enterprise europe network

Deutschland I Nordrhein-Westfalen

Themenreihe EU-Förderung konkret

Sommer 2025

Fördermöglichkeiten für das USA-Geschäft

www.nrweuropa.de

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Editorial

Die USA sind für Nordrhein-Westfalen der mit Abstand wichtigste außereuropäische Handelspartner. Trotz protektionistischer Schranken bieten sich in verschiedenen Bereichen und Branchen zahlreiche Geschäftsperspektiven und attraktive Marktchancen für deutsche Unternehmen. Investitionen aus dem Ausland sind in den USA willkommen und gewünscht.

Die staatliche Wirtschaftsförderung in den USA ist vielfältig und gilt in der Regel auch für ausländische Unternehmen, die in den USA investieren möchten. Sowohl die Zentralregierung als auch vor allem die einzelnen Bundesstaaten, Kreise und Gemeinden verfügen über eine breite Palette an Förderinstrumenten, die noch durch Angebote weiterer Akteure wie Versorgungsunternehmen ergänzt werden, zum Beispiel in Form vergünstigter Energieverträge.

Dieses Themenheft richtet sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen, die bei der Erschließung des facettenreichen US-Marktes oft vor großen Herausforderungen stehen. Wir möchten Sie als Unternehmerinnen und Unternehmer mit dieser Broschüre beim Markteintritt unterstützen, in dem wir Sie über Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten sowie weitere Unterstützungsangebote bei der Umsetzung Ihrer Vorhaben in den USA informieren.

Gerne stehen wir auch für weitergehende Informationen und Beratungsgespräche zur Verfügung. Sprechen Sie uns an!

Wir wünschen Ihnen aufschlussreiche Erkenntnisse und würden uns freuen, Sie auch persönlich beraten zu dürfen.

Düsseldorf, August 2025

Petra Milesevic

Tel.: 0211 91741 2673
E-Mail: petra.milesevic@nrwbank.de

Dr. Klaus-Hendrik Mester

Tel.: 0211 91741 6622
E-Mail: klaus-hendrik.mester@nrwbank.de

Inhaltsverzeichnis

Editorial 2

1 USA als Export- und Investitionsziel 3

2 Förderangebote von Land und Bund 5

3 Förderinstrumente in den USA 5

3.1 Unterstützung bei der Ansiedlung 6

3.2 Nationale Förderung 7

3.3 Regionale und lokale Förderung 8

3.4 Experteninterview mit Christin Mechler (U.S. Botschaft Berlin) 10

3.5 Dos and Do`nts im Geschäftsleben 12

3.6 Weiterführende Informationen 12

Impressum 13

1 USA als Export- und Investitionsziel

Mit einem Bruttoinlandsprodukt von rund 29 Billionen US-Dollar sind die Vereinigten Staaten von Amerika die größte Volkswirtschaft weltweit. Die USA zeichnen sich durch ein innovationsgetriebenes Wirtschaftssystem und eine ausgeprägte Konsumnachfrage aus. Weitere Faktoren wie eine hervorragende Infrastruktur sowie ein großes Angebot an Fachkräften bieten gute Voraussetzungen für Investitionen aus dem Ausland.

Für Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen bestehen in zahlreichen Branchen hervorragende Marktchancen. Besonders attraktiv sind Zukunftsfelder wie erneuerbare Energien, Digitalisierung, Gesundheitswirtschaft, Elektromobilität sowie die Chemie-, Automobil- und Maschinenbauindustrie. Auch Nischenanbieter und spezialisierte kleine und mittlere Unternehmen (KMU) profitieren zunehmend von lokalem Marktwissen und der Nachfrage nach hochwertigen Produkten.

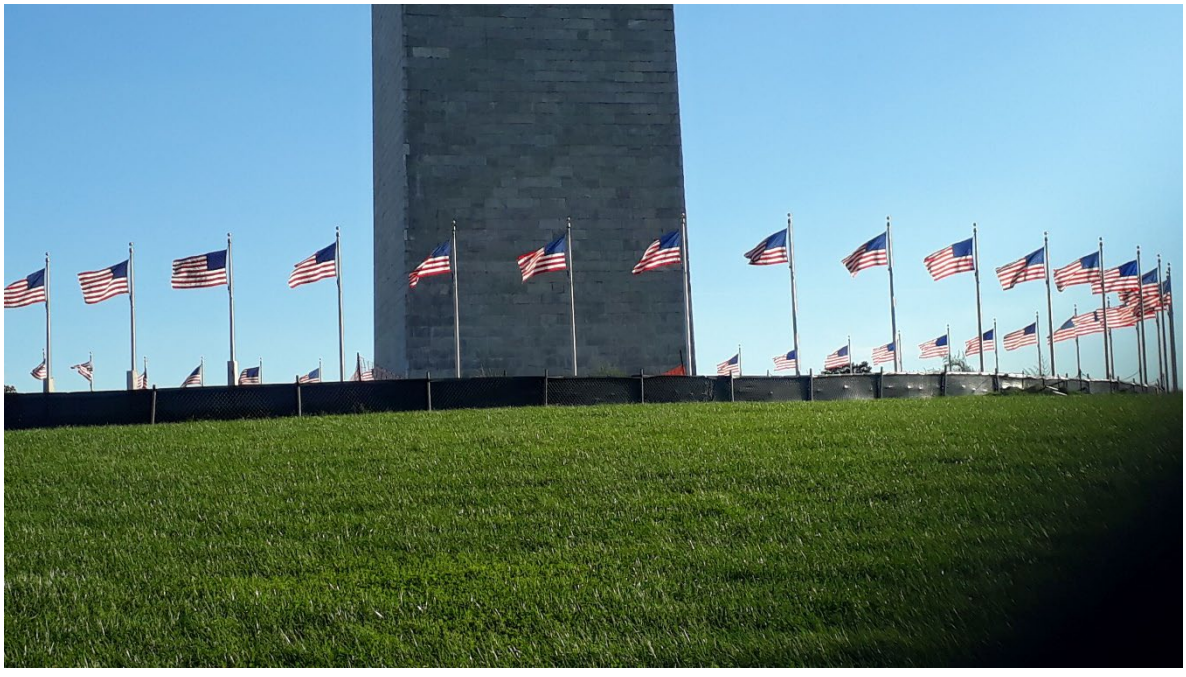
Für Nordrhein-Westfalen sind die Vereinigten Staaten der bedeutendste Handelspartner außerhalb Europas. Knapp sieben Prozent aller Exportgüter gehen in die USA. Dies unterstreicht die große Bedeutung des amerikanischen Markts für exportorientierte Unternehmen der Region.

Zudem sind die USA für NRW-Unternehmen das wichtigste Zielland von Direktinvestitionen. Etwa 20 Prozent des gesamten nordrhein-westfälischen Investitionsbestands im Ausland liegen in den USA.

Um den Markteintritt in die USA zu erleichtern, stehen Unternehmen einige Förderinstrumente auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene zur Verfügung. Dazu zählen zinsgünstige Darlehen, etwa über die NRW.BANK und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

In den USA selbst existieren zahlreiche Förderzugänge. Auf nationaler Ebene gibt es etwa Steuervergünstigungen. Diese können beispielsweise für die Einstellung bestimmter Bevölkerungsgruppen, wie Langzeitarbeitsloser, für Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung sowie für Vorhaben in wirtschaftlich schwächeren Regionen gewährt werden. Darüber hinaus bieten die US-Bundesstaaten Zuschüsse oder Steueranreize, zum Beispiel für die Schaffung neuer Arbeitsplätze. Auch auf lokaler Ebene engagieren sich Wirtschaftsförderungsgesellschaften, beispielsweise durch vergünstigte Gewerbeflächen.

Wesentliche Unterstützungsangebote und Förderinstrumente möchten wir Ihnen in den folgenden Kapiteln dieses Hefts vorstellen.



2 Förderangebote von Land und Bund

In Nordrhein-Westfalen und auf Bundesebene stehen zur Finanzierung von Vorhaben in den USA einige Programme bereit. Wir möchten Ihnen die wesentlichen Unterstützungsangebote aufzeigen:

Förderdarlehen

Die NRW.BANK, die Förderbank für Nordrhein-Westfalen, stellt für Unternehmen aus NRW öffentliche Darlehensprogramme zur Verfügung. Die Kredite werden nicht direkt an die Unternehmen vergeben, sondern sind über die jeweilige Hausbank (so genanntes Hausbankverfahren) zu beantragen. Die Programme NRW.BANK.Universalkredit sowie NRW.BANK.Gründung und Wachstum können auch für Investitionen in den USA genutzt werden.

Während das Förderdarlehen NRW.BANK.Gründung und Wachstum besonders günstige Zinskonditionen aufweist, profitieren die Unternehmen beim NRW.BANK.Universalkredit von breiten Verwendungszwecken und einer sehr flexiblen Ausgestaltung, zum Beispiel zahlreichen Laufzeitvarianten.

Darüber hinaus bietet die Förderbank des Bundes, die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Förderkredite an. Neben den Breitenprogrammen ERP-Förderkredit KMU und KfW-Förderkredit großer Mittelstand stehen mit dem KfW-Programmen Erneuerbare Energien – Standard, dem Energieeffizienzprogramm – Produktionsanlagen/-prozesse sowie dem Umweltprogramm auch Darlehen für Vorhaben im Bereich Nachhaltigkeit zur Verfügung.

Nähere Informationen finden Sie auf den Internetseiten der NRW.BANK und der KfW:

- www.nrwbank.de/universalkredit
- www.nrwbank.de/guw
- www.kfw.de

German Accelerator

Diese Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums richtet sich insbesondere an Start- und Scale-ups. Das Angebot soll insbesondere wachstumsorientierte Unternehmen mit Interesse an einem Markteinstieg in den **USA**, Lateinamerika und asiatischen Staaten ansprechen. Teilnehmende des Programms erhalten Informationen zu den Märkten und können an digitalen Trainings beziehungsweise Workshops vor Ort teilnehmen, um ihren eigenen Markteinstieg vorzubereiten.

Weitere Informationen:

- https://www.germanaccelerator.com/

3 Förderinstrumente in den USA

Jede staatliche Ebene bietet Förderinstrumente an. Sowohl die Zentralregierung in Washington D.C. als auch die Bundesstaaten sowie einzelne Städte in den USA unterstützen die Ansiedlung und Investitionen von Unternehmen. Insbesondere die Bundesstaaten bieten zahlreiche und attraktive Förderinstrumente an.

Im Folgenden möchten wir Ihnen einen Überblick über die Struktur und Systematik der Förderung in den USA geben sowie einzelne Förderinstrumente vorstellen:

3.1 Unterstützung bei der Ansiedlung

Die Suche nach einem geeigneten Standort in den USA stellt viele Unternehmen allein wegen der Größe des Landes vor Herausforderungen. Zunächst müssen die eigenen Anforderungen an einen Standort geklärt werden. Ist die Nähe zu Geschäftspartnern besonders wichtig? Oder sollen möglichst viele Fachkräfte vor Ort sein? Werden Regionen bevorzugt, die eine möglichst geringe Zeitverschiebung aufweisen? Diese Liste lässt sich fortführen.

Stehen die zentralen Anforderungen fest, beginnt die konkrete Suche nach einem Standort. Dabei unterstützen Institutionen in Deutschland und den USA. Einige Anlaufstellen, die kostenfrei beraten, sind:

NRW.Global Business

Die Gesellschaft zur Außenwirtschaftsförderung des Landes Nordrhein-Westfalen unterstützt KMU bei der Internationalisierung und unterhält auch Auslandsrepräsentanzen in den USA:

- https://www.nrwglobalbusiness.com/de/ueber-uns/auslandsbueros

SelectUSA

SelectUSA ist das zentrale Programm der US-Regierung, das ausländische Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment, FDI) in den Vereinigten Staaten fördert.

SelectUSA stellt nicht nur Informationen über Wirtschaftsbranchen und Märkte zur Verfügung, sondern unterstützt Unternehmen auch beim Marktzugang, zum Beispiel bei der Suche nach einem geeigneten Vertriebs- oder Produktionsstandort. Die Expertinnen und Experten beraten deutsche Unternehmen bei der Suche vor Ort und die US-Botschaft in Berlin bietet entsprechendes Knowhow.

Zudem erhalten die Firmen bei Bedarf Kontakte zu regionalen Institutionen der Wirtschaftsförderung her.

Der umfangreiche Investor Guide von SelectUSA bietet Unternehmen eine gute Übersicht über den gesamten Investitionsprozess in den USA. Von Fragen der Immigration, über die Standortwahl bis zu Fördermöglichkeiten, Steuern und Arbeitsrecht werden dabei viele relevante Themen behandelt.

- https://www.trade.gov/selectusa

Small Business Administration

Die „Small Business Administration“ (SBA) ist eine Behörde der US-Bundesregierung. Sie unterstützt kleine Unternehmen. Die Behörde informiert detailliert über Ansiedlung und Gründung von US-Tochtergesellschaften:

- https://www.sba.gov/business-guide/10-steps-start-your-business

3.2 Nationale Förderung

Ausländische Unternehmen, die in den USA investieren, können von zahlreichen staatlichen Förderinstrumenten profitieren. Auf nationaler Ebene gehören Programme wie das SelectUSA-Programm des US-Handelsministeriums, Steueranreize sowie Finanzierungsangebote durch die „Small Business Administration“ (SBA) zu den wichtigsten Instrumenten. Diese Initiativen erleichtern den Markteintritt und bieten finanzielle sowie beratende Unterstützung.

Zuschüsse

Online können insbesondere Zuschussprogramme auf nationaler Ebene eingesehen und nach entsprechendem individuellem Bedarf recherchiert werden:

- https://www.grants.gov/search-grants

US-Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen können grundsätzlich eine Förderung erhalten. Zentrale Voraussetzungen sind eine Registrierung des Unternehmens in den USA und eine Repräsentanz im Land.

Kommen Sie mit Ihren individuellen Vorhaben gerne auf uns in der NRW.BANK zu. Wir recherchieren passende Fördermittel.

Steuervergünstigungen

Auf nationaler Ebene gibt es zahlreiche Steuervergünstigungen für Unternehmen. Einige davon stellen wir nun vor:

Work Opportunity Tax Credit (WOTC)

Dieser Steueranreiz richtet sich an Unternehmen, die Personen aus bestimmten Bevölkerungsgruppen einstellen, etwa Langzeitarbeitslose oder Veteranen. Dafür wird eine Steuergutschrift pro qualifizierter Neuanstellung gewährt.

- https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/work-opportunity-tax-credit

R&D Tax Credit

Diese Steuervergünstigung unterstützt Unternehmen, die in Forschung und Entwicklung investieren. Sie kann bis zu 250.000 US-Dollar an Lohnsteuerverringerung betragen.

- https://www.irs.gov/instructions/i6765

New Markets Tax Credit (NMTC)

Das landesweite Steueranreizprogramm fördert Maßnahmen und Investitionen von kleinen und mittleren Unternehmen in wirtschaftlich schwächeren Städten, um Arbeitsplätze zu schaffen bzw. zu erhalten.

- https://www.irs.gov/forms-pubs/about-form-8874

Weiterführende Informationen

Nähere Hinweise zu Steuervergünstigungen können Sie der Homepage des Internal Revenue Service (IRS), der Bundessteuerbehörde der Vereinigten Staaten, entnehmen. Dort finden Sie zum Beispiel Informationen zu Steuerformularen, Abgabefristen, Rückerstattungen und Steuergutschriften.

- https://www.irs.gov/

Förderung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

Die U.S. „Small Business Administration“ (SBA) berät KMU bei Finanzierungsfragen und vergibt Bürgschaften für Darlehen. In der Regel reichen einzelne Geschäftsbanken die von der SBA über Bürgschaften abgesicherten Darlehen an die Unternehmen aus. Unternehmen können Bürgschaften für Darlehen (für Investitionen und Betriebsmittel) bis zu einer Summe von 5,5 Millionen US-Dollar erhalten.

Für niedrigeren Finanzierungsbedarf bietet die SBA auch Mikrodarlehen an. Die Kredite mit einem Höchstbetrag von 50.000 US-Dollar und einer Laufzeit von maximal sieben Jahren werden über zwischengeschaltete Institutionen vergeben. Eine Liste dieser Kreditgeber finden Sie auf der Webseite der SBA:

- https://www.sba.gov/funding-programs/loans/microloans/list-microlenders

3.3 Regionale und lokale Förderung

Allgemeine Förderung

Die Vereinigten Staaten von Amerika verfügen über ein stark dezentralisiertes System der Wirtschaftsförderung, in dem die einzelnen Bundesstaaten eine zentrale Rolle einnehmen.

Die Bundesstaaten bieten eigene Förderinstrumente an, die überwiegend aus Steuervergünstigungen, Zuschüssen und zinsgünstigen Darlehen bestehen.

Das „SelectUSA“-Programm hat die aktuellen regionalen Förderprogramme für alle 50 Bundesstaaten im Internet zusammengestellt:

- http://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa

Darüber hinaus beraten regional und lokal agierende Förderinstitutionen ausländische Unternehmen. Diese so genannten „Economic Development Organizations“ (EDO) unterstützen beispielweise bei der Ansiedlung und bei der Auswahl des Standorts. Ihre Aufgaben und Serviceleistungen für ausländische Unternehmen sind vielfältig. Insbesondere stellen sie Gewerbeflächen bereit, helfen bei der Suche nach Arbeitskräften vor Ort, vermitteln Kontakte in Verwaltung und Wirtschaft, gewähren Steuervergünstigungen und informieren darüber.

Beratung durch regionale US-Förderinstitutionen in Deutschland und Europa

Einige US-Bundesstaaten unterhalten Niederlassungen ihrer Wirtschaftsförderinstitutionen in Deutschland. Unternehmen, die Vorhaben in den USA planen, erhalten von diesen Institutionen Beratung und Unterstützung beim Marktzugang.

Im Folgenden finden Sie die deutschen und europäischen Vertretungen der regionalen US-Förderinstitutionen:

Bundesstaat	Förderinstitution	Webseite
Alabama	Alabama Department of Commerce	https://www.alabamagermany.org/
Arkansas	Arkansas Economic Development Commission	https://www.arkansasedc.com
Florida	Enterprise Florida	https://www.enterpriseflorida.com/for-international-companies/international-offices/germany/
Georgia	State of Georgia Europe Office / Georgia Department of Economic Development (GDEcD)	https://www.georgia.org/de/unterstuetzung-bei-der-geschaeftsansiedlung

Illinois	Illinois Department of Commerce – Europe Regional Office	https://dceo.illinois.gov/smallbizassistance/export/contactus.html
Indiana	Indiana Economic Development Corporation (IEDC)	https://www.iedc.in.gov/contact
Iowa	Iowa Economic Development & Finance Authority	https://opportunityiowa.gov/about/iowa-economic-development-authority
Kentucky	Kentucky Cabinet for Economic Development	https://ced.ky.gov/Europe
Louisiana	Louisiana Economic Development	www.opportunitylouisiana.com
Minnesota	Minnesota Employment and Economic Development	https://mn.gov/deed/
Missouri	Missouri Trade and Investment Office Germany	https://www.missouripartnership.com/international-fdi-in-usa/international-offices/
New Jersey	Choose New Jersey - New Jersey Europe Center, Berlin	https://www.choosenj.com/about-us/njec/
New York State	Empire State Development, Europe Office	https://esd.ny.gov
North Carolina	Economic Development Partnership of North Carolina	https://edpnc.com/international/germany/
Ohio	Ohio's Economic Development Corporation	https://www.jobsohio.com/de
Oklahoma	Oklahoma Department of Commerce	http://okcommerce.gov

Pennsylvania	AHP International Group - offizielle Repräsentanz des Commonwealth of Pennsylvania	https://dced.pa.gov/business-assistance/international/investment/investment-representatives/
South Carolina	South Carolina Department of Commerce - European Office	https://www.sccommerce.com/de
Tennessee	Tennessee Department of Economic and Community Development – Germany Office	https://tnecd.com/germany/
Virginia	Virginia Economic Development Partnership - European Office	https://www.vedp.org/germany
West Virginia	West Virginia Europe Office	https://westvirginia.gov/divisions/international-development/international-offices/
Wisconsin	AHP International Group – Wisconsin Economic Development	https://wedc.org/doing-business-in-wisconsin/

Council of American States in Europe (CASE)
CASE ist ein Dachverband, der mehrere US-Bundesstaaten in Europa repräsentiert.

Die zentrale Aufgabe besteht darin, europäische Unternehmen und Investoren über Investitionsmöglichkeiten in den jeweiligen Bundesstaaten der USA zu informieren und sie bei der Ansiedlung in den USA zu unterstützen.

- https://case-usa.eu/

Lokale Förderung: Transatlantic Business & Investment Council (TBIC)
Die Organisation vertritt Wirtschaftsförderungen zahlreicher Städte und Gemeinden der USA in Europa. TBIC unterstützt europäische Unternehmen bei der Ansiedlung in den USA, bringt potenzielle Investoren mit Wirtschaftsförderungen zusammen und organisiert Veranstaltungen und Delegationsreisen.

- https://www.tbic-fdi.com/

3.4 Experteninterview mit Christin Mechler (U.S. Botschaft Berlin)

Christin Mechler ist für den U.S. Commercial Service des US-Handelsministeriums tätig und dort für das „SelectUSA“-Programm zuständig. Das Programm unterstützt unter anderem ausländische Unternehmen bei der Vorbereitung des Eintritts in den US-Markt und bei der Gründung von Tochtergesellschaften. Zudem berät „SelectUSA“ ausländische Unternehmen bei der Erweiterung bereits bestehender Niederlassungen in den USA.

Wie beraten und unterstützen Sie deutsche Unternehmen, die Projekte in den USA durchführen wollen?

SelectUSA ist das Programm der US-Regierung unter der Leitung des US-Handelsministeriums, das sich darauf konzentriert, arbeitsplatzschaffende Unternehmensinvestitionen in den Vereinigten Staaten zu erleichtern. SelectUSA hat seinen Hauptsitz in Washington, D.C. und ist in über 70 Botschaften und Konsulaten weltweit vertreten. Wir unterstützen internationale Unternehmen, die einen Markteintritt in den USA planen, ebenso wie solche, die bereits vor Ort präsent sind und weiter expandieren wollen. SelectUSA bietet eine Reihe kostenloser Dienstleistungen an, darunter die Analyse potenzieller Standortfaktoren, die Herstellung von Kontakten zu Wirtschaftsförderungsorganisationen (EDOs) in 55 US-Bundesstaaten und Territorien sowie dem District of Columbia und die Unterstützung bei regulatorischen Fragen, für die die Bundesregierung zuständig ist. Im Rahmen des SelectUSA Tech-Programms arbeiten wir auch direkt mit Start-ups zusammen, die daran interessiert sind, innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre auf den US-Markt zu expandieren.

Können sich Unternehmen direkt an Sie wenden?

Ja, natürlich. Unsere Teams in der US-Botschaft in Berlin und den Generalkonsulaten in Düsseldorf, München und Frankfurt freuen sich, wenn Sie erfahren, wie wir Sie unterstützen können. Ausführliche Informationen für ausländische Unternehmen finden Sie auch auf unserer Website www.selectusa.gov.

Was sollten die Unternehmen bei der Planung eines Markteintritts in den USA beachten?

Ein Markteintritt sollte gut vorbereitet sein, denn es gibt zahlreiche Entscheidungen, die vor dem Eintritt in den US-Markt gründlich getroffen werden müssen. In einigen Bereichen ist es von entscheidender Bedeutung, über verwertbare Informationen zu verfügen, insbesondere wenn es um die Wahl eines Standorts geht. Eine hilfreiche Online-Ressource, die wir anbieten, ist unser Investor Guide, der Unternehmen, die geschäftliche Investitionen in den Vereinigten Staaten erwägen, einen ersten Überblick verschaffen soll. Es gibt viele Faktoren, die bei Investitionen in den Vereinigten Staaten zu berücksichtigen sind, und der Leitfaden soll helfen, zumindest erste Fragen von Investoren zu einigen der häufigsten Themen zu beantworten, mit denen wir uns bei unserer täglichen Arbeit bei SelectUSA befassen. Als US-Bundesbehörde sind wir auch geografisch neutral - das heißt, wir werben nicht für bestimmte Regionen oder Bundesstaaten. Stattdessen ist es uns wichtig, die enorme geografische Vielfalt der USA hervorzuheben und neutrale Daten bereitzustellen, wie zum Beispiel Informationen über sektorspezifische Cluster.

Wo liegen generell die Chancen für deutsche Unternehmen auf dem US-Markt? Gibt es z.B. Schlüsselindustrien oder Wirtschaftsbereiche, die besonders interessant sind?

Deutschland ist nach Japan und Kanada das drittgrößte Herkunftsland für ausländische Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten. Weit über 5.000 deutsche Unternehmen haben Niederlassungen in den Vereinigten Staaten – viele von ihnen sind seit Jahrzehnten etabliert. In allen 50 Bundesstaaten gibt es einen "deutschen Fußabdruck". Das verarbeitende Gewerbe ist traditionell stark vertreten, aber auch in vielen anderen Branchen ist ein Aufwärtstrend zu beobachten. In den letzten Jahren ist das Interesse von Start-ups in technologiebezogenen Bereichen wie Informationstechnologie, künstliche Intelligenz und Medizintechnik deutlich gestiegen. Auch Unternehmen aus den Bereichen erneuerbare Energien, Elektromobilität und Umwelttechnik sehen derzeit ein enormes Wachstumspotenzial auf dem US-Markt.

3.5 Dos and Do`nts im Geschäftsleben

Dos

- Ein erstes geschäftliches Treffen dient der Willensbekundung und noch mehr dem Aufbau eines Vertrauensverhältnisses. Dabei private Gesprächsthemen mit einfließen lassen.
- „Small Talk“ ist wichtig. Damit werden meistens Geschäftsverhandlungen begonnen und abgeschlossen.
- Pünktlich sein.
- Zeiteffiziente Zusammenarbeit („Time is money“)
- Dem Duzen gegenüber aufgeschlossen sein.
- Sich nach einem Termin noch einmal schriftlich per E-Mail bedanken.

Don`ts

- Geschäftliches und Politisches vermischen.
- Teure Gastgeschenke. Es gelten zum Teil strenge Compliance-Regeln in Unternehmen.
- „Mit der Tür ins Haus fallen“: Bevor Sie beginnen mit starken Argumenten zu verhandeln, sollten Sie warten, bis alle ihren Standpunkt geäußert haben.

Quellen: German Trade and Invest (GTAI); Industrie- und Handelskammer Halle

3.6 Weiterführende Informationen

Wir haben Ihnen Fördermöglichkeiten zur Finanzierung Ihres USA-Geschäfts aufgezeigt. Für Themen außerhalb dieses Kontexts, zum Beispiel bezüglich steuerlicher Aspekte oder Zollregelungen, stehen Ihnen zahlreiche Informationsquellen zur Verfügung. Wir möchten Sie auf einige davon hinweisen:

Marktinformationen (Steuern, Zölle, Visabestimmungen, Märkte, etc.):

- https://www.ihk.de/duesseldorf/aussenwirtschaft/auslandsmaerkte/usa
- www.gtai.de

Messeförderung und Unternehmerreisen:

- https://www.nrwglobalbusiness.com/de/

Hilfe bei der Suche nach Kooperationspartnern:

- https://nrweuropa.de/unser-angebot/internationale-maerkte/vertriebspartnersuche/

Hilfe bei der Standortsuche und Markterschließung:

- https://de.usembassy.gov/de/us-generalkonsulat-duesseldorf/
- https://www.trade.gov/buyusa-germany-selectusa

Hilfe beim Markteinstieg:

Enterprise Europe Network USA:

- https://een.ec.europa.eu/local-contact-points/us

Bildnachweise

Foto auf der Titelseite: Silke Schönfuß

Kap.1: Silke Schönfuß

Kap. 3.1: Klaus-Hendrik Mester und Silke Schönfuß

Kap. 3.4: Christin Mechler (SelectUSA)

Disclaimer:

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte können wir jedoch keine Gewähr übernehmen. Die Auswahl der Förderprogramme erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Alle Rechte vorbehalten.

Die NRW.BANK, ihre Organe, Angestellten oder Mitarbeitenden übernehmen keine Haftung für Schäden, die aus der Verwendung dieser Präsentation entstehen. Alle Angaben und Informationen können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Die NRW.BANK ist nicht verpflichtet, die Inhalte zu aktualisieren, abzuändern oder zu ergänzen oder deren Empfänger auf andere Weise zu informieren, wenn sich eine Angabe oder Information, eine Schätzung oder Prognose ändert oder unzutreffend wird. Die Präsentation darf ausschließlich intern in Ihrem Haus genutzt werden. Eine gleichartige Darstellung der Inhalte, die Nutzung des Layouts sowie Logo der NRW.BANK ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung der NRW.BANK zulässig.

Abmeldehinweis:

Sollten Sie die Zusendung unserer Themenreihe „EU-Förderung konkret“ nicht mehr wünschen, nutzen Sie bitte die Abmeldemöglichkeit unter

https://www.nrwbank.de/de/unternehmen/investitionen-im-mittelstand/internationalisierung/publikationen-eu-und-aussenwirtschaftsfoerderung/

Impressum

Verantwortlich
V.i.S.d.P.
Caroline Fischer
Leiterin Kommunikation
NRW.BANK

Redaktion
Dr. Klaus-Hendrik Mester, Lars Böttcher,
Timo Lindner, Nicole Pastuhoff,
Justus Schünemann, Silke Schönfuß

Herausgeber
NRW.BANK
Tel.: +49 211 91741-4000
E-Mail: nrw.europa@nrwbank.de
Internet: www.nrwbank.de

NRW.BANK
Anstalt des öffentlichen Rechts

Handelsregister
HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf
HR A 5300 Amtsgericht Münster

Zuständige Aufsichtsbehörde
Europäische Zentralbank (EZB)

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
DE 223501401

Redaktionsschluss: 01.08.2025

NRW.Europa wird gefördert von der Europäischen Union, dem Land NRW und der NRW.BANK

Unsere aktuellen Publikationen der Themenreihe **EU-Förderung konkret** finden Sie fortlaufend unter:

https://nrweuropa.de/standard-titel-2/publikationen/eu-foerderung-konkret/

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

enterprise europe network
Wir stehen Unternehmen zur Seite