



Wirtschaft im Revier

Nachrichten der Industrie- und Handelskammer Mittleres Ruhrgebiet



Einen Pakt schmieden

© Matthias Graben

Ruhrlagebericht
Robust - und doch besorgt

Ausbildungsmesse
Angebot für Schüler in Hattingen

IHK-Fachkräfteinitiative
Den eigenen Weg gehen

Starkes Comeback

Der US-amerikanische Markt hat sich von der letzten Wirtschaftskrise inzwischen deutlich erholt und zeigt ein stetiges Wirtschaftswachstum. Die USA stellen nach wie vor den größten geschlossenen Binnenmarkt der Welt dar.

317 Mio. Einwohner erwirtschafteten im vergangenen Jahr ein Bruttoinlandsprodukt von 16,8 Billionen US-Dollar. Die Politik des sogenannten Re-Shoring bedeutet, dass ehemals ins Ausland verlagerte Produktion wieder zurück in den eigentlichen Absatzmarkt USA geholt wird. Die Binnenkonjunktur wird durch eine vergleichsweise niedrige Arbeitslosigkeit und sehr günstige Energiepreise beflügelt. Es ergeben sich daraus gute Absatzchancen für die Produkte auch deutscher mittelständischer Unternehmen. Eine Informationsveranstaltung der IHK Mittleres Ruhrgebiet am 27. Januar beleuchtete die

geeigneten Marktzugangsstrategien und zeigte Fallstricke auf, die sich aus der unterschiedlichen Rechtsordnung und einer andersartigen Geschäftskultur ergeben.

Mittelfristig wird ein deutsches Unternehmen nicht umhin kommen, in den USA eine eigenständige Niederlassung zu gründen, wenn ein langfristig erfolgreiches Marktengagement angestrebt wird. Sollte in einer ersten Phase jedoch der Markt durch entsandte Mitarbeiter und Handelsmittler vor Ort bearbeitet werden, sind steuerliche und rechtliche Folgen zu beachten. Bei einer Kurzzeitentsendung etwa eines Monteurs entstehen relativ wenig Probleme mit dem amerikanischen Arbeitsrecht, eine solche Entsendung ist im Rahmen des 90tägigen visumsfreien Aufenthalts grundsätzlich möglich. Zu beachten ist, dass eine sogenannte Contractors-License immer dann notwendig wird,

wenn qualifizierte Arbeiten (z. B. die eines Elektrotechnikers) ausgeführt werden sollen. Das Fehlen einer notwendigen Contractors-License kann strafrechtliche Folgen haben und zum Baustopp einer gesamten Anlage führen. Wer den US-Markt durch einen Importeur oder durch eine Fremdvertretung bearbeiten möchte, wird nach Einschätzung der Experten nie im Stande sein, das Marktvolumen in vollem Umfang auszuschöpfen. Die Errichtung einer Betriebsstätte eröffnet die Durchgriffshaftung auf die deutsche Mutter und ist daher nicht zu empfehlen.

Eine Aktiengesellschaft nach US-Recht, für die es eine Reihe von spezielleren Begriffen gibt, ist schnell zu gründen und setzt kein Mindestkapital voraus. Langfristig wird die Begründung einer Limited-Partnership in Verbindung mit der deutschen GmbH & Co. KG empfohlen. Wenn





© IHK Mittleres Ruhrgebiet

Dr. Hans-Peter Merz, Leiter International der IHK, Gerd Kichniawy, Präsident und CEO der GATC LP, Hans-Michael Kraus, Rechtsanwalt, Partner bei Smith, Gambrell & Russell, Moritz von Gemmingen, Deutsche Leasing USA, Inc., und Dr. Will Dendorfer, Partner bei Rödl & Partner in New York (v. l.), informierten über die USA.

man als ausländischer Unternehmer in der Region Arbeitsplätze schafft, dann sind Förderungen und Subventionen durch-

aus möglich. Diese können in Form einer Ertragssteuergutschrift, als Barzuwendungen, als Darlehensgarantien oder in Form

kostenfreier Grundstücke und bereitgestellter Infrastruktur dem Investor zugute kommen. Ein Vergleich zwischen verschie-



Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de



GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Ruhr
44801 Bochum, Lise-Meitner-Allee 2
Tel. 0234/32418-0, ruhr@goldbeck.de

denen Standorten kann lohnend sein. Der Kauf eines bestehenden Unternehmens ist eine Möglichkeit, um den US-Markt rasch bearbeiten zu können. In die Verkaufsverhandlungen sollte man immer mit einem sachkundigen Berater gehen, da am Ende eines solchen Gesprächs in der Regel ein Letter of Intent abgefasst wird, von dessen Inhalten man bei späteren konkreteren Verhandlungen nicht mehr wekommt. Die Due Diligence Analyse sollte mit äußerster Akribie durchgeführt werden. Dabei werden die technischen und wirtschaftlichen Grundlagen des zu kaufenden Unternehmens genau geprüft und die rechtlichen Verbindlichkeiten gegenüber Dritten gewürdigt. Dabei ist auch zu prüfen, ob Marken und sonstige Schutzrechte des Unternehmens tatsächlich gesichert sind. Es ist zu prüfen, ob Rückstellungen für eventuell in Zukunft anfallende Forderungen etwa aus Schadenersatzansprüchen und dergleichen gebildet sind. Auch eine Analyse möglicher Elementarschäden wie z. B. regelmäßiger Überschwemmungen gehören zur Due Diligence. Beim Kauf selbst wird unterschieden zwischen dem Asset Deal und dem Share Deal. Zu empfehlen ist der Asset Deal, bei dem die Immobilie, das Stammkapital und die Maschinenausrüstung erworben werden, während beim Share Deal das Unternehmen als Ganzes, einschließlich seiner Rechtsform und eventueller Verbindlichkeiten wie z. B.

Produkthaftung in der Zukunft übernommen werden. Auch in den USA wird davon abgeraten, Joint-Ventures mit inländischen Partnern einzugehen.

Eine Finanzierung der eigenen Unternehmung in den USA ist schwierig, wenn das Unternehmen naturgemäß noch nicht über eine Kredithistorie verfügt. Hier kann ein Leasing-Konzept über die heimische Hausbank hilfreich sein.

Bei einer solchen Konstruktion kann die Niederlassung bereits nach fünf Jahren einen eigenständigen Kredit in den USA ohne Haftung durch die Mutter aufnehmen.

Praktiker betonen, dass eine enge Anbindung an das Mutterhaus und ein strenges Reporting wichtig für den Erfolg des US-Engagements sind. Unterschiedliche Rechnungslegungssysteme in Deutschland und in den USA erschweren die Vergleichbarkeit des Unternehmenserfolges. Empfohlen wird eine konsequente Umrechnung der amerikanischen Zahlen in die deutsche Buchführungssystematik. Wechselkursänderungen können das Konzernergebnis stark beeinflussen und sollten entsprechend abgesichert werden.

Das Steuersystem der USA unterscheidet drei Ebenen: Das Federal Level, die Besteuerung durch die Bundesstaaten und

die Steuern der Kommunen. Insbesondere die Steuern der Bundesstaaten sind nicht im Doppelbesteuerungsabkommen erfasst – das heißt, je nach Fallgestaltung werden diese Steuern dann doch sowohl in den USA als auch in Deutschland fällig. Die Gesamtsteuerbelastung der amerikanischen Aktivitäten des deutschen Unternehmens ist sorgsam zu analysieren. Je nach dem welche Rechtsform Mutter und Tochter haben, sind Differenzen in der Besteuerung bis zu 30 Prozent möglich. Insgesamt gilt zu beachten, dass die USA kein Niedrigsteuerland sind, es gibt jedoch erhebliche regionale Unterschiede in der Steuerhöhe. Hier ist eine sorgfältige Fachberatung unerlässlich.

Für die Suche nach geeignetem Personal haben sich Job-Börsen im Internet inzwischen gut etabliert. Eines der großen Markteintrittshindernisse für deutsche Unternehmen ist das sogenannte Over-Engineering, das heißt, eine Auslegung von Maschinen- und Anlagen am technologisch maximal Machbaren. Dies wird vom amerikanischen Abnehmer in der Regel nicht honoriert. Interessenten an einem Markteintritt in den USA sollten sich von der Vorstellung lösen, dass man mit „halber Kraft“ und geringem Aufwand eine Markterschließung langfristig schaffen könnte. Man kommt nicht „billig“ in den US-Markt, sondern muss einen langen Atem mitbringen.



Torschranken – Sicherheit durch Technik.
Sprechen Sie mit uns

GAUSMANN-Verkehrstechnik

Blumenfeldstraße 109 b
44795 Bochum
Telefon: 02 34/588 292-0
Telefax: 02 34/588 292-29
Internet: www.gausmann.com
E-Mail: gsm@gausmann.com