

GATA – German American Trade Association

Deutsche Unternehmen in den USA: Erprobte Wege, um Geld zu verlieren



Foto: Fotolia

USA – der zweitgrößte Markt der Welt

Teilen



Facebook



Plattform X



WhatsApp



E-Mail

Die GATA – German American Trade Association informiert auch ab April 2025 wieder im Rahmen ihrer Management Meetings.

KÖLN MÜNCHEN ... BERLIN ZÜRICH

Die USA sind für Deutschland der wichtigste außereuropäische Wirtschaftspartner. Der amerikanische Markt ist der größte Binnenmarkt der Welt. Die Wirtschaft floriert. Es gibt extensive Förderung für Werksansiedlungen. Die Gewinnmargen sind weltweit auf höchstem Niveau. Dies sind alles Voraussetzungen, die für deutsche Unternehmen ein hervorragendes Investitionsklima bieten – und doch gibt es immer wieder vermeidbare Fallstricke, die deutsche Unternehmen teuer zu stehen kommen. Dieser Auszug greift einige Gefahrenfelder heraus, die es zu vermeiden gilt und in denen Hans-Michael Kraus und sein Team Sie und Ihr Business beraten kann:

Unvorteilhafte Gesellschaftsstruktur – das kostet Geld

Gesellschaften können in den USA schnell und unbürokratisch gegründet werden. Viele deutsche Unternehmen, die in den USA eine Tochtergesellschaft zum Verkauf und Service ihrer Produkte einrichten möchten, machen sich zunächst über mögliche Gesellschaftsformen im Internet schlau und gründen dann eine Corporation oder LLC (Limited Liability Company) mit Hilfe eines amerikanischen Anwalts. Dabei wird jedoch übersehen, dass derartige Gesellschaftsstrukturen zwar aus U.S.-Sicht völlig in Ordnung sind, in Deutschland jedoch zu einer Nachbesteuerung bei Ausschüttungen führen. Dies lässt sich durch Personengesellschaftsstrukturen mit beschränkter Haftung vermeiden. Für diese ist im Deutsch-Amerikanischen Doppelbesteuerungsabkommen („DBA“) nämlich vorgesehen, dass Erträge nur in den USA versteuert werden und in der Bundesrepublik steuerfrei sind. Dies kann zu einer Steuerersparnis von bis zu 25 % führen!

Fazit: Firmengründungen vorab mit einem in transatlantischen Steuerfragen erfahrenen Anwalt besprechen und dann eine optimierte Gesellschaftsstruktur umsetzen.

Betriebsstätten – unerkannte Gefahren

Wer in den USA ein Lager unterhält, z. B. für Ersatzteile, und die Lagerverwaltung bevollmächtigt, direkt für das deutsche Unternehmen Kundenaufträge entgegenzunehmen und dort abzuwickeln, begründet mit dem deutschen Unternehmen in den USA steuerlich eine Betriebsstätte (Art. 5 Deutsch-Amerikanisches Doppelbesteuerungsabkommen – „DBA“). Gleiches gilt, wenn Mitglieder der deutschen Geschäftsführung regelmäßig in die USA reisen und dort direkt Verkäufe mit Kunden abschließen, z. B. bei wiederholten Messebesuchen. Ein weiteres Beispiel ist die Beschäftigung eines „Freelancers“, der ausschließlich für das deutsche Unternehmen tätig wird, eine feste Vergütung erhält und Verkäufe an U.S.-Kunden abwickelt: Es handelt sich dann um einen Scheinselbständigen, dessen Handlungen der deutschen Gesellschaft zugerechnet werden – wiederum mit der Folge einer U.S.-Ertragssteuerpflicht. Ordnungsgelder, Zuschläge und Geldstrafen sind in den USA bei Versäumung von Steuerterminen drastisch, weswegen die Unkenntnis einer Steuerpflicht mit hohen Ausgaben verbunden sein kann.

Hinzu kommt, dass es in den USA ein duales Steuersystem gibt, also nicht nur auf nationaler Ebene („federal law“), sondern auch in jedem einzelnen Staat („state law“), in denen ein Unternehmen tätig ist, Steuererklärungen eingereicht werden müssen. Dies verkompliziert die Problematik einer unerkannten Betriebsstätte um ein Vielfaches.



Hans-Michael Kraus – Foto: SGR/Hans-Michael

Fazit: Bei einer Tätigkeit in den USA ist immer zu prüfen, ob die Gefahr der Begründung einer Betriebsstätte besteht. Im Zweifel sollte eine Tochtergesellschaft gegründet werden, über die alle U.S.-Geschäfte abgewickelt und lokal die notwendigen Steuererklärungen abgegeben werden. Dies hilft, um die deutsche Gesellschaft „abzuschotten“.

Hans-Michael Kraus ist als Rechtsanwalt sowohl in der Bundesrepublik als auch in den USA zugelassen und seit Jahrzehnten als Leiter der internationalen Praxis bei Smith Gambrell & Russell LLP mit der rechtlichen Begleitung deutscher Unternehmen in den USA tätig.

Mangelhaftes Vertragsmanagement – Vorsicht Haftung

In diesem Bereich wird besonders häufig Geld verloren: Man verwendet deutsche Allgemeine Geschäftsbedingungen, die mehr schlecht als recht ins „Denglische“ übersetzt wurden, die dann aber nicht dem amerikanischen Recht entsprechen und im Ernstfall eine empfindliche, zumal vermeidbare Haftung auslösen. Ein anderer Fall ist, dass ein deutscher Unternehmer auf einer Messe einen amerikanischen „Partner“ kennenlernt, dem er dann den Vertrieb seiner Produkte in den USA exklusiv anbietet. Es entwickelt sich sodann schnell eine vermeintlich enge Freundschaft und alles wird per Handschlag – ebenfalls „unter Freunden“ – geregelt. Nachfolgend laufen die gegenseitigen Erwartungen auseinander und die Freundschaft endet häufig mit einem langen Rechtsstreit in den USA, der nicht nur viel Geld kostet

Deutsche Unternehmen in den USA: Erprobte Wege, um Geld zu verlieren
 die „Freundschaft“ endet häufig mit einem langen Rechtsstreit in den USA, der nicht nur viel Geld kostet, sondern auch die Markteinführung des Unternehmens belastet.

Fazit: Bevor man die Geschäftstätigkeit im amerikanischen Markt aufnimmt, muss der Einzelfall geprüft werden und die Geschäftsbeziehung in einem gut ausgewogenen amerikanischen Vertrag festgehalten sein – dies wird in den USA gar erwartet und ist auch im Geschäftsablauf gängige Praxis.

Produkthaftpflicht und Versicherung – Gefahren oft verkannt

Die Gefahr von möglichen Produkthaftpflichtansprüchen in den USA, insbesondere im B2B-Geschäft, wird vielfach überschätzt – die Katze in der Mikrowelle ist hier gerade nicht die amerikanische Rechtspraxis. Die meisten Produkthaftpflichtansprüche lassen sich durch eine auf den amerikanischen Markt abgestimmte Produktwerbung und Qualitätskontrollen (auch hier sind wieder Fachleute gefragt) vermeiden. Dabei wird zumeist übersehen, bei jeglicher Geschäftstätigkeit ein auf das amerikanische Umfeld abgestimmtes Versicherungspaket vorzuhalten.

Dies gilt auch für die gewöhnliche Haftpflichtversicherung. Ein Beispiel ist der Mitarbeiter, der bei einem Messebesuch einen schweren Verkehrsunfall mit Personenschaden verursacht. Hier ist die niedrige Deckungssumme des Mietwagens schnell überschritten und die Geschädigten kommen mit Millionenansprüchen auf das deutsche Unternehmen zu.

Die Abstimmung der Versicherungspolizen in Deutschland und den USA ist hierbei besonders wichtig. Ein Beispiel hierfür ist der deutsche Anlagenbauer, der eine Produktionsstraße liefert, in dessen Fortlauf es zu einer schweren Explosion kommt. In diesem Fall besteht die Gefahr, dass gravierende Deckungslücken zwischen dem Versicherungsschutz des Herstellers, also dasjenige, was die Versicherung nach deutschem Recht bezahlt, und dem, was unter der U.S.-Versicherungspolice der amerikanischen Tochtergesellschaft, die die Montage durchführte, abgedeckt ist, entstehen.

Fazit: Vor Aufnahme der U.S.-Geschäftstätigkeit müssen mögliche Risiken versicherungstechnisch umfassend abgedeckt werden. Hierzu zählt insbesondere, sicherzustellen, dass das transatlantische Versicherungspaket eines Unternehmens „aus einer Hand“ entstammt.

Human Resources – in den USA gehen die Uhren anders

In den Vereinigten Staaten besteht ein deutlich geringerer sozialer Schutz für die Mitarbeiter. Grundsätzlich gilt das Prinzip von „employment at will“, wonach ein Mitarbeiter jederzeit (auch nach 27 Jahren Betriebszugehörigkeit) fristlos entlassen werden kann, sofern keine entgegenstehende arbeitsvertragliche Vereinbarung oder Unternehmenspraxis besteht. Andererseits wird das Diskriminierungsverbot gegen Arbeitnehmer großgeschrieben: Es darf nicht wegen Alter, Religion, Geschlecht, Rasse, Hautfarbe, u. a., im Arbeitsverhältnis oder Arbeitsvorverhältnis bei Einstellungsgesprächen diskriminiert werden. Ein Arbeitsvertrag mit einem Mitglied der Geschäftsführung, der mit Erreichung des Rentenalters von 65 Jahren automatisch endet, wäre z. B. eine klassische Diskriminierung wegen Alters. Auch Überstunden sind in den USA anders als in Deutschland geregelt. Ein Überstundengleittkonto für amerikanische Mitarbeiter gibt es nicht. Überstunden müssen in der Regel wöchentlich monetär ausgeglichen werden.

Fazit: Vor Einstellung erster Mitarbeiter in den USA gilt es, unbedingt eine Nachhilfestunde bei einem amerikanischen Arbeitsrechtler über die Do's and Don'ts des U.S.-Arbeitsrechts zu nehmen!

Montagen – das Problem mit der „Contractor's License“

Deutsche Maschinen- und Anlagenbauer, die in den USA Montagen durchführen, übersehen häufig, dass Montagen als baugewerbliche Maßnahmen in den USA (genauer gesagt, in den 50 U.S.-Bundesstaaten) streng reguliert ist. Die 50 Staaten bzw. teilweise sogar die Kommunen regeln dabei, ob und unter welchen Voraussetzungen ein Gewerbe zulassungspflichtig ist. Im Bundesstaat Kalifornien gibt es z. B. 44 verschiedene Kategorien für baugewerbliche Zulassungen.

Die Beantragung der Zulassung bei der zuständigen Behörde (das sog. „Licensing Board“) setzt nicht nur die Vorlage von Bilanzen, eine Beschreibung der Praxiserfahrung, sowie Haft- und Betriebsversicherungen.

die Folge von einem, eine Beweiskraft der Falschmeldung, sowie zum Ausbleiben von Unterlagen, sondern auch den erfolgreichen Abschluss einer Prüfung durch einen Mitarbeiter des Unternehmens (z. B. als „electrical contractor“) für ein Gewerbe voraus. Die Prüfung zum „Contractor“ ist sehr aufwendig und gerade für deutsche Unternehmen oft schwierig, da hervorragende Kenntnisse der amerikanischen Fachsprache zum Bestehen des Multiple-Choice Tests notwendig sind. Ein Tätigwerden ohne eine „Contractor’s License“ ist eine Straftat, die nicht nur mit Geldstrafen, sondern auch mit der Stilllegung der Baustelle sowie dem Verfall des Vergütungsanspruches des Unternehmens verbunden sein kann. Deshalb ist mit dem Thema Contractor’s License nicht zu spaßen. Die fehlende Zulassung kann erhebliche Schäden bzw. Zahlungsausfälle für das Unternehmen nach sich ziehen.

Fazit: Vor Abgabe eines Angebots ist genau zu prüfen, ob und ggf. welche Zulassung am Ort der Baustelle notwendig ist, und sind bei Bedarf, die entsprechenden Anträge stellen. Die Zusammenarbeit mit einem fachkundigen, amerikanischen Rechtsanwalt, der Erfahrung in diesem speziellen Bereich des öffentlichen Rechts hat, ist dabei – wie dieser Auszug zeigt – zwangsnötig.

Informieren Sie sich zu diesen Themen bei den Management Meetings der GATA 2025, wo u.a. H.-M. Kraus referiert.:

9./10. April in Köln | 2./3. Juli in München

17./18. September in Berlin | 5./6. November in Zürich

Markteintritt USA

Sinnvoll?

Lassen Sie sich in komprimierter Form informieren!

FIRMENGRÜNDUNG | STANDORTWAHL | VISA & WORK PERMITS | PRODUKTHAFTUNG
VERSICHERUNGEN | US-STEUERN | MARKETING | MONTAGEN

Risk Management USA

Informiert?

Schützen Sie sich vor Haftungsrisiken.

RISK MANAGEMENT USA | CONTRACTUAL RISK MANAGEMENT | PRODUKTHAFTUNG |
VERSICHERUNGEN | US-STEUERN | M&A | EMPLOYMENT | GREENFIELD INVESTITIONEN |
DATENSCHUTZ/COMPLIANCE



Jetzt anmelden

GATA – German American Trade Association, Inc.

1105 W. Peachtree St. NE | Suite 1000 | Atlanta, GA 30309, USA

Kontakt: Harriet Roske

E-Mail: info@german-american-trade.com

Die Süddeutsche Zeitung ist weder für den Inhalt der Anzeige noch die darin enthaltenen Verlinkungen noch für ggf. angegebene Produkte verantwortlich.

[< zurück zur SZ Wirtschaft](#)

Süddeutsche Zeitung



SZ Plus-Abonnement:

[AGB](#) [Datenschutz](#) [Datenschutz-Einstellungen](#) [Abo kündigen](#)

Vertrag mit Werbung:

[Vertragsbedingungen](#) [Datenschutz](#) [Cookie-Policy](#) [Vertrag mit Werbung kündigen](#)
[Widerruf nach Fernabsatzgesetz](#) [Widerspruch](#)

[Utiq verwalten](#)

[Kontakt und Impressum](#)