

Was bedeutet die neue \$100,000 Gebühr des H-1B Visums für deutsche Unternehmen in den USA?

Und: Ist es zu früh für die Post-Trump Ära zu planen?

Was bedeutet die aktuelle Situation für Markteintritt und Corporate Risk Management USA?



Mit sofortiger Gültigkeit hat die Trump Regierung zu Ende der letzten Woche eine Verwaltungsgebühr von US\$ 100.000 für die Beantragung und den fortgesetzten Aufenthalt in den USA für die Arbeitsvisa Kategorie H-1B verordnet. H-1B Visa werden typischerweise von hochausgebildeten Personen, die z.B. bei Apple Software entwerfen oder Professoren, die an einer Hochschule lehren, beantragt.

Daher dürfte die neue Verordnung für Tochterunternehmen in den USA insofern wenig von Belang sein, als von Deutschland entsandte Mitarbeiter meist Visa der E oder L Kategorie (dies sind Arbeitsgenehmigungen, die sich auf Staatsverträge, Investitionen oder den Handel stützen) beantragen. Dies gilt insbesondere auch für US-Firmen, die von deutschen Unternehmen im Rahmen einer M&A Transaktion erworben wurden.



GATA - GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION

M&A USA SPECIAL

04.11.2025 | FRANKFURT

JETZT anmelden www.american-trade.org

Die GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION
erweitert Ihre Management Meetings um ein neues Event:

Das "M&A USA SPECIAL" fokussiert sich auf den komplexen Prozess, bei einem US-Engagement einen Zusammenschluss oder die Übernahme von Unternehmen umzusetzen und erfordert die Zusammenarbeit von verschiedenen Akteuren.

M&A für ein US-Engagement

Immer mehr Unternehmen erwägen bei ihrem US-Engagement einen Zusammenschluss oder die Übernahme von Unternehmen. Die Ziele und Gründe für ein M&A in den USA sind vielfältig – sei es Wachstum, Diversifikation, Synergieeffekte, Kostensenkung etc. und erfordert eine Vielzahl von Transaktionen.

M&A ist ein wichtiger Teil der Unternehmenswelt und spielt eine entscheidende Rolle für das Wachstum und die Entwicklung von Unternehmen. Der Prozess ist komplex, aber mit der richtigen Planung und Unterstützung kann M&A ein erfolgreiches Instrument für Unternehmen sein. Aus diesem Grund hat die German American Trade Association Anfang November extra ein neues Meeting in Frankfurt, mit einer hochkarätigen Gruppe deutsch-amerikanischer Spezialisten aufgelegt (american-trade.org).

Tarifstreit und Lehren für den erfolgreichen Markteintritt:

Der U.S.-Markteintritt hat im laufenden Jahr einiges an Attraktivität eingebüßt. Mit der Beilegung des Handelsstreits wurde letztlich ein loses Versprechen von Ruhe und Stabilität eingegangen, etwas, wonach sich Märkte und Investoren lange gesehen haben.

Trotz aller berechtigten Kritik an flächendeckenden Zöllen bleiben zwei Dinge gewiss. Erstens, diese Maßnahmen machen eine Verlagerung der Produktion in die USA keineswegs wahrscheinlicher. Zweitens, Unternehmen, die noch nicht in den USA vertreten sind, haben es

beim Markteintritt leichter. Der Grund ist einfach: Kunden nehmen die Einpreisung oder Weitergabe der Zölle weniger wahr als bei bereits etablierten Produkten.

Eine wichtige, von geopolitischen Entwicklungen unabhängige Beobachtung betrifft die Wahl des Marktzugangs. Der Aufbau über lokale Distributoren oder Agents muss immer im Lichte des jeweiligen Arbeits- und Dealerrechts betrachtet werden. Um größere Schäden, insbesondere für eine direkt kontrastierende DACH-Gesellschaft, zu vermeiden, ist kein großer Aufwand nötig.

Leichtfertiges Handeln, etwa das unbedachte Eingehen exklusiver oder nicht-exklusiver Händlerbeziehungen, lässt sich nicht verlässlich durch Haftungsfreistellungen, deutsches Recht oder Schiedsklauseln absichern. In vielen Fällen greifen solche Klauseln zu kurz. Die fünfzig Bundesstaaten gehen mit diesen Themen unterschiedlich um. Der Bund gibt zwar einen gewissen Rahmen vor, etwa durch Kriterien zur wirtschaftlichen Selbstständigkeit, aber auch dieser ist begrenzt.

„All diesen Fragen kann man mit überschaubarem Aufwand begegnen. Wer dies frühzeitig tut, schafft die Grundlage für einen professionellen, erfolgreichen und sorgloseren Markteintritt. Auch finden die Tarife trotz jüngster Rechtsprechung wohl kein baldiges Ende. Nachdem zwei Instanzen die Unrechtmäßigkeit insbesondere der reziproken Zölle auf EU Produkte festgestellt haben, obliegt es nun dem US Supreme Court, der hierzu Anfang November verhandeln und erwartbar noch Ende des Jahres urteilen wird. Wie das Urteil auch ausgeht, stünden der US Regierung jedoch andere Mittel und Wege zur Verfügung viele Zölle kurzzeitig aufrecht zu erhalten.“, sagt Moritz Masberg dazu, Partner bei Smith, Gambrell & Russell in New York.

MARKTEINTRITT USA
unkompliziert
schnell
finanzierbar

RISK MANAGEMENT USA
Schützen
Sie sich vor
Haftungsrisiken.

Lassen Sie sich in komprimierter Form informieren!

GATA MEETINGS
GATA – GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION
– A NOT FOR PROFIT ORGANIZATION –
TERMINE 2026: WWW.AMERICAN-TRADE.ORG

LETZTE TERMINE 2025: ZÜRICH: 5./6. NOV.
M&A USA SPECIAL FRANKFURT: 4. NOV.

Informieren Sie sich zu diesen Themen bei den Management Meetings der GATA:

Letzte Meetings 2025: 5. November Frankfurt und 5./6. November in Zürich oder an einem der neuen Termine 2026.

Jetzt anmelden! Verlinkung: <https://american-trade.org/veranstaltungen/anmeldung/>