

MARKTEINTRITT USA UNTER TRUMP

Chancen oder Gefahren für den deutschen Mittelstand?

Foto: Masberg

Moritz Masberg, spezialisiert auf die Beratung von DACH Unternehmen in den USA im Rahmen seiner Tätigkeit als Partner bei Smith, Gambrell and Russell in New York, im Interview. Angesichts der wirtschaftlichen Herausforderungen 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 Entwicklungen nach der US-Wahl lassen einige Unternehmen teilweise abwarten, andere sehen eine um so größere Dringlichkeit, die Situation und Möglichkeiten neu zu evaluieren. Moritz Masberg, der als deutsch-amerikanischer Anwalt mit entsprechendem Wirtschaftshintergrund schon viele Unternehmen bei ihrem Markteintritt in die USA begleitet hat, nimmt hierzu Stellung.

Herr Masberg, „gut zwei Monate Trump“ – wir haben insbesondere drei Stichpunkte ausgewählt, auf die wir Sie bitten einzugehen:

- Einfluss auf Gründung eines US Tochterunternehmens zum jetzigen Zeitpunkt?
- Handlungsbedarf für Unternehmen mit US Niederlassung ?
- Gefahr: Zölle und Besteuerung der Zölle. Möglichkeiten der Vermeidung?

Welche Auswirkungen unter der neuen Regierung sehen Sie als unvermeidbar und sicher eintreffend für Europäische Unternehmen in den USA?

Ich denke, es wird ein Mix aus den zuvor genannten Maßnahmen sein,

d.h., es könnten neue Angebote an Investoren gemacht werden, die Corporate Flat Tax könnte weiter gesenkt werden und die Bürokratie könnte weiter abgebaut werden. Es droht aber auch der Versuch, Investitionen zu erzwingen. Eine weitere Sorge, die besteht, ist, dass die Institutionen des Staates, die - bei allem vorhandenen Filz - die große Maschine am Laufen halten, in einer Weise geschwächt werden, die am Ende mehr Schaden anrichtet, als dass sie Nutzen bringt.

Dem kann man entgegenhalten, dass bereits 2016 die Furcht vor einer Trump Präsidentschaft besonders groß war, die Jahre 2017 bis 2019 aber letztlich starke Jahre für viele europäische Unternehmen mit einem Fuß in den USA waren. Ausnahmen gab es im Visa Bereich, der strenger behandelt wurde. Stand heute gilt aber unverändert, dass Unternehmen und deren Fachkräfte oder Manager mit überschaubarem Aufwand ein Visum bekommen. Professionelle Vorbereitung, insbesondere, was die inhaltliche Begründung angeht, ist aber immer das A und O.

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

Bedenken muss man keine haben, solange man die Herausforderungen, die auf einen zukommen können, kennt und keine Scheuklappen trägt. Das betrifft vor allem eine oft fehlende, obwohl leicht erreichbare steuerliche Optimierung. Der Markteintritt kann mit geringen Kosten optimal ausgestaltet werden und macht den Managern, die ich



Moritz Masberg

begleite, in der Regel sogar Spaß. Hauptsorgen bilden natürlich Haftungsthemen, welche die europäische Muttergesellschaft bzw. die finanzstarke Konzerngesellschaft betreffen. Diese für Firmen durchaus existentiellen Themen kann man aber mit überschaubarem Aufwand sehr gut beherrschbar machen.

Moritz Masberg referiert auch bei den Management Meetings der German American Trade Association zu diesen und weiteren Themen, am 9./10. April in Köln sowie an weiteren Terminen im Juli, September und November 2025.

Das gesamte Interview in voller Länge unter www.forbes.at



www.american-trade.org