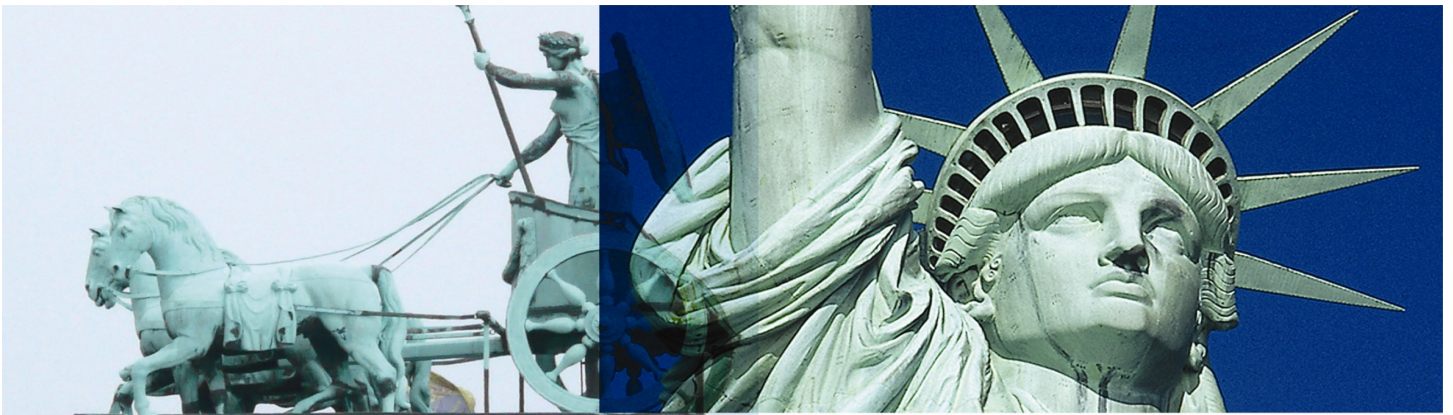




German American
Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische
Handelskammern

Firmengründung in den USA



Ihre Unternehmensgründung in den USA

Selbst für erfahrene Unternehmer stellt eine Unternehmensgründung in den USA eine Herausforderung dar, welche mit zahlreichen ökonomischen, rechtlichen sowie steuerlichen Fragen verbunden ist. Der Schritt ins Ausland eröffnet einem Unternehmen jedoch viele Chancen und Möglichkeiten.

Eigene Vertriebsstrukturen in den USA bieten erfahrungsgemäß eine höhere Gewähr für die Etablierung am wettbewerbsintensiven US-Markt, als die Exporttätigkeit mittels eines unabhängigen Importeurs oder Handelsvertreters. Ein Sitz in den USA signalisiert dortigen Kunden und Geschäftspartnern die Beständigkeit sowie Ernsthaftigkeit der unternehmerischen Tätigkeit, wodurch die Vertrauensbasis gestärkt und das Image der Produkte bzw. Dienstleistungen verbessert wird.



Damit ein Unternehmen in den USA zum Erfolg wird, bedarf es jedoch gründlicher Überlegungen und einer guten Vorbereitung. Einer der häufigsten Gründe für das Scheitern einer Unternehmensgründung ist nämlich nicht die Geschäftsidee selbst, sondern der Mangel an Informationen und sorgfältiger Planung.

Aus diesem Grund stellt Ihnen die Rechtsabteilung der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in New York (AHK USA – New York) mit dieser Broschüre wesentliche Informationen zu dem Thema Unternehmensgründung in den USA zur Verfügung. Ziel ist es, Ihnen einen ersten Einblick in die rechtlichen Erfordernisse und Gestaltungsmöglichkeiten einer unternehmerischen Tätigkeit in den USA zu vermitteln, wobei der Schwerpunkt auf die Gründung einer *Corporation* gelegt wird, da diese nach wie vor die beliebteste US-Gesellschaftsform unter ausländischen Investoren darstellt.

Für weitergehende Fragen stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung!

Kontakt

Susanne Gellert, LL.M.

Rechtsanwältin | Attorney at Law
Head of Legal Department

German American Chamber of Commerce, Inc.

75 Broad Street, Floor 21 | New York, NY 10004

Phone: (212) 974-8846 | Fax: (212) 974-8867

E-Mail: legalservices@gaccny.com

URL: www.gaccny.com | www.ahk-usa.com | www.ahk.de



Die rechtlichen Rahmenbedingungen einer US-Firmengründung

In den Vereinigten Staaten gibt es, anders als in Deutschland, kein bundesweit einheitliches Gesellschaftsrecht. Vielmehr obliegt die Gesetzgebungskompetenz auf diesem Rechtsgebiet bei den 50 einzelnen Bundesstaaten (*State Law*); nur vereinzelt finden bundesrechtliche Regelungen Anwendung (*Federal Law*). Obwohl es einige Bestrebungen gibt, die unterschiedlichen Rechtslagen durch Modellgesetze mit Vorbildfunktion zu vereinheitlichen und den Bedürfnissen der Unternehmenspraxis anzupassen, bestehen von Bundesstaat zu Bundesstaat oft erhebliche Unterschiede und Besonderheiten, die bei der Gründung eines US-Unternehmens zu berücksichtigen sind.

Insbesondere der Bundesstaat Delaware an der Ostküste der Vereinigten Staaten zeichnet sich durch ein sehr fortschrittliches und liberales Gesellschaftsrecht aus und verfügt mit dem *Delaware Court of Chancery* zudem über ein sehr effizientes, jahrhundertealtes Handelsgericht. Da sich lediglich der Rechtssitz im Bundesstaat Delaware befinden muss, der tatsächliche Standort des Unternehmens aber auch in jeden anderen US-Bundesstaat verlegt werden kann, ist Delaware als Gründungsstaat besonders attraktiv, was sich auch bei einem Blick auf die Anzahl der dort registrierten Unternehmen widerspiegelt: Laut der offiziellen Internetpräsenz des Bundesstaates sind mehr als 850.000 – inländische als auch ausländische – Unternehmen in Delaware registriert. Über die Hälfte aller börsennotierten US-Unternehmen und 63% der 500 umsatzstärksten Unternehmen der Welt (laut Fortune Global 500) haben ihren Rechtssitz in Delaware, darunter auch namhafte Weltkonzerne wie The Coca-Cola Company, Google, Inc. und The Walt Disney Company.

Die Wahl der geeigneten Rechtsform

Eine der wichtigsten Entscheidungen, die Unternehmer treffen müssen, wenn sie eine Repräsentanz in den USA aufbauen wollen, ist die Wahl der Gesellschaftsform, in der das Unternehmen im Ausland betrieben werden soll. Dabei sind zahlreiche Aspekte wie beispielsweise Gründungsaufwand, Haftung, Besteuerung, Kapitalausstattung und die Möglichkeit der Einflussnahme auf die Geschäftsführung in den USA zu berücksichtigen.

Um das Haftungsrisiko der deutschen Muttergesellschaft zu minimieren, bietet sich die Gründung einer Tochtergesellschaft (*Subsidiary*) an. Diese ist sowohl aus betriebswirtschaftlicher als auch aus rechtlicher Sicht ein eigenständiges Unternehmen. Für die Gründung einer US-Tochtergesellschaft kann unter verschiedenen Gesellschaftsformen gewählt werden und obwohl im Einzelnen einige Unterschiede bestehen, gleichen die US-amerikanischen Rechtsformen in ihren wesentlichen Strukturen denen in Deutschland.

Die US-amerikanischen (*General, Limited* oder *Limited Liability*) *Partnerships* sind vergleichbar mit den deutschen Personengesellschaften (OHG bzw. KG) und die *Limited Liability Company* kommt der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) am nächsten. Besonders häufig entscheiden sich deutsche und ausländische Unternehmer für die Gründung einer *Corporation*, die US-amerikanische Form der Kapitalgesellschaft, die in vielen Punkten einer deutschen Aktiengesellschaft entspricht.

Die Corporation

Zu den Vorteilen einer *Corporation* gehört, dass sie in jedem US-Bundesstaat relativ schnell und mit begrenztem Verwaltungsaufwand gegründet werden kann, eine zentralisierte Geschäftsführung ermöglicht, weitreichende Haftungsbeschränkungen bietet und selten steuerliche Nachteile mit sich bringt. Außerdem ist der Bestand der *Corporation* von der Lebensdauer der Gesellschafter unabhängig, weil ihre Gesellschaftsanteile mit dem Tod auf die Erben übergehen. Schließlich existieren keine gesetzlichen Mindestkapitalisierungsvorschriften, so dass sich die Kapitalisierung ausschließlich am Bedarf der Gesellschaft orientiert.



Arten der Corporation

Die Corporation kennt drei Formen:

1. Die Close(ly Held) Corporation zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass ihre Aktien nicht öffentlich gehandelt werden, die Anzahl der Gesellschafter begrenzt ist und die Übertragbarkeit der Anteile teilweise Beschränkungen unterliegt. So kommt eine Veräußerung der Aktien an Dritte erst dann in Betracht, wenn sie zuvor den übrigen Gesellschaftern zum Kauf angeboten worden sind. Diese Form der *Corporation* wird vor allem von relativ kleinen Unternehmen gewählt, welche sich häufig in Familienbesitz befinden.
2. Open Corporation: Diese Gestaltung wird empfohlen, da die Aktien ohne Beschränkung weiterverkauft werden können (ohne Börsengenehmigung allerdings nicht an mehr als 35 Investoren innerhalb der USA), und die Möglichkeit einer Aktienstruktur für den Verkauf von Stimmrechts- und Vorzugsaktien bestehen. Des Weiteren ist der Besitz einer *Open Corporation* die Voraussetzung für einen eventuellen Einstieg in den Börsenmarkt.
3. Public(ly held) Corporation: Diese Gestaltung eignet sich nur für sehr große Kapitalisierungen. Die Aktien werden über einen Makler an Börsen wie der New York Stock Exchange, der American Stock Exchange und der NASDAQ oder über Regionalbörsen an die Öffentlichkeit verkauft. Möglich ist auch der Direktverkauf von der *Corporation* an die Öffentlichkeit (sog. *Private Placement*). Um als *Public Corporation* eingestuft zu werden, bedarf es einer offiziellen Börsenerlaubnis, welche der *Open Corporation* auf Antrag von der *Securities & Exchange* (SEC) erteilt wird.

Der Gründungsprozess

Zur Gründung einer *Corporation* genügt es, wenn Sie im Gründungsstaat einen Zustellungsbevollmächtigten (sog. *Registered Agent*) bestellen. Wenn die Geschäftstätigkeit der *Corporation* in einem anderen Bundesstaat als dem Gründungsstaat erfolgen soll, so gilt sie dort

als sog. *Foreign Corporation* und muss sich zunächst beim *Secretary of State* des jeweiligen Bundesstaates registrieren, um die Berechtigung zur Geschäftsausübung (*Qualification to do Business*) zu erhalten.

Zu den Formalitäten des Gründungsprozesses gehören die Einreichung der Statuten (*Certificate of Incorporation*) beim *Secretary of State* des jeweiligen Gründungsstaates. Die Anforderungen an Form und Inhalt des Gründungsvertrages variieren von Bundesstaat zu Bundesstaat. In der Regel muss der Vertrag aber Angaben zum Unternehmenszweck der Gesellschaft, Namen und Adressen der Gründer sowie der Mitglieder des *Board of Directors* beinhalten.

Die Anmeldung beim *Secretary of State* ist nicht mit dem deutschen Handelsregistereintrag zu vergleichen. In den USA existiert kein dem deutschen Handelsregister vergleichbares Publizitätsorgan, dem eine solch umfassende Beweis-, Kontroll- und Schutzfunktion zukommt. Um nachweisen zu können, dass die *Corporation* tatsächlich und rechtmäßig besteht, erteilt das *Secretary of State* auf Verlangen ein sog. *Certificate of Good Standing*.

Organisation

Board of Directors: Die Aktionäre bestellen das Board, die oberste Führungsebene der *Corporation*. Es muss mindestens ein *Director* bestellt werden. Es gibt keine gesetzliche Regelung die vorschreibt, dass ein *Director* US-Staatsbürger sein muss und die Zusammenkünfte der *Directors* können sowohl in den USA als auch im Ausland stattfinden. Das *Board of Directors* ist jedoch nicht mit dem Vorstand einer deutschen AG oder der Geschäftsführung einer deutschen GmbH gleichzusetzen. Das *Board of Directors* trifft insbesondere geschäftspolitische Entscheidungen, übt Kontrollfunktion aus und bestellt die *Executive Officers*.

Executive Officers: Die *Officers* werden vom *Board* bestellt. Diese bestehen normalerweise aus einem *President*, einem *Treasurer* (Schatzmeister) und einem *Secretary* (Schriftführer). Der *Secretary* ist zur Gegenzeichnung wichtiger Dokumente und der *Treasurer* zur Abwicklung der finanziellen Angelegenheiten verantwortlich. Auch *Officers* müssen nicht US-Staatsbürger sein oder in den USA leben.



Die *Officers* können jederzeit wieder vom *Board* abberufen werden. Dem *Board* ist somit die Aufsicht über das Unternehmen und das Treffen grundsätzlicher Entscheidungen übertragen, während die *Officers* die laufenden Geschäfte führen. Die eigentliche Unternehmensführung obliegt den *Executive Officers*. Sie leiten das Tagesgeschäft und sind die gesetzlichen Vertreter der *Corporation*. Eine strikte Trennung zwischen den beiden Organen gibt es nicht, so dass die *Officers* durchaus auch Mitglied des *Board of Directors* sein können; beispielsweise übernimmt der *President* häufig zugleich die Rolle des *Chairman* (Vorsitzender) des *Board of Directors*.

Shareholder Meeting: Das *Shareholder Meeting* hat grundlegende Aufsichtsfunktionen, insbesondere die Wahl und Abwahl der *Directors*, die Abstimmung über Änderungen der *By-Laws* sowie über grundlegende Änderungen der Gesellschaftsstruktur (*Mergers*, Verkauf großer Teile

der Vermögenswerte oder Auflösung). Gewisse Geschäfte der *Directors* und der *Officers*, die Risiken von Interessenkonflikten beinhalten, sind zudem anfechtbar, wenn sie dem *Shareholder Meeting* nicht zur Zustimmung vorgelegt wurden.

Haftung

Ein Vorteil der *Corporation* ist die auf das Gesellschaftsvermögen beschränkte Haftung, so dass die Gesellschafter nur bis zur Höhe ihrer Kapitaleinlage in Anspruch genommen werden können. Es bestehen keine gesetzlichen Mindestkapitalisierungsvorschriften; die Kapitalisierung richtet sich nach dem Bedarf der Gesellschaft. Auch die deutsche Muttergesellschaft haftet in der Regel nicht für die Verbindlichkeiten der US-amerikanischen Tochtergesellschaft.

In Ausnahmefällen und unter bestimmten Voraussetzungen, die sich von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheiden, kann es allerdings zu einer Durchgriffshaftung (*Piercing of the Corporate Veil*) kommen, wenn mehrere der folgenden Faktoren vorliegen: betrügerische Handlungen, Missbrauch der Gesellschaftsform, absichtliche Unterkapitalisierung, Nichteinhalten der gesellschaftsrechtlichen Formalitäten.

Als Schutzmaßnahmen kommen der Abschluss einer Versicherung und vertragliche Haftungsbeschränkungen in Betracht, bei deren Formulierung nicht auf anwaltliche Beratung verzichtet werden sollte.

Steuerliche Aspekte

Steuerlich unterscheidet man zwischen der sog. *C-Corporation* und der *S-Corporation*. Die *C-Corporation* unterliegt einer doppelten Besteuerung: Neben der Körperschaftssteuer (*Corporate Income Tax*), die sowohl auf bundes- als auch auf einzelstaatlicher Ebene erhoben wird, sind die Dividenden der Gesellschafter der Einkommenssteuer unterworfen.

Im Fall der *S-Corporation* werden die Gewinne nicht auf der Gesellschaftsebene versteuert, sondern direkt als Einkommen der Gesellschafter, so dass die *S-Corporation* aus steuerlicher Sicht vorteilhafter ist als die *C-Corporation*. Um als *S-Corporation* behandelt zu werden, müssen die Gesellschafter natürliche Personen mit US-amerikanischer Staatsangehörigkeit oder einer Daueraufenthaltsgenehmigung („*Green Card*“) sein.

Rechtlicher Hinweis

Bei der Erstellung dieser Broschüre wurde großer Wert auf Nützlichkeit, Sorgfalt und Verständlichkeit gelegt. Trotzdem können Fehler und Ungenauigkeiten nicht vollständig ausgeschlossen werden. Die Deutsch-Amerikanische Handelskammer (German American Chamber of Commerce, Inc.) in New York kann daher keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Informationen übernehmen. Die Broschüre wird vielmehr als allgemeine Auskunft bereitgestellt und dient nicht als Ersatz für eine spezifische anwaltliche Beratung.

