharmaindustrie

Index (2021 = 100)



Quelle: Statistisches Bundesamt, vfa

Autoren

Dr. Claus Michelsen
Geschäftsführer Wirtschaftspolitik
Telefon +49 30 20604-120
c.michelsen@vfa.de

Dr. Simon Junker
Senior Manager Konjunkturpolitik
Telefon +49 30 20604-511
s.junker@vfa.de

Herausgeber

Verband Forschender Arzneimittelhersteller e. V.
Charlottenstraße 59
10117 Berlin
Telefon +49 30 20604-0
info@vfa.de
www.vfa.de

Redaktion

Pressestelle des vfa
Pressekontakt: Henrik Jeimke-Karge
Telefon +49 30 20604-205
h.jeimke-karge@vfa.de
ISSN: 2751-2924

Alle Rechte vorbehalten © 2026
Verband forschender Arzneimittelhersteller (vfa)

Abdruck oder vergleichbare Verwendung von
Arbeiten des vfa ist auch in Auszügen nur mit
vorheriger schriftlicher Genehmigung gestattet