



FIRMEN-NEWS > INTERVIEW

TEILEN

Markteintritt USA - Chancen für den deutschen Mittelstand

Moritz Masberg: spezialisiert auf die Beratung deutsch-sprachiger Firmen in den USA im Rahmen seiner Tätigkeit als Partner bei Smith, Gambrell & Russell, LLP in New York.



(Foto: Masberg)

Angesichts der schlechten Wirtschaftslage in der EU und insbesondere der DACH Region, denken besonders viele Unternehmen über eine Verlagerung ihrer Aktivitäten nach. Der US-Markt ist hier in vielerlei Hinsicht besonders interessant. Die bevorstehende US-Wahl lässt einige Unternehmen ggf. abwarten. Herr **Masberg**, der als deutsch-amerikanischer Anwalt mit entsprechendem Wirtschaftshintergrund schon viele Unternehmen bei ihrem Markteintritt in die USA begleitet hat, nimmt hierzu Stellung.

Bevor wir zum Thema US-Wahl kommen, ein paar grundsätzliche Dinge. Was macht den amerikanischen Markt für deutschsprachige Unternehmen besonders attraktiv?

Neben den auf der Hand liegenden wirtschaftlichen Chancen, welche der größte Binnenmarkt der Welt bereithält, sind das für DACH Unternehmen vor allem der hohe Anspruch amerikanischer Kunden, die überwiegend sehr gute Infrastruktur und, nicht zuletzt, die einfachen Einstiegsmöglichkeiten. Der Ruf, der den Produkten bzw. den Ländern vorausleitet und das allgemein verlässliche System, einschließlich Logistikköglichkeiten, Föderalismus der 50 Bundesstaaten und der funktionierende Rechtsstaat machen die USA gerade für DACH Unternehmen besonders reizvoll.

Woran kann ein Unternehmen erkennen, ob die Zeit für den US-Markteintritt reif ist?



Hat man als Mittelständler überhaupt eine Chance, am amerikanischen Markt wahrgenommen zu werden?

Absolut, in der DACH Region gibt es zahlreiche mittelständische Firmen, die sich sehr gut im US-Markt platziert haben, und das dürfte auch zukünftig so bleiben. Das gilt für Maschinen- und Anlagenbau genauso wie für Automobilzulieferung, Technologie und Chemie, um nur ein paar zu nennen.

Bedeutet der Eintritt in den US-Markt automatisch die Gründung einer Tochtergesellschaft?

Dazu raten wir und auch andere Fachleute. Es gibt eine ganze Reihe von Gründen, allen voran Steuern und Haftung, die eine Firmengründung nahelegen. Zudem ist der eingangs genannte einfache Einstieg auch hierin erkennbar. Firmengründungen sind mit geringem finanziellen Aufwand und im Vergleich wenig Bürokratie verbunden. Auch auf Marketing- und Vertriebsseite sind die Vorteile klar erkennbar, all das würde jetzt aber zu weit führen

Nun zum künftigen Präsidenten: Ist es relevant für deutschsprachige Unternehmen, die einen Markteintritt in die USA planen, wer die Wahl gewinnt?

Die Wochen nach der Wahl, bis zur Vereidigung im neuen Jahr, werden in jedem Falle als turbulent erwartet. Gleichzeitig ist aber (Klopf auf Holz) die Erwartung da, dass es sich auch wieder beruhigen und im Großen und Ganzen keinen gewaltigen Unterschied machen wird, wer gewinnt: Unter Präsident Trump und unter der Biden-Administration, deren Fortführung von Kamala Harris allgemein erwartet wird, lieferte die US Wirtschaft sehr starke Zahlen ab, sowohl was den Aktienmarkt als auch die Beschäftigung angeht. Die Lockdowns, die einen schweren Einschnitt im Arbeitsmarkt verursachten, lagen im Wesentlichen in der Verantwortung der jeweiligen Gouverneure, d.h. der Bundesstaaten.

Die USA sind außerdem als Gewinner aus Covid hervorgegangen. Betrachtet man die Bundespolitik, haben beide Administrationen nicht gänzlich unterschiedliche Programme vorzuweisen. Unter Präsident Trump wurde der CARES Act und unter Präsident Biden der Inflation Reduction Act verabschiedet, beide mit Stimmen aus dem jeweils anderen Lager. Etwas belastender waren dagegen die Tarife unter Präsident Trump, welche europäische Produkte, insbesondere Lebensmittel, weiter benachteiligt haben. Dennoch bleiben die USA als größte Volkswirtschaft ein Markt um den man nicht herumkommt und der es ausländischen Firmen mit einem tollen Produkt nicht schwer macht etwas Solides aufzubauen. Ganz im Gegenteil.

Hat es überhaupt Auswirkungen für Europäische Unternehmen in den USA?

Das wird sich erst noch zeigen. Unter Präsident Trump war die Befürchtung 2016 besonders groß, tatsächlich waren die Jahre 2017 bis 2019 aber letztlich starke Jahre für viele europäische Unternehmen mit einem Fuß in den USA. Ausnahmen gab es im Visa Bereich, der strenger behandelt wurde. Wobei auch hier immer noch gilt, dass reputable oder gut aufgestellte Unternehmen und gut ausgebildete Fachkräfte oder Manager stets ein Visum bekommen. Professionelle Vorbereitung, insbesondere, was die inhaltliche Begründungen angeht, ist aber immer das A und O, ohne wird es sehr anstrengend oder geht schief.

Das klingt so, dass Sie angesichts der großen Marktchancen nach wie vor wenig Gründe sehen, die Unternehmen abhalten sollten einen Schritt in die USA zu wagen. Was sind aber die größten Hürden, die größten Bedenken?

Bedenken muss man keine haben. Man muss die Themen, die auf Sie zukommen können, kennen und darf keine Scheuklappen tragen. Das betrifft vor allem eine oft fehlende, obwohl leicht erreichbare steuerliche Optimierung. Sehr viel Geld kann außerdem bei schlecht geplanten Joint Ventures oder falscher Standortwahl verloren gehen. Der Markteintritt kann mit wenigen Kosten optimal ausgestaltet werden und macht den Managern, die ich begleite, in der Regel sogar Spaß. Hauptsorgen bilden natürlich Haftungsthemen, welche die europäische Muttergesellschaft bzw. die wohlhabende Konzerngesellschaft betreffen. Diese für Firmen durchaus existentiellen Themen kann man aber mit überschaubarem Aufwand sehr gut beherrschbar machen.

Welche Effekte erwarten Sie für die USA bei erhöhten Zöllen zwischen China und der EU?

Die Wettbewerbsverfälschungen und unfairen Benachteiligungen, die von überbordender staatlicher Förderung ausgehen, sind offensichtlich. Innerhalb der EU ist diese folgerichtig verboten. Ob China sich durch Strafzölle bekehren lassen und staatliche Hilfe in einem zufriedenstellenden Masse zurückschrauben wird, bleibt abzuwarten. Wer am Ende leidet, ist der Endverbraucher, dem die Kosten aufgedrückt werden. Für die USA sind die Effekte einer anschwellenden Handelsauseinandersetzung zwischen China und der EU vielseitig und komplex. US Produkte werden auf dem EU Markt wettbewerbsfähiger, andererseits drückt die mit Strafzöllen verbundene Unsicherheit die Investitionslust vieler Firmen – einschließlich deutscher Unternehmen in den USA.

Wie schätzen Sie die Gefahr von Zöllen europäischer Unternehmen mit amerikanischer Niederlassung ein? Wie hoch sind diese und wie werden Zuliefererteile behandelt werden? Kann man dies durch eine eigene Produktionsstätte vermeiden?

Jetzt muss ich kurz juristisch werden. Niederlassungen sind generell eine schlechte Idee, da man damit eine Betriebsstätte schafft mit all den Problemen, die das mit sich bringt, insbesondere US-Steuererklärung der deutschen Gesellschaft, doppelter Buchhaltung etc.

UND MITTELSTAND



STRATEGIE & PERSONAL | KUNDEN & MÄRKTE | FINANZEN | PRODUKTION & TECHNOLOGIE | RANKINGS | FIRMEN-NEWS | SPE

Kommt man dann in den Genuss von Subventionsprogrammen?

Allerdings, unter Präsident Biden wurden enorme Summen in den Ausbau erneuerbarer Energien gesteckt. Wer hierin aktiv ist, sowie bei Speicherkapazität, Elektromobilität, Wärmedämmung etc. konnte auf Subventionen aus dem Inflation Reduction Act hoffen. Viel bedeutender und branchenunabhängig, d.h. allen Firmen zugänglich, sind aber die Fördertöpfe, die sich öffnen, wenn man eine Produktion aufbaut, worauf Ihre Frage ja auch abzielte. Die Standortwahl ist ein Prozess, den man professionell angehen sollte, vor allem wenn wir über die Schaffung von 40 oder mehr Arbeitsplätzen sprechen, unter dieser Zahl vereinzelt auch. Es reicht nicht, sich auf einen staatlichen Steuersatz und gute Verkehrsanbindung allein zu konzentrieren. Es gibt über 3,000 Counties in den USA, die sich um derartige Firmen reißen und Millionen Dollar anbieten, in Form von Steuererleichterungen, Zuschüssen, Bereitstellung oder Verbesserung der Infrastruktur, Grundstücken und und und.Wenn man sich hier informiert und dies nicht außer Acht lässt, kann man beim Markteintritt viel Geld sparen.

Herr Masberg, wir danken Ihnen für das Gespräch.



(Foto: Masberg)

Termine

Moritz Masberg referiert auch bei den Management Meetings der **German American Trade Association** zu diesen und weiteren Themen, am

9./10. April 2025 in Köln

sowie an weiteren Terminen im Juli, September und November 2025.

www.american-trade.org