

wirtschafts spiegel

Informationen der
IHK Nord Westfalen

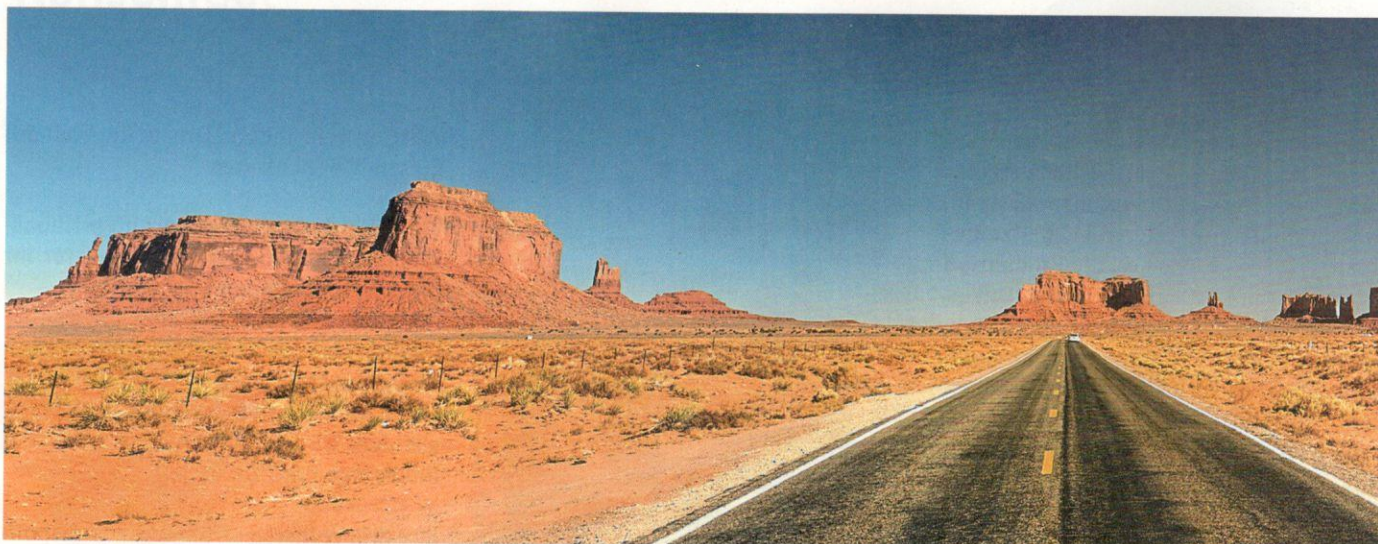
2|2017

K 5060

1. Februar 2017

 IHK Nord Westfalen





Traumstraßen für Autofahrer – hier in den USA wird ein Unternehmer aus Ibbenbüren sein in Deutschland bereits erfolgreiches Konzept vom Onlineautohandel verwirklichen.

Foto: Forcдан/Fotolia

„Nirgendwo sonst diese Möglichkeiten“

Carlo Jesse ist Gründer und Geschäftsführer der Jesse & Company GmbH. Das Unternehmen entwickelte innovative Onlinekonzepte für den Autokauf und will auch auf der anderen Seite des Atlantiks durchstarten. Geht Jesse nach der Präsidentschaftswahl mit einem guten Gefühl an den US-Markt?

Herr Jesse, Sie waren von September bis Januar in den Vereinigten Staaten zu Gast, konnten den Verlauf der Präsidentschaftswahl von Kalifornien aus verfolgen. Was war Anlass für Ihren USA-Besuch?

CARLO JESSE: Wir hatten das Glück, im Rahmen des German Accelerator Programms der Bundesregierung als eines der innovativsten und am schnellsten wachsenden Start-ups ausgewählt worden zu sein. Ziel dieses Programms ist es, deutsche Ideen in die USA zu exportieren, um zum einen dort zu lernen und zum anderen zu testen, ob der Eintritt in den weltweit größten Markt möglich ist. Wir sind sehr dankbar dafür, dass uns die Bundesregierung Weltklasse-US-Mentoren zur Seite stellt, die uns dabei helfen. Und ja, wir haben die Wahl hautnah miterlebt. Das Silicon Valley ist jedoch eine abgeschirmte Blase in den USA, daher ist

die Wahrnehmung dort wahrscheinlich ganz anders als im Rest des Landes. Zum einen leben hier sehr viele „Internationals“, die an progressiven Innovationen in den unterschiedlichsten Bereichen arbeiten, zum anderen sind die Amerikaner, die hier leben, nicht mit der durchschnittlichen Bevölkerung zu vergleichen. 50 Prozent der Menschen im Silicon Valley arbeiten in der Tech-Industrie, und das Einkommensniveau hier ist weit aus höher als das durchschnittliche. Der Großteil der Menschen in der BayArea und in San Francisco hat durch die Globalisierung gewonnen. Viele Amerikaner haben jedoch verloren – unter anderem der sogenannte „Rust Belt“, die Region in und um Michigan, in der es mit der Autoindustrie und mit der Wirtschaft allgemein rapide abwärts gegangen ist. Dieser Staat war als einer der „Swing States“ mitentscheidend für die Wahl.

Welche Pläne schmieden Sie denn im Hinblick auf ein Engagement in den USA?

JESSE: Mit der Onlineplattform *wirkau-ihrauto.de* haben wir ein neues Kundenerlebnis entwickelt: Bisher hat man sein Auto privat verkauft, was mit viel Aufwand, Zeit als auch Risiko verbunden ist. Alternativ ist man zu einem Vertragsändler gefahren, um sein Auto in der Regel zu einem sehr niedrigen Preis in Zahlung zu geben. Wir kaufen das Auto online zu einem garantierten und höheren Preis, holen es am nächsten Tag oder zum Wunschtermin kostenlos deutschlandweit ab und gewährleisten eine sofortige und sichere Zahlung. Unsere Vision ist es, dieses erfolgreiche Modell aus Deutschland in den USA zu etablieren.

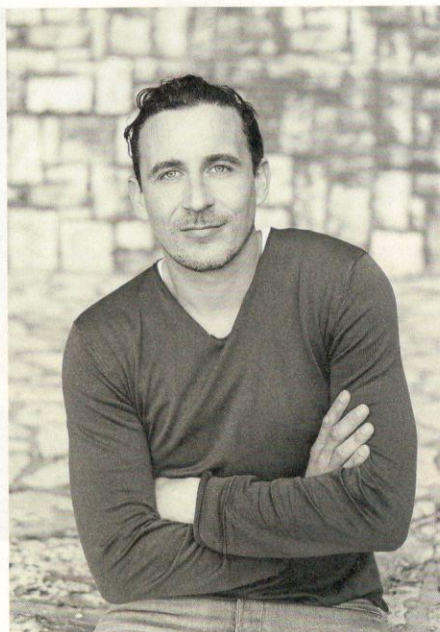
Welche Auswirkungen hätten protektionistische Maßnahmen für Ihr Vorhaben?

JESSE: Ich glaube nicht, dass die USA

ihren Markt vollständig abschirmen werden. Ein großes Thema ist die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland, was in den USA viele Arbeitsplätze gekostet hat. Das Ziel ist es, die Produktion wieder zurück ins Land zu holen. Davon ist der Handel jedoch nicht betroffen. Unsere Plattform ist ein Serviceprodukt, das wir vor Ort als US-Unternehmen starten. Wir haben bereits eine amerikanische Firma gegründet.

Sie halten also fest an Ihren Plänen ...

JESSE: Der amerikanische ist sowohl der größte, als auch der am weitesten entwickelte Markt der Welt. Somit bieten sich hier sehr große Möglichkeiten für eine Expansion. Alle Einwohner sprechen die gleiche Sprache, was eine Expansion leichter möglich macht als in Europa. Der Hauptpunkt ist jedoch der Zugang zu entscheidenden Ressourcen hier im Silicon Valley. Talent, Offenheit,



Carlo Jesse

Foto: Schweighardt

Innovationsfreudigkeit, Risikobereitschaft, die komprimierte Ansammlung aller führenden Technologieunternehmen, dazu Netzwerke und Kapital. Es

existiert kein anderer Ort auf der Welt mit diesen Möglichkeiten.

Welche Chancen - Stichwort Investitions-schub - könnte das Wahlergebnis für Ihr Unternehmen in den USA eröffnen?

JESSE: Unser Ziel ist es, hier mit Venture Capital, also mit Risikokapital zu starten. Dies ist die Voraussetzung für ein nationales Ausrollen von webuyyourcar.com auf dem US-Markt. Die Wahl hat nicht unbedingt Einfluss darauf.

Ihre drei Wünsche an die Wirtschaftspolitik der USA lauten?

JESSE: Auch in Zukunft freier Handel, keine Sanktionen, und der Transfer vom neo-amerikanischen zu einem leicht sozialeren und besser koordiniertem Kapitalismus, in dem die Sozialsysteme weiter ausgebaut werden.

Das Interview führte Dominik Dopheide

Fünf Tipps für die USA

Sonja Groneweg nennt häufige Gründungsfallen für Unternehmen, die in den USA eine Niederlassung gründen.

1) Standort

Überlegen Sie genau, wo Sie sich niederlassen. Punkte, die Sie berücksichtigen sollten, sind die Erreichbarkeit aus Deutschland, der Zeitunterschied, der Mietspiegel, die durchschnittlichen Löhne sowie Lagerkapazitäten und Häfen. Eine Stunde Fahrt kann viel Geld sparen.

2) Mitarbeiter

Vermeiden Sie die Zahlung von Überstunden durch die richtige Klassifizierung. Mitarbeiter sind entweder ‚exempt‘ oder ‚non-exempt‘. Um „exempt“ zu sein, muss der Mitarbeiter unter eine der Ausnahmeregeln fallen, die beispielsweise für Führungskräfte oder IT-Fachleute gelten. Außerdem muss er ein festes Gehalt beziehen in einer Mindesthöhe, die von Staat zu Staat variiert. Alle anderen Mitarbeiter werden auf Stundenbasis bezahlt mit den entsprechenden Overtime Rules und Minimum Wage Rules.

3) Versicherungen

Employment Practices Liability ist eine Versicherung, die die Risiken einer Klage wegen unrechtmäßiger Kündigung, sexueller Belästigung, Diskriminierung,

Verletzung der Privatsphäre, Vertragsverletzungen oder emotionalem Stress abdeckt. Workers' Compensation ist eine Versicherung, die Lohnausfälle und medizinische Versorgung für Mitarbeiter abdeckt, die während der Arbeitszeit einen Unfall hatten.

4) Kreditwürdigkeit

Ein hohes Guthaben heißt nicht, dass Sie kreditwürdig sind. Beantragen Sie eine Dun&Bradstreet Nummer (DNB), bezahlen Sie Ihre Rechnungen immer innerhalb der Zahlungsbedingungen und schließen Sie sobald als möglich einen kleinen Ratenvertrag ab. Stellen Sie umgekehrt aber auch sicher, dass Ihre Kunden zahlungskräftig sind. Setzen Sie Kreditlimits für Ihre Kunden!

5) Controlling

Kontrollieren Sie die Ausgaben Ihrer Mitarbeiter, entwickeln Sie eine Spesenabrechnung und vergeben Sie auf keinen Fall eine Firmenkreditkarte. Unterschätzen Sie nicht die Größe des Landes: Firmenautos sind nicht üblich – in Amerika wird geflogen. Stellen Sie Reise-richtlinien auf.



Sonja Groneweg

betreut operativ Unternehmen bei ihren ersten Schritten in den USA. Sie hat nicht nur vor Ort gelebt, sondern inzwischen mehr als ein halbes Dutzend Unternehmen in den USA gegründet.
www.sgberatung.de