

Kleine Unternehmen leiden unter Trumps Zollpolitik und Tarifen

Kleine Unternehmen kämpfen unter Trumps chaotischen Tarifen, die zu Unsicherheiten und schwierigen Entscheidungen führen. Unternehmer sprechen von Wut und Existenzangst. Jetzt ist Flexibilität gefragt.



Für viele kleine Unternehmen brachte die letzte Woche noch mehr Wendungen in die chaotische Tarifpolitik von Präsident Donald Trump der vergangenen zwei Monate.

Verwirrende Tarifstrategie

Die Situation war bereits verworren, da es immer wieder zu Unterbrechungen und Änderungen bei den Tarifen auf unterschiedlichen Ebenen kam. Am Mittwoch entschied ein US-Gericht, dass Trump seine Befugnisse überschritten habe, als er die meisten dieser Einfuhrabgaben verhängte. Nur einen Tag

später stellte ein Berufungsgericht diese Entscheidung vorübergehend ein.

Auswirkungen auf kleine Unternehmen

Die Verwirrung erschwert es vielen kleinen Unternehmen, ihre Planung zu gestalten, berichteten Unternehmer. In einigen Fällen sehen sie sich gezwungen, ihre Produktstrategien zu überdenken, die Lieferketten zu ändern, die Arbeitsstunden zu reduzieren oder Produkte zu verzögern.

„Meine Angst ist, wenn das so weitergeht, werden viele kleine Unternehmen aussterben“, sagte Julie Robbins, CEO des in Ohio ansässigen Herstellers von Gitarrenpedalen, EarthQuaker Devices, im Gespräch mit CNN.

Unklare Tarife

Trump hatte am 2. April umfassende globale Tarife angekündigt, und seitdem haben sich seine Pläne regelmäßig geändert. Anfang April verhängte er eine 90-tägige Pause bei den reziproken Zöllen, bis auf China. Nachdem er die Gesamtzölle auf chinesische Importe auf 145 % angehoben hatte, erklärte er außerdem, dass Smartphones und bestimmte andere Elektronikprodukte von den reziproken Zöllen befreit werden. Im Mai einigten sich die USA und China darauf, die reziproken Zölle für 90 Tage zurückzunehmen. Ende Mai drohte Trump Smartphone-Herstellern wie Apple mit 25 % Zöllen, falls sie ihre Telefone nicht in den USA produzieren.

Die Realität für kleine Unternehmen

Die ständigen Änderungen, die über das Weiße Haus, soziale Medien oder andere Kanäle kommuniziert werden, sorgen dafür, dass Unternehmen Schwierigkeiten haben, mit den neuen Bedingungen Schritt zu halten. Sogar große Marken wie der Bekleidungs-gigant Gap spüren die Auswirkungen der Zölle, doch

kleine Unternehmen, die über weitaus weniger Ressourcen verfügen, befinden sich in einer noch schwierigeren Lage. Der Optimismusindex der National Federation of Independent Business für kleine Unternehmen fiel im April um 1,6 Punkte und lag den zweiten Monat in Folge unter dem 51-jährigen Durchschnitt. Bill Dunkelberg, Chefökonom der Organisation, nannte die Unsicherheit ein „großes Hindernis“ für kleine Unternehmer.

Dramatische Entscheidung treffen

Einige Kleinunternehmer mussten schwierige Entscheidungen treffen, während sie mit den Auswirkungen der Zölle kämpften. EveAnna Manley, deren Unternehmen Manley Labs hochwertige Elektronik für Tonstudios herstellt, musste die Arbeitszeiten ihrer Mitarbeiter um 25 % reduzieren.

Die reziproken Zölle, die China auf die USA erhob, waren besonders herausfordernd, da China ein wichtiger Markt für ihr Unternehmen geworden ist. Manley erklärt, es habe „Jahrzehnte“ gedauert, um die besten chinesischen Importeure zu finden. Insgesamt sind die Verkaufszahlen von Manley Labs im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 19 % gesunken, was die Produktentwicklung des Unternehmens ausgebremst hat. „Es ist einfach ein verdammtes Chaos zurzeit“, sagte sie Ende Mai, vor den jüngsten Gerichtsentscheidungen zu Trumps Zöllen. „Und ich bin so wütend, dass meine eigene Regierung mir das antut.“

Strategien zur Diversifizierung

Das Beste, was kleine Unternehmen derzeit tun können, ist, flexibel zu bleiben und ihre Sourcing- und Beschaffungsstrategien zu diversifizieren, rät Tala Akhavan, Chief Operating Officer von Pietra, einer Plattform, die Marken bei der Beschaffung, Produktion und Logistik unterstützt.

Ein Beispiel dafür ist Intuition Robotics, das einen Haushaltsroboter entwickelt, der älteren Menschen zur Seite

stehen soll, wie Chief Strategy Officer Assaf Gad erklärt. Das Unternehmen erzielt auch Einnahmen durch digitale Abonnements, was ihm die Flexibilität gibt, alternative Produktionsstandorte außerhalb Chinas in Betracht zu ziehen. Plötzliche Änderungen der Tarifpolitik haben die Entscheidungen des Unternehmens nicht stark beeinträchtigt, da es eher auf die nächsten neun bis zwölf Monate plant. „Vielleicht ist dies auch ein guter Zeitpunkt, um zu sagen: ‚Lasst uns nicht alle Eier in einen Korb legen‘ und andere Märkte zu erkunden, die unser Risiko in der Zukunft verringern“, fügte er hinzu.

Herausforderungen für bestimmte Branchen

Für einige Unternehmen gestaltet sich die Suche nach einem Plan B jedoch als schwierig. Das gilt beispielsweise für Sarah O’Leary, die CEO von Willow ist, einem Unternehmen, das tragbare Milchpumpen und Zubehör herstellt. Als Medizingeräteunternehmen kann Willow die Produktion nicht einfach verlagern, erläuterte O’Leary im Gespräch mit CNN. Das Unternehmen musste den Export eines Produkts, das es in China für die postpartale Genesung herstellt, vorübergehend einstellen, da es zu teuer wurde.

Die Entscheidung des Gerichts am Mittwoch, die vielen Zölle zu blockieren, brachte O’Leary einen Hauch von Erleichterung. Sie erkannte jedoch an, dass es immer noch „so viele Unsicherheiten“ gebe und fügte hinzu, dass „das Chaos weiter bestehen wird“. Selbst niedrige Zölle wären für ein kleines Unternehmen wie ihres schwer zu absorbieren, sagte sie. „Wir bauen unsere Produkte nicht mit so hohen Margen,“ erklärte sie. „Und leider sind wir in der Position, in der wir bewerten müssen, was wir tun können, um in diesem Kontext zu überleben.“

Details

Quellen

• edition.cnn.com

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at