

**Veröffentlicht in der WiM 1/2009 (IHK-Zeitung f. Mfr.) auf Seiten 12 und 13:**

### **Erfahrungshinweise zu einem Firmenaufbau in den USA/Kalifornien:**

Bereits etablierte Firmen nutzen den verhältnismäßig schwachen Dollar oder die besonders in Kalifornien boomende Ökonomie, Ihr erprobtes Konzept auch in den USA erfolgreich umzusetzen, um damit deutsches know-how und deutsche Qualität zu exportieren.

Die Herausforderungen für die niederlassungswilligen Unternehmer sind jedoch vielschichtig und tauchen rechtlich, wirtschaftlich, kulturell und persönlich auf. Die Sprachbarrieren sind oftmals im geschäftlichen Bereich größer als erwartet und die alltäglichen Abläufe sind vielfach unbekannt. Es mangelt an der notwendigen Erfahrung und Problemerkennung. Dazu folgende Beispiele:

1) Unsere Beratung beginnt in der Regel mit der Wahl der Rechtsform. Meist werden incorporation (Inc.) oder limited liability corporation (LLC) gewählt. Aber die verschiedenen Bundesstaaten haben verschiedene Besteuerungen und Meldeanforderungen. Dazu kommen noch differierende Lizenzierungsvoraussetzungen.

So konnte ich eine deutsche Spedition, deren Inhaber über Internet recherchiert hatte, dass eine LLC in Nevada „das Beste sei“, vor unangenehmen Steuerüberraschungen und Lizensierungen bewahren. Leider bieten viele Internetseiten „Rechtsrat“ an, der nicht den speziellen und individuellen Anforderungen entspricht.

Die Frage nach, „wie werde ich wo besteuert“ stellt sich natürlich für die deutschen Investoren und muss sowohl nach deutschem, als auch dem Recht des jeweiligen Bundesstaates geklärt werden. Oftmals sind verschiedene Investoren aus Deutschland und den USA beteiligt, deren Verhältnis untereinander steueroptimiert vertraglich geregelt werden muss (joint ventures).

2) Nach der Firmengründung werden die Akteure mit den gesellschaftsrechtlichen Verpflichtungen konfrontiert. Diese regeln die „bylaws“ (Satzung des amerikanischen Unternehmens). Sie stoßen aber fast immer auf sprachliche Grenzen. Wir erläutern und übersetzen diese und andere wichtige Dokumente und passen sie, soweit zulässig, den deutschen Vorstellungen an.

3) Verträge zwischen einer deutschen Mutterfirma oder jeweils entsendeten Mitarbeitern oder Geschäftsführern etc. nach deutschem oder US-Recht (oder nach beiden Rechtsvorstellungen) werden erstellt, samt Übersetzung in beide Sprachen. In fast jedem Fall ergeben sich Immigrations- und Visaprobleme, die Beantragung von Sozialversicherungsnummern etc.

Ein deutscher Geschäftsführer einer neuen US-Niederlassung seines deutschen Mutterkonzerns lernte bei seiner eigenen Einstellung, dass die Gestaltung seines Anstellungsvertrages nach deutschem Recht erhebliche Vorteile bietet und genießt als neu etabliertes Personalüberlassungsunternehmen in den USA jetzt die unternehmerische Freiheit in den durch das US-Arbeitsrecht gesteckten Grenzen.

4) Das Anmieten von Geschäftsräumen oder Hallen, der Import von Maschinen und Waren, aber vor allem das Errichten einer operativen Struktur als nächster

Schritt ist problembehaftet. Wir helfen bei Arbeitsverträgen, Arbeitnehmerhandbüchern oder dem Einstellen der ersten Mitarbeiter ebenso wie beim Eintritt in die OSHA (Berufsgenossenschaft). Jedem neuen Unternehmer müssen die notwendigen Grundprinzipien des US-Arbeitsrechts vermittelt werden. Hier sind schwerwiegende Fehler im Rekrutierungsprozess zu vermeiden, da eklatante Unterschiede in beiden Rechtssystemen erhebliche Haftungsrisiken bergen.

5) Lieferantenverträge, AGBs und der Erwerb von Betriebsmitteln sind Bereiche, bei denen Hilfestellungen gegeben werden. Selbst Werbestrategien bergen Risiken und bis zur offiziellen Geschäftseröffnung können in diesem prozessierfreudigen Land die Fallen bereits zugeschnappt sein.

6) Schnell gibt es im persönlichen Bereich für entsendete oder eingereiste Unternehmer und ihre Mitarbeiter Schwierigkeiten.

Vielfach wandern Deutsche in den USA ein und wissen nicht, wie man einen US-Führerschein oder eine Kredithistorie bekommt. Viele wundern sich, dass trotz vorhandenem Barvermögen die einfachsten Geschäfte des täglichen Lebens kaum durchführbar sind. Wie bestelle ich Internetzugang oder bekomme einen Handyvertrag ohne die vielgepriesene 'credit history'?

Das „Grand Opening“ eines großen deutschen Leasingbüros an der Ostküste drohte ohne Strom und Telefon mangels Sicherheitsleistungen und Kreditwürdigkeit zu scheitern.

Dabei habe ich mit Mandanten stundenlang bei Behörden gesessen, bei Banken Geschäftskonten eröffnet oder natürlich zweisprachige Vertragsverhandlungshilfe vor Ort geleistet. Anrufe zu Nachtzeiten und dringende Soforthilfe bei Verhandlungen sind dabei die Regel. Ich musste schon eine Flotte von Firmenwagen in Vancouver kaufen (und Probe fahren).

Sie haben es sicher schon gemerkt, unsere Stärke liegt in einer zweisprachigen persönlichen Betreuung in Kenntnis beider Kulturen, von mir seit 12 Jahren in den USA mit einem vollen US-Jurastudium.

Viele Fragestellungen ergeben sich erst durch den bewussten Umgang mit den Unterschieden beider Rechtssysteme. Ein US-Anwalt kann nicht auf eklatante Besonderheiten und Risiken des US-Systems hinweisen, da ihm die Unterschiede zum deutschen Recht und Alltag nicht bekannt sind. Die Herausarbeitung der Unterschiede z.B. bei einem US-Vertragswerk hilft unseren Mandanten am meisten.

**Svenna Prado, [www.pradolaw.com](http://www.pradolaw.com)  
RAin und bar-lic. Attorney/US, San Diego/Calif.  
in Kanzlei Fella||Rechtsanwälte, Erlangen, [www.Kanzlei-Fella.de](http://www.Kanzlei-Fella.de)**