

»Viel Geduld mitbringen«



Rechtsanwältin Susanne Leone im Interview mit dem Florida Sun Magazine

Florida Sun Magazine: Frau Leone, braucht man als deutsches Unternehmen bei der Gründung einer Niederlassung von Anfang an Visa für die Mitarbeiter aus Deutschland?

Susanne Leone: Im Prinzip ja. Viele deutsche Unternehmen senden in der ersten Phase ihres Markteinstiegs aber Mitarbeiter über das Visa-Waiver-Programm in die USA.

Und das ist nicht ausreichend?

Das Visa-Waiver-Programm ist nur für sehr spezielle Geschäftsbesuche oder zum Beispiel für die Tätigkeit als Supervisor im Rahmen eines bestimmten Projekts vorgesehen. Es sollte daher vorher unbedingt geprüft werden, ob es im konkreten Fall zur Anwendung kommen kann.

Was ist besser?

Bei geplanter mehrfacher Einreise oder einem längeren Aufenthalt sollte unbedingt

In der letzten Ausgabe des Florida Sun Magazine beschrieb die Rechtsanwältin **Susanne Leone** von der Kanzlei Leone Zhgun, P.A. (leonezhgun.com) in Miami die Fallstricke, denen sich deutsche Unternehmen bei der Gründung einer hiesigen Niederlassung ausgesetzt sehen. Im zweiten Teil des Interviews beantwortet die Juristin Fragen rund um die Visumserteilung für deutsche Mitarbeiter der US-Niederlassung.

VON DIRK RHEKER

ein B-1-Visum in Betracht gezogen werden. Es erlaubt Aufenthalte von bis zu 180 Tagen, um Handels- oder Berufsinteressen im Ausland zu fördern, schließt aber eine Arbeitsaufnahme oder Bezahlung in den USA aus. Typische Einreisegründe mit B-1-Status sind zum Beispiel Meetings, Konferenzen oder Messebesuche.

Bitte etwas konkreter!

Firmen, die zum Beispiel Maschinen oder Produktionsanlagen verkaufen, können unter bestimmten Voraussetzungen ihre Monteure und Techniker zur Erfüllung von Serviceaufträgen mit einem B-1-Visum in die USA reisen lassen. Für sogenannte »commercial workers« oder »industrial workers« hat das US-Außenministerium einige Bedingungen geschaffen, die hochqualifizierten Handwerkern einen Montageeinsatz in den USA ermöglichen. Spezialisierte Monteure und Servicetechniker können daher im Rahmen von Maschinen- oder Anlagelieferungen für die Erbringung von Serviceleistungen temporär hier tätig werden.

Auf Dauer aber keine Lösung, wenn man eine Niederlassung gründen will.

Natürlich nicht. Wenn die deutsche Firma eine Tochtergesellschaft in den USA gründet, müssen unbedingt Arbeitsvisa für die deutschen Mitarbeiter beantragt werden wie zum Beispiel ein E-1- oder E-2-Visum. Das E-1-Visum, auch als »Treaty Trader Visa« oder Handelsvisum bezeichnet, erlaubt Schlüsselpersonen in Unternehmen wie beispielsweise Managern den Aufent-

halt in den Vereinigten Staaten, um hier mit Waren, technischen Produkten oder Dienstleistungen Handel zu betreiben. Da die Beantragung mit einem geringeren zeitlichen und finanziellen Aufwand verbunden ist als beispielsweise beim L-Visum, stellt das E-1-Visum eine prüfungswürdige Alternative dar.

Wodurch unterscheidet es sich vom E-2-Visum?

Das Investorenvisum E-2 steht Menschen zur Verfügung, die in die USA einreisen wollen, um ein Geschäft oder Unternehmen zu leiten, aufzubauen oder zu entwickeln, in das sie umfangreiches Kapital investiert haben oder bei dem sie im Begriff sind, eine Investition zu tätigen. Beantragen können es sowohl Einzelpersonen als auch E-2-registrierte Firmen für ihre Mitarbeiter.

Verläuft die Beantragung problemlos?

Nun ja, etwas Zeit und Geduld sollte man schon mitzubringen. Oft müssen für E-2-Visa zum Beispiel zahlreiche mehrere Jahre zurückreichende Dokumente zusammengetragen werden, die tiefe Einblicke in das Leben des Investors oder die Entwicklung der Firma geben. [Lacht.] Und es wird Sie wahrscheinlich nicht wundern, wenn ich jedem Unternehmen dazu rate, im Rahmen dieses Prozesses auf die Expertise eines erfahrenen Anwalts hier vor Ort zu setzen, der oder die mit den Gesetzen in den USA bestens vertraut ist.

Frau Leone, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch!