

Chaotisches Tarifsysteem und Handelskrieg belasten kleine Unternehmen

Kleine Unternehmen in den USA leiden unter einem chaotischen Zollregime und den Folgen des Handelskriegs. Steigende Kosten und unsichere Lieferketten setzen sie stark zu. Erfahren Sie mehr über ihre Herausforderungen.



Kleine Unternehmen sind das Rückgrat der US-Wirtschaft. Diese heimischen Firmen sind genau das, was Präsident Donald Trump mit seiner Handelsagenda „America First“ zu schützen versucht. Doch für viele Kleinunternehmer hat sich die jahrelange harte Arbeit und die optimistische Perspektive über Nacht in Luft aufgelöst.

Steigende Tarife belasten Unternehmer

Die erste Aprilwoche markierte den Höhepunkt von zwei Jahren

harter Arbeit für Katharine Burke: Die erste Linie ihrer Selbstpflegeprodukte unter dem Namen Purryfuls ging in Produktion. Doch gleichzeitig brachte diese Woche massive Zölle auf importierte Waren aus China, wo Burkes Produkte hergestellt werden.

Ein ungewisses Geschäftswachstum

Melanie Abrantes, die seit elf Jahren ihr gleichnamiges Unternehmen für handgefertigte Produkte führt, steht vor der Herausforderung, mehr handwerkliche Werkzeuge, Kork und andere Rohstoffe zu bestellen, um den stetig wachsenden Abonnementschnittclub zu unterstützen. Doch die unsichere und sich häufig ändernde Zollsituation führt dazu, dass die Preise für einzigartige Artikel aus Ländern wie Japan und Portugal sprunghaft ansteigen.

Für **Busy Baby Besitzerin** Beth Fynbo Benike war das Jahr 2025 als Wachstumsjahr für ihr im Jahr 2017 gegründetes Unternehmen gedacht. Die Produkte für Babys des Militärveteranen haben Fuß bei Walmart und Target gefasst, und sie hat gerade ihre bisher größte Bestellung zur Auffüllung des Lagerbestands für ihre Website und Amazon aufgegeben. Doch der Container mit Waren wird sie nun knapp 230.000 Dollar kosten, um in den USA anzukommen.

Die Auswirkungen der Handelspolitik

Die unberechenbare Natur von Präsident Donald Trumps **Handelspolitik** und die Schwere der neu auferlegten Zölle haben das Geschäft kleinster Unternehmen in den USA erheblich beeinträchtigt. Zunehmende Kosten destabilisieren langjährige Lieferketten, ersticken Wachstums- und Expansionspläne und bedrohen die Existenz amerikanischer Firmen.

„Ich bin voll in diese Sache investiert, und der erste Gedanke, der mir in den Sinn kam, war: ‚Ich werde mein Haus verlieren. Meine Jungs werden keinen Platz zum Wohnen haben‘“, sagte

Benike.

Diese und andere kleine Unternehmen sehen sich im Kreuzfeuer ansteigender Handelskonflikte. Trotz ihrer Bemühungen, ihre Produkte in den USA herzustellen, sind sie gezwungen, auf importierte Waren zurückzugreifen, da die Möglichkeit, heimisch zu beschaffen und zu produzieren, nicht machbar oder in vielen Fällen nicht existent ist.

Die Herausforderung der amerikanischen Produktion

„Ich habe versucht, in den USA zu produzieren, weil ich dachte, dass es einfacher wäre, mit jemandem vor Ort zu arbeiten, aber es gibt es nicht — seit Jahrzehnten nicht“, sagte Burke, die letztendlich einen Hersteller in China hinzuzog, um ihre **Kuscheltiere für Selbstpflege** für Erwachsene zu entwerfen, zu testen und herzustellen.

„[China] ist dort, wo seit Jahrzehnten in den Aufbau von Anlagen, Ausrüstungen und die Ausbildung einer Arbeitskraft investiert wird. Dort ist die Industrie; das ändert sich nicht über Nacht, egal wie sehr man es möchte.“

Wirtschaftswachstum gefährdet

Ökonomen haben **gewarnte**, dass die schärfste Eskalation des US-Zollsatzes in über 115 Jahren mit drastischen negativen wirtschaftlichen Folgen verbunden ist, darunter höhere Kosten, steigende Inflation und sinkende Gewinne. Dies könnte zu einem Rückgang der Ausgaben führen, der Unternehmen in den Ruin treiben und Arbeitslosigkeit steigern könnte, was zu einer Rezession in den USA führen kann.

Kleine Unternehmen könnten die Frühwarnsysteme sein.

Sie haben das größte unmittelbare Risiko durch die Zölle, sagte

Gus Faucher, Chefökonom der PNC Financial Services Group, gegenüber CNN. Kleine Unternehmen haben in der Regel nur geringe Spielräume in ihren Margen und können die erhöhten Kosten nicht einfach so kompensieren wie große Firmen. Kapital ist nicht so leicht verfügbar, was kleine Unternehmen anfälliger für externe Bedrohungen macht.

„Wenn Sie Walmart sind, können Sie Ihrem Lieferanten möglicherweise sagen, dass er die Preise stabil halten soll“, sagte er. „Aber wenn Sie ein Kleinunternehmer sind, haben Sie diesen Spielraum nicht.“

Wenn kleine Unternehmen zusammenbrechen, könnte dies einen „signifikanten wirtschaftlichen Rückschlag“ verursachen, warnte Faucher.

Ein harter Markt für neue Unternehmen

Burke hat die letzten zwei Jahre damit verbracht, ihr Unternehmen aufzubauen und Purryfuls zu kreieren, ein kuscheliges Plüschtier, das stressgeplagten Millennials und Gen Z helfen soll.

Das Unternehmen entstand aus einer stressigen Situation: Burke, die in der Hochdruck-Technologiebranche arbeitete, stand kurz vor einem Burnout und benötigte Entspannung. Sie wandte sich an ihre Katze Wren für Trost, aber die emotionale Unterstützung der vierjährigen Siamkatze war nicht jederzeit verfügbar.

Also entschied sie sich, ein Selbstpflegeprodukt zu kreieren, das auf Wren basierte. Im letzten Monat stellte sie Purryfuls auf der New Yorker Spielwarenmesse vor. Nachdem sie viel Anerkennung und zahlreiche Vorbestellungen erhalten hatte, gab Burke grünes Licht für die Produktion.

Die erste Linie von Purryfuls wurde in der gleichen Woche gefertigt, in der die massiven **„Befreiungstag“-Zölle**

eingeführt wurden — und die Abgaben auf chinesische Importe schnell auf 145 % angestiegen sind.

„Es ging von 0 % auf 20 %, und ich denke, dann kam 80 %, dann 125 % und jetzt 145 %“, sagte sie. „Während ich die Nachrichten über diese Zölle verfolge, sehe ich auch, dass Zölle plötzlich aufploppen und dann ausgesetzt oder beiseite gelegt werden, um dann wieder zu kommen. Es ist wirklich unmöglich für ein Unternehmen, sich so schnell anzupassen, besonders für ein so kleines Unternehmen wie meins.“

Burke äußerte Bedenken, dass die Zölle ihr Geschäft vor dem Start ruinieren könnten. Trotzdem habe sie, obwohl Purryfuls das „kleinste der kleinen Unternehmen“ sei, nicht vor, aufzugeben. „Ich bin nicht bereit, etwas aufzugeben, woran ich zwei Jahre lang gearbeitet habe, wenn sich die Situation möglicherweise in ein paar Stunden oder Tagen ändern könnte“, sagte sie. „Ich hoffe, dass sich die Dinge in ein paar Wochen ändern, denn dann kommen die [Purryfuls] an.“

Ein chaotisches Umfeld für Unternehmer

Als Trump eine 90-tägige Pause der steilen und variablen „gegenseitigen“ Zölle für Dutzende US-Handelspartner ankündigte (während ein pauschaler Zoll von 10 % bestehen bleibt), verschaffte dies Abrantes eine kleine Atempause. Sie ist eine Designerin aus Oakland, Kalifornien, die Schnitzwerkzeuge von japanischen Kunsthandwerkern und Rohstoffe aus Ländern wie Portugal importiert, wo Kork reichlich vorhanden ist.

„Ich bin halb-portugiesisch, also wollte ich eine direkte Verbindung zu meinem eigenen Erbe und meiner eigenen Erfahrung haben und ein Material verwenden, das viel über meine eigene Geschichte aussagt“, sagte sie. Doch die Materialien, die Melanie Abrantes Designs von anderen Firmen abheben, könnten bald teurer werden.

„Ich habe versucht, so viele Bestellungen wie möglich zu

beschleunigen, um sie innerhalb dieses 90-Tage-Fensters durchzubekommen“, erklärte sie. „Trotzdem gibt es definitiv ein anhaltendes Gefühl der Unsicherheit.“

Und die Kosten beginnen bereits zu steigen, fügte sie hinzu. Ihre US-basierten Verpackungslieferanten beziehen Materialien aus China und mussten die Preise erhöhen. Abrantes hat dies selbst noch nicht getan, kündigte aber auf Instagram an, dass sie zukünftig die höheren Kosten aufgrund der größeren Zölle weitergeben müsse. „Es war so chaotisch; es ändert sich jeden Tag, und es fühlt sich an, als könnte ich nicht wirklich mithalten“, sagte sie zu CNN. „Es war also schwierig, sich darauf vorzubereiten.“

„Ich möchte in mein Geschäft und meine Zukunft investieren, aber alles fühlt sich unbekannt an, und es ist schwer, Entscheidungen zu treffen, wenn man nicht sicher ist, was passieren wird.“

Die Unterstützung für kleine Unternehmen fehlt

Alles schien für Busy Baby zusammenzukommen, einem Unternehmen, das Produkte entwickelt, die verhindern, dass Babyartikel auf den Boden fallen. Im Herbst 2024 schloss die in Oronoco, Minnesota, ansässige Firma Verträge mit Target und Walmart ab, um befestigte Babytischdecken und andere Zubehörteile in 250 Geschäften in den USA zu verkaufen. Und während diese Verkäufe an Schwung gewinnen, bestellt Benike einen Container voller Produkte von ihrem langjährigen Hersteller in China.

Doch am Freitag steht die bereits bezahlte Bestellung über 158.000 Dollar in dem Lager ihres Herstellers, der 7.500 Meilen entfernt ist. Das liegt daran, dass Busy Baby, wenn es an die US-Küste verschifft wird, zusätzliche 229.100 Dollar zahlen müsste, um die 145-prozentigen Zollkosten zu decken. Benike startete eine Crowdfunding-Kampagne, um zu versuchen, die Kosten zu

decken.

Die Bedenken erstrecken sich weit über den kurzfristigen Zeitraum hinaus, erklärte sie. Die Verträge mit Walmart und Target wurden zu einem Zeitpunkt abgeschlossen, als die Zölle 0% betragen, und die Bedingungen enthalten feste Preise. Außerdem ist der Container in Wartestellung für den Sommerbestand. Die nächste Bestellung von Busy Baby wäre für die kritische Urlaubssaison.

„Ich habe Angst, mit der Produktion für [das vierte Quartal] zu beginnen, was wir normalerweise jetzt tun würden“, sagte sie. „Etwa 40 % unseres Jahresumsatzes kommen im [vierten Quartal], und um diese Bestellungen zu erfüllen, müssen wir jetzt mit der Produktion beginnen.“

Aber die Situation ist viel zu unhaltbar, um diese Entscheidung zu treffen, fügte sie hinzu, und sie prüft alle Optionen, einschließlich der Verlagerung ihrer Verkäufe in Länder außerhalb der USA. Sie kontaktiert auch Mitglieder des Kongresses, um die Notlage ihres Unternehmens und anderer kleiner Betriebe deutlich zu machen, die ihrer Meinung nach seitens der Regierung vernachlässigt werden, insbesondere da **Ausnahmen für Smartphones, Elektronik und Computer** gemacht wurden — Produkte, die für das Geschäft von großen Technologieunternehmen, einschließlich solcher, die nicht in Amerika gegründet wurden, entscheidend sind.

„Wir fühlen uns von unserer Regierung als kleine Unternehmen nicht unterstützt“, sagte sie. „Für mich, als Militärveteranin und kleines amerikanisches Unternehmen, bin ich in Gefahr, komplett aus dem Geschäft zu gehen, da die Zölle so hoch sind, dass ich es mir unmöglich leisten kann, meine Produkte ins Land zu bringen, um sie zu verkaufen.“

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at