

Kühne + Nagel und die U.S. Handelskammer zeigen bei Roadshow, wie Unternehmen in den USA erfolgreich sind – BILD

ID: LCG17176 | 19.05.2017 | Kunde: AmCham – American Chamber of Commerce | Ressort: Wirtschaft Ausland | Medieninformation

Roadshow des Logistikunternehmens in Zusammenarbeit mit der American Chamber of Commerce in Austria machte in Wien, Graz, Linz und Innsbruck Halt und widmete sich Wirtschaftsentwicklungen und Geschäftsmöglichkeiten in Zeiten der Veränderung.

Bilder zur Meldung auf http://presse.leisuregroup.at/amcham/roadshow_2017

Wien (LCG) – Seit der Wahl von **Donald Trump** herrscht große Unsicherheit über die Wirtschaftspolitik der Vereinigten Staaten und die Handelsbeziehungen mit Kontinentaleuropa. Unter dem Motto „USA – Wirtschaftsentwicklungen und Geschäftsmöglichkeiten der Zukunft“ startete eine Roadshow des Logistikunternehmens Kühne + Nagel und der American Chamber of Commerce in Austria, um über Fakten aufzuklären und aktuelle Entwicklungen zu analysieren.

Vier Wirtschaftsexperten erklären Unternehmern in Wien, Linz, Graz und Innsbruck, worauf es bei transatlantischen Geschäftsbeziehungen künftig ankommt: **Al Guarnieri** (Senior Partner bei ParkerPoe Adams & Bernstein LLP, USA), **Sven Gerzer** (Vice President Economic Development/ European & Indian Sectors at Charlotte Chamber of Commerce, USA), **Frank Wellhöfer** (Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei Roedl & Partner, USA) und **Hans Heinrich Hilgenstock** (Director Route Development – Germany, Switzerland and East Europe, Kühne + Nagel, USA).

„Für die meisten exportierenden Unternehmen führt auch unter der neuen Administration kein Weg an den Vereinigten Staaten vorbei, die der zweitwichtigste Exportmarkt für Österreich sind. Es macht sich aber bezahlt, die Spielregeln des Marktes zu kennen, um transatlantische Geschäftserfolge zu feiern. Für Betriebsansiedlungen sind die USA nach wie vor hochattraktiv“, begrüßt AmCham-Generalsekretärin **Daniela Homan** beim Start der Roadshow in der Champions Bar im Wiener Hotel Marriott.

USA bieten ein Netzwerk der Hilfsbereitschaft

„Die USA machen es ausländischen Unternehmen sehr einfach zu investieren und am amerikanischen Markt Fuß zu fassen“, führt Gerzer in die Thematik ein. 16.400 Österreicher arbeiten derzeit in den Vereinigten Staaten. Insbesondere die Nähe zu den Kunden als auch die Qualität der Mitarbeiter und deren Ausbildung sind für österreichische Unternehmen in den USA ausschlaggebend für die Standortwahl. Bei den Kosten für Strom, Logistik, Gas, Lebenshaltung und Steuern sowie Incentives gibt es enorme Unterschiede zwischen den 50 Bundesstaaten. Er empfiehlt Unternehmen, auf die Hilfestellung von Handelskammern und ähnlichen Institutionen zu vertrauen und von der selbstverständlichen Hilfsbereitschaft der Amerikaner im Privat- und Geschäftsleben zu profitieren.

Erfahrene Berater sind der Schlüssel zum transatlantischen Geschäftserfolg

Guarnieri sieht drei wesentliche Schritte für Unternehmen, sich am amerikanischen Markt zu behaupten: Nach der Exportphase aus dem Heimatmarkt erfolgt die Eröffnung einer amerikanischen Niederlassung und dann die Expansion am U.S.-Markt. Besonderes Augenmerk soll der Marktfähigkeit von Produkten hinsichtlich der amerikanischen Gesetzgebung, die sich in vielen Bereichen deutlich von der EU unterscheidet, geschenkt werden. „Wer in den USA wachsen will, muss dort sein“, rät Guarnieri exportfreudigen

Unternehmen. Besonderes Augenmerk sollten Firmen bei der Eröffnung ihrer U.S.-Niederlassung auf Haftungsfragen legen und sich für die Rechtsform einer Limited Liability Company (LLC) entscheiden. In Rechts-, Steuer- und Finanzfragen empfiehlt er erfahrene Berater, die Branchenkenntnisse in ihr Mandat mitbringen.

Kurze Wege sind ein Muss: in den USA ist der Kunde wirklich König

Kühne + Nagel-Manager Hilgenstock weist Unternehmen auf die strengen Compliance- und Zoll-Bestimmungen sowie andere Standards in den USA hin, die beim Export in die Vereinigten Staaten teils große Herausforderungen an Firmen stellen. „In den USA ist der Kunde wirklich König! Wenn er bestellt, will er die kürzest mögliche Lieferzeit haben“, betont der Logistikexperte. „‘Made in Austria’ oder ‘Made in the EU’ gilt in den USA auch heute noch als wertvoll, jedoch müssen die Lieferzeiten den amerikanischen Vorstellungen entsprechen, um am Markt zu gewinnen“, so Hilgenstock weiter. Deswegen empfiehlt er Firmen, die vielen kleineren Häfen an der Ostküste zu nutzen, die bessere Infrastruktur, kürzere Laufzeiten und bessere Wetterbedingungen als die überlaufenen Mega-Ports an der Westküste bieten. Ebenso wichtig ist es, sich in der Nähe eines Flughafens mit guten Verbindungen anzusiedeln, da Kunden kurzfristige persönliche Betreuung voraussetzen.

Über die Vortragenden

Al Guarnieri hat mehr als 25 Jahre Erfahrung in der internationalen Geschäftswelt im Hinblick auf Standortwahl und Wirtschaftsentwicklung sowie Zusammenschlüsse und Akquisitionen. Er vertritt eine Reihe an amerikanischen und ausländischen Unternehmen mit speziellem Fokus auf Produktions- und Logistikunternehmen. Al Guarnieri berät Unternehmen bei Inlands- und Auslandsinvestitionen sowie Firmenerweiterungen in den USA und beim Aufbau lokaler und internationaler Zusammenschlüsse und Akquisitionen. Er ist Director des Charlotte Chapter of the American Council in Deutschland und im Vorstand der

German American Chamber of Commerce North Carolina Chapter. Er referiert außerdem häufig zu internationalen Business-Themen in Europa und in den Vereinigten Staaten.

Sven Gerzer ist die Ansprechperson der Charlotte Chamber of Commerce für europäische und indische Investments in den USA. In dieser Rolle ist er sowohl für die Entwicklung von Leads und Recruiting in Europa und Indien als auch für heimische U.S. Unternehmen verantwortlich. Seine Schwerpunkte liegen in: Kunden- und Projektmanagement, Beratung sowie Auswahl für Unternehmensstandorte, Transaktionsverhandlungen, Personalentwicklung und Recruiting, Arrangement von professionellen Investorenservices sowie als Funktion einer Schnittstelle zwischen Investoren und Lokal- und Landesregierungen.

Frank Wellhöfer arbeitet für Roedl & Partner, eines der global führenden Unternehmen im Bereich Beratungs- und Wirtschaftsprüfung in den Geschäftsfeldern Rechts- und Steuerberatung, Steuerdeklaration sowie Business Process Outsourcing. Er ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und in seiner Position bei Roedl & Partner spezialisiert auf Wirtschaftsentwicklung. Er geht seiner Tätigkeit vom Standort Charlotte, USA nach.

Hans Heinrich Hilgenstock ist für das Business Development des transatlantischen Marktes für Kühne + Nagel zuständig. Mit mehr als 27 Jahren Erfahrung in der Logistik liegt sein Fokus auf der Optimierung der Supply Chain. Seine Fachkenntnisse sind in den Bereichen See- und Luftfracht, Zollabfertigung sowie Lagerhaltung und Distributions-Services. Er ist ein aktives Mitglied der deutschsprachigen Community in der Region Charlotte und agiert als deren Botschafter. Seit 2004 ist er in Charlotte, NC, wohnhaft und seit 2008 für Kühne + Nagel im Bereich Sales und Route Development Europa tätig.

Über AmCham Austria

Die American Chamber of Commerce in Austria setzt sich als privatwirtschaftlich organisierte U.S. Handelskammer in enger Zusammenarbeit mit der U.S. Diplomatie für den Ausbau der Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen Österreich und den Vereinigten Staaten ein. Als aktive Interessensvertretung repräsentiert sie US-Unternehmen, die am österreichischen Markt aktiv sind, und unterstützt österreichische Unternehmen bei ihren Erfolgen in den Vereinigten Staaten. Als Business-Enabler fördert sie die transatlantische Zusammenarbeit und vernetzt gemeinsame Wirtschaftsinteressen. Weitere Informationen auf <http://www.amcham.at> .

+ + + BILDMATERIAL + + +

Das Bildmaterial steht zur honorarfreien Veröffentlichung im Rahmen der redaktionellen Berichterstattung zur Verfügung. Weiteres Bild- und Informationsmaterial im Pressebereich auf <https://www.leisure.at> . (Schluss)

