

Unternehmenskauf in den USA



Chancen und Herausforderungen für deutsche Unternehmen



Die globalen Märkte sind in Bewegung, und mit der Rückkehr von Donald Trump ins Weiße Haus entstehen zusätzliche geopolitische Risiken für europäische Unternehmen, insbesondere im Hinblick auf steigende Importzölle und Handelsbarrieren. In diesem Kontext wird es für viele deutsche und europäische Mittelständler zunehmend schwieriger, im US-Markt wettbewerbsfähig zu bleiben. Der gezielte Unternehmenskauf bietet eine effektive

und vergleichsweise rasch umsetzbare Strategie, um resilient auf die neuen Herausforderungen zu reagieren.

Warum jetzt handeln?

Die Frage lautet längst nicht mehr, ob man in den US-Markt eintreten soll, sondern vielmehr, wie man dorthin erfolgreich expandiert. Der Kauf eines US-Unternehmens kann dabei viele Vorteile bieten:



Schutz vor Handelsbarrieren

Der Erwerb lokal ansässiger Produktionsstätten vermeidet nicht nur Zölle auf Einfuhren, sondern bietet auch Vorteile durch das investitionsfreundliche Klima.



Rascher Marktzugang

Im Vergleich zum organischen Wachstum ermöglicht ein gezielter Unternehmenskauf eine schnelle und effiziente Anpassung an neue Marktgegebenheiten.



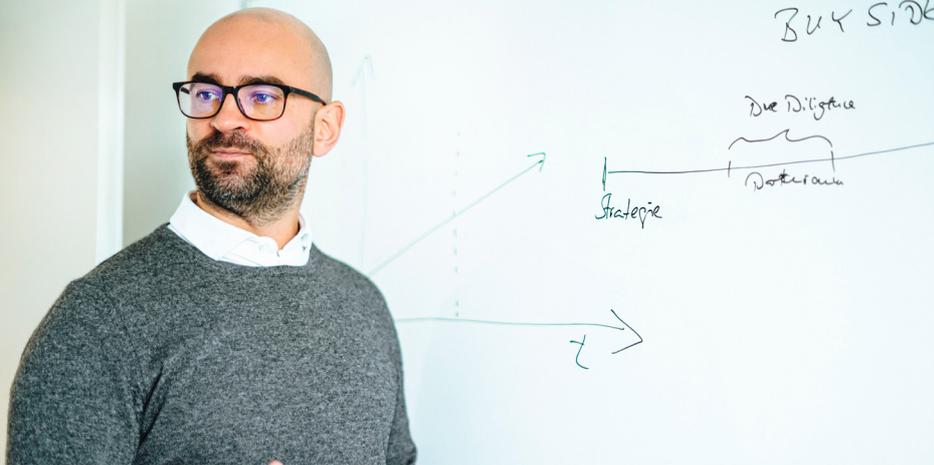
Strategische Positionierung in Schlüsselbranchen

Durch Übernahmen in technologischen Wachstumsfaktoren eröffnen sich neue Chancen, z.B. durch den Gewinn von Know-how.



Zugang zu Förderungen und Vergünstigungen

Weitere Steuersenkungen und staatliche Vergünstigungen sind zu erwarten, die die Attraktivität des Investitionsstandorts USA stärken.



» *„Trotz politischer Unsicherheiten wird Trump's ‚America First‘-Politik klare Vorteile für US-Investoren bieten – ein Unternehmenszukauf kann sich daher nachhaltig lohnen.“*

Jan Steinbächer, Director M&A

Tipps für US-Akquisitionen

- ✓ **Passende Übernahmekandidaten in den USA finden:** Neben finanziellen Kennzahlen sollten strategische Synergien und technologische Kernkompetenzen sorgfältig analysiert werden. Nutzen Sie nicht nur gängige Dealsourcing-Datenbanken sondern auch strategische, proprietäre Quellen.
- ✓ **Haftungsrisiken:** Unternehmen, die bereits über eine Tochtergesellschaft in den USA verfügen oder eine solche gründen, können Haftungsrisiken reduzieren und steuerliche Vorteile maximieren. (Special Purpose Vehicle)
- ✓ **Regulatorische Rahmenbedingungen:** Achten Sie auf regulatorische Anforderungen, die beim Unternehmenskauf relevant sind, wie Kartellrecht oder den WARN Act. Eine gründliche rechtliche Prüfung ist unerlässlich, um Verzögerungen und Haftungsrisiken zu vermeiden.
- ✓ **Kulturelle Unterschiede:** Trotz ähnlicher Geschäftsmentalitäten gibt es wesentliche kulturelle Unterschiede, die Verhandlungen beeinflussen können (Achtung „Similarity Trap“). In den USA dominieren positive Kommunikation und Optimismus das Geschäftsgebahren – die allzu offene deutsche „Direktheit“ kann zum Dealbreaker werden.
- ✓ **Verschwiegenheits- und Exklusivitätsvereinbarung:** Vereinbaren Sie neben einer Verschwiegenheitsvereinbarung (NDA) auch eine Exklusivitätsvereinbarung (Exclusive Negotiations). Diese schützt Sie vor parallelen Verhandlungen des Kaufziels mit anderen Interessenten.
- ✓ **Wechselkursrisiko:** Berücksichtigen Sie das Wechselkursrisiko und wählen Sie eine geeignete Währung für die Transaktion. Eine frühzeitige Absicherung des Wechselkurses kann potenzielle Risiken minimieren.
- ✓ **Erfolgreiche Integration:** Planen Sie die Integration des Unternehmens bereits vor dem Kauf. Ein klarer Kommunikationsplan unter Berücksichtigung der kulturellen Unterschiede stellt den wertschätzenden, transparenten Umgang mit den Mitarbeitern vor Ort sicher. So vermeiden Sie den Verlust wertvollen Know-hows.



Seit mehr als 10 Jahren sind wir als deutschlandweit einziger M&A-Berater auf die Beratung bei internationalen, strategischen Unternehmenszukaufen spezialisiert. Wir unterstützen international tätige Familienunternehmen dabei, den US-Markt durch Unternehmensakquisitionen zu erschließen.

Kontakt

Jan Steinbächer

Director M&A

T: +49 6256 8598 03 83

E: jan.steinbaecher@emporion-gmbh.de

Emporion »