

Themenreihe EU-Förderung konkret

Winter 2021

Fördermöglichkeiten für das Nordamerikageschäft



Editorial

Die USA sind einer der wichtigsten Handelspartner der deutschen Wirtschaft. In kein anderes Land der Welt fließen mehr Exporte deutscher Unternehmen. Auch in Bezug auf die ausländischen Direktinvestitionen deutscher Firmen sind die Vereinigten Staaten neben dem Euroraum der bedeutendste Zielmarkt.

Insbesondere für Nordrhein-Westfalens Wirtschaft sind die USA neben den Niederlanden und Frankreich die Zielregion mit dem höchsten Exportvolumen. Hinsichtlich der ausländischen Direktinvestitionen bilden die USA den wichtigsten Markt für nordrhein-westfälische Unternehmen.

Kanada weist zwar deutlich niedrigere Volumina bezüglich Export und Direktinvestitionen deutscher Unternehmen auf, bietet aber gleichwohl sehr vielfältige Marktchancen. Oft gilt das Land als potenzieller Kandidat für einen Markteinstieg in Nordamerika, da die Märkte dort kleiner und die Wettbewerber- sowie Kundenstruktur überschaubarer sind.

Aufgrund der engen Wirtschaftsbeziehungen sowohl mit den USA und als auch mit Kanada bietet sich eine nähere Betrachtung dieser interessanten Zielregion an. Zudem stellen das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada (CETA) sowie das US-amerikanische Infrastrukturprogramm („Biden-Paket“) Chancen für einen Marktzugang für ausländische Unternehmen dar.

In diesem Themenheft beschreiben wir wesentliche Förderinstrumente, die deutsche Unternehmen für Investitionsvorhaben in den beiden nordamerikanischen Staaten nutzen können. Zudem informieren wir Sie über nützliche Kontakte, die Ihnen beim Marktzugang helfen können. Auch erfahren Sie mehr über aktuelle Entwicklungen hinsichtlich des Freihandelsabkommens CETA und der Ausgestaltung des „Biden-Pakets“. Diesbezüglich wird deutschen Unternehmen vielfach eine Teilnahme an Ausschreibungen offenstehen. Interviews mit und Hinweise von zwei Spezialistinnen mit Nordamerika-Expertise runden das Themenheft ab.

Ihr Team der EU- und Außenwirtschaftsförderung

Petra Milesevic

NRW.BANK

Partner im Enterprise Europe Network der Europäischen Kommission

Inhaltsverzeichnis

Editorial	2
1 Nordamerika als Export- und Investitionsziel	4
2 Förderung in Kanada	6
2.1 <i>Nationale Förderinstrumente</i>	6
2.2 <i>Regionale Förderinstrumente Kanadas</i>	9
2.3 <i>Freihandelsabkommen CETA – Auswirkungen auf Unternehmen</i>	11
2.4 <i>Experteninterview mit Dr. Katelyn Petersen (ECCIR)</i>	13
2.5 <i>Nützliche Kontakte</i>	15
2.6 <i>Dos and Don`ts im Geschäftsleben</i>	16
3 Förderung in den USA	17
3.1 <i>Nationale Förderung</i>	17
3.2 <i>Regionale Förderinstrumente</i>	18
3.3 <i>Das US-Infrastrukturpaket</i>	21
3.4 <i>Experteninterview mit Dr. Jana Dorband (U.S. Botschaft Berlin)</i>	22
3.5 <i>Nützliche Kontakte</i>	23
3.6 <i>Dos and Don`ts im Geschäftsleben</i>	25
Impressum	26

1 Nordamerika als Export- und Investitionsziel

Wir möchten Sie in diesem Themenheft über Kanada und die USA als Zielländer für außenwirtschaftliche Aktivitäten deutscher Unternehmen informieren. Auf den ersten Blick scheinen beide Staaten recht unterschiedlich zu sein:

Die USA bilden mit einem Bruttoinlandsprodukt in Höhe von 20 Billionen US-Dollar die größte Volkswirtschaft der Welt. Die Bevölkerungszahl ist in den USA mit 330 Millionen Einwohnerinnen und einwohnern fast neunmal so hoch wie in Kanada. Demnach bietet der US-amerikanische Markt ein sehr hohes Nachfragepotenzial.

Doch beide Staaten weisen auch Gemeinsamkeiten auf, vor allem hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen.

Die beiden Länder sind wirtschaftlich hoch entwickelt und zählen zu den führenden Ökonomien der Erde. Sie gehören der Gruppe der bedeutendsten Industrienationen der westlichen Welt (G7) an. Neben großer Wirtschaftskraft zeichnen sich beide Staaten durch eine liberale, unternehmerfreundliche Politik aus. Eine ausgeprägte Ausrichtung auf den Wettbewerb, weitgehend günstige Rahmenbedingungen für Investorinnen und Investoren sowie eine starke Dienstleistungsorientierung prägen das Wirtschaftsleben.

Auf einige Charakteristika, die für den Außenhandel und Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen von Bedeutung sind, möchten wir Sie im Folgenden hinweisen:

Kanada:

Der Dienstleistungssektor dominiert die kanadische Wirtschaft. Drei Viertel der Beschäftigten arbeiten dort. Etwa 70 Prozent des Bruttoinlandsprodukts entfallen auf diesen Bereich. Zudem hat das Verarbeitende Gewerbe eine große Bedeutung. Wichtige Branchen sind die Automobil-, Chemie und Lebensmittelindustrie sowie der Maschinenbau.

Die Wirtschaftspolitik des Landes ist liberal ausgerichtet und zielt auch darauf ab, mit Förderanreizen ausländische Unternehmen im Land anzusiedeln. Bereits in Kanada bestehende Tochtergesellschaften ausländischer Firmen stehen grundsätzlich die gleichen Förderinstrumente zur Verfügung wie einheimischen Unternehmen.

Marktchancen für ausländische Unternehmen existieren in zahlreichen Branchen und Querschnittsthemen wie Nachhaltigkeit und Umweltwirtschaft. Wachstumspotenziale ergeben sich beispielsweise in Bereichen der Digitalwirtschaft, besonders im E-Commerce, der Softwareentwicklung und der künstlichen Intelligenz.

Für deutsche Unternehmen können sich Chancen im Bereich der erneuerbaren Energien eröffnen. Die im März 2021 initiierte deutsch-kanadische Energiepartnerschaft sieht eine weitreichende Zusammenarbeit beider Staaten in der Klimapolitik vor. Insbesondere auf dem Gebiet des grünen Wasserstoffs ist Kanada an deutschen Investitionen interessiert.

Zudem bietet das Handelsabkommen zwischen der EU und Kanada (CETA) gute wirtschaftliche Perspektiven für das Exportgeschäft und Direktinvestitionen deutscher Unternehmen, beispielsweise durch den Abbau von Zöllen und starke berufliche Freizügigkeit. In Kapitel 2.2.2.3 beleuchten wir das Freihandelsabkommen CETA genauer.

USA:

Die Wirtschaft der USA ist, ebenso wie in Kanada, stark auf den Dienstleistungssektor ausgerichtet. Fast 70 Prozent aller Beschäftigten sind dort tätig. Das verarbeitende Gewerbe als zweitgrößter Wirtschaftszweig weist einen Anteil von etwa acht Prozent an der Anzahl aller Beschäftigten auf.

Deutschland und die USA pflegen enge wirtschaftliche Beziehungen. Die Vereinigten Staaten sind einer der wichtigsten Export- und Handelspartner Deutschlands.

Schwerpunkte und Zukunftsperspektiven für ausländische Direktinvestitionen ergeben sich insbesondere in den Bereichen Umwelt- und Klimaschutz sowie Nachhaltigkeit. Technologien zur Erhöhung der Ressourcen- und Energieeffizienz, Investitionen auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien sowie Produkte für die Luft- und Raumfahrt sind einige Beispiele für Marktpotenziale.

Die Wirtschaftspolitik des Landes stellt auf ein liberales Marktmodell ab. Grundsätzlich sind ausländische Direktinvestitionen willkommen. Förderanreize existieren auf nationaler, bundesstaatlicher und lokaler Ebene.

Neben bestehenden Förderinstrumenten, die wir weiter unten beschreiben, bietet insbesondere das geplante Infrastrukturprogramm („Biden-Paket“) Marktchancen für deutsche Unternehmen. Nähere Informationen dazu finden Sie in Kapitel 2.1.2.4.

Die einzelnen Bundesstaaten der USA stehen untereinander in einem starken Standortwettbewerb. Für die Ansiedlung ausländischer Unternehmen, ebenso wie für Investitionen bestehender Tochtergesellschaften von Firmen aus dem Ausland, bieten die Regionen zahlreiche Förderinstrumente an. Zudem werben auch Kommunen mit Förderanreizen um Investorinnen und Investoren vor Ort, etwa in Form von Steuervergünstigungen.

2 Förderung in Kanada

Kanada im Überblick

Einwohnerzahl: 37,7 Millionen
Fläche: 9.879.750 Quadratkilometer
Bevölkerungswachstum: 0,9 Prozent
Wirtschaftswachstum: 5,0 Prozent
(Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts)
Arbeitslosenquote: 8,0 Prozent



Daten aus dem Jahr 2020 (Quelle: German Trade & Invest)

2.1 Nationale Förderinstrumente

Auf Bundesebene stellt der kanadische Staat zahlreiche Förderinstrumente für Unternehmen zur Verfügung. Im Folgenden werden einige wesentliche Fördermöglichkeiten aufgezeigt.

2.1.1 Erweiterte Abschreibungsmöglichkeiten

Förderung von Investitionen – „Accelerated Investment Incentive“

Das Programm unterstützt den Erwerb neuer Maschinen und Produktionsanlagen sowie umweltschonende Maßnahmen. Es ermöglicht eine frühzeitige Abschreibung von Neuinvestitionen.

Bereits in dem Jahr, in dem die Investition getätigt wird, können Unternehmen einen größeren Teil der Kosten abschreiben. Die Höhe der Abschreibung hängt von der Art des Vorhabens ab. Für die Anschaffung von Maschinen und Anlagen sowie Investitionen zur Nutzung sauberer und erneuerbarer Energie gelten unterschiedliche Abschreibungssätze.

Eine Übersicht über die konkreten Abschreibungsmöglichkeiten finden sich auf der Homepage der Förderagentur „Invest in Canada“:

- <https://www.investcanada.ca/programs-incentives/accelerated-investment-incentive>

Ausländische Unternehmen können sich direkt an die staatliche Förderagentur „Invest in Canada“ wenden. Dort erhalten sie ein maßgeschneidertes Angebot für Fördermöglichkeiten im Rahmen des Programms „Accelerated Investment Incentive“:

- <https://www.investcanada.ca/contact>

2.1.2 Förderdarlehen

Finanzierung von Vorhaben kleiner Unternehmen

Das „Canada Small Business Financing Program“ unterstützt kleine Firmen, die einen Bruttojahresumsatz von bis zu zehn Millionen Kanadischen Dollar aufweisen, bei der Finanzierung ihrer Investitionen. Förderfähig sind

- der Erwerb und die Umgestaltung von Grundstücken sowie Gebäuden, die für gewerbliche Zwecke genutzt werden,
- der Kauf neuer oder die Renovierung bestehender Räumlichkeiten, die vom Unternehmen gemietet werden und
- der Erwerb neuer oder die Modernisierung gebrauchter Ausrüstungen, einschließlich Nutzfahrzeugen.

Landwirtschaftliche Betriebe sind von der Finanzierung ausgeschlossen.

Die Förderung erfolgt in Form von öffentlichen Darlehen. Der maximale Kreditbetrag liegt bei einer Million Kanadische Dollar.

Unternehmen stellen Finanzierungsanträge bei ihrer Hausbank. Diese trifft die Kreditentscheidung. Mit einer Online-Suchfunktion können Unternehmen Finanzinstitute in ihrer Nähe finden, die öffentliche Darlehen vergeben:

- <https://www.ic.gc.ca/app/scr/cmb-dgcm/poi-pi/mp.html?tpcId=1&lang=eng>

Weitere Informationen:

- <http://www.ic.gc.ca/eic/site/csbf-pfpec.nsf/eng/Home>

Strategic Innovation Fund (SIF)

Der SIF fördert innovative Vorhaben. Ein Beispiel dafür ist die Entwicklung innovativer Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen. Der Fonds unterstützt Großprojekte und beinhaltet zwei Komponenten:

- Zum einen werden Unternehmen finanziell unterstützt. Diese sind unabhängig von ihrer Größe antragsberechtigt. Zudem besteht kein Ausschluss einzelner Wirtschaftsbranchen.
- Zum anderen können Kooperationen bestehend aus gemeinnützigen Organisationen, Hochschulen, wissenschaftlichen Einrichtungen und der Privatwirtschaft von der Förderung profitieren.

Das zu fördernde Projekt muss jeweils ein Investitionsvolumen von mindestens 20 Millionen Kanadische Dollar aufweisen.

Unternehmen können jederzeit Förderanträge stellen und erhalten Darlehen. Maximal werden 50 Prozent des Investitionsvolumens finanziert. Die Förderung für Kooperationen erfolgt auf Basis von Wettbewerben. Kooperationen können hier Zuschüsse in Höhe von bis zu 50 Prozent des Investitionsvolumens erhalten.

Förderanträge sind über die Homepage des kanadischen Wirtschaftsministeriums, „Innovation, Science and Economic Development Canada“ (ISED) zu stellen:

- http://www.ic.gc.ca/eic/site/125.nsf/eng/h_00005.html

Das ISED informiert online detailliert über den SIF:

- <http://www.ic.gc.ca/eic/site/125.nsf/eng/00023.html>

Auch „Frequently Asked Questions“ (FAQ) sind dort zu finden:

- <http://www.ic.gc.ca/eic/site/125.nsf/eng/00001.html>

2.1.3 Steuerliche Vergünstigungen

Förderung von Forschungs- und Entwicklungsmaßnahmen

Der kanadische Staat fördert Vorhaben im Bereich Forschung und Entwicklung, indem er kanadischen Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen, unabhängig von ihrer Größe, steuerliche Vorteile gewährt.

Die wesentlichen Voraussetzungen für die Förderung bestehen darin, dass das Vorhaben zur Lösung technologischer beziehungsweise wissenschaftlicher Probleme beiträgt oder einen technischen Fortschritt herbeiführt.

Die Förderung erfolgt in Form einer Steuergutschrift in Höhe von 15 Prozent der förderfähigen Ausgaben.

Nähere Hinweise zum Förderprogramm erteilt die staatliche Förderagentur „Invest in Canada“:

- <https://www.investcanada.ca/contact>

2.1.4 Supercluster-Initiative

Die kanadische Regierung hat die sogenannte „Supercluster-Initiative“ initiiert. Dabei handelt es sich um ein Netzwerk aus Unternehmen, wissenschaftlichen Einrichtungen, gemeinnützigen Organisationen und indigenen Gruppen. Ziel ist, einzelne Wirtschaftsbereiche durch die Vernetzung von Wirtschaft und Wissenschaft zu fördern.

Es existieren folgende Supercluster:

- Digital Technology (Digitale Technologie)
- Protein Industries (Protein-Industrie)
- Advanced Manufacturing (Fortschrittliche Herstellung)
- Scale AI (Skalierung künstlicher Intelligenz)
- Ocean (Ozeanforschung)

Die Mitgliedschaft in einer „Supercluster-Initiative“ bietet für Unternehmen folgende Vorteile:

- Die Initiative führt Projekte durch, an denen sich die Unternehmen beteiligen können.
- Es entsteht ein leichter Zugang zu potenziellen Geschäfts- und Kooperationspartnern (Netzwerk, Ökosystem).
- Die Initiative unterstützt Unternehmen bei der Standortsuche.

Unternehmen müssen sich für die Mitgliedschaft in einem Supercluster bewerben. Jedes hat sein spezifisches Bewerbungsverfahren. Es gibt sowohl kostenfreie als auch gebührenpflichtige Formen der Mitgliedschaft.

Auch ausländische Unternehmen können Mitglieder der Supercluster werden. Die Teilnahme an staatlich geförderten Projekten ist allerdings mit Auflagen verbunden. Es muss zwingend eine kanadische Zweigstelle bestehen. Zudem muss das Unternehmen die durch das Projekt gewonnenen Rechte an geistigem Eigentum für den Zeitraum des Projekts in Kanada halten und dort für die Kommerzialisierung nutzen.

Nähere Hinweise zur „Supercluster-Initiative“ finden sich auf der Homepage des ISED:

- <https://www.ic.gc.ca/eic/site/093.nsf/eng/home>

Darüber hinaus beantwortet ISED „Frequently Asked Questions“ (FAQ) online:

- <https://www.ic.gc.ca/eic/site/093.nsf/eng/00004.html>

2.1.5 Beratung

Der staatliche Trade Commissioner Service (TCS) unterstützt kanadische und ausländische Unternehmen. So berät der TCS auch deutsche Firmen, die in Kanada investieren oder eine Niederlassung gründen möchten. Beispielsweise helfen die Expertinnen und Experten des TCS bei der Suche nach einem geeigneten Standort in Kanada oder stellen Branchen- und Marktinformationen bereit.

Deutsche Unternehmen können sich auch an die Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner des TCS in der kanadischen Botschaft in Berlin wenden. Eine Übersicht über die entsprechenden Kontakte ist online verfügbar:

- <https://www.tradecommissioner.gc.ca/germany-allemande/office-bureau/index.aspx?office=BRLIN&lang=eng>

2.1.6 Weitere Fördermöglichkeiten

Interessierte Unternehmen können sich über weitere Finanzierungs- und Förderinstrumente online informieren.

So veröffentlicht die Förderagentur „Invest in Canada“ einzelne Förderprogramme des Bundes:

- <https://www.investcanada.ca/programs-incentives>

Einen Überblick über weitere Förderinstrumente für Unternehmen und Institutionen in Kanada gibt das kanadische Wirtschaftsministerium, „Innovation, Science and Economic Development Canada“ (ISED):

- https://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/eng/h_07654.html

Darüber hinaus können Unternehmen über die Datenbank des ISED nach passgenauen Förderprogrammen recherchieren. Der „Business Benefits Finder“ zeigt entsprechende Fördermöglichkeiten an und informiert über die Ausgestaltung der Programme, die Modalitäten der Antragstellung und die Ansprechpartner:

- https://innovation.ised-isde.canada.ca/s/list-liste?language=en_CA&showFavourites=true&token=a0B5W000000RjVwUAK

2.2 Regionale Förderinstrumente Kanadas

Kanada ist in zehn Provinzen und drei Territorien untergliedert und verfügt über sieben regionale Förderagenturen, die auch ausländische Unternehmen beim Zugang zu den Märkten vor Ort unterstützen sowie Förderinstrumente bereitstellen. Die Regional Development Agencies (RDA) sind Teil der kanadischen Bundesverwaltung. Förderinstrumente, die einzelne RDA anbieten, können auch von kanadischen Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen genutzt werden und finden sich jeweils auf deren Homepage. Im Einzelnen ist die kanadische Wirtschaftsförderung in folgende RDA untergliedert:



Regionale Förderagenturen in Kanada; Grafik basiert auf einer Vorlage von Wikipedia Commons

- Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) für die Provinzen New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island sowie Neufundland und Labrador
 - <https://www.canada.ca/en/atlantic-canada-opportunities/services/programs.html>
- Canada Economic Development for Quebec Regions (CED) für die Provinz Quebec
 - <https://dec.canada.ca/eng/index.html>
- Canadian Northern Development Development Agency (CanNor) für die drei Territorien Nunavut, Northwest Territories und Yukon
 - <https://www.cannor.gc.ca/eng/1351104567432/1351104589057>
- Federal Economic Development Agency for Southern Ontario (FedDev Ontario) für den südlichen Bereich der Provinz Ontario
 - <http://www.feddevontario.gc.ca/eic/site/723.nsf/eng/home>
- Federal Economic Development Initiative for Northern Ontario (FedNor) für den nördlichen Bereich der Provinz Ontario
 - <http://fednor.gc.ca/eic/site/fednor-fednor.nsf/eng/home>
- Prairies Economic Development Canada (PrairiesCan) für die Provinzen Alberta, Saskatchewan und Manitoba
 - <https://www.canada.ca/en/prairies-economic-development.html>
- Pacific Economic Development Canada (PacifiCan) für die Provinz British Columbia
 - <https://www.canada.ca/en/pacific-economic-development.html>

Eine Übersicht über die regionalen kanadischen Förderagenturen findet Sie hier:

- https://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/eng/h_07662.html

Die Aufgaben der regionalen Förderagenturen in Kanada beinhalten insbesondere:

- Die Bereitstellung von auf Bundesebene koordinierten Programmen, die auf die regionalen Spezifika zugeschnitten sind
- Den Zugang zu finanziellen Unterstützungsmöglichkeiten
- Die Vernetzung der wichtigsten Akteure in den jeweiligen „Ökosystemen“
- Die Unterstützung der wirtschaftlichen Entwicklung der Kommunen
- Die Sicherstellung, dass regionale Wachstumsstrategien für gleichwertige Lebensverhältnisse sorgen und mit den Zielen der Bundesregierung übereinstimmen

Die einzelnen Programm- und Förderbausteine unterscheiden sich je nach Förderagentur und sind dabei von den regionalen Besonderheiten abhängig.

Zwei Programme der Agentur ACOA stellen wir Ihnen im Folgenden als Beispiel für regionale Förderung vor:

Business Development Program (BDP)

Das Programm fokussiert auf kleine und mittlere Unternehmen sowie Genossenschaften. Finanziert werden Neugründungen sowie Erweiterungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Grundsätzlich können Unternehmen aller Wirtschaftszweige Förderung erhalten. Ausnahmen sind der Einzel- und Großhandel, der Immobiliensektor sowie staatliche, private und soziale Dienstleistungen.

Die Finanzierung erfolgt in Form von zinslosen Darlehen. Förderanträge nimmt die ACOA entgegen. Die Agentur unterstützt die Unternehmen bei der Antragstellung. Kontaktpersonen in einzelnen Regionen finden sich hier:

- <https://www.canada.ca/en/atlantic-canada-opportunities/corporate/contact-us.html>

Weiterführende Informationen zum Förderprogramm:

- <https://www.canada.ca/en/atlantic-canada-opportunities/services/bdp.html>

Atlantic Innovation Fund (AIF)

Das Förderprogramm richtet sich an Unternehmen sowie Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Es unterstützt die Entwicklung von neuen Produkten, Technologien und Dienstleistungen und zielt darauf ab, die Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit von Wirtschaft und Wissenschaft zu stärken.

Unternehmen können Zuschüsse in Höhe von bis zu 75 Prozent der Gesamtkosten des Projekts erhalten. Maßnahmen mit einem Volumen zwischen 500.000 und drei Millionen Kanadischen Dollar werden finanziert. Die Förderung ist bedingt rückzahlbar. Das bedeutet, dass die Rückzahlung der Zuschüsse vom wirtschaftlichen Erfolg des Projekts abhängt.

Der Antragsprozess läuft über die ACOA. Zunächst muss eine Projektskizze eingereicht werden. Diese besprechen ACOA und Antragsteller danach gemeinsam. In einem nächsten Schritt stellt das Unternehmen den Förderantrag.

Nähere Informationen:

- <https://www.canada.ca/en/atlantic-canada-opportunities/services/atlanticinnovationfund.html>

Regionale und kommunale Wirtschaftsförderungsgesellschaften

Neben den oben dargestellten sieben Agenturen, die im Auftrag des Bundes tätig sind und eigene Förderinstrumente anbieten, gibt es weitere dezentrale Wirtschaftsförderungsgesellschaften. Diese werden hingegen von den jeweiligen Bundesstaaten geführt, sind regional aktiv oder gehören einzelnen Kommunen an.

Auf bundesstaatlicher Ebene sind das etwa die Gesellschaften „Invest Alberta“ und „Trade and Invest British Columbia“. „Toronto Global“ versucht, internationale Unternehmen in der Region von Toronto anzusiedeln. Zudem existieren in den größten Städten Kanadas kommunale Wirtschaftsförderungsgesellschaften, wie etwa „Invest Ottawa“. Die Gesellschaften unterstützen ausländische Unternehmen bei ihrem Markteintritt. Teilweise bieten die regionalen und kommunalen Gesellschaften auch eigene Förderinstrumente an.

2.3 Freihandelsabkommen CETA – Auswirkungen auf Unternehmen

Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) wurde zwischen 2009 und 2014 verhandelt und ist aufgrund eines Beschlusses des Europäischen Parlaments seit 2017 in den Teilen vorläufig in Kraft, die in der alleinigen Zuständigkeit der EU liegen. Dies betrifft insbesondere die Themenbereiche Zoll sowie Vergabe von öffentlichen Aufträgen. Die Bestimmungen zum Investitionsschutz fallen beispielsweise nicht darunter.

Für ein endgültiges Inkrafttreten ist die Ratifizierung in sämtlichen nationalen Parlamenten der EU und Kanadas notwendig. Diese steht teilweise noch aus. Auch in Deutschland wurde CETA noch nicht ratifiziert, da unter anderem ein noch anhängiges Verfahren vor dem Bundesverfassungsgericht abgewartet wird.

Vollständig in Kraft getreten, werden sich insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) folgende Änderungen ergeben:

Zölle

Zölle werden durch CETA fast komplett abgeschafft. Teilweise existieren jedoch Übergangsfristen. Auch sollen die Zollverfahren vereinfacht und transparenter gestaltet werden.

Handelsschutzmaßnahmen

Sowohl die EU als auch Kanada bekräftigen im Rahmen des CETA-Abkommens die WTO-Bestimmungen zu unlauteren Handelspraktiken, wobei insbesondere Dumping-Praktiken im Rahmen von Handelspartnerschaften, also der Verkauf von Waren unterhalb der Herstellungskosten, sanktioniert werden dürfen.

Technische Handelshemmnisse

Kooperierende Unternehmen wollen in Bezug auf technische Vorschriften für die Erprobung und Zertifizierung von Produkten enger zusammenarbeiten. Diese Zusammenarbeit ist jedoch freiwillig, so dass keine Seite gezwungen wird, ihre Standards zu senken.

Investitionsschutz

Durch das CETA-Abkommen werden bestehende Obergrenzen für ausländische Investitionen aufgehoben. Zum Investitionsschutz werden im Rahmen von CETA klare Regeln definiert. So genießen Investorinnen und Investoren einen erhöhten Schutz vor Enteignung oder Verstaatlichung. Zur Durchsetzung dieser Regelungen soll ein Investitionsschiedsgerichtssystem (ICS) eingesetzt werden.

Freizügigkeit im beruflichen Kontext

Das Abkommen erleichtert die Einreise und den Aufenthalt von Fachkräften, die sich aus beruflichen Gründen vorübergehend in der EU oder in Kanada aufhalten. Die Aufenthaltsdauer ist hierbei auf 90 Tage innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten begrenzt.

Berufsabschlüsse und -qualifikationen

CETA schafft einen Rahmen, in dem zwischen der EU und Kanada Berufsabschlüsse und -qualifikationen gegenseitig anerkannt werden. Dies bedeutet, dass Fachkräfte sowohl in der EU als auch in Kanada ihren Beruf im jeweils anderen Hoheitsgebiet ausüben dürfen. Details hierzu sollen von den zuständigen Behörden und Berufsgenossenschaften ausgehandelt werden.

Innerstaatliche Regulierung

Das CETA-Abkommen stellt sicher, dass rechtliche Vorgaben innerhalb der EU beziehungsweise Kanadas öffentlich zugänglich und angemessen sind. Insbesondere dürfen keine unfairen Handelshemmnisse für Unternehmen im Land der Vertragspartnerin oder des Vertragspartners geschaffen werden. Ausnahmen hiervon sind für die Wasserversorgung und andere öffentliche Dienste vorgesehen, insofern sich diese in staatlicher Hand befinden.

Wettbewerbspolitik

Das CETA-Abkommen stellt klar, dass wettbewerbsverzerrende Praktiken wie Kartelle, Marktmissbrauch aufgrund von Monopolstellungen sowie andere wettbewerbsfeindliche Zusammenschlüsse untersagt sind.

Staatliche Unternehmen und Monopole

Die EU und Kanada vereinbaren im Rahmen des CETA-Abkommens, dass der Wettbewerb zwischen privaten und staatlichen Unternehmen nicht negativ beeinflusst werden soll und diese Unternehmen sowie Monopolisten entsprechend reguliert werden sollen.

Öffentliche Beschaffungen

EU-Unternehmen erhalten durch CETA die Möglichkeit, an öffentlichen Ausschreibungen in Kanada teilzunehmen. Hierbei handelt es sich um ein Ausschreibungsvolumen von über 30 Milliarden Euro pro Jahr. Im Gegenzug können sich kanadische Unternehmen an Ausschreibungen innerhalb der EU beteiligen.

Geistiges Eigentum

Basierend auf bestehenden internationalen Verträgen konkretisiert das CETA-Abkommen die Regelungen zum Schutz geistigen Eigentums zwischen der EU und Kanada.

Nachhaltige Entwicklung / Umweltschutz

Wirtschaftswachstum soll auch sozialen und ökologischen Zielen dienen. Der CETA-Vertrag stellt klar, dass nationale Vorschriften zum Umweltschutz weiterhin Bestand haben und diese nicht zum Zwecke des Umweltdumpings aufgeweicht werden dürfen. Sanktionen bei Nichteinhaltung sieht der CETA-Vertrag hier jedoch nicht vor.

Arbeitsstandards

Die Vertragsparteien verpflichten sich, die arbeitsrechtlichen Standards der internationalen Arbeitsorganisation (ILO) einzuhalten. Die Absenkung arbeitsrechtlicher Standards zur Förderung des Handels sind verboten. Sanktionen bei Nichteinhaltung dieser Vorschriften sind allerdings auch hier nicht vorgesehen.

Weitere Regelungen betreffen unter anderem Gesundheit und Pflanzenschutz, Subventionen, Dienstleistungsfreiheit, Finanzdienstleistungen, Dienstleistungen im internationalen Seeverkehr, Telekommunikation, elektronischer Geschäftsverkehr und Regulierungszusammenarbeit.

Einige der vorstehenden Punkte werden öffentlich teilweise kontrovers diskutiert, da nicht klar ist, welche Auswirkungen dieses Abkommen auf die Anwendung bestehender oder zukünftiger Standards, insbesondere in den Bereichen Umwelt- und Arbeitsschutz, haben wird. Unklar ist auch, wie weitgehend sich die Möglichkeit von Investitionsschutzklagen in der Praxis ausgestalten wird.

Das CETA-Abkommen im Originaltext finden Sie auf der Homepage der EU-Kommission:

- https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/index_de.htm

2.4 Experteninterview mit Dr. Katelyn Petersen (ECCIR)

Dr. Katelyn Petersen war bis November 2021 die Geschäftsführerin des „European-Canadian Centre for Innovation and Research“ (ECCIR). Die Institution startete als „German-Canadian Centre for Innovation and Research“ (GCCIR) und baute danach ihre Aktivitäten in ganz Europa aus. Deshalb erfolgte vor kurzer Zeit die Namensänderung. Das ECCIR ist Teil des „Enterprise Europe Network“ (EEN) in Kanada.

Das ECCIR hat mehrere Hauptaufgaben. Dazu gehört zum Beispiel die Beratung von ausländischen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die einen technologischen Hintergrund haben, innovativ sind und in Kanada investieren möchten. Zudem arbeitet das ECCIR mit dem Ministerium für Arbeit, Wirtschaft und Innovation der Provinz Alberta zusammen, um den „Alberta-Europa Kollaborationsfonds“ für Technologieentwicklung zu verwalten. Dieser fördert innovative Kooperationsprojekte von KMU aus Alberta und Europa. Darüber hinaus unterstützt das ECCIR Unternehmen im Rahmen des „Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand International“ (ZIM International). Außerdem ist das ECCIR als Mitglied des IraSME Netzwerkes tätig, welches ein besonderes Augenmerk darauflegt, KMU bei internationalen Projekten in den Bereichen Forschung und Entwicklung zu fördern.

Wie genau die Beratung von deutschen KMU abläuft und welche Fördermöglichkeiten es dahingehend gibt, lesen Sie im folgenden Interview.

NRW.BANK: Wen unterstützt das ECCIR?

Katelyn Petersen (ECCIR): Wir legen den Fokus auf KMU mit einem technologischen Hintergrund, welche auch in den Bereichen Forschung und Entwicklung aktiv sind.

Wir haben allerdings auch die Möglichkeit für ausländische Unternehmen, die in einem anderen Sektor tätig sind, aber dennoch in Kanada investieren möchten, eine entsprechende Partnerorganisation zu finden. Somit erhalten diese Unternehmen auch Unterstützung von uns.

Was können Sie Unternehmern anbieten und was sind Ihre Hauptschwerpunkte?

Hauptsächlich bieten wir KMU mit einem technologieorientierten Hintergrund eine ausführliche und zielführende Beratung an, um einen möglichst einfachen Einstieg in den kanadischen Markt zu ermöglichen.

Zudem haben wir ein großes Netzwerk an Partnerorganisationen. Wir können also als Vermittler fungieren, um auch KMU außerhalb des Technologieumfelds eine weiterführende Beratung zu ermöglichen.

Mit welchen anderen Organisationen außerhalb von Alberta arbeiten Sie zusammen? Können deutsche KMU Sie kontaktieren, um Informationen oder einen Kooperationspartnerschaften in einem anderen Teil Kanadas zu finden?

Es gibt einige Organisationen mit denen wir zusammenarbeiten, um uns selbst auch breiter aufzustellen. Eine davon ist etwa „Invest in Canada“, die Förderagentur des Staates, welche grundsätzlich alle Wirtschaftsbereiche abdeckt. Darüber hinaus kooperieren wir mit Universitäten, Provinzregierungen und dem „Trade Commissioner Service“. Zudem haben wir auch Kooperationspartner, die eher handelsorientiert sind, wie etwa die „European Union Chamber of Commerce in Canada“ (EUCCAN) in Toronto und die „European Chamber of Commerce in Canada West“ (EUCCCW) in Vancouver. EUCCAN legt einen besonderen Fokus auf CETA, dem Wirtschafts- und Handelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Kanada und bietet detaillierte Beratung zu dem Thema.

Man kann also sagen, dass wir mit allen kanadischen Organisationen zusammenarbeiten, die in verschiedener Art und Weise ausländische KMU – und somit natürlich auch deutsche – beraten und unterstützen.

Was kann ein deutsches KMU hinsichtlich Förderung und Beratung von Ihnen erwarten?

Es gibt eine Vielzahl an Förderinstrumenten, die deutsche Unternehmen in Anspruch nehmen können. Entweder deckt unser eigenes Programm den jeweiligen Bedarf ab oder wir suchen in unserem Netzwerk an Partnerorganisationen nach der passenden Förderung. Dabei ist zu beachten, dass je nach Provinz, in Kanada die Unterstützungsangebote variieren können. Es gibt beispielsweise Provinzen, die weitgehende Steuervergünstigungen gewähren. Andere Regionen bieten zusätzliche Förderinstrumente an.

Ist Ihre Unterstützung kostenlos?

Als Mitglied des „Europe Enterprise Network“ (EEN) stellen wir zunächst generelle Beratungsleistungen zur Verfügung. Gegebenenfalls können einige Unterstützungsangebote unserer Partnerorganisationen kostenpflichtig sein.

Was sind Ihrer Meinung nach besondere Chancen für deutsche Unternehmen in Kanada?

Da kommen mir direkt die Themen Nachhaltigkeit, Umweltwirtschaft und Softwareentwicklung in den Sinn. Der Bereich Nachhaltigkeit gewinnt für Unternehmen immer mehr an Bedeutung. Hinzu kommt das Thema der Umwelttechnologie, die technische Verfahren nutzt, um die Umwelt zu schonen und bereits geschädigte Ökosysteme wiederherzustellen. Zum anderen ist hier der Wirtschaftszweig der Softwareentwicklung zu nennen, besonders hinsichtlich künstlicher Intelligenz. Auch hier suchen viele Wirtschaftsakteure in Kanada nach Lösungen.

Diese vorgestellten Bereiche nehmen zukünftig an Bedeutung zu, da Wirtschaft, Verwaltung und Gesellschaft immer digitaler werden, dabei die technischen Möglichkeiten ausschöpfen und gleichzeitig auf den Erhalt und Schutz unserer Umwelt achten.

Darüber hinaus kann man abschließend sagen, dass es Chancen für Unternehmen aus jedem Sektor gibt, die technologieorientierte, innovative Vorhaben umsetzen möchten.

Weiterführende Informationen und Kontakte:

- <https://eccir.ca/>



2.5 Nützliche Kontakte

Kontakte in Nordrhein-Westfalen

NRW.Europa

Die nordrhein-westfälische Vertretung des Enterprise Europe Networks (EEN) unterstützt KMU bei Innovation und Internationalisierung.

- <https://nrweuropa.de/>

Finanzierung und Förderung:

Dr. Klaus-Hendrik Mester

Tel.: 0211/ 9741 6622

E-Mail: klaus-hendrik.mester@nrwbank.de

Förderung, Innovation, Internationalisierung:

Benno Weißner

Tel.: 0208/ 30004 59

E-Mail: bw@zenit.de

Kooperationspartnersuche:

Sabrina Wodrich

Tel.: 0208/ 30004 44

E-Mail sw@zenit.de

Kontakte in Deutschland

Trade Commissioner Service (TCS) in Deutschland

Der TCS berät deutsche Unternehmen bei Markteintritt und Investitionen in Kanada

- <https://www.tradecommissioner.gc.ca/germany-allemande/office-bureau/index.aspx?office=BRLIN&lang=eng>

Leitender Beauftragter für Investitionen:

Detlef Engler

Tel. : 030/ 20312 360

E-Mail : Detlef.Engler@international.gc.ca

Kontakte in Kanada

Invest in Canada

Staatliche Förderagentur und Kontaktstelle für ausländische Investorinnen und Investoren

- <https://www.investcanada.ca/>

Trade Commissioner Service (TCS)

Das Netzwerk unterstützt unter anderem ausländische Unternehmen bei Investitionsvorhaben in Kanada

- <https://www.tradecommissioner.gc.ca/index.aspx?lang=eng>

Enterprise Europe Network (EEN) Canada

Das von der EU-Kommission geförderte Netzwerk unterstützt Unternehmen bei Innovations- und Internationalisierungsmaßnahmen.

- <https://een.ec.europa.eu/about/branches/canada>

European-Canadian Centre for Innovation and Research (ECCIR)

Laura Lintemann

Tel.: 001 780 492 5745

E-Mail: lintemann@eccir.ca

Deutsch-Kanadische Industrie- und Handelskammer (AHK)

Die Auslandshandelskammer hilft Unternehmen bei der Erschließung und Bearbeitung des kanadischen Marktes

➤ <https://kanada.ahk.de/>

2.6 Dos and Don`ts im Geschäftsleben

Dos

- Toleranz und Höflichkeit zeigen.
- In Alltagssituationen Geduld walten lassen.
- Es wird großer Wert auf „Political Correctness“ gelegt.

Don`ts

- Kein Einhalten der strengen Rauchverbote (zum Beispiel in Unternehmen und Restaurants)
- In Restaurants direkt Platz nehmen. Das Personal weist dem Gast einen Tisch zu.
- Alkoholverbot im öffentlichen Raum nicht beachten.

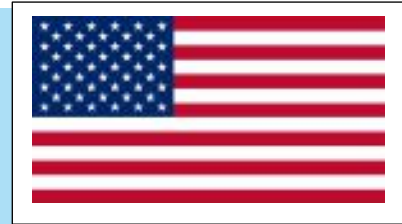
Quelle: Wirtschaftskammer Österreich

https://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/nach-kanada-reisen.html#heading_dos_and_don_ts

3 Förderung in den USA

USA im Überblick

Einwohnerzahl: 331,0 Millionen
Fläche: 9.831.510 Quadratkilometer
Bevölkerungswachstum: 0,6 Prozent
Wirtschaftswachstum: 6,4 Prozent
(Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts)
Arbeitslosenquote: 5,8 Prozent



Daten aus dem Jahr 2020 (Quelle: German Trade & Invest)

3.1 Nationale Förderung

Deutsche Unternehmen sind in den USA zahlreich vertreten. Oft sind es die Tochtergesellschaften von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die von der nationalen Förderlandschaft in den USA profitieren. Im Folgenden möchten wir Ihnen einige Möglichkeiten vorstellen:

3.1.1 Allgemeine Förderinstrumente

In den USA existieren zahlreiche Förder- und Finanzierungsinstrumente. Das staatliche Programm „SelectUSA“ des US-Handelsministeriums stellt auf seiner Homepage Informationen über wesentliche Förderprogramme bereit. Ein entsprechendes Tool bietet eine branchenspezifische Eingrenzung sowie Auswahlfelder für die Art der Förderung (zum Beispiel Darlehen) und die für das jeweilige Programm zuständige Behörde. Zusätzlich stellt „SelectUSA“ zum einen Informationen über Wirtschaftsbranchen und Märkte zur Verfügung und zum anderen unterstützt „SelectUSA“ Unternehmen beim Marktzugang, zum Beispiel bei der Suche nach einem geeigneten Standort. Zudem stellt sie Kontakte zu regionalen Institutionen der Wirtschaftsförderung her. Diese informieren über aktuelle Steuervergünstigungen und weitere Investitionsanreize.

- https://www.selectusa.gov/federal_incentives

3.1.2 Förderung einzelner Wirtschaftsbranchen

Für einzelne Wirtschaftssektoren bietet die US-Regierung spezielle Förderinstrumente an, etwa für die chemische Industrie sowie die Bereiche Textilherstellung, Tourismus und Automobilindustrie, inklusive der Zulieferfirmen. „Select USA“ stellt jeweils Informationen über die Wirtschaftssektoren, Interessenvertretungen und Organisationen der Branchen sowie jeweils zentrale Förderanreize zusammen:

- <https://www.selectusa.gov/industries>

3.1.3 Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen

Die U.S. Small Business Administration (SBA) ist eine US-Bundesbehörde, die KMU unterstützt. Die Förderung erfolgt in erster Linie in Form von Beratungen sowie der Vergabe von Bürgschaften für Darlehen. In der Regel reichen einzelne Geschäftsbanken die von der SBA über Bürgschaften abgesicherten Darlehen an die Unternehmen aus. Unternehmen können Darlehen für Investitionen und Betriebsmittel in Höhe von 500 bis 5,5 Millionen US-Dollar erhalten.

- <https://www.sba.gov/funding-programs/loans/lender-match>

Die SBA unterhält zahlreiche regionale Niederlassungen. In einer interaktiven Karte auf der Internetseite der Behörde finden Sie die entsprechenden Büros sowie Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner:

- <https://www.sba.gov/about-sba/sba-locations>

3.1.4 Zuschussförderung

Verschiedene staatliche Institutionen vergeben Zuschüsse für spezielle Vorhaben und Investitionen an Unternehmen sowie an Privatpersonen, wissenschaftliche Einrichtungen, gemeinnützige Organisationen und staatliche Institutionen. Die US-Bundesregierung stellt auf ihrer Internetseite eine Übersicht über das Angebot an Subventionen in Form eines Online-Tools bereit.

- <https://www.grants.gov/>

Über die Nutzung des Tools lassen sich die vorhandenen Förderprogramme unter anderem auf den Antragstellerkreis und Wirtschaftsbranchen eingrenzen.

- <https://www.grants.gov/web/grants/search-grants.html>

3.1.5 Steuervergünstigungen

Steuerliche Anreize setzen sowohl der Bund und die einzelnen Bundesstaaten als auch einzelne Kommunen. Deshalb können insbesondere die Einkommens-, Umsatz-, Grund- und Körperschaftssteuer regional stark variieren. Darüber hinaus bieten insbesondere die Bundesstaaten weitere Steuervergünstigungen, zum Teil fokussiert auf spezielle Wirtschaftsbranchen, an. Dadurch haben sich in bestimmten Regionen Cluster gebildet, etwa für Technologie-Start-ups oder im Bereich der Produktion.

Grundsätzlich existieren auf Bundesebene Steuervergünstigungen für bestimmte unternehmerische Maßnahmen, etwa für Forschungstätigkeiten. Eine Übersicht über aktuelle Steuernachlässe bietet das Programm „SelectUSA“ auf seiner Homepage an. Hier finden Interessierte im Themenfeld „Category“ durch die Auswahl der Rubrik „Tax Credits and Deductions“ die entsprechenden Informationen.

- https://www.selectusa.gov/federal_incentives

Weiterführende Hinweise zum US-amerikanischen Steuersystem und Steuervergünstigungen stellt der International Revenue Service (IRS), die Bundessteuerbehörde der USA, online zur Verfügung:

- <https://www.irs.gov>

3.2 Regionale Förderinstrumente

Allgemeine Förderung

Die einzelnen Bundesstaaten der USA verfügen über eigene Förderinstrumente. Überwiegend bestehen diese aus Steuervergünstigungen, Zuschüssen und zinsgünstigen Darlehen.

Das „SelectUSA“-Programm hat die aktuellen regionalen Förderprogramme für alle 50 Bundesstaaten im Internet zusammengestellt:

- <http://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>

Unternehmen haben die Möglichkeit, auf der Homepage ihre Suche nach geeigneten Förderinstrumenten einzugrenzen. Zum einen kann eine Recherche regional erfolgen. Zum anderen stehen zahlreiche Förderprogrammtypen, etwa Zuschuss oder Steuervergünstigung, zur Auswahl.

Eine Übersicht mit Links zu den Förderagenturen in den einzelnen Bundesstaaten bietet „SelectUSA“ online:

- <https://www.selectusa.gov/stateincentives>

Darüber hinaus beraten regional und lokal agierende Förderinstitutionen ausländische Unternehmen. Diese so genannten „Economic Development Organizations“ (EDO) unterstützen beispielweise bei der Ansiedlung und bei der Auswahl des Standorts. Ihre Aufgaben und Serviceleistungen für ausländische Unternehmen sind vielfältig. Insbesondere stellen sie Gewerbeflächen bereit, helfen bei der Suche nach Arbeitskräften vor Ort, vermitteln Kontakte in Verwaltung und Wirtschaft, gewähren Steuervergünstigungen und informieren darüber.

Beratung durch regionale US-Förderinstitutionen in Deutschland und Europa

Einige US-Bundesstaaten unterhalten Niederlassungen ihrer Wirtschaftsförderinstitutionen in Deutschland. Unternehmen, die Vorhaben in den USA planen, erhalten von diesen Institutionen Beratung und Unterstützung beim Marktzugang.

Im Folgenden werden die deutschen und europäischen Dependancen der regionalen US-Förderinstitutionen zusammengestellt:

Bundesstaat	Förderinstitution	Standort	Webseite
1. Dependancen in Deutschland			
Florida	Enterprise Florida	München	https://www.enterpriseflorida.com/for-international-companies/international-offices/germany/
Georgia	State of Georgia Europe Office / Georgia Department of Economic Development (GDEcD)	München	https://www.georgia.org/de/unterstuetzung-bei-der-geschaeftsansiedlung https://www.georgia.org/international/representatives
Indiana	Indiana Economic Development Corporation (IEDC)	Berlin	https://www.iedc.in.gov/contact
Kentucky	Kentucky Cabinet for Economic Development	Hamburg	https://ced.ky.gov/Europe
Missouri	Missouri Trade and Investment Office Germany	Frankfurt am Main	https://ded.mo.gov/ https://www.missouripartnership.com/international-fdi-in-usa/international-offices/
New Jersey	Choose New Jersey - New Jersey Europe Center	Berlin	https://www.choosenj.com/about-us/njec/
North Carolina	Economic Development Partnership of North Carolina	Deutschland	https://edpnc.com/international/germany/
Pennsylvania	AHP International Group - offizielle Repräsentanz	Berlin	https://www.ahp-international.de/index.php?id=927 https://dced.pa.gov/

	des Commonwealth of Pennsylvania		
South Carolina	South Carolina Department of Commerce - European Office	München	https://www.sccommerce.com/de/ueberuns/global-network
Virginia	Virginia Economic Development Partnership - European Office	München	https://www.vedp.org/germany
Alabama	Alabama Department of Commerce	Stuttgart	https://www.alabamagermany.org/
Wisconsin	AHP International Group – Invest in Wisconsin	Berlin	https://inwisconsin.com/
2. Dependancen in Europa			
Illinois	Illinois Department of Commerce – Europe Regional Office	Brüssel (BE)	https://www2.illinois.gov/dceo/SmallBizAssistance/Export/Pages/ContactUs.aspx
Louisiana	Louisiana Economic Development	London (UK) / Venray (NL)	https://www.opportunitylouisiana.com/international-commerce/germany
New York	New York State – Empire State Development	London (UK)	https://esd.ny.gov/
Oklahoma	Oklahoma Commerce	London (UK)	https://www.okcommerce.gov/
Ohio	Ohio's Economic Development Corporation	London (UK)	https://www.jobsohio.com/
West Virginia	West Virginia Europe Office	Zürich (CH)	https://westvirginia.gov/divisions/international-development/international-offices/

Außenhandelszonen

Darüber hinaus existieren in den USA spezielle Außenhandelszonen, die sogenannten „Foreign-Trade Zones“ (FTZ). Diese richten sich an ausländische Unternehmen, die einen Standort in den USA aufbauen möchten. Die Vorteile einer Ansiedlung in einer FTZ bestehen für ein Unternehmen vor allem

darin, dass Zollgebühren für importierte Güter, Vorleistungen und Komponenten, die für die Endproduktion eingesetzt werden, grundsätzlich entfallen. Auch für Produkte, die aus der Außenhandelszone auf den US-Markt gelangen, gelten reduzierte Zollsätze.

Eine Übersicht über die FTZ und die jeweiligen Kontaktdaten bietet die „International Trade Administration“ (ITA) – die staatliche Förderagentur für Exporte – auf ihrer Internetseite:

- <https://enforcement.trade.gov/ftzpage/letters/ftzlist-map.html>

3.3 Das US-Infrastrukturpaket

Mit dem Ziel, die amerikanische Wirtschaft zu stärken, initiierte die US-Regierung Präsident Bidens eine Reihe von unterschiedlichen Förder- und Investitionsprogrammen. Dazu zählt auch das US-Infrastrukturprogramm (The Bipartisan Infrastructure Deal), das Präsident Biden am 15. November 2021 unterzeichnet hat.

Zu den wesentlichen Investitionsprogrammen des Staates gehören das im Frühjahr 2021 verabschiedete Konjunkturprogramm, das US-Infrastrukturprogramm sowie ein noch ausstehendes Sozial- und Klimapakete. Darin enthalten sind zahlreiche öffentliche Investitionen zur Verbesserung der sozialen, ökologischen und ökonomischen Lage der USA, von denen auch deutsche Unternehmen profitieren können.

Ziel des US-Infrastrukturprogramms ist es, die Infrastruktur in den USA zu modernisieren und zu verbessern. Von einem Teil der Projekte und Maßnahmen soll auch der Klimaschutz profitieren.

Geplant sind Infrastruktur-Investitionen in den unterschiedlichsten Bereichen in Höhe von mehr als einer Billionen US-Dollar:

- Die Finanzmittel sollen unter anderem die Wasserversorgung der Bevölkerung verbessern. So zielen die Programme etwa darauf ab, durch die Beseitigung von Bleileitungen für mehr sauberes Wasser zu sorgen.
- Des Weiteren soll mit dem Programm sichergestellt werden, dass Wirtschaft und private Haushalte einen besseren Zugang zu einem zuverlässigen Hochgeschwindigkeitsinternet haben.
- Außerdem investiert die US-Regierung in die Verkehrsinfrastruktur. Brücken und Straßen sollen hinsichtlich der Aspekte Klimaschutz, Widerstandsfähigkeit und Sicherheit in Stand gesetzt oder neu gebaut werden.
- Und auch der öffentliche Nah- und Schienenverkehr als Transportmittel von Millionen Menschen wird durch Investitionen der öffentlichen Hand klimaneutraler gestaltet.
- Zugleich sollen durch die Modernisierung der Flughäfen und Häfen die Wettbewerbsfähigkeit der USA verbessert werden sowie neue Arbeitsplätze entstehen.
- Auch in den Aufbau eines nationalen Netzes von Ladestationen für Elektrofahrzeuge wird investiert.

Aufgrund der Vielzahl der Fördermöglichkeiten und der Höhe der Investitionen ist davon auszugehen, dass auch ausländische Unternehmen, zum Beispiel aus der Zuliefererindustrie, vom US-Infrastrukturprogramm profitieren. Dies kann etwa in Form einer Beteiligung an öffentlich ausgeschriebenen Aufträgen erfolgen. Das gilt insbesondere für US-Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen. Grundsätzlich werden Know-how und Innovationen aus den Bereichen Umweltschutz, Energiewende und nachhaltiges Wirtschaften gefragt sein. Zudem ergeben sich für deutsche Unternehmen Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Gesundheit, Bildung, öffentliche Sicherheit und Transportwesen.

Weitere Informationen zu öffentlichen Ausschreibungen in den USA, insbesondere im Rahmen des Infrastrukturpakets, finden Sie auf der Homepage der „German Trade and Invest“:

- <https://www.marketsinternational.de/oeffentliche-ausschreibungen-in-den-usa/>

3.4 Experteninterview mit Dr. Jana Dorband (U.S. Botschaft Berlin)

Dr. Jana Dorband ist für den U.S. Commercial Service des US-Handelsministeriums tätig und dort für das „SelectUSA“-Programm zuständig. Das Programm unterstützt unter anderem ausländische Unternehmen bei der Vorbereitung des Eintritts in den US-Markt und bei der Gründung von Tochtergesellschaften. Zudem berät „SelectUSA“ ausländische Unternehmen bei der Erweiterung bereits bestehender Niederlassungen in den USA.

In welcher Form beraten und unterstützen Sie deutsche Unternehmen, die Vorhaben in den USA umsetzen möchten?

Das Programm *SelectUSA* dient als zentrale Anlaufstelle der US-Regierung für Unternehmen, die in den USA investieren möchten. Mit Hauptsitz am Handelsministerium in Washington DC sind wir an über 70 Botschaften und Konsulaten weltweit vertreten. Wir unterstützen sowohl Unternehmen, die einen Markteinstieg planen, als auch diejenigen, die bereits vor Ort eine Präsenz haben und weiter expandieren möchten. Dabei bieten wir eine Reihe von kostenfreien Dienstleistungen an: zum Beispiel die Analyse potenzieller Standortfaktoren, die Kontaktherstellung zu Wirtschaftsförderinstitutionen in allen 50 Bundesstaaten oder Hilfestellung bei regulatorischen Fragen, für die die föderale Ebene zuständig ist. Mit unserem *SelectUSA Tech Programm* richten wir uns auch direkt an junge Unternehmen und Startups, für die selbst in einem frühen Stadium der Einstieg in den US-Markt bereits interessant sein kann.

Können die Unternehmen Sie direkt kontaktieren?

Selbstverständlich. Unsere Teams an der US-Botschaft in Berlin sowie an den Generalkonsulaten in Düsseldorf, München und Frankfurt stehen jederzeit gerne als Ansprechpartner zur Verfügung. Ausführliche Informationen für ausländische Unternehmen finden Sie außerdem auf unserer Homepage www.selectusa.gov

Was ist bei der Planung eines Markteinstiegs in den USA zu beachten?

Grundsätzlich gilt, dass der Markteinstieg sehr gut vorbereitet sein sollte. Es gibt eine Vielzahl von Entscheidungen, auf die man sich gründlich vorbereiten muss. In einigen Bereichen ist eine professionelle rechtliche Begleitung unabdingbar. Gerade was die Standortwahl betrifft, raten wir von Impulsentscheidungen ab. Als Bundesbehörde sind wir geografisch neutral – das heißt, dass wir keine Werbung für bestimmte Regionen oder Bundesstaaten machen. Stattdessen ist es uns aber wichtig, auf die enorme geografische Vielfalt der USA hinzuweisen und neutrale Daten wie zum Beispiel sektorspezifische Cluster zur Verfügung zu stellen.

Bietet das „Biden-Paket“ zukünftig Perspektiven und Marktchancen für deutsche Unternehmen?

Mit einem Gesamtumfang von mehr als einer Billion Dollar wird von dem „Infrastructure Investment and Jobs Act“ natürlich ein enormer Wachstumsimpuls für den Infrastruktursektor ausgehen. Dabei ist Infrastruktur sehr breit definiert und umfasst nicht nur die klassischen Bereiche (Straßen, Brücken, Häfen, Schienenverkehr), sondern auch digitale Infrastruktur und Projekte die dem Klimaschutz dienen. Die US-Regierung lädt einmal im Jahr zu einer großen Investorenkonferenz, dem *SelectUSA Investment Summit*, nach Washington DC ein. Die Veranstaltung findet im kommenden Jahr vom 26.-29. Juni statt und bietet eine exzellente Möglichkeit für deutsche Unternehmen, sich zu diesen und anderen aktuellen Themen und Prioritäten der Biden-Administration zu informieren. Wir werden eine deutsche Delegation von Wirtschaftsvertretern zu der Veranstaltung begleiten und freuen uns natürlich auch auf Teilnehmer aus NRW.

Wo liegen generell für deutsche Unternehmen Chancen auf dem US-Markt? Gibt es beispielsweise Schlüsselbranchen oder Wirtschaftsbereiche, die besonders interessant sind?

Deutschland ist nach Japan und Kanada das drittgrößte Herkunftsland für ausländische Direktinvestitionen in den USA. Weit über 5.000 deutsche Unternehmen sind vor Ort mit Tochterunternehmen präsent – viele davon seit Jahrzehnten. In allen 50 Bundesstaaten gibt es einen „German footprint.“ Traditionell ist das produzierende Gewerbe sehr stark vertreten aber auch in vielen anderen Sektoren sehen wir einen Trend nach oben. Spürbar gewachsen ist in den letzten Jahren das Interesse von Startups in technologieaffinen Bereichen wie Informationstechnologie, künstliche Intelligenz oder Medizintechnik. Auch Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien, Elektromobilität oder Umwelttechnologie sehen momentan ein enormes Wachstumspotenzial auf dem US-Markt.

3.5 Nützliche Kontakte

Kontakte in Nordrhein-Westfalen

Industrie- und Handelskammer Düsseldorf (IHK)

Die IHK Düsseldorf unterstützt Unternehmen beim Einstieg in den US-Markt. Die USA sind ein Länderschwerpunkt der IHK Düsseldorf.

Katrin Lange

Tel.: 0211/ 3557 227

E-Mail: Katrin.Lange@duesseldorf.ihk.de

- <https://www.duesseldorf.ihk.de/aussenwirtschaft/auslandsmaerkte/usa>

NRW.Europa

Die nordrhein-westfälische Vertretung des Enterprise Europe Networks (EEN) unterstützt KMU bei Innovation und Internationalisierung.

- <https://nrweuropa.de/>

Finanzierung und Förderung:

Dr. Klaus-Hendrik Mester

Tel.: 0211/ 9741 6622

E-Mail: klaus-hendrik.mester@nrwbank.de

Kooperationspartnersuche:

Sabrina Wodrich

Tel.: 0208/ 30004 44

E-Mail: sw@zenit.de

US-Amerikanisches Generalkonsulat Düsseldorf

U.S. Commercial Service

Klaus Jonas

Tel.: 0211/ 73776750

E-Mail: Klaus.Jonas@trade.gov

- <https://de.usembassy.gov/de/us-generalkonsulat-duesseldorf/>

Kontakte in Deutschland

SelectUSA

Programm des US-Handelsministeriums. Expertinnen und Experten beraten unter anderem ausländische Unternehmen beim Markteintritt in den USA. Zudem erhalten bestehende US-Tochtergesellschaften ausländischer Firmen Unterstützung bei Erweiterungs- und Expansionsvorhaben.

- <https://www.selectusa.gov/welcome>

Kontakt für deutsche Unternehmen:

U.S. Embassy Berlin / U.S. Commercial Service/ SelectUSA

Dr. Jana Dorband

E-Mail: Jana.Dorband@trade.gov

Transatlantic Business and Investment Council (TBIC)

Gemeinsame Vertretung von regionalen und lokalen Wirtschaftsförderungsinstitutionen (Economic Development Organizations).

- <http://tbic-fdi.com/>

European Office, Berlin

Tel.: 030 5461 1947

E-Mail: info@tbic-fdi.com

Kontakte in den USA

NRW.GlobalBusiness

NRW.GlobalBusiness unterstützt nordrhein-westfälische Unternehmen bei der Erschließung internationaler Märkte und unterhält in den USA Auslandsbüros in Chicago, Atlanta und dem Silicon Valley.

- <https://www.nrwglobalbusiness.com/de/auslandsbueros/>

Deutsch-Amerikanische Auslandshandelskammern (AHK)

Die AHK unterhält Vertretungen in Atlanta, Chicago, New York und San Francisco.

- <https://www.ahk.de/usa>

Council of American States in Europe (C.A.S.E.)

Organisation von US-Bundesstaaten in Europa, die Unternehmen bei Vorhaben in den USA unterstützt.

- <http://www.invest-in-usa.org/>

U.S. Small Business Administration (SBA)

US-Bundesbehörde zur Förderung von KMU.

- <https://www.sba.gov/>

Enterprise Europe Network (EEN) USA

Das von der EU-Kommission geförderte Netzwerk unterstützt Unternehmen bei Innovations- und Internationalisierungsmaßnahmen.

- <https://een.ec.europa.eu/about/branches/usa>

European American Enterprise Council (EAEC)

Netzwerk, das die transatlantische Zusammenarbeit, den Handel und die Investitionen zwischen europäischen und nordamerikanischen Unternehmen fördert sowie Innovation und Unternehmertum stärkt. Das EAEC ist ebenfalls Mitglied im EEN.

- <http://www.eaecouncil.com/Network.html>

Sebastian Torre

E-Mail: storre@eaecouncil.com

3.6 Dos and Don`ts im Geschäftsleben

Dos

- Ein erstes geschäftliches Treffen dient der Willensbekundung und noch mehr dem Aufbau eines Vertrauensverhältnisses.
- Private Gesprächsthemen mit einfließen lassen.
- Pünktlich sein.
- Zeiteffiziente Zusammenarbeit („Time is money“).
- Dem Duzen gegenüber aufgeschlossen sein.
- Sich nach einem Termin noch einmal schriftlich per E-Mail bedanken.

Don`ts

- Geschäftliches und Politisches vermischen.
- Teure Gastgeschenke. Es gelten zum Teil strenge Compliance-Regeln in Unternehmen.

Quelle: GTAI

<https://www.gtai.de/gtai-de/trade/wirtschaftsumfeld/verhandlungspraxis-kompakt/usa/verbindliche-hoeflichkeit-bestimmt-verhandlungen-685216>

Bildnachweise

Fotos auf der Titelseite: Dominic Skwierawski, Daniel Schönfuß, Silke Schönfuß

Nationalflaggen in den Kapiteln 2 und 3: <https://pixabay.com/de/vectors>

Kapitel 2.4: ECCIR, Katelyn Petersen

Disclaimer:

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte können wir jedoch keine Gewähr übernehmen. Die Auswahl der Förderprogramme erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Alle Rechte vorbehalten.

Hinweis für Abonnenten:

Sie haben diese Publikationsreihe abonniert. Sollten Sie die Zusendung unserer Themenreihe „EU-Förderung konkret“ nicht mehr wünschen, nutzen Sie bitte die Abmeldemöglichkeit unter www.nrw.europa.de/abo.

Impressum

Verantwortlich

V.i.S.d.P.

Caroline Gesatzki

Leiterin Kommunikation

NRW.BANK

Redaktion

Petra Milesevic,

Dr. Klaus-Hendrik Mester,

Simon Rock, Hanna Schillings,

Silke Schönfuß, Justus Schünemann,

Dominic Skwierawski

Herausgeber

NRW.BANK

Tel.: +49 211 91741-4000

Email: international@nrwbank.de

Internet: www.nrwbank.de

NRW.BANK

Anstalt des öffentlichen Rechts

Handelsregister

HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf

HR A 5300 Amtsgericht Münster

Zuständige Aufsichtsbehörde

Europäische Zentralbank (EZB)

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

DE 223501401

Redaktionsschluss: 01.12.2021

NRW.Europa wird gefördert von der Europäischen Union, dem Land NRW und der NRW.BANK.

