

China-Zölle sinken von 145%: Kleine Unternehmen leiden weiterhin

Die Senkung der China-Zölle auf 30% bringt kleinen Unternehmen kaum Erleichterung. Viele kämpfen weiterhin mit hohen Kosten und unsicheren Handelsbedingungen. Die Lage bleibt besorgniserregend.



Präsident Donald Trumps Entscheidung, eine hohe Steuer auf die meisten Waren einzuführen, die in die USA importiert werden, hat die Standhaftigkeit von **KMU-Inhabern, deren Firmen auf globalen Handel angewiesen sind**, auf die Probe gestellt. Die unvorhersehbaren Auswirkungen von Trumps Zollpolitik belasten nicht nur die Geduld der Unternehmer, sondern bedrohen auch die Existenz ihrer Unternehmen.

Zollsenkung zwischen den USA und China

Die jüngste, möglicherweise größte Wendung kam letzte Woche, als die **USA und China sich darauf einigten, ihre Zolltarife für 90 Tage drastisch zu senken**. Die Deeskalation reduzierte die US-Zölle auf chinesische Waren von 145 % auf 30 %. Die Märkte **freuten sich über diese Nachricht**, und die Wirtschaftsprognosen **linderten sich**.

Das hätte für kleine Unternehmer, die mit hohen Zollkosten konfrontiert sind – darunter auch Beth Fynbo Benike, die Gründerin von Busy Baby, deren nächste Lieferung von Babyprodukten mit zusätzlichen Kosten von 230.000 Dollar verbunden gewesen wäre – Grund zur Freude sein müssen, oder?

Fynbo Benike antwortete auf diese Frage mit einer Mischung aus schneidendem Sarkasmus und einem Schuss Realität. „Die Zölle wurden gesenkt. 30 %. Yay!“ sagte sie in einem kürzlich veröffentlichten TikTok-Video. „Das ist immer noch schlecht, um ehrlich zu sein. Für jeden Kleinunternehmer ... Es wird mich immer noch 48.000 Dollar mehr kosten, als diese Lieferung vor zwei Monaten gekostet hätte.“

„Es ist immer noch schrecklich“, fügte sie hinzu.

Die Herausforderungen für kleine Unternehmen

Fynbo Benike ist mittlerweile zu einem Symbol für kleine Unternehmer geworden, die im Kreuzfeuer eines turbulenten Handelsregimes stehen. Die **launische** Natur von Trumps **Handelspolitik** und die Schwere der neu auferlegten Zölle haben in den USA erhebliche Schäden angerichtet. Die Kosten steigen schnell, langjährige Lieferketten werden destabilisiert, Wachstums- und Expansionspläne werden stark beeinträchtigt, und dies bedroht die Existenz amerikanischer Unternehmen.

Elizabeth Renter, Senior Economist bei NerdWallet, äußerte

sich in einem Interview mit CNN: „Ein 30 % Zoll auf chinesische Importe ist immer noch eine Steigerung, und das ist nicht der einzige Zoll, den wir betrachten. Die Entlastung war notwendig, aber lassen Sie uns nicht selbst täuschen. Die Auswirkungen dieses Handelskrieges werden erheblich sein, und ich denke, dass es vor allem kleinere Unternehmen hart treffen wird.“

Um das Dilemma kleiner Unternehmen zu verstehen, reicht ein Blick auf den größten Konzern der Welt. Der CEO von Walmart gab erst letzte Woche zu, dass die Zölle „zu hoch“ seien, um sie als größter Einzelhändler der Welt zu absorbieren, und dass **die Preise in den kommenden Wochen steigen** müssten.

Renter sagte: „Walmart ist am besten gerüstet, um mit steigenden Kosten umzugehen; sie haben wahrscheinlich eine der komplexesten Lieferketten, und sie beziehen ihre Produkte von mehreren Lieferanten. Wenn sogar Walmart signalisiert, dass sie die Preise erhöhen müssen, wissen wir, dass der Druck auf kleinere Unternehmen erheblich sein wird.“

Francine Farkas Sears, die vor 50 Jahren die erste amerikanische Geschäftsfrau war, die eingeladen wurde, nachdem Präsident Richard Nixon die Handelsbeziehungen zu China öffnete, erklärte gegenüber CNN, dass die Zölle die Lebensfähigkeit ihres Unternehmens, das professionelle Taschen für Frauen sowie Zubehör für die Girl Scouts of America und das Rote Kreuz herstellt, bedrohen.

„Nun, wir könnten ebenso gut ein Lunch-Date vereinbaren, denn ich werde kein Geschäft mehr haben; es ist so ernst“, sagte sie und fügte hinzu, dass die steigenden Zölle jahrzehntelange Beziehungen gefährden und ihr Unternehmen unhaltbar machen könnten.

Anpassung und Planung von Alternativen

Fynbo Benike, eine US-Armee-Veteranin, hat sich lange bemüht, die Baby-Spielmatten und anderen Zubehörteile im

Inland zu produzieren; jedoch bleiben die Infrastrukturen in den USA kostspielig, begrenzt oder in einigen Fällen nicht vorhanden. Daher war sie auf importierte Güter und Materialien angewiesen, um ihr Geschäft auszubauen.

Busy Baby war auf Wachstumskurs: Das Unternehmen brachte seine Produkte in mehrere Hundert Walmart- und Target-Filialen und Fynbo Benike hatte gerade ihre größte Bestellung zur Auffüllung des Lagerbestands für ihre Website und Amazon bezahlt.

In den letzten Wochen hat Busy Baby seine Strategie angepasst. Das Unternehmen entwickelte einen internationalen Vertriebsplan, bei dem der Großteil des Umsatzes außerhalb der USA erzielt werden sollte.

Die Zollsenkung mit China bedeutet, dass Fynbo Benike jetzt die Lieferung nach den USA anstoßen kann. Doch dies wird hohe Kosten nach sich ziehen – die meisten Mittel zur Deckung der erwarteten 48.000 Dollar Importsteuer stammen aus einem GoFundMe.

„Jetzt, wo die Zölle gesenkt wurden, reicht es aus, um die Lücke zu schließen; wir werden das Produkt so schnell wie möglich versenden“, erklärte Fynbo Benike. „Und dann – das ist riskant – werden wir mit der Produktion unserer nächsten Linie beginnen. Ich hoffe, dass es nicht schlimmer wird.“

Die Situation bleibt jedoch volatil, und Fynbo Benike plant bereits, ihre Baby-Spielmatten nach EU-Standards zu modifizieren.

„Ich würde sagen, es wird immer unsicherer und stärker“, sagte sie. „Das letzte Mal steigen die Zölle und jetzt fallen sie plötzlich stark. Sie sagen, es sei für 90 Tage, aber wird es wirklich 90 Tage sein?“

„Die aktuelle Verwaltung ist bekannt dafür, plötzliche und

drastische Änderungen ohne Vorwarnung vorzunehmen, und jetzt passiert das in beide Richtungen“, fügte sie hinzu.

Überleben in der Unsicherheit

Letzten Monat sollte ein Meilenstein für Katharine Burkes Unternehmen Purryfuls sein, ein Startup, das beruhigende Kuscheltiere für gestresste Millennials und Gen Z herstellt. Nach zwei Jahren Entwicklung sollte die erste Produktionslinie im April starten.

April war „nicht unterhaltsam“, berichtete Burke. „Die Existenz meines Unternehmens war den ganzen April über in Frage gestellt,“ sagte sie per E-Mail. „Ich hatte meine ersten, zweiten und dritten Panikattacken. Ich versuchte, Backup-Pläne zu entwickeln, da sich die Zölle dramatisch auf meine Jahresprognose auswirkten.“

In der ersten Maiwoche wurden die Produkte von Purryfuls produziert und sollten Ende des Monats aus China versendet werden. Zu diesem Zeitpunkt lagen die Zölle noch bei 145 %, und Burke wusste nicht, ob sie in Schwierigkeiten stecken würde oder nicht.

Eine Woche später fielen die Zölle auf 30 %, eine erhebliche Erleichterung für kleine Unternehmen wie ihres. Aber „es ist überlebensfähig“, sagte sie.

Nichtsdestotrotz gab es auch hier Probleme. Ihr Zollagent wälzt immer noch die Hunderte und Tausende von Zollcodes, um die genaue Importgebühr zu berechnen, die Purryfuls zahlen muss. Zudem gibt es neue Risiken nicht nur durch höhere Versandkosten, sondern auch durch mögliche Verzögerungen bei ihrer Bestellung.

„Jetzt, wo die Zölle gesenkt wurden, gehen alle Sendungen auf einmal raus, was den Seefrachtverkehr stauen und die Preise in die Höhe treiben könnte“, schrieb sie. „Ich höre von meinem

Hersteller, dass stornierte Bestellungen wiederbelebt werden, was großartig für sie ist, aber der Rückstand könnte bedeuten, dass es keinen Platz für mich gibt, um eine weitere Bestellung zu platzieren, während alle sich beeilen, um für Weihnachten bereit zu sein.“

Details	
Quellen	• edition.cnn.com

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at