

Soooooo,  
you wanna do business in the  
States –Land Der Unbegrenzte  
(Un)möglichkeiten

\*\*\*\*\*

Wie man Geschäft in den USA  
macht.

# KULTURSCHOCK

- Das Rechtssystem ist anders
- Das Berufsleben ist anders
- Die Sprache ist anders
- Die Geschäftsgepflogenheiten sind anders

# Visa Fragen

H – Für Angestellter

L – Für leitende Personal/ Investoren

B – Für Business Leute.

# Das Rechtssystem in den U.S.A. (Was die USA Kompliziert Macht!)

- Das “Federal Law”
- Das “State Law”
- Das “Common Law”

# STANDORT U.S.A.

## Vorteile:

- ▶ Nähe zum amerikanischen Verbraucher
- ▶ Kürzere Lieferwege
- ▶ Amerikanische Präsenz bringt besseres Verständnis.

## Nachteile:

- ▶ Höhere Verwaltungskosten

# Brauche ich einen “Inc.”?

- Oder eine Partnerschaft?
- Einen Agenten?
- Distributor?
- Joint Venture?
- L.L.C. oder L.L.P.?
- Oder doch einen “Inc.”?

# Partnerships

- **Vorteile:**
  - Partner bringt Kenntnisse des Marktes mit
  - Geteilte Kosten
  - Zugang zum Know – How; Kundenstamm usw.
- **Nachteile:**
  - Gute Partner sind schwer zu finden.
  - Persönliche Haftung des Partners für Schulden des Partners
  - Kein Schutz vor Durchgriffshaftung.

# Joint Ventures

- Kann verschiedene Formen annehmen.
- Siehe Partnerships oben!

# Agenten

## ■ Vorteile:

- Keinen großen Overhead. Agenten sind keine Angestellten.
- Können schnellen Umsatz bringen.
- Haben kein Mitbestimmungsrecht.
- Weisungsgebundenheit.

## ■ Nachteile:

- Gute Agenten sind schwer zu finden.
- Agenten unterliegen nicht der täglichen Kontrolle.
- Sind nur begrenzt einsatzbereit.
- Haftungsfragen.

# DISTRIBUTOREN

- Vorteile:
  - Keine Haftung für Distributoren.
  - Mindestabnahme gesichert.
  - Kann ein schon bestehendes Verkaufsnetz nutzen.
- Nachteile:
  - Wenig oder begrenzter Kundenkontakt.
  - Distributor nicht weisungsgebunden.
  - Keine Bereitschaft weniger gutlaufende Produkte zu verkaufen, bzw., die Produkte zu entwickeln.

# L.L.C. & L.L.P.

- Vergleichbar mit der deutschen GmbH.
- Gleiche Vorteile wie bei einer Inc.
  - Haftungsbegrenzung; Kontrolle; Kundennähe
  - Steuerlich behandelt wie eine Partnerschaft (Verwendung J.V.'s)
- Nachteile:  
Siehe Inc.

# INC.

- Vorteile:
  - Haftungsbegrenzung
  - Betreuung des eigenen Kundenstammes
  - Kein Stammkapital notwendig.
  - Bevorzugte Geschäftsform von V.C. Firmen.
- Nachteile:
  - Administrativer Aufwand Höher
  - Hoher Personalaufwand

# SCHUTZRECHTE

- Patente
- Copyrights (Urheberrechte)
- *Trademarks* (Warenzeichen/Marken)
- Domainnamen
- *Trade Names* (Firmennamen)
- *Trade Secrets*  
(Geschäftsgeheimnisse)

# Rechtsstreitigkeiten in den U.S.A. (Muß ich wirklich Angst haben?)

- Ya, aber wie viel?

# ANDERE FRAGEN

- Einwanderung.
- Arbeitsrecht.
  - “Employment at Will.”
  - Normalerweise findet “State Law” Anwendung.
- Transfer Pricing und Steuerfragen.

# 8 Tips

- Strategie für die gesamte USA entwickeln.
- Service ist GROß geschrieben.
- Amerikanische Produkte anbieten.
- Eine langfristige Planung haben.
- E-Präsenz muss sein.
- U.S. Manager haben.
- *American Identity*
- GEDULD mitbringen

# ANSCHRIFT

William E. O'Brien, L.L.M.  
2 Connector Road  
Westborough, Massachusetts 01581

[William.obrien@uskanzlei-obrien.de](mailto:William.obrien@uskanzlei-obrien.de)

(001) 781 956 53 63 (Main)