

Ein Zwölf-Milliarden-Deal wird zum Politikum

Wärmewende. Das Zeitalter der Wärmepumpe steht bevor - und das deutsche Familienunternehmen Viessmann verkauft sein Geschäft an den US-Konzern Carrier Global. Droht die Abwanderung der Fabriken? Oder geht es jetzt erst richtig los?

Von unserem Korrespondenten
CHRISTOPH ZOTTER

Berlin. Für Martin Viessmann und seinen Sohn, Maximilian, ist es das Geschäft ihres Lebens. Sie verkaufen ein Kernstück ihres 106 Jahre alten Familienunternehmens, die Sparte „Climate Solutions“. Der Käufer ist ein US-Konzern, der Klimaanlagebauer Carrier Global.

Was in normalen Zeiten ein normales Geschäft wäre, schaukelt sich zum Politikum hoch. Deutschland soll ab kommendem Jahr verstärkt auf Wärmepumpen umrüsten - und die baut Viessmann auch. Schon wird vor dem Ausverkauf einer Schlüsselindustrie ins Ausland gewarnt. Wirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) will prüfen lassen, ob „das Projekt unserer Wirtschaft und dem Standort Deutschland dient“.

1 Worauf genau haben sich Carrier Global und Viessmann geeinigt?

Rund 11.000 Menschen arbeiten für Viessmann Climate Solutions, die Sparte macht rund drei Milliarden Euro Umsatz im Jahr. Carrier Global legt nun bis Ende des Jahres das Vierfache hin, um den Betrieb zu übernehmen. 80 Prozent werden ausbezahlt, den Rest bekommen die Viessmanns über ein Aktienpaket. Martin Viessmann erhält dazu einen Sitz im Verwaltungsrat des US-Riesen aus Florida, der zuletzt über 20 Milliarden Euro im Jahr umsetzte.

Die US-Amerikaner haben sich mit dem Deal auch ein Stück auf



Auch der deutsche Kanzler, Olaf Scholz (SPD), ließ sich gern beim Traditionsbetrieb Viessmann blicken.

[Nadine Weigel/DPA/pd.com]

die Deutschen eingelassen: Drei Jahre sollen keine Kündigungen ausgesprochen werden, die verschiedenen Standorte seien für fünf Jahre gesichert, der Firmensitz soll für mindestens zehn Jahre im nordhessischen Allendorf bleiben.

2 In welche politische Stimmung platzt dieser Milliardendeal?

Die Regierung aus SPD, Grünen und FDP hat vor Kurzem ein Gesetz vorgelegt, das den Ausstieg aus fossil betriebenen Heizungen einleiten soll. Ein Großteil soll durch Wärmepumpen ersetzt werden, bis zu 500.000 im Jahr. Die deutsche Bevölkerung muss also umdenken, auf Wärmepumpenhersteller kommt ein Riesengeschäft zu - das dazu staatlich ge-

fördert wird. Bis zu 50 Prozent der Kosten für den Einbau einer Wärmepumpe können ersetzt werden.

Die FDP hat den Gesetzesentwurf zwar mitbeschlossen, will ihn aber schon wieder ändern. Sie baut unter anderem auf Gasthermen, die mit Wasserstoff beheizt werden können. Diese dürfen zwar eingebaut werden. Es ist aber unklar, wann und ob genügend Wasserstoff verfügbar ist - zusätzlich sind die Förderungen nicht so hoch wie bei Wärmepumpen.

3 Warum verkaufen die Viessmanns vor einem Aufschwung?

Zum einen kann die Familie wohl nur zwölf Milliarden Euro verlangen, weil ein staatlich gestützter Wärmepumpenhochlauf an-

steht. So gesehen profitieren die Unternehmer von der politisch eingeleiteten Wärmewende, bei der rund 30 Millionen Öl- und Gasheizungen getauscht werden müssen.

Andererseits lockt das bevorstehende Milliardengeschäft viele Konkurrenten an. Asiatische Hersteller wie Daikin oder Samsung bauen Wärmepumpen billiger. Sie haben einen Wettbewerbsvorteil: Eine Wärmepumpe ist technisch grob vereinfacht eine umgekehrte Klimaanlage. Die werden in heißen asiatischen Ländern zu Millionen verkauft. Die hohen Stückzahlen erlauben niedrigere Preise.

Hier soll der US-amerikanische Klimaanlagehersteller dem deutschen Mittelständler Viessmann helfen. Zusammen lassen sich beispielsweise Lieferketten

aufbauen und Kosten in der Produktion sparen, so die Hoffnung.

4 Wandern die Fabriken nun ins Ausland wie beim Solarbau?

Nicht nur Masse macht ausländische Fabriken billiger, auch hohe Lohnkosten, Steuern und Bürokratie treiben die Preise. Das merkte schon die deutsche Solarindustrie, die in den Nullerjahren von der Politik bejubelt und schließlich von der chinesischen Billigkonkurrenz an den Rand gedrängt wurde.

Viessmann und andere deutsche Hersteller lassen ihre Wärmepumpen schon heute teilweise in Osteuropa herstellen. Wirtschaftsminister Habeck will sich nun versichern lassen, dass Carrier Global seine Standortzusagen einhält. Die von ihm erwähnte Prüfung dazu bezeichnete er am Mittwoch aber als Routineangelegenheit.

5 Wieso liegt Deutschland bei Wärmepumpen hinten?

Nur eine Million Haushalte hat eine Wärmepumpe, im vergangenen Jahr wurden 150.000 neu eingebaut. Der Technologie wird mit Skepsis begegnet, auch wenn Studien des deutschen Fraunhofer Institutes zeigen, dass moderne Wärmepumpen in kalten Regionen und Altbauten funktionieren.

EU-weit liegen Norwegen, Finnland und Schweden vorn. Ein Unterschied zu Deutschland: Auf Strom werden weniger Steuern gezahlt, die Preise sind niedriger - und die Geräte somit rentabler.

GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION

ANZEIGE

„Man muss es dann halt nur angehen“

Im Gespräch. Henry Roske, langjähriger Referent der „German American Trade Association“ (GATA), erklärt, warum sich ein US-Markteintritt gerade jetzt lohnt.

Man liest ja viel, wie sich die Gesetzgebung in den USA für Domestic Companies geändert hat. Weggang aus Europa, geradezu ein „Goldrausch“ in Amerika. Wie stellt sich das in Ihren Augen dar? Warum ist es vor diesem Hintergrund auch für österreichische Firmen interessant, eine Tochtergesellschaft vor Ort in den USA zu gründen?

Henry Roske: Ich habe in den vergangenen 20 Jahren etwa 400 deutschsprachige Firmen in die USA begleitet und mit Ausnahme einiger weniger sind alle erfolgreich. Amerika ist der größte Markt der Welt und die österreichischen Produkte sind von guter Qualität und innovativ. Man sollte sich das nicht entgehen lassen. Die GATA hat in ihrem US-Entry Meeting alles sehr gut aufbereitet. Man muss es dann halt eben nur angehen.

Was sind die Auswirkungen des IRA (Inflation Reduction Act) für ausländische Firmen?

Ziel des Gesetzes ist u. a. die Reduzierung des CO₂ Ausstoßes der USA



Henry Roske ist langjähriger Referent der „German American Trade Association“ (GATA). Im Rahmen ihrer Management-Meetings im September in Wien erläutert er, warum die aktuelle wirtschaftliche Situation in Europa den US-Markt für viele europäische Unternehmen, gerade auch für Mittelständler, noch attraktiver macht.

[beige stellt]

um 40 Prozent bis 2030. Für Firmen, die in den Bereichen erneuerbare Energien, Energiespeicherung, Energieeffizienz etc. tätig sind, wurde gewaltiges Potenzial freigesetzt. Das Gesetz hat nämlich, sehr zum Missfallen der EU-Kommission, insgesamt 369 Milliarden US-Dollar bereitgestellt, welche als Zuschüsse sowie Steuergutschriften verteilt werden. Ein Abwandern von Unternehmen, wenn auch nicht ganz in dem zunächst aus EU-Sicht befürchteten Volumen, war bereits die Folge

und dauert weiter an. Das Geld wird über zehn Jahre ausgeschüttet, österreichische Unternehmen haben also weiterhin Zeit, den Markteintritt vorzubereiten.

Welche Nachteile haben österreichische Firmen, die keine Niederlassung in den USA haben, aber Geschäfte dort machen?

Die Nachteile sind vielschichtig. Sie haben unter anderem keinen Haftungspuffer, können keine Personen entsenden, kein Bankkonto eröff-

nen, der Vertrieb läuft schlechter, sie können nicht vom Sozial- und Steuerabkommen profitieren und laufen mittelfristig in die Thematik des Branch Office hinein. Letzteres bedeutet, dass sich dann die österreichische Mutterfirma geschäftlich in den USA engagiert, mit der Folge, dass man hier steuerpflichtig wird. Wenn möglich, sollte man das vermeiden.

Ist der finanzielle Aufwand für klein- und mittelständische Unternehmen nicht viel zu hoch und risikoreich, um sich auf einen so großen und weit entfernten Markt zu wagen?

Nein, mit etwa 5000 US-Dollar für alles - Gründung, Aufbau, Büro, Anwaltskosten und behördliche Ausgaben - sind die Kosten viel geringer als in Österreich. Mindestkapital und Handelsregister gibt es nicht; alles, was mit Firmen zu tun hat, ist hier viel moderner und unbürokratischer. Das USA-Geschäft selbst hat bestimmte (beherrschbare) Risiken, die Firmengründung als solche hingegen nicht.

Was ist mit Personalkosten? Das ist ja immer ein relativ großer Posten.

Das Lohn- und Gehaltsniveau ist im oberen Bereich höher als in Österreich und im unteren Einkommensbereich niedriger. Man findet leicht Leute und die Bezahlung und Abzug der Steuern übernimmt eine sogenannte Payroll Company.

Gibt es Anforderungen an Kapitalausstattung und ist für eine US-

Tochtergesellschaft sofort ein Büro nötig, was dann natürlich Kosten verursacht?

Psychologisch, aber auch weil es einfach wirtschaftlich Sinn macht, sollte man vor Beginn des operativen Geschäfts kostenbewusst vorgehen. Nach Gründung, und bis man Leute hat, braucht man kein echtes Büro, sondern nur eine Firmenschrift, damit Unterlagen ankommen. Wir bieten immer kostenlos unsere Kanzleiadresse an.

Wie ist das Timing von Entscheidung bis Umsetzung/Beginn des operativen Geschäfts?

Wie gesagt, alles, was mit Firmen zu tun hat, ist modern, angenehm und schnell in den USA. Etwa zehn Tage nach Gründung kann es losgehen.

INFORMATIONEN	
Zur Person Der gebürtige Hamburger, Henry Roske, referiert seit 2003 für „The German American Trade Association“ in New York. Er berät mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum u. a. in den Bereichen Firmengründung und Produkthaftung.	
Das Event • US Entry Meeting 13. September 2023 • Executive Management 14. September 2023 Ort: DC Tower Konferenzräume 41. Stock Donau-City-Straße 7, 1220 Wien	
Info und Anmeldung www.american-trade.org info@american-trade.org	