

Deutsche Firmen in den USA: Übersicht der wichtigsten, rechtlichen Erwägungen

Soft Landing

V. Susanne Cook, Esquire

- Dies sind komplexe Themen und deshalb ist es nur möglich, eine Übersicht zu vermitteln.
- **Dieser Vortrag enthält Erläuterungen zu den folgenden Themen:**
 1. Die besondere Position der deutschen Firmen in den USA
 2. Geschäftsabwicklungen in den USA: Welche Strategie passt zu der Firma und den Gegebenheiten?
 - M&A-Transaktionen
 - Firmengründungen und Joint Ventures
 - Exporte in die USA (mit oder ohne Hilfe von Geschäftspartnern und Händlern)
 3. Dabei muss man die geschäftlichen Aspekte und Ziele (was wollen Sie erreichen?), die rechtlichen und steuerrechtlichen Einflüsse, sowie die Geschäfts- und Landeskultur beachten.

- Der Marshall Plan (1947)
- Die USA wurden von deutschen Einwanderern geprägt:
 - 15.2 % (49 Million) sind deutscher Abstammung (U.S. Zensus 2010)
 - im 19. Jahrhundert die größte Einwanderergruppe
- Wichtigster Handelspartner von Deutschland, Österreich und der Schweiz ausserhalb von Europa:
 - U.S. Exporte 2012 nach Deutschland: USD 48.7 Mrd.
 - U.S. Importe 2012 aus Deutschland: USD 108.5 Mrd.
- Deutsch-amerikanische Direktinvestitionen:
 - in Deutschland: USD 106 Mrd. im Jahr 2011 (USD 105 im Vorjahr)
 - in den USA: USD 215 Mrd. im Jahr 2011 (USD 212 im Vorjahr)
 - Deutschland ist der viertgrösste Investor (nach GB, Japan und den Niederlanden)
- The EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership Economic Partnership

- M&A-Transaktionen: Kauf einer bestehenden Firma als Einstieg in den U.S. Markt oder als Erweiterung von bestehenden Geschäftsaktivitäten
- Aufbau einer Firma: Firmengründung als Alleingang oder als ein Joint Venture
- Export in die USA: Direkter Verkauf an den Endkunden oder mit Unterstützung von Geschäftspartnern und Händlern
- Andere Strategien: Lizenzvergabe, lokaler Verkauf an Firmen mit guten Verbindungen in den USA

- Führungspersonal und Qualität der Partner
- Kulturelle Unterschiede: Deutsches oder amerikanisches Führungspersonal und Berater
- Die Kulturen sind ähnlich, aber doch sehr unterschiedlich auf klar ersichtlichen, und auf verdeckten, Ebenen
- Standort: es ist ein großes Land, mit erheblicher regionaler Vielfalt

- Unterschiede zwischen “Civil Law“ und dem U.S. “Common Law“
 - Common Law: führt zu längeren Verträgen, da die genauen Vertragsverbindungen von den Parteien klar und ausführlich definiert werden müssen
 - Bei internationalen Verträgen mit Vertragspartnern von unterschiedlichen Rechtssystemen können daher detaillierte Verträge helfen, Mißverständnisse zu vermeiden oder zu reduzieren
- Welche Partei trägt die anfallenden Kosten eines Rechtsstreites:
 - In den USA, wenn nicht vertraglich oder durch spezifische besondere Gesetze (bzw. Regelungen) vorgeschrieben, trägt jede Partei die eigenen Kosten
 - Der Verlierer muß nicht das Risiko in Kauf nehmen, die Kosten der Gegenpartei zu übernehmen: somit nimmt die Anzahl der Prozesse zu
 - Das System möchte jedem die Möglichkeit geben, Streitigkeiten vor Gericht auszukämpfen

- Letter of Intent (“LOI”): es ist wichtig festzulegen, ob, oder wie weit, der LOI bindend ist und ob gleichzeitig Verhandlungen mit weiteren Interessenten geführt werden dürfen (no shop - no talk)
- Due Diligence
 - Risikothemen: z.B. Umweltprobleme, Übertragung der Arbeitnehmer an den Käufer und Bewertung der arbeitsrechtlichen Altlasten, Lagerbewertung, Rechtsstreite, “Undisclosed Liabilities”
- Aktienkauf oder Assetkauf
 - Rechtliche Aspekte: Altlasten
 - Steuerrechtliche Aspekte (e.g. Verlustvorträge und Anschaffungskosten)
- Firmenphilosophie (Company Culture)
 - DaimlerChrysler - Kulturkampf

- Kaufverträge werden von detaillierten Standardverträgen entwickelt, die dann den Gegebenheiten angepasst werden
- Ziel ist es, vertraglich klar festzulegen, was gekauft wird, in welchem Zustand, wer für welche bekannten und unbekanntem Risiken verantwortlich ist (vor, oder nach dem Kauf entstanden oder entdeckt) und die Frist in der man Ansprüche geltend machen kann
- Die Anhänge zum Vertrag sind so wichtig wie der Vertrag selber, da hier genau beschrieben wird, was gekauft wird, in welchem Zustand und welche Risiken übertragen werden und welche der Verkäufer weiter auch nach dem Closing trägt
- Oft umstritten oder stark verhandelt sind folgende (rechtliche) Punkte:
 - Haftungsgrenzen für Ansprüche, die zur Zeit des Closing unbekannt sind oder die bekannt sind, aber wo die Höhe der Ansprüche noch nicht feststeht
 - Fristen in der Ansprüche geltend gemacht werden können
 - Zuweisung der Verantwortung für bekannte Ansprüche
Dritter
 - Zuweisung der Verantwortung für unbekannte Ansprüche
Dritter
 - Verhandlung der Anhänge
- Umstrittene Punkte nach dem Closing sind oft dieselben

Man muß die, oder den richtigen Partner haben

Neben den geschäftlichen Zielsetzungen, sind folgende rechtlichen Punkte besonders wichtig:

Fast alle Details müssen vertraglich geregelt werden:

- Wie werden Entscheidungen getroffen und ob einfache Mehrheitsbeschlüsse oder andere Regeln (z.B. Vetorechte) gelten
- Welche Geschäftsaktivitäten dürfen nur durch die Joint Venture verfolgt werden und welche Geschäftsaktivitäten dürfen im Alleingang von einem Partner alleine verfolgt werden?
- Wie und wann kann ein Partner seine Anteile veräußern
- Welches Kapital, Assets oder Dienstleistungen in die Joint Venture eingebracht werden
- Sind weitere Kapitaleinlagen vorgesehen
- Ob Ausschüttungen in den Anfangsjahren vorgesehen sind und Ausschüttungen kalkuliert werden
- Welche Mechanismen gibt es, um eine Pattsituation zu lösen und wenn nicht lösbar, wie können die Partner die Joint Venture verkaufen oder auflösen

Rechtsformen

- U.S. Kapitalgesellschaft:
 - U.S. Corporation: - bekannte Form, einfache Formalitäten, Haftungsbegrenzung
 - Dividendenausschüttungen: Klassische Doppelbesteuerung von der U.S. Kapitalgesellschaft (inklusive Quellensteuer). Prozentsätze werden nach dem jeweiligen DBA festgesetzt)
 - Interest-Stripping-Rules (Zinsabschlagssteuer): Kredite zwischen der Mutter und der U.S. Kapitalgesellschaft
- U.S. Niederlassung:
 - Branch Operation: relativ selten, direkte Haftung der Muttergesellschaft in den USA
 - Zweigstellenertragssteuer (Branch Profits Tax): äusserst kompliziert

Rechtsformen

- Kommanditgesellschaft:
 - Limited Partnership: besitzt einen Komplementär (General Partner) und einen, oder mehrere, Kommanditisten (Limited Partner): Haftungsbegrenzung besteht für alle Kommanditisten und der Komplementär ist fast immer eine Kapitalgesellschaft
 - Limited Liability Company (Kommanditgesellschaft ohne Komplimentär): Kann wie eine Personengesellschaft, oder wie eine Kapitalgesellschaft gestaltet werden
 - Anteile werden von einem oder mehreren Personen oder Firmen (Member(s)) gehalten
 - Haftungsbegrenzung besteht für jeden Member
 - Einkommenssteuer fallen nicht für die Limited Partnership oder die LLC an (nicht auf Gesellschaftsebene), sondern nur für den Komplimentär, die Kommanditisten und die Members an (Flow-Through Treatment)
 - Bei Privatpersonen, keine deutsche Steuer, aber Progressionsvorbehalt
- Andere Rechtsformen (z.B. S-Corp)

- Firma ist steuerpflichtig wo sie sitzt, nicht wo sie eingetragen ist: aber Steuerberichte fallen am Ort der Eintragung (franchise taxes), Sitz und Geschäftstätigkeit an
- Vorteil von Delaware: Fremdkapital, Börse, Court of Chancery
- Delaware Holding Company: Landessteuerplanung

- Handelsvertreter – Sales Representative: U.S. Landesgesetze können nicht immer ausgeschlossen werden
- Vertriebshändler – Distributor : U.S. Landesgesetze können nicht immer ausgeschlossen werden
- Direkter Verkauf an U.S. Kunden
- Zollformalitäten
- Internationaler Versand: INCOTERMS 2010
- Urheberrechte: Schutzmarken, Patente etc. müssen in den USA geschützt sein
- Produkthaftung der USA

Ein Hersteller von Produkten wird in den Vereinigten Staaten für Körperverletzungen hauptsächlich aufgrund der folgenden Theorien belangt:

1. (Verschuldensunabhängige = strict) Produkthaftung: Gemäß Restatement 2(d) of Torts §402A muß ein Produkt alle Charakteristiken besitzen, damit es für den beabsichtigten Zweck sicher ist
 - “Unzulässig sicher” wegen dem Design, fehlende oder unzulängliche Warnschilder oder der Herstellung
 - Eine U.S. Tochtergesellschaft bietet oft keinen Schutz
 - **Kein auf Schuld basierendes System**
 2. Fahrlässigkeit: Das Versäumnis, die angemessene Sorgfalt auszuüben, welche von der Jury erwogen und nach Grad der Schuld aufgeteilt wird
 3. Betrifft hauptsächlich den Hersteller, aber auch andere, die bei der Entwicklung und dem Vertrieb des Produktes involviert waren
- Schutz durch Versicherung und Warnschilder:
 - Man kann Haftung auch nicht durch erhöhte Sicherheitsmaßnahmen ausschließen und es ist deshalb WICHTIG ausreichende Versicherungsabdeckung für die Verteidigung und etwaige Haftungsansprüche
 - Warnschilder und andere Anweisungen

Nur für besondere Situationen

- Visa Waiver Program: 90 Tage
- B-1 Visitor Visa (bis zu 90 Tagen; kann verlängert werden)
- H-1B Professionals Visa: Erhältlich ohne Bezug auf die Eigentumsverhältnisse der Firma oder die Nationalität des Antragstellers, aber jährliche Antragsbegrenzungsquoten
 - Die Vergütung muss von einem U.S. Arbeitgeber bezahlt werden.
- L-1 Intercompany Transferree Visa: eine ausgezeichnete Wahl, wenn die vielen Voraussetzungen erfüllt werden können
- E-1 und E-2: Treaty Trader und Treaty Investor Visas: Deutschland, Österreich und die Schweiz haben Investor Treaties mit den USA

- Personal: "At Will" Anstellungsbasis ohne schriftliche Anstellungsverträge: aber . . . viele Ausnahmen
 - Diskriminierung (Alter, Abstammung, Geschlechtsspezifisch)
 - Schriftliche Geheimhaltungsverträge und bindende firmenweite Richtlinien
- Führungspersonal: Es ist typisch, einen schriftlichen Vertrag mit Kündigungsgründen einzugehen: Dadurch wird das "At Will" Arbeitsverhältnis aufgelöst
 - Vergütung: Fixum und Leistungs-basierte Vergütung
 - Stock Options oder andere Bonussytheme
- Besonderes Thema: Krankenversicherung bei Firmengründungen
- Arbeitnehmerklagen
 - weniger als erwartet, wenn man die U.S. Rechtsbasis und unterschiedliche Einstellung berücksichtigt

- Strategische Marktplanung für die Vereinigten Staaten
- Wahl der Gesellschaftsstruktur und Anmeldung und Dokumentierung der Firmengründung
- Unterstützung in der Anlaufphase: Konteneröffnung, Mietverträge, Anstellungsverträge etc.
- Überbrückungshilfe bei rechtlichen und kulturellen Unterschieden: Zwischen Deutschland und den USA liegt ein grosser Ozean: Planung

V. Susanne Cook, Esquire

Cohen & Grigsby, P.C.
625 Liberty Avenue
Pittsburgh, PA 15222

412.297.4741

scook@cohenlaw.com

www.cohenlaw.com

(Informationen in der englischen, sowie in der deutschen Sprache)