

Expansion in die USA sollte gut vorbereitet sein

In den USA gibt es verschiedene Steuern und Steuersysteme. Bei einer IHK-Veranstaltung in Neuss berichteten Experten, welche Fehler deutsche Firmen vermeiden sollten.

VON HERIBERT BRINKMANN

NEUSS Mit über 330 Millionen Einwohnern und einem Bruttoinlandsprodukt von nahezu 30 Billionen Dollar sind die USA nicht nur die größte Volkswirtschaft der Welt, sondern auch ein Schlüsselmarkt für deutsche Unternehmen. Diese Zahlen wurden auf einer Veranstaltung thematisiert, die am Donnerstagabend auf dem Campus Zukunft der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein stattfand.

Mit einem Exportvolumen von rund 147 Milliarden Euro seien die USA weiterhin Deutschlands wichtigster Absatzmarkt, hieß es. Davon sollen auch Unternehmen aus der Region profitieren. IHK-Hauptgeschäftsführer Jürgen Steinmetz unterstützte deshalb eine Info-Veranstaltung, dort kamen Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte des Neusser Beratungsunternehmens „Kbht“ zu Wort. Sie gaben Tipps und Hinweise für einen erfolgreichen Markteintritt.

Rund 30 Unternehmer kamen zusammen. Gast war auch der Kaarster Unternehmer Axel Hebmüller, der 2018 mit einer zweiten



David J. Nissen und Amy Chamoun kamen aus Chicago, um über das Thema zu sprechen.

FOTO: HERIBERT BRINKMANN

Produktionsstätte in die USA ging. Inzwischen ist er mit seiner kleinen Dependence von Delaware nach Tennessee umgezogen, um von besseren Steuern und niedrigeren Löhnen zu profitieren, wie er sagt. Sein Unternehmen Hebmüller Group produziert Spezialventile für Küchen und Toiletten in Flugzeugen.

Außerdem reisten zwei Gäste

aus den USA nach Neuss: David J. Nissen und Amy Chamoun vom Wirtschaftsberatungsunternehmen Cherry Bekaert in Chicago. Sie unterstrichen charmant und humorvoll, wie wichtig gute Vorbereitung und Beratung seien. Kein Wunder, schließlich gibt es in den USA rund 35.000 verschiedene Steuern. Die föderale Struktur der Vereinigten Staaten bringt

50 verschiedene Steuersysteme mit sich, erklärten die beiden. Kalifornien etwa sei weit teurer als Tennessee. Zur steuerlichen Komplexität gesellen sich ein hohes Haftungsrisiko und kulturelle Unterschiede im Vertrieb. Wer im amerikanischen Markt reüssieren wolle, brauche eine lokale Präsenz und Personal, das lokal verwurzelt ist.

Moderator Jörg Raspe, bei der IHK für Internationales zuständig, gelang es im zweiten Anlauf, eine Video-Verbindung zu Markus Wirth von der Auslandshandelskammer herzustellen.

Wirth berichtete aus Detroit, sechs Stunden in der Zeit zurück. In seiner aktuellen Umfrage unter deutschen Unternehmern im Mittleren Westen der USA stand

die momentane politische Unsicherheit als Problem an erster Stelle, gefolgt von der Frage der Zölle.

Deutsche, die nach Asien gingen, berücksichtigten die andere Kultur dort sofort. Viele Transatlantiker dächten, in den westlichen Industrieländern sei alles sehr ähnlich. Aber auch die USA unterscheiden sich in vielerlei Hinsicht von der wirtschaftlichen Kultur von Deutschland.

Hebmüller habe diese Erfahrung auch gemacht. Im Gespräch mit Martin Heyes, einem der Geschäftsführer von Kbht, berichtete Hebmüller vom „Kamingespräch“ von seinen Erfahrungen. In Deutschland sei die soziale Marktwirtschaft etwas ganz anderes als die freie Marktwirtschaft in den USA. Für Mitarbeiter gebe es keine Arbeitsverträge. Sie würden wöchentlich oder zweiwöchentlich bezahlt – nach der Zahl ihrer Arbeitsstunden. Wer früher in den Feierabend wolle, bekomme die Zeit nicht bezahlt. Und die Mitarbeiter könnten von einem auf den anderen Tag gehen – oder entlassen werden.

Er rät allen, die den Schritt überlegen, in den USA zu investieren: den Standort klug auswählen, die Situation vor Ort checken und alles gut vorbereiten. Dabei helfen auch andere deutsche oder europäische Unternehmer, die bereits in den USA aktiv sind.

Hebmüller findet solche „Stammtische“ sehr hilfreich und effektiv: Auf diese Weise könne man von den Erfahrungen der anderen lernen und Fehler vermeiden.