



STUDIE

Geschäftschancen im Südosten der USA

Region lockt mit guten Bedingungen

AUSGABE 2019

Partner der deutschen Außenwirtschaft

Im Südosten der USA haben in der Vergangenheit zahlreiche deutsche Unternehmen investiert. Besonders die deutschen Autobauer und deren Zulieferer, aber auch Unternehmen weiterer Branchen wurden von den Bundesstaaten und Kommunen mit offenen Armen empfangen. Und sie sind weiterhin willkommen.

Germany Trade & Invest (GTAI) wirft in dieser Publikation gemeinsam mit der deutsch-amerikanischen Auslandshandelskammer im Süden der USA (AHK USA-Süd) einen Blick auf die Geschäftsmöglichkeiten, die sich deutschen Firmen in der Region bieten. Neben einem Überblick über die Wirtschaftsstruktur finden Sie auf den folgenden Seiten Informationen und Erfolgsbeispiele aus den Branchen Automobil-, Maschinen- und Luftfahrzeugbau sowie einen Bericht über die duale Berufsausbildung in den USA. Zudem erhalten Sie einige Tipps zur Verhandlungspraxis, die sich im Süden teils von anderen Regionen in den USA unterscheidet.

Anlaufstelle für deutsche Unternehmen im Süden der USA ist die AHK USA-Süd mit Standorten in Atlanta und Houston (www.gaccsouth.com).

Die Marktbeobachter von GTAI berichten aus San Francisco und Washington, D.C. Aktuelle Markt- und Brancheninformationen finden Sie auf unserer Ländersseite www.gtai.de/usa. Bei Fragen nehmen Sie gern Kontakt mit uns auf.



Robert Matschoß

Deputy Director/Amerika

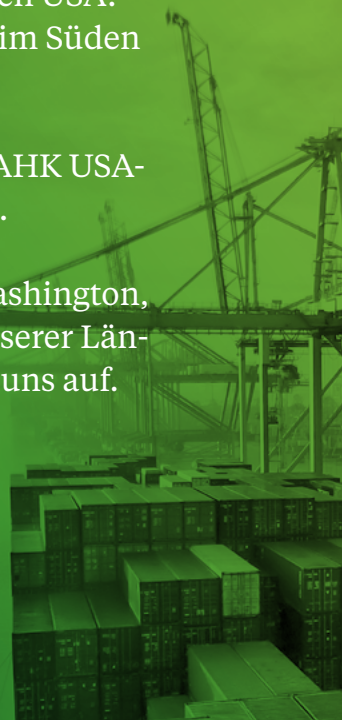
robert.matschoss@gtai.de
T +49 228 24993-244



Stefanie Ziska

President & CEO
AHK USA-Süd

info@gaccsouth.com
T +1 404 586-6800



Inhalt

REGION UND WIRTSCHAFTSSTRUKTUR

- 4 Südosten der USA hat aufgeholt

MASCHINENBAU

- 8 Branche entdeckt den Südosten

FLUGZEUGBAU

- 11 Südosten profitiert von Flugzeugherstellern

KFZ-INDUSTRIE

- 14 Südosten attraktiv für deutsche Autobauer

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

- 17 Vergleichen lohnt sich

DUALE BERUFSAUSBILDUNG

- 18 Ein deutscher Exportschlager

VERHANDLUNGSPRAXIS

- 20 Geschäfte werden ruhig angegangen

- 23 IMPRESSUM



REGION UND WIRTSCHAFTSSTRUKTUR

Südosten der USA hat aufgeholt Rahmenbedingungen überzeugen Investoren

Im Ranking der wirtschaftsfreundlichen Bundesstaaten nimmt der Südosten schon seit Jahren regelmäßig eine Spitzenposition ein. Das war aber nicht immer so, denn lange galt die Region als wirtschaftlich zurückgeblieben und in sich verschlossen. Mit diesem Vorurteil ist endgültig Schluss: Der Südosten überzeugt inzwischen durch moderate Kosten, niedrige Steuern, eine gute Infrastruktur und zuvorkommende Behörden.



Cluster der Kfz- und
Luftfahrtindustrie
sind entstanden

Den sechs südöstlichen Bundesstaaten der USA wurde 2018 erneut das Prädikat „Top States for Doing Business“ verliehen. Im Ranking des Internetportals Area Development lag Georgia sogar das fünfte Mal hintereinander auf dem 1. Platz, gefolgt von Alabama, Tennessee, South Carolina und North Carolina. Florida lag auf dem 10. Platz und damit leicht zurück, verbesserte sich aber um zwei Positionen im Vergleich zum Vorjahr.

Wachstum über Landesschnitt

Mit der Zeit avancierte die Region zu einem bevorzugten Ansiedlungsgebiet für ausländische Investoren, unter anderem im Fahrzeugbau, in der Luft- und Raumfahrt, in der Chemie, in der Kunststoff- und Metallverarbeitung, in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie sowie in Transport und Logistik. Vier der sechs oben genannten Staaten sind zuletzt regelmäßig schneller als der Landesdurchschnitt gewachsen. Inzwischen ist es im Südosten – wie

praktisch überall in den USA – schwierig, ausreichend Personal zu finden. Die Arbeitslosigkeit befindet sich auf einem niedrigen Stand.

Magnet für Umzugswillige

Die Bevölkerung in den südöstlichen Bundesstaaten wächst. Noch vor wenigen Jahrzehnten machten sich die Menschen von hier aus auf die Suche nach Arbeit im Norden. Doch haben sich die Migrationsströme inzwischen um 180 Grad gedreht: Florida, Alabama, North Carolina, Tennessee, South Carolina und Georgia sind zu Umzugszielen für Einwohner aus den nördlichen Bundesstaaten geworden, die eine neue Herausforderung und vielleicht auch einen Platz an der Sonne suchen.

Eine Rolle mag dabei der steuerliche Aspekt spielen: So gilt die Abgabenbelastung im Südosten als niedrig – Tennessee und Florida erheben von Privatpersonen nicht einmal eine Einkommensteuer (Personal Income Tax). Der steuerliche Aspekt ist auch ein starkes Ansiedlungsargument für Unternehmen, zumal die Personalkosten vergleichsweise günstig ausfallen. Straße, Schiene und Autobahn gelten im Südosten als weniger ausgelastet, Binnen- und Hochseehäfen sowie Flughäfen können relativ schnell angesteuert werden. Atlanta beheimatet sogar den größten Flughafen der Welt, 107 Millionen Passagiere nutzten 2018 das Drehkreuz.

Region wächst dynamisch

Veränderung reales Bruttoinlandsprodukt gegenüber dem Vorjahr (in Prozent)

Bundesstaat*	2014	2015	2016	2017	2018
Alabama	-1,0	1,3	0,5	1,8	2,0
Florida	2,6	3,9	3,4	2,5	3,5
Georgia	2,9	3,3	3,3	2,9	2,6
North Carolina	1,9	3,1	1,1	1,9	2,9
South Carolina	2,4	3,2	2,8	2,6	1,6
Tennessee	1,6	3,1	1,9	2,4	3,0
Arkansas	0,8	0,4	0,5	0,9	0,9
Louisiana	2,3	-0,2	-1,2	0,1	1,1
Mississippi	-0,2	0,4	0,3	0,5	1,0
Oklahoma	5,9	3,5	-2,8	0,2	1,8
Texas	2,7	5,1	0,2	2,0	3,2
USA insgesamt	2,5	2,9	1,6	2,2	2,9

* im Süden der USA, eingerückt: der Südosten

Quelle: U.S. Department of Commerce

Aufholjagd in zwei Phasen

Einen ersten Schritt machte der Südosten in seinem wirtschaftlichen Aufholprozess, indem die Ansiedlung personalintensiver Produktionsindustrien gefördert wurde. In einem zweiten Schritt wurden Wirtschaftszweige angezogen, die höhere Qualifikationen erfordern, aber auch höhere Löhne und Gehälter zahlen.

Inzwischen ist fast die gesamte Weltspitze des internationalen Fahrzeugbaus mit eigenen Fertigungsanlagen vertreten. Das gilt auch für die Luft- und Raumfahrtindustrie, die Öl- und Gasindustrie, die Chemie-, Kunststoff- und Pharmaindustrie sowie die Stromwirtschaft, in der verstärkt auf alternative Energiequellen gesetzt wird.

Alabama sowie South und North Carolina entwickelten sich in den letzten 20 Jahren aus dem Nichts heraus zu einem der wichtigsten Automobilcluster in den USA. Und der „Third Coast Corridor“, der sich entlang des Golfs von Mexiko bis Florida hinzieht, gilt heute als einer der bedeutendsten Luft- und Raumfahrtstandorte der Welt, neben Toulouse in Frankreich sowie den Bundesstaaten Washington und Kalifornien.

Grüner Strom sichert Zukunft

Hinzu kam in jüngster Zeit die Nutzung alternativer Energiequellen als prägnantes Aushängeschild.

Namhafte Versorgungsunternehmen wie die Tennessee Valley Authority, Florida Power & Light, South Carolina Power Team oder auch Georgia Power sind in diesem Bereich stark engagiert.

Der Ausbau alternativer Energien schafft neue und hochqualifizierte Beschäftigungsverhältnisse, verbessert gleichzeitig aber auch die Umweltbilanz der Region. Das zieht wiederum neue Investoren an, die aus den verschiedensten Gründen auf grünen Strom setzen. Sei es, um dadurch ihr Markenimage zu verbessern, sei es, weil sie Technologien und Dienstleistungen dafür anzubieten haben.

Branchen mit einem überdurchschnittlich hohen Strombedarf fühlen sich ebenfalls durch diese Entwicklung angezogen, denn Windstrom verursacht die konkurrenzlos niedrigsten Gestehungskosten im Vergleich zu anderen Energiequellen.

Ausbildung hat Erfolg

Der Markt für Industriearbeitsplätze im Südosten gilt als wettbewerbsintensiv. Die bundesstaatlichen und kommunalen Behörden leisten ganze Arbeit, wenn es um staatliche Unterstützungen für die Aus- und Weiterbildung von Fachkräften geht. Deutsche Firmen können sich bei Personalfragen an die deutsch-amerikanische Auslandshandelskammer in Atlanta (AHK USA-Süd) wenden.

REGION UND WIRTSCHAFTSSTRUKTUR

Wirtschaftsstruktur im Südosten der USA

Bevölkerung und Bruttoinlandsprodukt (BIP)

	Bevölkerung 2018 (Mio.)	BIP 2018 (Mrd. US\$)	Pro-Kopf-BIP 2018 (US\$)*
Alabama	4,9	221	45.240
Florida	21,3	1.036	48.655
Georgia	10,5	588	55.913
North Carolina	10,4	566	54.490
South Carolina	5,1	230	45.308
Tennessee	6,7	366	54.003
Südosten der USA gesamt	58,3	3.007	51.021
USA gesamt	327,2	20.494	62.640

* Abweichung durch Rundung

Quellen: U.S. Department of Commerce; U.S. Census Bureau

Die AHK ist nicht nur bei der Mitarbeitersuche behilflich, sondern führt zusammen mit Mitgliedsunternehmen und Ausbildungseinrichtungen in ihren Kammerbezirken Projekte zur Einführung der dualen Berufsausbildung nach deutschem Vorbild durch. Beispielhaft kann dafür das Georgia Consortium for Advanced Technical Training (GA CATT; www.gacatt.com) genannt werden.

Deutsche Investoren kommen

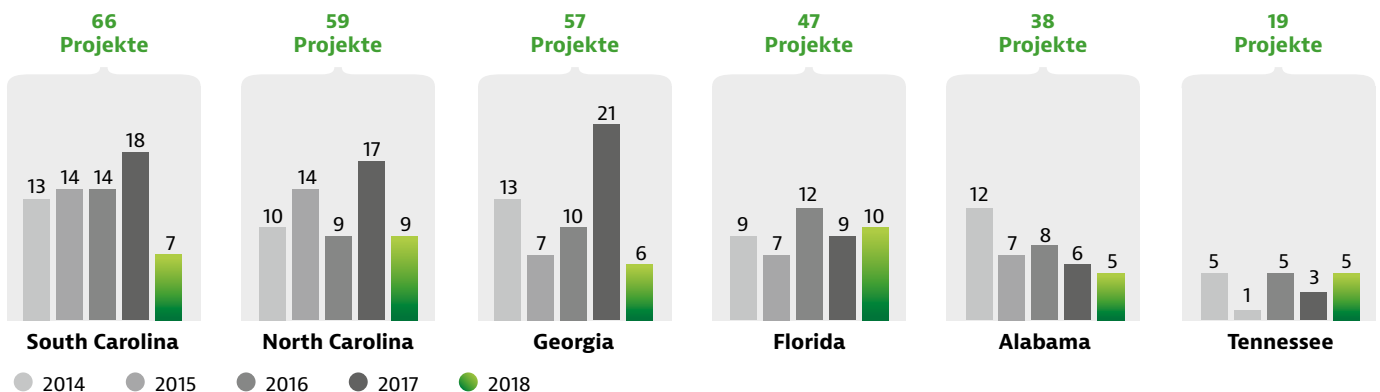
Deutsche Unternehmen haben sich aus den vielfältigsten Motiven heraus für den Südosten zum Aufbau einer Niederlassung entschieden. Von 2014 bis einschließlich 2018 entfielen 286 deutsche Investitionsvorhaben auf Alabama, Florida, Geor-

gia, North Carolina, South Carolina sowie Tennessee. Sie hatten allesamt zum Ziel, Produktionen aufzubauen oder zu erweitern. Vertreten sind hier Konzerne wie BASF, Bayer, Siemens, Daimler, VW und BMW, aber auch zahlreiche mittelständische Betriebe sowie Familienunternehmen aus Deutschland.

Deutschland liegt als Herkunftsland für Direktinvestitionen im Südosten, gemessen an der Gesamtprojektzahl, an erster Stelle vor dem Vereinigten Königreich, Japan und Kanada. Die beliebtesten Ziele für deutsche Investoren sind in dieser Reihenfolge South Carolina, North Carolina, Georgia, Florida und Alabama.

Deutsche Firmen willkommen

Ansiedlungs- und Erweiterungsprojekte deutscher Investoren (2014 bis 2018)



Quelle: fDi Markets, 2019

Werden die einzelnen Bundesstaaten betrachtet, liegt Deutschland als Herkunftsland für Investitionen in Florida nach dem Vereinigten Königreich sowie in Tennessee nach Japan jeweils auf dem zweiten Platz. In South Carolina, North Carolina, Alabama und Georgia kamen die deutschen Projekte zahlenmäßig auf Rang 1.

Die meisten deutschen Investitionsvorhaben konzentrieren sich auf die Herstellung von Kfz-Teilen und auf die Fahrzeugmontage. Es folgen die Branchen Maschinen- und Industrierausrüstungsbau, Getränke- und Nahrungsmittelindustrie, Chemie, Pharmazeutik und Kunststoffverarbeitung, Transport, Logistik und Lagerhaltung, Metallerzeugung und -verarbeitung, IT und Telekommunikation, Textilindustrie sowie Luft- und Raumfahrt.

Start-up-Hubs Miami und Atlanta

Unterhalb der bundesstaatlichen Ebene stehen die beiden Metropolregionen Miami-Fort Lauderdale-Pompeo Beach in Florida sowie Atlanta-Sandy Springs-Marietta in Georgia hervor. Beide bieten überaus gute Bedingungen für Start-ups aus den verschiedenen Hightechindustrien. So besteht hier eine hohe Konzentration an Einrichtungen der Forschung, Lehre und Entwicklung sowie an Instituten zur finanziellen Unterstützung junger Unternehmen.

Partner der deutschen Außenwirtschaft

Die deutsche Exportwirtschaft findet im Südosten traditionell zahlreiche und solide Abnehmer. Bei den Lieferungen aus Deutschland überwiegen

Beschäftigte in deutschen Firmen*

Bundesstaat	Beschäftigtenzahl
Alabama	13.200
Florida	30.300
Georgia	25.000
North Carolina	31.400
South Carolina	29.200
Tennessee	16.600
Südosten gesamt	145.700

* in mehrheitsgeführten deutschen Unternehmen; aktuellste verfügbare Daten der US-Statistik nach Sitzland des End Eigentümers (Ultimate Beneficial Owner), Stand 2016
Quelle: U.S. Department of Commerce

Fahrzeuge und Kfz-Teile sowie Erzeugnisse des Maschinen- und Anlagenbaus, aber auch chemische Produkte und Elektrotechnik. Mit Lieferungen im Wert von 31,7 Milliarden US-Dollar (US\$) im Jahr 2018 entfielen allein auf den Südosten gut ein Viertel der deutschen Gesamtexporte in die USA. In umgekehrter Richtung stammten mit Waren im Wert von 13 Milliarden US\$ rund 22 Prozent der deutschen US-Einfuhren aus den südöstlichen Bundesstaaten.

Text: Ullrich Umann (GTAI Washington, D.C.)

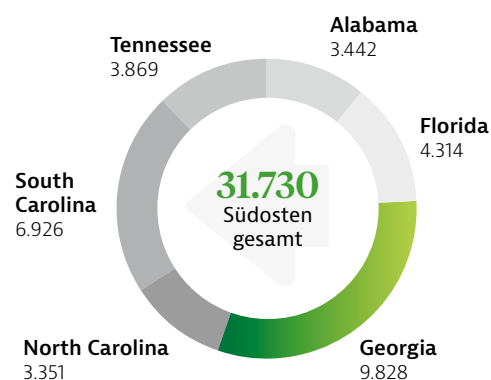


Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/usa

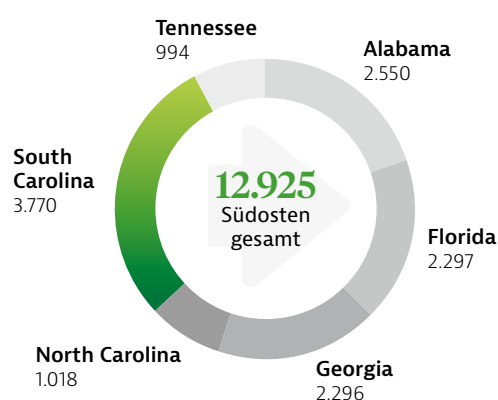
Außenhandel der südöstlichen Bundesstaaten mit Deutschland

Importe und Exporte in Millionen US-Dollar

Warenimporte aus Deutschland (2018)



Warenexporte nach Deutschland (2018)



Quelle: U.S. Department of Commerce



MASCHINENBAU

Branche entdeckt den Südosten

Noch Luft nach oben

Um die Industrieentwicklung voranzubringen, wurden im Südosten der USA in den letzten zwei Jahrzehnten Cluster gegründet und gefördert. Im Zusammenhang mit moderaten Durchschnittslöhnen sind wettbewerbsfähige Strukturen entstanden. Insbesondere ausländische Investoren konnten so angelockt werden. Für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau ist diese Entwicklung hochinteressant, ruft doch die anhaltende Industrieansiedlung einen hohen Bedarf an Investitionsgütern hervor.



Nähe zu den
Kunden zieht
Maschinenbauer an

Die Clusterstrategie hat vor allem das Geschäftsklima verbessert, wozu das Zusammenwirken von Regionalverwaltungen, Universitäten sowie Forschungseinrichtungen mit ansiedlungsbereiten Industriebetrieben gehört. Auch fließen mehr öffentliche Gelder in Grundlagen- und angewandte Forschung sowie in die Ausbildung von Fachkräften. Kommerzielle Dienstleistungen zur Planung neuer Gewerbeimmobilien, industrieller Infrastruktur sowie kompletter Produktionsanlagen sind nachgefolgt.

Maschinen oft importiert

Anders als im Fahrzeugbau oder in der Luft- und Raumfahrtindustrie hat sich die Ansiedlung des Maschinen- und Anlagenbaus etwas zaghafter vollzogen. Anfangserfolge liegen dennoch auf der Hand. Über die meisten Maschinen-, Werkzeug-

und Anlagenbauer verfügen im Regionalvergleich die Bundesstaaten Georgia und South Carolina, gefolgt von North Carolina, Florida und Tennessee. Bei der Neuansiedlung scheint aktuell North Carolina am erfolgreichsten zu sein.

Besonders die moderaten Personal- und Produktionskosten haben in der Vergangenheit Firmen angelockt – zumindest für den Maschinenbau reicht das nicht mehr. Die Bundesstaaten sind daher dazu übergegangen, den Aufbau ganzer Wertschöpfungs- und Zulieferketten zu fördern. In diese können sich Maschinen- und Anlagenbauer sowie Werkzeughersteller relativ leicht einfügen, was ihrer Ansiedlung eine gewisse Dynamik verliehen hat. Dazu gewähren Regionalregierungen finanzielle Fördermittel für Ansiedlungen.

Maschinenbauunternehmen haben sich unter anderem zur Ansiedlung entschieden, um in unmittelbarer Nähe ihrer Kunden zu sein, vor allem in der Fahrzeugindustrie, der Luft- und Raumfahrt, aber auch im Schiffbau. Neben Maschinen und Anlagen zur Oberflächenbearbeitung und -beschichtung, Mess- und Prüftechnik gehören komplette Automatisierungslösungen sowie der Bau von Spezialwerkzeugen dazu. Auch Maschinen für die Holzverarbeitende Industrie und die Möbelfertigung sowie für die Baustoffherstellung werden vor Ort produziert.

Industriestandort North Carolina

Die Bundesstaaten im Südosten ziehen weiter Investoren an. Gerade North Carolina sorgt für Schlagzeilen. So zieht die italienische Porta Solutions, ein Hersteller von hochflexiblen Metallverarbeitungsmaschinen, mit ihrer US-Niederlassung von Connecticut nach Charlotte in North Carolina um. Dort wird der Investor unter anderem ein Ausbildungszentrum im Wert von 3,5 Millionen US-Dollar (US\$) errichten. Als Grund für diesen Umzug wurden die solide Wirtschaftsentwicklung der Region sowie die Verfügbarkeit von Fachkräften und nicht zuletzt die gute Anbindung an den Flughafen Charlotte genannt.

Ebenfalls in North Carolina wird der Baumaschinenhersteller Caterpillar ein weiteres Werk im Wert von 15 Millionen US\$ bauen, es entstehen 40 Arbeitsplätze. Es handelt sich um eine Brownfield-Investition unter Übernahme eines stillgelegten Industriegeländes in Sanford. Caterpillar verpflichtete sich in diesem Zusammenhang, allen neuen Mitarbeitern ein Gehalt über dem durchschnittlichen Jahreseinkommen der Region von 39.100 US\$ anzubieten. Im Gegenzug gewährt die lokale Stadtverwaltung einen Projektzuschuss von 0,5 Millionen US\$.

In Guilford County, North Carolina, wird das Unternehmen Amada North America 87 Millionen US\$ in ein Werk zur Herstellung von hochpräzisen Abkantpressen investieren. Ein zweites Werk wird in Kürze folgen, wie ein Unternehmenssprecher bekannt gab. Ein weiteres Grundstück hat Amada bereits erworben. Als Motiv für die Standortwahl gab das Unternehmen die Verfügbarkeit von Fachkräften und Infrastruktur sowie die finanzielle Unterstützung seitens der Regionalverwaltung an.

Beachtung findet in North Carolina das Projekt von ATI Industrial Automation. Der Hersteller von Ausrüstungen und Greifarmen für Roboter baut am Standort Apex eine Fertigung. Hier werden 275 Spezialisten eine neue Anstellung finden. ATI beliefert den Roboter- und Fahrzeugbau sowie die Luft- und Raumfahrt, die Elektronik- und Atomindustrie sowie Einrichtungen der angewandten Forschung.

Pendo, ein Softwareunternehmen, das cloudbasierte Analyse- und Speicherprogramme für industrielle Anwendungen entwickelt und vertreibt, expandiert in Raleigh, North Carolina. Dafür investiert es 34,5 Millionen US\$ und stellt 590 neue

Mitarbeiter ein. Die Nähe zu erstklassigen Universitäten, zu Hightechfirmen und zu wichtigen Kunden war nach Firmenangaben ausschlaggebend für die erfolgreiche Unternehmensentwicklung am Standort.

Tennessee mit Achtungserfolg

In jüngster Zeit hat Tennessee beim Maschinenbau im Regionalvergleich Boden gutgemacht, speziell in der metallverarbeitenden Industrie. So kündigte das US-Unternehmen Advanced Plating an, ein Werk mit 200 Arbeitsplätzen am Standort Portland zu errichten. Gefertigt werden oberflächenbehandelte Präzisionsteile, die zur Restaurierung von Oldtimern und Gebrauchtfahrzeugen sowie für die Fertigung von Elektrogitarren benötigt werden. Ebenfalls in Tennessee engagiert sich der Hamburger Hersteller von Belüftungs- und Klimatechnik STULZ. Das Unternehmen baut in Dayton ein zweites US-Standbein auf (neben Maryland) und investiert dafür 2 Millionen US\$. In dieser neuen Niederlassung werden 250 Fachkräfte arbeiten.

Check-Mate Industries, ein Familienunternehmen, das Metallstanzteile, Baugruppen und Werkzeuge herstellt, wird am Standort Thomasville in Georgia 16 Millionen US\$ in ein neues Werk stecken. Hier entstehen 230 Arbeitsplätze. Das kanadische Unternehmen Eclipse Automation hingegen zieht nach York County in South Carolina. Für die neue Fertigungsanlage mit 90 Arbeitskräften stehen 4,6 Millionen US\$ zur Verfügung. Von South Carolina aus möchte das Unternehmen Kunden in der ganzen Welt mit Automatisierungstechnik beliefern. Angewendet werden die Produkte in den Branchen Life Sciences, Energie, Transport, Bergbau sowie Informations- und Kommunikationstechnik.

Siemens baut Komponenten

In Florida hat Siemens zusammen mit der Chromalloy Gas Turbine Corporation ein gemeinsames Werk am Standort Hillsborough County eröffnet. Die Investition des Joint Ventures „Advanced Airfoil Components“ belief sich auf 139 Millionen US\$, die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze auf 350. Gefertigt werden Komponenten zum Einbau in Siemens-Gasturbinen.

Text: Ullrich Umann (GTAI Washington, D.C.)



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/usa



North Carolina bei
Ansiedelung von
Maschinenbauern
derzeit besonders
erfolgreich

Deutsche Fertigungsqualität „made in South Carolina“

Die ZELTWANGER Unternehmensgruppe ist in all ihren Tätigkeitsfeldern Technologie- und Innovationsführer. Seit 2002 ist ZELTWANGER CNC Manufacturing LP in Charleston, South Carolina vertreten. Zusammen mit der ZELTWANGER Leak Testing & Automation LP bedient die ZELTWANGER Gruppe von Charleston aus Kunden aus der Automobilindustrie, dem Maschinen- und Anlagenbau oder der Medizintechnik. Jürgen Göhner, Geschäftsführer von ZELTWANGER USA, äußert sich zu der Positionierung seines Unternehmens in den USA.

Wie verlief Ihr Markteinstieg in die USA?

Begonnen haben wir ausschließlich als Zulieferer von hochwertigen Maschinenbauteilen, Baugruppen und kompletten Stationen für unseren Hauptkunden. Heute arbeiten wir mit zahlreichen deutschen und amerikanischen Firmen zusammen. Wir sind inzwischen auch in die Fertigung von Serienteilen eingestiegen und fertigen in Charleston unter anderem hochgenaue mechanische Komponenten für Laseranlagen. Die größte Herausforderung war und ist die Gewinnung von technisch ausgebildeten Arbeitskräften. Wir sind in Charleston mit einem Kernteam aus entsendeten deutschen Mitarbeitern gestartet und haben das Team durch amerikanische Arbeitskräfte ergänzt. Am erfolgreichsten war die Anwerbung von Arbeitskräften aus den „alten“ US-Industrieregionen im Norden oder dem Mittleren Westen.

Führen Sie eigene Ausbildungsprogramme in den USA durch?

Wir arbeiten mit dem Trident Technical College in North Charleston zusammen. Neben der Ausbildung in unserer Firma gehen die Mitarbeiter zum College und bekommen dort technische Grundlagen vermittelt. Einen sehr guten Mitarbeiter, der dieses Programm durchlaufen hatte, haben wir anschließend für ein Jahr in unsere Zentrale nach Deutschland geschickt, wo er eine Ausbildung zum Industriemechaniker in Rekordzeit abschließen konnte.

Welche aktuellen Entwicklungen erkennen Sie im Maschinenbausektor oder im Bereich der Produktionstechnik in den USA?

Automatisierung, Digitalisierung und Industrie 4.0 sind die Themen, die unsere Kunden an uns herantragen. Wir stellen Industrie 4.0-fähige Geräte und Anlagen zur Dichtheits- und Funktionsprüfung her und setzen zusammen mit neuen Maschinenkonzepten wie der roboterbasierten Bearbeitungszelle X-CELL Maßstäbe für die Automation der Zukunft in den USA. Ein Schwerpunkt unserer Aktivitäten in den USA liegt derzeit zudem im Bereich E-Mobility. Hier bieten wir bereits Spitzentechnologie in den Bereichen Dichtheitsprüfung, Montagetechnik, Laserbearbeitung und Automation. In diesem Bereich werden wir unser Personal noch deutlich aufstocken.



Jürgen Göhner

Geschäftsführer ZELTWANGER USA

Wie schätzen Sie die Wettbewerbschancen für deutsche Maschinenbauunternehmen in den USA ein?

Nach wie vor sehr gut. Bei den neuen Montagewerken für Automobile in South Carolina oder bei E-Mobility-Projekten in Kalifornien sind deutsche Maschinenbauunternehmen mit dabei. Politische Initiativen zum Ausbau der lokalen Fertigung in den USA oder deren Rückholung aus dem Ausland könnten dies zudem unterstützen. Ein Risiko besteht durch den Handelsstreit der USA mit der Europäischen Union und den drohenden Einfuhrzöllen.

Welche Ratschläge haben Sie für deutsche Unternehmen, die eine US-Expansion erwägen?

Wichtig ist die genaue Analyse des Marktes und der regionalen Anforderungen. Die Größe des US-Marktes wird oft unterschätzt. Die Wege zum Kunden können weit und damit zeit- und kostenintensiv sein. Einem mittelständischen Unternehmen aus Deutschland kann ein schon im Markt etablierter Partner helfen, Fuß zu fassen.

Interview: Lukas Brünig (AHK USA-Süd)



Weitere Informationen zu den Dienstleistungen der AHK USA-Süd für Markteinstieg und Business Development finden Sie unter:
www.gaccsouth.com/de/unsere-dienstleistungen

Ansprechpartnerin:

Michaela Schobert
Director, Consulting Services
T +1 404 586-6804, mschobert@gaccsouth.com



FLUGZEUGBAU

Südosten profitiert von Flugzeugherstellern

Airbus baut Produktion auf

Vor ein paar Jahren für US-Flugzeugbauer noch eher unbedeutend, hat sich der Südosten der USA zu einem wichtigen Standort entwickelt. So produziert der größte unter ihnen, Boeing, längst nicht mehr nur im Bundesstaat Washington, sondern auch in South Carolina.

Die Vereinigten Staaten sind ein gewaltiger Markt für Flugtechnik: Boeing schätzt, dass in Nordamerika von 2018 bis 2038 rund 9.300 Passagierflugzeuge hergestellt werden. Den größten Outputzuwachs (um knapp 68 Prozent auf 6.650) werden dabei Schmalrumpfflugzeuge mit nur einem Kabinengang verzeichnen. Allein der US-Import von Triebwerken für Zivilflugzeuge hat 2018 um beachtliche 9 Prozent auf über 42 Milliarden US-Dollar (US\$) zugelegt, der von Ersatzteilen sogar um 13 Prozent auf 19 Milliarden US\$.

Konzerne sind vor Ort

Viele Industriekonzerne haben in den letzten Jahren im Südosten der USA Werke errichtet, darunter Boeing in North Charleston, South Carolina, General Electric (GE) Aviation in Asheville, Durham, West Jefferson und Wilmington (alle North Carolina) sowie Gulfstream Aerospace in Savannah, Georgia. Airbus hat Teile seiner Produktion 2015 nach Mobile, Alabama, verlegt. GE Aviation kündigte 2018 an, das Werk in Asheville für rund 105 Millionen US\$ ausbauen zu wollen.

Gründe für die Standortentscheidungen gibt es verschiedene: Mal bieten wirtschaftsfreundliche Regionalverwaltungen dafür starke finanzielle Anreize, mal geben aber auch die günstige Verkehrsinfrastruktur (Häfen, Zuganbindung) und relativ niedrige Arbeitskosten den Ausschlag. Städte wie Atlanta, Charlotte und Nashville wurden so zu boomenden Businesshubs.

Leichtbaumaterialien gefragt

Geschäftschancen bestehen auch für deutsche Unternehmen, insbesondere für Anbieter neuer, leichter und nachhaltiger Materialien, vor allem zur Kraftstoffeinsparung. Auch kommen Industrieroboter und 3D-Druck immer häufiger zum Einsatz. Ferner gewinnen digitale Lösungen in der Luftfahrt zunehmend an Bedeutung. Denn Boeing, Airbus & Co. bereiten sich auf die nächste Generation von Verkehrsflugzeugen vor, die gegenüber aktuellen Modellen deutlich effizienter sein müssen.

Viele deutsche Boeing-Lieferanten

In Deutschland hat Boeing bereits knapp 100 Zulieferer. Der Münchner Triebwerkshersteller MTU Aero Engines hofft, bald gemeinsam mit Pratt & Whitney Motoren für die geplante 797er-Baureihe zu bauen. Von der Größe her liegt dieses Modell zwischen den klassischen Kurzstrecken- und den Großraumflugzeugen. Wo die 797 gebaut



**Zahlreiche Anreize
für eine Ansiedlung**



Boeing-Krise trifft Luftfahrtcluster im Südosten

werden soll, war zu Redaktionsschluss noch nicht entschieden. Die Bundesstaaten Washington und South Carolina wetteifern beide um den Zuschlag.

In der zivilen Luftfahrt steckt Boeing indes in einer Krise. Infolge des Startverbots von Flugzeugen der 737-Max-Reihe nach zwei Abstürzen hat der Konzern die Auslieferung dieser Maschinen ausgesetzt. Dabei ist die 737-Max 8 der meistbestellte Flieger in der Geschichte des Flugzeugbauers: Bis Februar 2019 hatte Boeing für das Modell rund 5.000 Bestellungen von mehr als 100 Auftraggebern erhalten. Einige Bauteile des Flugzeugs werden in North Charleston gefertigt. Beobachter erwarten zwar nicht, dass viele Kunden ihre Order stornieren. Aber die Bestellungen könnten auf andere Modelle umgeleitet werden – Umrüstkosten und Produktionsverzögerungen wären die Folge.

Zuletzt zum Jahreswechsel 2018/19 hatten mehrere Fluggesellschaften, darunter United, die chinesische BOC Aviation und die British-Airways-Mutter IAG, bei dem US-Flugzeugbauer Maschinen geordert. Dass Boeing die Aufträge nicht ausgehen, dafür sorgte auch ein Treffen von US-Präsident Donald Trump mit seinem vietnamesischen Amtskollegen Nguyen Phu Trong Ende Februar 2019 in Hanoi: Der Low-Cost-Carrier Vietjet kauft laut Pressemeldungen 100 Boeing 737-Max sowie 215 Triebwerke des Joint Ventures CFM, an dem GE beteiligt ist.

Airbus baut A220 in Alabama

Mit einer neuen Produktionslinie in den USA will Airbus mehr amerikanische Fluggesellschaften als Kunden gewinnen. Der europäische Flugzeughersteller strebt in Mobile, Alabama, eine Jahresproduktion von bis zu 48 Exemplaren seines bisher kleinsten Jets A220 an. Dieser beruht auf der C-Serie, des 2018 übernommenen kanadischen Flugzeugbauers Bombardier. Die Produktion der A220 soll bereits Ende 2019 anlaufen.

Für eine Fertigung vor Ort hat sich auch die Kopter Group entschieden: Der Schweizer Helikopterhersteller errichtet auf dem Gelände des Regionalflughafens Lafayette in Louisiana eine Produktionsstätte. Bis 2025 will Kopter dort rund 100 Exemplare seines SH09-Modells pro Jahr herstellen. Die Montageanlage kostet rund 25,3 Millionen US\$. Laut US-Medienberichten plant Kopter dort noch weitere Investitionen in Höhe von über 4 Millionen US\$ in neue Ausrüstungen und Gebäude.

Huntsville ist Raumfahrtzentrum

Das Raumfahrtunternehmen Blue Origin baut in Huntsville, Alabama, eine neue Fabrik für Raketenantriebe. Die rund 200 Millionen US\$ teure Anlage soll bereits 2020 in Betrieb gehen. Einzelne Teile für die Antriebe werden mittels additiver Fertigung hergestellt. In Huntsville befinden sich 300 weitere Firmen aus Raumfahrt und Rüstungsindustrie sowie das NASA Marshall Space Flight Center.

Bedeutender Umschlagplatz

Ein erheblicher Anteil der importierten Flugzeuge und Teile für Luftfahrzeuge kommt über Häfen im Süden der USA ins Land. Bei Flugzeugen machte dieser Anteil 2018 knapp ein Drittel aus, bei Triebwerken fast 45 Prozent. Boeing modernisiert seinen Hangar im Hafen von San Antonio, Texas, den er als lokales Wartungszentrum nutzt.

Neues Ungemach droht angesichts der transatlantischen Streitigkeiten um unerlaubte Beihilfen für die Flugzeugbauer Airbus und Boeing. Von möglichen Sonderzöllen, die US-Präsident Donald Trump im April 2019 auf Produkte aus der Europäischen Union als Reaktion in Aussicht stellte, wären auch Helikopter und Flugzeugteile betroffen. Über die Höhe erlaubter Sanktionen hinsichtlich der Boeing- und Airbus-Fälle wird ein Schiedsgericht der Welthandelsorganisation WTO nicht vor Juli 2019 befinden.

Handelskonflikt hat Folgen

Unter dem Handelskonflikt zwischen den USA und China leiden auch Unternehmen deutschen Ursprungs, die in den Vereinigten Staaten produzieren und dort Zulieferteile aus China importieren. Einige Flugzeugrumpf- und Heckteile des bislang nur bei Bombardier in Kanada produzierten A220 bezieht Airbus aus China. „Also müssen wir uns um andere Zuliefermöglichkeiten kümmern“, sagte der frühere Chef des Verwaltungsrats von Airbus Americas, Allan McArtor, bereits Ende September 2018 gegenüber dem ARD-Studio Washington.

Text: Heiko Steinacher (GTAI San Francisco)



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/usa

Ein deutscher Luftfahrtzulieferer in den USA

Das in Schwäbisch Hall ansässige Unternehmen RECARO Aircraft Seating GmbH & Co. KG ist ein global tätiger Lieferant von Premiumflugzeugsitzen für führende Airlines. Das Unternehmen beschäftigt etwa 2.300 Mitarbeiter und zählt zu den drei größten Flugzeugsitzherstellern weltweit. RECARO Aircraft Seating hat Standorte in Deutschland, Polen, Südafrika, den USA sowie China und verfügt zudem über Kundencenter in Europa, im Nahen Osten, in Nordamerika, Asien und Australien.

Die US-amerikanische Tochtergesellschaft RECARO Aircraft Seating Americas LLC. wurde im Jahr 1998 in Fort Worth, Texas aufgrund der Nähe zu einem bestehenden Großkunden (einer US-amerikanischen Airline) in den USA gegründet. Seitdem hat sich Fort Worth und Umgebung laut Rene Dankwerth, Geschäftsführer bei RECARO Aircraft Seating Americas LLC., zu einem bedeutenden Luftfahrtcluster entwickelt. Wichtige Marktteilnehmer, wie etwa Lockheed Martin und Bell Helicopter, sind dort Nachbarn von RECARO. Zu den Leistungen der RECARO-Tochter in Texas zählen Verkauf, Entwicklung, Zertifizierung und Produktion sowie der Kundenservice für Nord- und Südamerika.

Vertrag stand am Anfang

Als Sitzlieferant für die Economy und Business Class hat sich RECARO Aircraft Seating bei führenden Airlines einen Namen gemacht. Der Markteintritt in den USA war laut Rene Dankwerth weniger herausfordernd, da das Unternehmen bereits einen Vertrag mit einer US Airline hatte und aus diesem Grund die Produktion vom deutschen Werk aus nach Texas verlagerte.

Das Unternehmen pflegt seit vielen Jahren sehr gute Beziehungen zu einigen Flugzeugherstellern. Bei Boeing zum Beispiel hat RECARO Aircraft Seating ein „Gold Rating“ für hervorragende Qualität und Termintreue, bei Airbus besteht ebenfalls ein vergleichbares, sehr gutes Rating. Auch in den nächsten Jahren erwartet das Unternehmen eine insgesamt sehr positive Marktentwicklung in den USA. Unter anderem wird auch die Entscheidung von Airbus, künftig A220 Flugzeuge im Werk in Alabama zu fertigen, hierzu einen Beitrag leisten.

Standort global vernetzt

Die RECARO-Tochter bezieht auch Teile und Komponenten aus Deutschland für seine Produktion in den USA. Die in Deutschland produzierten Teile erfüllen selbstverständlich auch die strengen Auflagen der Europäischen Agentur für Flugsicherheit (EASA). Umgekehrt achtet RECARO insbesondere bei individuellen Kundenanforderungen auf eine möglichst hohe Fertigungstiefe in Amerika. Ebenso gibt es eine Anzahl von Lieferanten aus dem amerikanischen Markt, die RECAROs globale Standorte bedienen.



Rene Dankwerth

Geschäftsführer bei RECARO Aircraft Seating Americas LLC.

Markt wächst weiter

Im Jahr 2018 übertraf die deutsche RECARO Aircraft Seating GmbH & Co. KG erstmals die Umsatzmarke von 0,5 Milliarden Euro. Das Wachstum in den letzten 15 Jahren betrug durchschnittlich 15 Prozent pro Jahr, während der Markt um durchschnittlich 5 Prozent gewachsen ist. RECARO Aircraft Seating Americas LLC. blickt zuversichtlich in die Zukunft, es wird auch für die kommenden Jahre mit deutlichen Wachstumsraten gerechnet. Etwa die Hälfte des Bedarfs an neuen Sitzen wird voraussichtlich für neue Flugzeuge gebraucht, die andere Hälfte entfällt auf die Kabinenerneuerung bestehender Maschinen.

Trends in der Kabine

Rene Dankwerth sieht aktuell den Trend zu Kabinenkonzepten mit kundenspezifischeren Buchungsmöglichkeiten neben der klassischen Economy- und Business Class. Die Premium Economy Class auf der Langstrecke ist ein gutes Beispiel hierfür. Weitere Trends betreffen die Forderung nach kürzeren Lieferzeiten sowie erhöhter Flexibilität seitens der Kunden. Um seine Marktposition weiter auszubauen, investiert das Unternehmen jährlich mehr als 10 Prozent des Umsatzes in Innovation und Produktentwicklung.

Text: Rene Dankwerth (RECARO) und AHK USA-Süd



Weitere Informationen zu den Dienstleistungen der AHK USA-Süd für Markteinstieg und Business Development finden Sie unter:

www.gaccsouth.com/de/unsere-dienstleistungen



KFZ-INDUSTRIE

Südosten attraktiv für deutsche Autobauer

Autonomer und elektrischer

Der US-Automarkt hat zwar seinen Zenit überschritten. Teilmärkte, wie SUV und Pick-ups, bieten dennoch viel Absatzpotenzial. Ferner gehört die Zukunft der Elektro- und autonomen Mobilität. Standorte im Südosten, wo vor allem deutsche Autobauer investiert haben, profitieren davon. Sollten die USA indes Sonderzölle auf Autos und Kfz-Teile erheben, wären deutsche Exporteure und US-Standorte deutscher Hersteller stark betroffen.



**BMW, Daimler und
Volkswagen produ-
zieren vor Ort**

Im Gegensatz zu den „Detroit Three“ (General Motors, Ford, Fiat Chrysler) haben deutsche Autobauer in den USA Standorte im Südosten gewählt. BMW unterhält ein Werk in Spartanburg, South Carolina, und erwägt den Bau einer zweiten US-Fabrik für Motoren und Getriebe für den nordamerikanischen Raum. Daimler produziert in Tuscaloosa, Alabama, Volkswagen (VW) in Chattanooga, Tennessee.

E-Mobil-Markt wächst rasant

VW investiert rund 800 Millionen US-Dollar (US\$) in den Ausbau seines Werks in Chattanooga. Dort baut VW eine weitere Variante des Atlas-Modells und wird ab 2022 Elektromobile auf Basis des Modulare E-Antriebs-Baukastens (MEB) montieren. Die Lithium-Ionen-Batteriezellen dafür wird der südkoreanische Hersteller SK Innovation liefern, im März 2019 hat der Bau

einer 1,7 Milliarden US\$ teuren Anlage in der Nähe des VW-Werks begonnen. Ob im BMW-Werk in Spartanburg künftig Elektroautos der X-Reihe vom Band rollen werden, ist dagegen noch unklar.

Daimler errichtet in der Nähe seines Werks in Tuscaloosa, eine Batteriefabrik für elektrische SUV. In den Bau von Elektrofahrzeugen sowie in die Batteriefabrik will Daimler dort rund 1 Milliarde US\$ investieren. Eine Kooperation mit der Nutzfahrzeugsparte von Daimler erwägt Tesla: Pressemeldungen zufolge zeigt sich Firmengründer Elon Musk daran interessiert, gemeinsam einen E-Sprinter zu erarbeiten. Erst im Herbst 2018 wurde in Charleston, South Carolina, das neue Werk für die dritte Generation des Mercedes-Benz Sprinters eröffnet.

Ohne Lenkrad und Pedale

Neben SUV, Pick-ups und E-Fahrzeugen gehört die Zukunft des US-Automarkts auch der autonomen Mobilität. Autonome Fahrdienste bilden einen wichtigen Baustein im Rahmen der Smart-City-Projekte vieler US-Großstädte. Texas kündigte im Januar 2019 die Gründung einer Task Force an, die sich mit den Themen Vernetzung und autonomes Fahren beschäftigen soll. Neben Texas erlauben auch die südlichen US-Bundesstaaten Georgia, North Carolina und Tennessee Tests mit Autos ohne Lenkrad und Pedale.

Kfz-Branche investiert im Südosten

Ausgewählte Projekte, Investitionssummen in Millionen US-Dollar

Akteur/Projekt	Summe	Projektstand	Anmerkungen
Hyundai	388	Inbetriebnahme im Mai 2019	Neues Werk zur Fertigung von Zylinderköpfen in Montgomery, Alabama
Toyota	228	Ausbau soll bis Ende 2021 abgeschlossen sein	Ausbau des Motorenwerks in Huntsville, Alabama
Duke Energy	76	Soll bis Ende 2023 abgeschlossen sein	Aufbau von 2.500 neuen Ladestationen für Elektromobile in North Carolina
Fuel Total Systems	61	Ausbau soll bis Herbst 2019 abgeschlossen sein	Bau eines neuen Werks in Mount Pleasant, Tennessee
Van Hool	47	Inbetriebnahme im 1. Quartal 2020 geplant	Busproduktionswerk in Morristown, Tennessee
Hirotec America	40	Inbetriebnahme im 3. Quartal 2020 geplant	Bau eines Stanzteilwerks für Türverkleidungen in Fayetteville, Tennessee

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen

Japanische Koproduktion

Auch Toyota und Honda produzieren Fahrzeuge im Südosten der USA. Im März 2019 hat der japanische Autobauer seine Investitionspläne in der Region bis 2022 um 30 Prozent auf 13 Milliarden US\$ aufgestockt. 228 Millionen US\$ sollen in den Ausbau des Motorenwerks in Huntsville, Alabama, fließen. Eine Erweiterung plant Toyota auch in Tennessee, wo Aluminiumussteile hergestellt werden.

In Huntsville, Alabama, investieren Toyota und Mazda 1,6 Milliarden US\$ in ein Gemeinschaftswerk. Dort wollen sie ab 2021 jährlich bis zu 300.000 Autos fertigen: Mazda ein neues Cross-over-Modell für den nordamerikanischen Markt, Toyota den Corolla. Bereits heute ist Alabama der Bundesstaat mit der fünftgrößten Produktion von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen in den USA.

Im Gefolge der Kfz-Bauer hat sich im Südosten der USA ein umfangreiches Netzwerk an ausländischen Zulieferbetrieben entwickelt. Erst 2018 hat der mexikanische Zulieferer Bocar in Huntsville 155 Millionen US\$ in eine neue Fabrik investiert. Ab dem Frühjahr 2020 sollen dort Teile und Baugruppen aus Aluminium vom Band laufen.

Zahlreiche Anreize

Die hohe Attraktivität des Südostens für Unternehmen hat mehrere Gründe. Neben der ambitionierten Ansiedlungspolitik von Bundesstaaten und Kommunen locken die im nationalen Vergleich noch moderaten Lohnkosten und ein arbeitgeberfreundliches Klima. So ist etwa die Gewerkschaft United Auto Workers in den südlichen Bundesstaaten nur schwach vertreten.

Dazu schätzen die Unternehmen die logistischen Vorteile des Südostens, zum Beispiel die großen Seehäfen an der Golf- und Atlantikküste. Seit der Erweiterung des Panamakanals vor rund drei Jahren ist es auch leichter geworden, asiatische Absatzmärkte über sie zu beliefern.

Lieferketten auf dem Prüfstand

Vorteilhaft war bisher neben der Nähe zu den traditionellen Zentren der US-Automobilindustrie auch die gute Erreichbarkeit Mexikos, das Optionen zur Auslagerung arbeitsintensiver Prozesse bot. Die deutschen Autobauer VW und BMW geraten aber unter Druck, ihre Wertschöpfungsketten zu überprüfen: Bislang fertigen sie in Mexiko unter anderem für den nordamerikanischen Raum. Das USA-Mexiko-Kanada-Abkommen (USMCA), welches das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) ersetzen soll, sieht unter anderem vor, dass künftig mehr Teile dort zu fertigen sind, wo Arbeiter mindestens 16 US\$ pro Stunde verdienen – weit mehr als in Mexiko üblich.

Inwieweit internationale Handelskonflikte die Investitionspläne der Kfz-Hersteller in den USA beeinträchtigen werden, ist offen. Der Handelsstreit mit China könnte den Druck erhöhen, Teile der Produktion dorthin zu verlagern. An der protektionistischen Ausrichtung der amerikanischen Handelspolitik wird sich wohl nicht viel ändern. So soll es laut Medienberichten von Ende Mai 2019 zwar vorerst keine Sonderzölle auf Autos aus der Europäischen Union und Japan geben. Das aber nur, wenn diese ihre Autoexporte in die USA begrenzen.

Text: Heiko Steinacher (GTAI San Francisco)



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/usa-fahrzeuge

Erfolgreich im zweitgrößten Kfz-Markt der Welt

Die familiengeführte mittelständische Unternehmensgruppe Muhr Metalltechnik fertigt mit Umform- und Schweißtechniken optimierte Komplettlösungen vom Bauteilentwurf bis zur Großserienfertigung. Als Zulieferer der Automobilindustrie hat sie sich auch in den USA etabliert. Die Tochtergesellschaft MM Technics LP produziert seit 2017 in South Carolina im Südosten der USA Stanzteile und Schweißbaugruppen für Karosserieteile aus Stahl oder Aluminium.

Hauptgrund für den Markteinstieg der Muhr Gruppe in den USA war die gute Zusammenarbeit mit einem ihrer wichtigsten Kunden, der für sein Produktionswerk in den USA einen Zulieferer vor Ort bevorzugt hat. Eine solch enge Kooperation kann jedoch zusätzlichen Zeitdruck erzeugen. Denn vor dem Start der eigenen US-Produktion müssen zahlreiche Herausforderungen bewältigt werden: die Fertigstellung von Gebäuden und Fertigungsanlagen, die Einstellung einer qualifizierten Belegschaft, die oftmals globale Beschaffung oder der endgültige Abschluss der Investitionsvereinbarungen.

Die Mühe hat sich gelohnt

Die Gründung einer amerikanischen Tochterfirma inklusive Ansiedelung hat Muhr Metalltechnik jedoch Zugang zum weltweit zweitgrößten Automobilmarkt verschafft. Mittlerweile ist MM Technics LP bei drei namhaften Premiumherstellern in den Südstaaten als Direktlieferant zugelassen und für Auftragsvergaben vorgesehen.



Meinolf L. Muhr

Geschäftsführender Gesellschafter

der Bundesstaaten und Gemeinden zunutze zu machen. Die pragmatische Wirtschaftsförderung South Carolinas kam Muhr Metalltechnik bei dem Investitionsprojekt zugute. In den südöstlichen Bundesstaaten der USA besteht in der Regel ein funktionierendes Netzwerk von Bundesstaat, Landkreis (County), Fördergesellschaften, lokalen Energieversorgern und anderen Akteuren. Zudem verfügen bilaterale Handelskammern wie die GACC South über ein exzellentes lokales Netzwerk und langjährige Erfahrung in der Markteinstiegsberatung in den USA.

Zentrale muss hinter Expansion stehen

Muhr sieht weitere Erfolgsfaktoren für eine gelungene Expansion in den US-Markt. Ihm zufolge ist besonders während der Projektanlaufphase die 100-prozentige Unterstützung aus Deutschland entscheidend; darüber hinaus der persönliche und dauerhafte Einsatz des Unternehmers. Dazu gehöre auch, gute Mitarbeiter von Beginn an langfristig an das Unternehmen zu binden. Weiterhin rät Muhr dazu, Qualitäts- und Fertigungsstandards soweit wie möglich von der deutschen Muttergesellschaft zu übernehmen sowie anfänglich eine schrittweise Vorgehensweise zu etablieren, um sich nicht mit zu vielen Aufträgen und Projekten zu übernehmen.

Text: Lukas Brüning (AHK USA-Süd)



Weitere Informationen zu den Dienstleistungen der AHK USA-Süd für Markteinstieg und Business Development finden Sie unter:

www.gaccsouth.com/de/unsere-dienstleistungen

„Unsere amerikanische Tochterfirma hat uns den riesigen US-Automarkt geöffnet.“

Meinolf L. Muhr, geschäftsführender Gesellschafter Muhr Metalltechnik GmbH & Co. KG sowie MM Technics LP

Anlaufkosten nicht unterschätzen

Doch der Weg dahin war auch für Muhr Metalltechnik intensiv und lehrreich. In den USA sind häufig umfangreiche Vertragsarbeiten vor Baubeginn erforderlich, welche durchaus teure und zeitaufwendige juristische Auseinandersetzungen hervorrufen können. Zudem können in der ersten Wachstumsphase auch die Anschlussfinanzierungen mit US-Banken eine besondere Herausforderung darstellen. Deshalb sollten Unternehmen hohe Anlaufkosten für Bau, Personal, Material und Maschinen einkalkulieren.

Standortwahl nicht überstürzen

Geschäftsführender Gesellschafter Meinolf Muhr empfiehlt den Unternehmen, ausreichend Zeit in die Standortsuche zu investieren und sich dabei besonders den Wettbewerb



WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

Vergleichen lohnt sich

Viele lokale und regionale Anreize

Neben der nationalen Investitionsförderagentur SelectUSA als zentraler Informationsplattform gibt es in den USA ein teils weitaus breiteres Angebot an Wirtschaftsförderungsinstrumenten auf bundesstaatlicher oder kommunaler Ebene.

Nationale Förderangebote werden durch die Ministerien und Bundesämter angeboten und beinhalten verschiedene Instrumente wie beispielsweise Steuererleichterungen, direkte Zuschüsse oder Unterstützung bei Investitionsfinanzierungen. Von den Wirtschaftsförderern im Süden der USA werden Projekte aus Schlüsselsektoren, etwa den Bereichen Fertigung oder Forschung und Entwicklung, zusätzlich mit attraktiven Konditionen umworben. Oft liegt ein besonderes Augenmerk auf Ansiedelungen in strukturschwachen Regionen oder Vorhaben, die durch Ausbildungsmaßnahmen eine verbesserte Qualifikation der lokalen Bevölkerung versprechen.

Beratung ist unerlässlich

Aufgrund der komplexen Förderungsinstrumente und insbesondere der von Bundesstaat zu Bundesstaat stark schwankenden Besteuerungslage wird in den USA empfohlen, für verbindliche Informationen den Kontakt zu einem professionellen Steuerberater zu suchen. Zum Beispiel erhebt der Bundesstaat Alabama eine geringere Umsatzsteuer

exklusiv auf Maschinen für die fertigende- und die Agrarindustrie (1,5 Prozent) sowie auf Automobilfahrzeuge (2 Prozent), um das Wachstum dieser als „Schlüsselindustrien“ identifizierten Sektoren zu fördern. Auf nationaler Ebene richtet sich etwa das „Advanced Technology Vehicles Manufacturing (ATVM) Loan Program“ ausschließlich an Technologieentwickler der Automobilindustrie.

Eine gute Anlaufstelle für eine genaue Prüfung der Förderprogramme in den jeweiligen Staaten sind die „Economic Development Organizations“ (EDOs). EDOs existieren in allen Bundesstaaten sowie in vielen Städten und Gemeinden der USA und sind für die regionale Wirtschaftsförderung zuständig. Für eine neutrale Gegenüberstellung der verschiedenen Regionen können Unternehmen zudem die AHK USA-Süd kontaktieren.

Einen umfassenden Überblick über die Förderprogramme der Bundesstaaten gibt darüber hinaus die Datenbank des Rats für kommunale und wirtschaftliche Forschung (C2ER).

Text: Lukas Brüning (AHK USA-Süd)



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/usa-investitionsfoerderung
www.selectusa.gov
www.stateincentives.org



DUALE BERUFSAUSBILDUNG

Ein deutscher Exportschlager

Jetzt auch in den USA

Die USA sind für deutsche Firmen weiterhin ein sehr lukrativer Produktions- und Vertriebsstandort. Doch sehen viele Unternehmen den Fachkräftemangel vor Ort zunehmend als Problem. Um ihm zu begegnen, setzen einige von ihnen auf ein Konzept, das sich in Deutschland bewährt hat - die duale Berufsausbildung.



Gute Konjunktur lässt Fachkräfte knapp werden

In der letzten Ausgabe des German American Business Outlook 2019 äußerten mehr als 90 Prozent der in den USA ansässigen deutschen Unternehmen positive Wachstumserwartungen für ihr USA-Geschäft in diesem Jahr. Jedoch sehen auch mehr als 90 Prozent der deutschen Firmen den Fachkräftemangel vor Ort als langfristig erfolgsgeschädigend. Die deutschen Auslandshandelskammern in den USA (AHK USA) bieten eine auf den Bedarf des amerikanischen Arbeitsmarkts zugeschnittene Auswahl an beruflichen Qualifizierungen an, die den Fachkräftemangel langfristig verringert.

Dass duale Berufsausbildungen nach deutschem Vorbild in weiten Teilen des US-amerikanischen Arbeitsmarkts verfügbar sind, ist vielen amerikanischen und deutschen Herstellern in den USA noch unbekannt. Das Berufsausbildungsangebot in den USA unter Aufsicht der AHK USA erstreckt sich von Kurzqualifizierungen, wie zum Beispiel der „Industriefachkraft 4.0“, bis hin zu dualen Ausbildungsgängen, die Teile oder gar alle Inhalte

der klassischen deutschen Ausbildungsberufe abdecken und individuell auf die Bedarfe der Unternehmen zugeschnitten werden.

Seit 2011 im Aufbau

Als Vorreiter dieses Ansatzes haben 2011 einige große deutsche Unternehmen mit Hilfe der AHK USA erste interne Ausbildungsprogramme nach deutschem Standard initiiert. Auch durch den Erfolg dieser Programme wurde der Bedarf nach einem dualen Ausbildungssystem dieser Art immer größer. Besonders für kleine und mittelständische Unternehmen war der Implementierungsaufwand eines eigenständigen internen Ausbildungsprogramms allerdings oft zu hoch, sodass die AHK USA immer häufiger mit dem Wunsch nach einem Ausbildungsangebot für den Mittelstand kontaktiert wurde.

Kontakt:

Nicole Heimann

Director, Skills Initiative
German American Chamber of Commerce of
the Southern U.S., Inc. (AHK USA-Süd)
1170 Howell Mill Road, Suite 300
Atlanta, GA 30318
T +1 404 586-6829
M +1 404 513-6757
nheimann@gaccsouth.com

AHK sichert Standard

Aus diesem Grund haben die deutsch-amerikanischen Auslandshandelskammern ein sogenanntes Clusterkonzept mitentwickelt. Mit Unterstützung der AHK USA organisieren sich darin Unternehmen jeglicher Industrien und Größe, die an der Einführung eines dualen Ausbildungssystems nach deutschem Standard interessiert sind. Die AHK USA übernimmt dabei eine Beratungs- und Qualitätssicherungsfunktion. Sie begleitet die teilnehmenden Unternehmen durch den Implementierungsprozess eines dualen Ausbildungssystems und entwickelt gemeinsam mit den Industrievertretern die gewünschten, passgenauen Inhalte. Im Rahmen des Clusterkonzepts legt die AHK USA Vorgaben für die praktische und theoretische Ausbildung vor, entwickelt Prüfungsmaterialien nach deutschem Standard, koordiniert den Einsatz von Ausbildern und Trainingsmaterialien zwischen den Unternehmen und verleiht Zertifizierungen an Ausbilder und Auszubildende.

Die praktische Ausbildung findet, wie in Deutschland, in den Betrieben statt, während sogenannte Technical Colleges die Rolle der Berufsschule übernehmen. Die Inhalte koordiniert und überwacht auch hier die Auslandshandelskammer.

Zertifizierte Ausbilder

Die Auszubildenden erwerben im Rahmen dieser dualen Berufsausbildung ein hochattraktives Associate's Degree im Produktionsbereich und damit zeitgleich ihren ersten Hochschulabschluss. Die AHK USA konzentriert sich zudem auf die Qualifizierung der Ausbilder in den Betrieben. Bereits 38 Personen haben erfolgreich die Prüfung zum AdA International USA (analog der deutschen Qualifizierung „Ausbilder der Ausbilder“) bestanden. Sie erweitern mit Unterstützung des AHK USA-Teams permanent ihre Kompetenzen, nicht nur zur Qualifizierung der Auszubildenden, sondern auch des restlichen Personals.

Auch bei der Umsetzung der Programme vor Ort ist das Team der AHK USA starker regionaler Partner. Beispielsweise sind die Senior Technical Trainer der regionalen AHK USA-Süd allesamt Industriemeister mit langjähriger Erfahrung im produzierenden Bereich und beruflicher Bildung. Sie helfen bei der Identifikation eines geeigneten Ausbildungsgangs, bevor eine Implementierung erst beginnen kann. Zudem assistieren sie bei der Übersetzung und Anpassung der Trainingsinhalte und -materialien und unterstützen bei der Einführung der praktischen Ausbildungsinhalte.



Erfahrene Ausbilder geben ihre Kenntnisse weiter.

Über 60 Firmen beteiligt

Das Clusterkonzept der AHK USA hat den Aufwand für ausbildende Firmen auch im Südosten der USA erheblich verringert und dadurch kleinen und mittelständischen Unternehmen in der Region den Zugang in das duale Berufsausbildungssystem ermöglicht. Mittlerweile nehmen über 60 ausbildende Unternehmen aus sieben der elf südöstlichen Bundesstaaten mit insgesamt über 200 Auszubildenden am Clusterkonzept der AHK USA-Süd teil.

Hohe Übernahmequote

Die bisherige Arbeit der Firmen, Technical Colleges und der AHK USA-Süd zeigt Erfolg. Über 90 Prozent der Azubis verbleiben nach erfolgreichem Abschluss ihrer Ausbildung bei ihrem ausbildenden Unternehmen und tragen zum Unternehmenserfolg bei. Als weiteres Zeichen des Erfolgs wird das Clusterprogramm der AHK USA-Süd im Jahr 2019 erneut erweitert. Unternehmen in sechs neuen Regionen in Georgia, Alabama und erstmalig auch in Texas werden im Laufe des Jahres in das Ausbildungscluster der AHK USA-Süd aufgenommen.

Text: Lukas Brüning und Nicole Heimann (AHK USA-Süd)



VERHANDLUNGSPRAXIS

Geschäfte werden ruhig angegangen

Small-Talk-Kultur und Freundlichkeit

„Im Süden laufen die Dinge etwas anders, was selbstredend auch für die Etikette gilt“, darauf wies das „BIZ New Orleans – The Magazine“ ausdrücklich hin. Von südlichem Charme ist die Rede, von guten Manieren und auffälliger Höflichkeit, sowohl im täglichen Umgang als auch im Geschäftsleben. „Bitte“ und „danke“ sollten daher lieber einmal zu viel als einmal zu wenig verwendet werden.

„How are you doing?“ – dieser beliebte Einstieg in jedes Gespräch ist ein emphatischer Türöffner, ungeachtet dessen, ob die Antwort tatsächlich interessiert. Eine ausgiebige Erwiderung ist daher nicht unbedingt erforderlich. Oft reicht es, ebenfalls mit „How are you doing?“ zu antworten.

Höflichkeit und Emotionalität nehmen im Süden einen übergeordneten Stellenwert ein. Sie sind Teil der Lebensart, der Gesprächskultur und des Geschäftsgebarens – man zollt sich gegenseitig Respekt und Hochachtung. Höflichkeit sollte daher auf keinem Fall als Ausdruck einer vermeintlichen physischen oder wirtschaftlichen Schwäche fehlinterpretiert werden. Denn trotz eines überaus charmanten Gesprächseinstiegs kann es anschließend oft recht hart zur Sache gehen.

Strukturiert verhandeln

Verhandlungen und begleitende Gespräche auf Fachebene werden gerne strukturiert geführt.

Daher wird das Aufstellen einer Agenda ausdrücklich begrüßt. Eine Einigung muss zum Gesprächsende trotzdem nicht zwingend vorliegen. Beide Gesprächspartner können es vorziehen, eine längere Pause zum Reflektieren einzulegen, um die verschiedenen Positionen zu analysieren und um Möglichkeiten für einen Kompromiss auszuloten. Erst dann geht es an einem vereinbarten Termin weiter.

Hierarchische Beschlussfassung

Beschlüsse werden in amerikanischen Unternehmen oftmals hierarchisch gefällt und von oben nach unten exerziert. Trotzdem wird gerne ein Konsens innerhalb der Arbeitsgruppe angestrebt. Vorgesetzte werden als solche prinzipiell anerkannt, gelten aber eher als Garanten und Organisatoren eines optimierten Zusammenspiels aller Mitarbeiter. Sie holen gerne die Meinung ihrer Untergebenen ein und wägen diese gegen eigene Argumente ab. Somit erscheinen Beschlüsse als Ergebnis eines gemeinsamen und transparenten Meinungsbildungs- und Erkenntnisprozesses.

Zu beachten ist, dass bei Entscheidungen persönliche Beziehungen zwischen Vorgesetzten und Untergebenen beziehungsweise zwischen Geschäftspartnern eine deutlich untergeordnete Rolle spielen. Wichtig ist am Ende das Ergebnis, unabhängig davon, ob und wie sich persönliche Beziehungen anschließend verändern.

Verhandlungen zielen auf Deal

Am Anfang von Verhandlungen werden in der Regel Maximalforderungen aufgestellt, was den Preis, die Qualität oder die Lieferzeit anbelangt. Das ist aber „nur“ die Ausgangsposition. Danach wird ein fundiert begründetes Geben und Nehmen im Laufe der weiteren Verhandlungen erwartet, die in einem Kompromiss, dem „Deal“, münden sollten.

Zu Tisch lässt sich gut verhandeln

Gern wird im Rahmen eines Frühstücks, Mittag- oder Abendessens über Geschäftliches gesprochen. Eine Einladung in ein Restaurant ist daher durchaus üblich. Restaurants sind generell bevorzugte Sozialisierungsplattformen. Klar sollte sein, dass der Einladende die Restaurantrechnung übernimmt.

Augenkontakt und fester Händedruck

Zur Verbindlichkeit gehört ein fester Augenkontakt. Dieser wird gehalten, unabhängig davon, ob es sich um einen Small Talk oder um handfeste Verhandlungen handelt. Sollte der Augenkontakt nur spärlich ausfallen oder gänzlich fehlen, wird das schnell im Bereich von Unehrlichkeit und Abneigung einsortiert. Als Faustregel gilt, nur wer es ehrlich meint, weicht einem Blick nicht aus.

Ein fester Handschlag zur Begrüßung und Verabschiedung trägt Symbolkraft, zumindest unter männlichen Gesprächspartnern – so viel Körperkontakt muss sein. Dagegen gelangen andere Elemente der Körpersprache, darunter das ausschweifende Gestikulieren mit den Händen, eher spärlich zur Anwendung.

Bei der Themenwahl herrscht weitgehende Offenheit. Es gibt praktisch keine geschäftlichen Tabus oder Verbote, Kritik zu formulieren, wenn sie nur begründet und fundiert vorgetragen wird. Vermieden werden sollten aber religiöse, politische oder ethnische Fragen.

Zeitdruck sollte nicht offen gezeigt werden, selbst wenn er vorliegt. Es wird im Süden der USA kaum ein Gespräch geben, egal ob in einem Konferenzsaal oder in eher privater Atmosphäre, bei dem nicht mindestens die ersten 15 Minuten dem Small Talk gewidmet wären. Denn schließlich möchte man sich besser kennenlernen, eine Basis aufbauen und verstehen wie der andere tickt.

Klima bestimmt Bekleidungskodex

Die Bekleidung bei geschäftlichen Zusammenkünften hängt von den vorherrschenden Tempe-

Tipps für den Geschäftsalltag

Dos

- Mit Vor- und Nachnamen vorstellen
- Nach kurzer Zeit geht es schnell über zur ausschließlichen Nennung des Vornamens.
- Bei privaten Einladungen nach Hause sind Mitbringsel wie Blumen oder Süßigkeiten üblich.
- Gespräche beginnen mit einem Small Talk. Es geht nie sofort zur Sache.
- Netzwerke werden aktiv aufgebaut und auch beruflich genutzt. So werden die gegenseitigen Interessen und mögliche Berührungspunkte „abgeklopft“.

Don'ts

- Dokortitel und Dienstgrade werden nicht genannt, wenn man sich selber vorstellt.
- Die Nutzung des Vornamens in Gesprächen bedeutet noch lange keine gegenseitige Vertrautheit.
- Großzügige oder teure Geschenke hinterlassen dagegen einen negativen Nachgeschmack aufgrund der strikten Complainceregeln.
- Bei Verspätungen von über zehn Minuten sollte der Gesprächspartner darüber benachrichtigt werden.
- Freundschaften bedeuten nicht, dass man sich in Geschäftsfragen automatisch einigt. Persönliche Beziehungen sind wichtig, aber keine Erfolgsgarantie.

raturen, den lokalen kulturellen Besonderheiten oder auch von der Branche ab. Im Südosten der USA herrscht vorwiegend mildes und warmes Klima – entsprechend luftig ist man bekleidet. Für eine erste Zusammenkunft ist es aber nie falsch, eine eher konservative Bekleidung zu wählen.

Sprachbarriere nicht unterschätzen

Im Süden der USA werden gelegentlich recht starke Dialekte des Englischen gesprochen, auch als Südstaatslang bekannt. Selbst für Muttersprachler kann es daher unter Umständen schwierig werden, den vollen Gesprächsverlauf unterschrittsreif zu verstehen, was auch in umgekehrter Richtung der Fall sein kann. Daher ist es angebracht, Aussagen und Abmachungen am Gesprächsende zusammenzufassen beziehungsweise zu wiederholen. Damit wird sichergestellt, dass alle Details gut verstanden wurden.

Text: Ullrich Umann (GTAI Washington, D.C.)



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gtai.de/usa



Germany Trade & Invest eröffnet Ihnen Perspektiven in Auslandsmärkten

Diese Broschüre bietet Ihnen einen Einblick in
unser Informationsangebot zu Auslandsmärkten.
Viele weitere Informationen erhalten Sie auf
unserer Internetseite unter www.gtai.de

Globale Expertise

Detailliertes Wissen über die Absatzmärkte ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft. Unsere gesamtwirtschaftlichen Länderinformationen verschaffen Ihnen den Überblick. Wir analysieren die Wachstumsperspektiven von Regionen und Märkten und erleichtern Ihnen den Vergleich. Die GTAI-Fachpublikationen zu Zoll-, Steuer- und Handelsrecht erläutern die Bestimmungen und die Rechtspraxis auf Ihrem Zielmarkt. Sie finden länderspezifische Informationen zu allen Themen des Außenwirtschaftsrechts sowie Tipps zur Geschäftspraxis von erfahrenen Fachleuten.

Aktualität garantiert

Täglich informieren wir Sie auf unserer Internetseite zu Ausschreibungen, Entwicklungsprojekten und Investitionsvorhaben.

Persönlicher Kontakt

GTAI unterstützt Sie gerne auch persönlich: Unsere Experten weisen Sie in die richtige Richtung bei der Suche nach Informationen und Kontakten. Rufen Sie uns einfach an: **0228 24993-0**

Bleiben Sie auf dem Laufenden

 Aktuelle Neuigkeiten zu Exportthemen erhalten Sie auch auf **Twitter**: @gtai_de

 Unser **Magazin** „Markets international“ erscheint sechs Mal jährlich. Jetzt abonnieren: www.gtai.de/markets-abo

 Auch auf **Youtube** informieren wir in spannenden Videos über die Weltwirtschaft: www.youtube.com/gtai

Impressum

Herausgeber

Germany Trade and Invest
Gesellschaft für Außenwirtschaft
und Standortmarketing mbH
Villemombler Straße 76
53123 Bonn

T +49 228 249 93-0
F +49 228 249 93-212
info@gtai.de
www.gtai.de

Hauptsitz

Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Geschäftsführung

Dr. Jürgen Friedrich, Geschäftsführer,
Sprecher der Geschäftsführung;
Dr. Robert Hermann, Geschäftsführer

Autoren

Ullrich Umann, GTAI Washington, D.C.; Heiko
Steinacher, GTAI San Francisco; Lukas Brüning,
Nicole Heimann (AHK USA-Süd); Rene Dankwerth
(RECARO)

Redaktion

Achim Haug, Jutta Kusche, Robert Matschoß

Ansprechpartner/-innen:

Robert Matschoß, T +49 228 249 93-244
robert.matschoss@gtai.de

Stefanie Ziska
President & CEO
German American Chamber of Commerce of
the Southern U.S., Inc. (AHK USA-Süd)
1170 Howell Mill Road, Suite 300
Atlanta, GA 30318
info@gaccsouth.com
T +1 404 586-6800

Layout

Gabriele Thill, GTAI

Bildnachweise

Titelfoto: GettyImages/Davel5957; S.2: Fotolia/
donvictori0; S.2: www.steveglassphotographer.
com; S.4: GettyImages/SeanPavonePhoto; S.8: Tom
Werner; S.10: ZELTWANGER Holding GmbH; S.13:
RECARO; S.16: Muhr Metalltechnik GmbH + Co.
KG; S.11: Fotolia/ivan-river.com; S.14: GettyImages/
HadelProductions; S.17: iStockphoto/takasuu; S.18:
Istockphoto/PeopleImages; S.19: GettyImages/
monkeybusinessimages; S.20: iStockphoto/Rawpixel
Ltd.; S.22: Fotolia/donvictori0; S.24: GettyImages/
Davel5957

Kartenmaterial

Die kartografische Darstellung dient nur dem
informativen Zweck und beinhaltet keine völ-
kerrechtliche Anerkennung von Grenzen und
Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die
Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit des
bereitgestellten Kartenmaterials. Jegliche Haftung
für Schäden, die direkt oder indirekt aus der
Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen.

Rechtlicher Hinweis

©Germany Trade & Invest, Juni 2019
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch
teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher
Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt
keine Haftung für den Inhalt.

Bestellnummer

21137

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Über uns

Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft sichert und schafft Arbeitsplätze und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Deutschland. Mit über 50 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt GTAI deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.

Germany Trade & Invest Hauptsitz

Friedrichstraße 60
10117 Berlin
Germany
T +49 30 200 099-0
F +49 30 200 099-111
invest@gtai.com
www.gtai.com

Germany Trade & Invest Standort Bonn

Villemombler Straße 76
53123 Bonn
Germany
T +49 228 249 93-0
F +49 228 249 93-212
trade@gtai.de
www.gtai.de