

»Auf solidem Fundament«

Als Land mit der größten Volkswirtschaft der Welt bieten die Vereinigten Staaten beste Geschäftsmöglichkeiten. Doch bei der Gründung einer US-Niederlassung machen deutsche Unternehmen oft Fehler, die später gravierende Folgen haben können. Die Rechtsanwältin **Susanne Leone** von der Kanzlei Leone Zhgun, P.A. (leonezhgun.com) in Miami erläutert die Fallstricke.

VON DIRK RHEKER



Rechtsanwältin
Susanne Leone im
Interview mit Florida
Sun Magazine

Florida Sun Magazine: Frau Leone, sind deutsche Unternehmer bei der Etablierung einer Niederlassung in den USA zu blauäugig?

Susanne Leone: Das kann man so grundsätzlich nicht sagen. Ich beobachte allerdings, dass viele meinen, den Markt gewissermaßen erst »austesten« zu können, ohne hier eine eigene Firma zu gründen.

Was ist daran so falsch?

Eines der größten Probleme ist dabei die Haftung, der sich in diesem Fall zumeist die deutsche Firma aussetzt, was erfahrungsgemäß teuer werden kann. Eine US-Firma kann dagegen von Anfang an so strukturiert werden, dass zum Beispiel eine persönliche Haftung ausgeschlossen und auch die deut-

VISA-ERTEILUNG

Im zweiten Teil des Interviews in der kommenden Ausgabe des Florida Sun Magazines erläutert die Rechtsanwältin Fragen rund um die Visa-Erteilung für deutsche Mitarbeiter der US-Niederlassung

sche Mutterfirma geschützt werden kann. Ich weise meine Mandanten aber immer darauf hin, dass die Firmengründung selbst sorgfältig geplant werden muss. Häufig erlebe ich, dass die erforderlichen Gründungsdokumente nicht vollständig sind, Gesellschafter keine Statuten (»bylaws«) aufgesetzt haben und zudem keine Gesellschaftsverträge ausgearbeitet wurden. I

Klingt sehr kompliziert!

Ist es nicht, wenn die Gründer professionelle Hilfe zu Rate ziehen. Sie müssen sich allerdings auch darüber im Klaren sein, dass es mit der Gründung allein nicht getan ist. Sobald diese vollzogen ist, kommen legale Verpflichtungen auf die neue Firma zu.

Welche zum Beispiel?

Teils wird vergessen, die Jahresabschlüsse (»annual reports«) einzureichen, was zunächst eine Strafe nach sich zieht und dann sogar zu einer administrativen Auflösung des Unternehmens führen kann. Je nachdem, in welchem Geschäftsbereich die neue Firma sich bewegt, werden möglicherweise zusätzliche Lizenzen und Versicherungen benötigt. Ein Haftungsrisiko besteht ja für deutsche Firmen ohnehin von dem Moment an, in dem sie Produkte in den USA vertreiben.

Wir kennen die Berichte von astronomischen Schadensersatzansprüchen in den USA ...

... und genau deshalb ist es wichtig, von Anfang an zumindest eine allgemeine Haftpflichtversicherung (»general liability insurance«) und eine Produkthaftpflichtversicherung (»product liability insurance«) abzuschließen.

Unternehmensmitarbeiter sind in den Vereinigten Staaten erfahrungsgemäß auch recht klagefreudig.

Richtig. Deshalb ist es ratsam, dass jede Niederlassung von Anfang an detaillierte Arbeitsverträge mit den neuen Angestellten aufsetzt, aber auch klare schriftliche und verbindliche Vereinbarungen mit freien Mitarbeitern oder Subunternehmern trifft. Vor allem auch, um klar festzulegen, wer welche Steuerpflicht trägt.

Apropos: Welche typischen Fehler machen Niederlassung deutscher Firmen in puncto Steuern?

Etwa, dass sich Firmen nicht in jedem Bundesstaat, in dem sie Geschäfte betreiben, pflichtgemäß registrieren und in der Folge dort auch keine Steuererklärung abgeben.

Ist das wirklich nötig?

Ja. In jedem Bundesstaat, in dem eine ausländische Firma Geschäfte betreibt, muss sie sich unter bestimmten Voraussetzungen als »foreign company« beim dortigen Secretary of State registrieren. Wenn eine deutsche Firma eine Niederlassung in Florida gründet, jedoch auch zum Beispiel in New Jersey aktiv ist und dort ebenfalls ein Büro mit Mitarbeitern oder einen Showroom unterhält, muss sie auch dort registriert werden. Auch eine gesonderte Steuererklärung ist dort einzureichen.

Sehr bürokratisch!

Aber leider unumgänglich! Ich rate unbedingt dazu, die Registrierung gleich zu Beginn der Geschäftstätigkeit vorzunehmen – die Behörden sind bei ausländischen Firmennamen gerne mal besonders gründlich und überprüfen die Rechtmäßigkeit. Es drohen hohe Strafen für die Nichteinreichung der Steuererklärung und der zusätzlichen Steuerformulare wie zum Beispiel des Formulars 5472. Des Weiteren muss ein Gewerbesteuerbeleg (»business tax receipt«) für den jeweiligen Landkreis und gegebenenfalls auch für die Stadt beantragt werden – im Falle eines Firmensitzes in Downtown Miami wären das »business tax receipts« für das Miami-Dade County wie auch für die City of Miami.

Spätestens davon werden viele Unternehmer doch abgeschreckt!

(Lacht.) Keine Sorge, mit fundierter rechtlicher Beratung lässt sich das alles bewältigen und die neue Firma auf ein solides Fundament stellen. Viele Unternehmer wollen zu Beginn ihres Markteinstiegs in den USA aber Geld sparen oder lassen sich von ihrem deutschen Rechtsanwalt beraten, der jedoch meist nicht mit den Gesetzen in den USA vertraut ist. Wir werden leider immer wieder mit Fehlern konfrontiert, die durch das Hinzuziehen eines kompetenten Anwalts vor Ort hätten vermieden werden können.

Frau Leone, wir danken Ihnen für das Gespräch!