

IST ES ZU FRÜH, DIE POST TRUMP ÄRA ZU PLANEN?

Unabhängige Experten sagen und zeigen Ihnen, wie es tatsächlich aussieht und was man jetzt tun kann.

Foto: German American Trade Association

Wer sich jetzt nicht von den Entwicklungen in den USA abschrecken lässt, ist ggf. am besten aufgestellt und einen Schritt voraus! Für alle gelten ja die gleichen wirtschaftlichen Spielregeln. Wir haben 5 Spezialisten, die den deutschsprachigen und amerikanischen Markt in ihren Bereichen genau kennen, dazu befragt.

«Trotz der Volatilitäten, die durch die politischen Veränderungen in den USA dieses Jahr verursacht wurden, sind die grundlegenden Rahmenbedingungen für Investments in den USA unverändert gut: Grösste Volkswirtschaft der Welt, höchstes BIP pro Kopf der grossen Volkswirtschaften, günstige demographische Bedingungen, eine hohe Arbeitsproduktivität und hohe Innovationskraft, starkes Wachstum der Unternehmensgewinne, niedrige Energiekosten und

geopolitische Stabilität“, sagt Oliver Drews, Vice Chairman International, CFA Corporate Office in L.A.

Auch was die Zölle angeht, sind Unternehmen nicht machtlos, sondern können Massnahmen ergreifen. Christoph Richter, Director Transfer Pricing bei PWC, dazu: «Wenn Zollsätze steigen, müssen auch die Transfer Pricing-Modelle analysiert werden, um Kosteneffekte kompensieren zu können». «Viele Firmen können und wollen den US-Markt nicht ignorieren, da sie davon ausgehen, dass der Zollkrieg bald beendet sein wird. Der 15-prozentige Zoll mit der EU stellt kein Hindernis für den Markteintritt dar», meint auch Frank Breitenfeldt, Head of Transaction Services bei Rödl & Partner in Atlanta. «Wir sehen z.B. weiterhin hohe M&A-Aktivitäten beim deutschen Mittelstand Richtung Nordamerika.»

Da immer mehr Unternehmen bei ihrem US-Engagement vorerst einen Zusammenschluss oder die Übernahme von Unternehmen erwägen, hat die GATA ein neues spezielles Meeting im November dieses Jahres angesetzt, welches sich ausschliesslich mit diesem Thema befasst.

Und welche Auswirkungen bestehen im Bereich Personalbeschaffung? Tilman Bender erlebt dieses Thema im Rahmen seiner Aktivitäten im Bereich Executive Search momentan verschärft mit. «Je unabhängiger die US-Teams agieren, desto grösser das Risiko, dass die strategische Anbindung an die Zentrale verwässert wird. Gefragt sind deshalb Führungskräfte mit «doppelter DNA»: tief in den USA verankert und gleichzeitig im Kontext ihrer Muttergesellschaften



im deutschsprachigen Raum zuhause.

Ein kurzes Fazit zieht Hans-Michael Kraus, Rechtsanwalt bei Smith, Gambrell & Russel, LLP, Atlanta.

«Zu Recht beklagt die internationale Wirtschaft die kapriziöse Zollpolitik der Trump Regierung. Weniger Beachtung findet die Tatsache, dass der aktuellen US-Zollschranke von 15% für EU-Produkte auch in Deutschland die Einfuhrumsatzsteuer von 19% gegenübersteht. Aber letztlich entscheidend ist: Die Karawane der transatlantischen Wirtschaft zieht weiter, die US-Wirtschaftskraft ermöglicht nach wie vor hohe Renditen auf Unternehmensinvestitionen und für Neueinsteiger derzeit sogar einem 10%igen Rabatt durch aktuelle Euro/US Währungsgewinne.»

Alle Interviewpartner referieren auch bei den GATA Meetings 2025.



Alle Termine 2026:
www.american-trade.org

GATA Meetings 2025

Zürich: 5./6. November

- **Markteintritt USA**
unkompliziert, schnell, finanzierbar
- **Risk Management USA**
Schützen Sie sich vor Haftungsrisiken

Frankfurt: 4. November

- **M&A USA Special**
Strategieplanung, Verhandlungen, Integration bei M&A Transaktionen

Lassen Sie sich in komprimierter Form informieren!