



Der U.S. amerikanische
Markt im internationalen
Wirtschaftsverkehr:
Rechtliche Aspekte für
ausländische Investoren

INHALTSVERZEICHNIS

Inhaltsverzeichnis.....	2
1 Einführung: Geschäftstätigkeit in den USA	6
2 Die verschiedenen Gesellschaftsformen.....	7
2.1 Einführung	7
2.2 Sole Proprietorship.....	7
2.3 Partnership	7
2.4 Corporation	9
2.5 Limited Liability Company.....	10
2.6 Limited Liability Partnership	11
2.7 Niederlassung einer ausländischen Gesellschaft (U.S.-Branch).....	11
3 Gründung einer Gesellschaft: Darstellung am Beispiel einer in Georgia gegründeten Corporation.....	13
3.1 Einführung	13
3.2 Gründung und Führung einer Gesellschaft	13
3.3 Ausländische Gesellschaften (<i>Foreign Corporations</i>).....	14
3.4 Genehmigungserfordernisse der Städte und Landkreise.....	14
3.5 Einzelstaatliche und Lokale Wirtschaftsförderung	14
4 Corporate Governance.....	15
4.1 Einführung	15
4.2 Business Judgment Rule	15
4.3 Sarbanes-Oxley Act	15
5 Wertpapierrecht (<i>Securities Law</i>).....	17
5.1 Einführung	17
5.2 Befreiung von der Registrierung nach dem Securities Act.....	17
6 Besteuerung in den USA	18

6.1	Einkommensteuer (<i>Income Tax</i>).....	18
6.2	Umsatzsteuer (<i>Sales Tax</i>).....	19
6.3	Vermögenssteuer (<i>Property Taxes</i>)	19
7	Regulierung des internationalen Handels	20
7.1	Regulierung des internationalen Handels	20
7.2	Wirtschaftliche Sanktionen und Embargos.....	20
7.3	Exportkontrollen	20
7.4	Import und Zoll	20
8	Regulierung von Auslandsinvestitionen	24
8.1	Einführung	24
8.2	International Investment and Trade in Services Survey Act.....	24
8.3	Agricultural Foreign Investment Disclosure Act	25
8.4	Exon-Florio-Gesetz.....	26
8.5	Foreign Investment in Real Property Tax Act	27
8.6	Internal Revenue Code.....	27
9	Kartellrecht	28
9.1	Einführung	28
9.2	Antitrust-Gesetze	30
10	Gewerblicher Rechtsschutz	33
10.1	Einführung	33
10.2	Patente	33
10.3	Marken	34
10.4	Urheberrechte.....	34
10.5	Betriebsgeheimnisse	35
11	Arbeitsrecht	37
11.1	Einführung	37

11.2	Bundesgesetze.....	37
11.3	Einzelstaatliches Arbeitsrecht im Bundesstaat Georgia.....	41
12	Einwanderungsrecht	44
12.1	Einführung	44
12.2	Vorübergehende Aufenthaltsgenehmigung (Nonimmigrant Visa)	44
12.3	Einwanderungsvisum (Immigrant Visa).....	49
13	Bundes- und einzelstaatliche Umweltschutzgesetze.....	53
13.1	Einführung	53
13.2	Kontrolle der Luftverschmutzung.....	53
13.3	Gewässerschutz.....	53
13.4	Landschafts- und Erosionsschutz.....	54
13.5	Entsorgung von Sondermüll	54
13.6	Haftung für Altlasten	55
13.7	Informationspflichten (Community Right-to-Know Reporting).....	55
13.8	Umgang mit Asbest.....	56
13.9	Sorgfaltspflichten.....	56
14	Deliktsrecht und Produkthaftung.....	57
14.1	Einführung	57
14.2	Allgemeines Deliktsrecht.....	57
14.3	Sammelklagen.....	57
14.4	Produkthaftung.....	57
15	Industriemontagen	63
15.1	Einführung	63
15.2	Notwendigkeit einer Contractor`s License.....	63
15.3	Rechtsfolgen einer Nichtzulassung.....	63
15.4	Einwanderungsrechtliche Rahmenbedingungen	64

15.5	Steuerrechtliche Konsequenzen	64
15.6	Zulassung	65
15.7	Zulassungsverfahren	65
16	Überblick über den U.S.-Zivilprozess	67
16.1	Einführung	67
16.2	U.S.-Gerichtssystem	67
16.3	Der Zivilprozess.....	68
16.4	Alternative Beilegung von Rechtsstreitigkeiten.....	71

1 EINFÜHRUNG: GESCHÄFTSTÄTIGKEIT IN DEN USA

Smith Gambrell & Russell LLP möchte Ihnen mit dieser Broschüre eine Übersicht über die für eine Geschäftstätigkeit in den USA wichtigen Bereiche des amerikanischen Rechts an die Hand geben.

Die USA sind wie Deutschland, Österreich und die Schweiz ein föderaler Bundesstaat, der aus 50 Bundesstaaten, dem District of Columbia und assoziierten Gebieten bestehen. Im Vergleich etwa zur Bundesrepublik Deutschland sind allerdings die Kompetenzen der einzelnen Staaten gegenüber dem Bund deutlich weitreichender. So ist zum Beispiel das Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Umweltrecht und insbesondere das Liegenschaftsrecht weitgehende einzelstaatlich geregelt. Das Parlament auf Bundesebene, der Kongress, besteht aus zwei im wesentlichen gleichberechtigten Kammern. Die größere ist das Repräsentantenhaus, in dem die Mitgliedsstaaten je nach ihrer Einwohnerzahl unterschiedlich stark vertreten sind, die kleinere der Senat, in den jeder Staat zwei Senatoren entsendet. Die Mitglieder beider Kammern werden in den einzelnen Bundesstaaten von den Bürgern gewählt.

Das Rechtssystem der USA geht auf die englische Rechtstradition des *Common Law* zurück und besteht zu großen Teilen aus Richterrecht. Sowohl der Bund als auch die 50 Einzelstaaten haben jeweils ein eigenes Gerichtssystem mit jeweils drei Instanzen, deren höchste auf Bundesebene der *Supreme Court* mit Sitz in Washington, D.C. ist. Bundesgerichte sind für Rechtsfragen zuständig, die bundesweit einheitlich geregelt sind, wie z.B. das Bundesverfassungsrecht, Zollrecht oder das Immaterialgüterrecht. Daneben sind die Bundesgerichte für Rechtsstreitigkeiten zwischen Parteien aus verschiedenen Bundesstaaten zuständig. Das Recht der Bundesstaaten wird in dieser Broschüre anhand des Rechtes des Staates Georgia dargestellt. Das Recht anderer Bundesstaaten kann allerdings in der Behandlung einzelner Fragen davon abweichen.

Aufgrund des Fallrechts und des dezentralisierten Rechtssystems der USA – mit zahlreichen Gerichten und Behörden auf Bundes- und Landesebene – muss sich eine Rechtsberatung immer an den jeweiligen Umständen des Einzelfalls orientieren. Die Darstellungen dieser Broschüre können deswegen die fachkompetente Rechtsberatung nicht ersetzen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg für Ihre Geschäftstätigkeit in den USA.

Mit freundlichen Grüßen

Smith Gambrell & Russell LLP

2 DIE VERSCHIEDENEN GESELLSCHAFTSFORMEN

2.1 EINFÜHRUNG

In diesem Kapitel möchten wir Ihnen einen kurzen Überblick über die wichtigsten Gesellschaftsformen geben, die Ihnen für Ihre Geschäftstätigkeit in den USA zur Verfügung stehen. Das amerikanische Gesellschaftsrecht ist auf Ebene der Bundesstaaten angesiedelt. Das hat zur Folge, dass in jedem Bundesstaat andere Gesetze die Gründung und Führung von Unternehmen reglementieren, die allerdings nicht wesentlich voneinander abweichen. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Gesellschaftsformen können andererseits aber erheblich sein, insbesondere was die steuerliche Beurteilung und die Haftung von Gesellschaft und Gesellschaftern betrifft. Deswegen sollte die Entscheidung darüber, welche Unternehmensform gewählt wird in Absprache mit Ihrem Anwalt und Steuerberater erfolgen. Eines haben aber alle Gesellschaftsformen gemeinsam: Ihre Gründung ist grundsätzlich schnell und kostengünstig möglich. Im Folgenden ein kurzer Überblick über die gebräuchlichsten Gesellschaftsformen:

2.2 SOLE PROPRIETORSHIP

Die sole proprietorship entspricht dem deutschen Einzelkaufmann. Dabei sind das Unternehmen und der Eigentümer identisch, der Unternehmer ist Eigentümer des Gesellschaftsvermögens und haftet mit seinem Privatvermögen für alle Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Es gibt also keine Haftungsbeschränkung. Eine sole proprietorship kann grundsätzlich formlos gegründet werden.

Vorteile. Die sole proprietorship hat den Vorteil, dass sie grundsätzlich formlos gegründet werden kann. Es bedarf keines besonderen Gründungsakts und auch bei der Geschäftstätigkeit als sole proprietor sind grundsätzlich keine spezifisch gesellschaftsrechtlichen Vorschriften zu beachten. Einzige Ausnahme ist die Pflicht zur Registrierung des Namens des Eigentümers, wenn das Geschäft unter einer anderen Firma als der des Inhabers geführt wird. Die Geschäftsführung obliegt bei einer sole proprietorship ausschließlich dem Eigentümer. Diese kostengünstige Rechtsform ist insbesondere für sehr kleine Gesellschaften ohne Startkapital gut geeignet.

Nachteile. Der Eigentümer haftet persönlich und unbegrenzt für alle Verbindlichkeiten der sole proprietorship. Als Kapital steht der sole proprietorship nur das Vermögen ihres Eigentümers zur Verfügung.

Steuerliche Erwägungen. Eine sole proprietorship ist kein Steuersubjekt. Ihr Eigentümer gibt die Einkünfte und Ausgaben der sole proprietorship statt dessen in seiner Einkommensteuererklärung an. Das Einkommen der sole proprietorship und das persönliche Einkommen ihres Eigentümers können auf der Steuererklärung zusammengefasst und Verluste aus der Geschäftstätigkeit mit anderen steuerpflichtigen Einkünften des Eigentümers verrechnet werden.

2.3 PARTNERSHIP

2.3.1 Einführung

Eine partnership besteht aus zwei oder mehr Gesellschaftern. In vielerlei Hinsicht ähnelt die general partnership der sole proprietorship.

2.3.2 General Partnership

Einführung. Die general partnership ist der deutschen Offenen Handelsgesellschaft vergleichbar. Bei dieser Gesellschaftsform schließen sich mindestens zwei natürliche oder juristische Personen zusammen, die gemeinsam sowohl an der Geschäftsführung als auch an Gewinn und Verlust der Gesellschaft teilhaben. Im Grunde ist eine general partnership eine sole proprietorship mit mehr als nur einem Eigentümer. Der Abschluss eines schriftlichen Vertrages zwischen den Gesellschaftern (*partnership agreement*) ist empfehlenswert, obwohl er nicht zwingend vorgeschrieben ist. Ein solcher Vertrag enthält meistens Regelungen zur Teilhabe an Gewinn und Verlust, zu den Pflichten der Gesellschafter sowie zur Aufnahme und zum Ausscheiden der Gesellschafter.

Vorteile. Die zentralen Vorteile der general partnership sind ähnlich wie bei der sole proprietorship die Flexibilität und die geringen finanziellen wie rechtlichen Anforderungen an Gründung und Führung der Gesellschaft. Zudem steht einer partnership neben ihrem Kapital auch die Bonität aller Gesellschafter zu Verfügung. Nur die Gesellschafter sind Steuersubjekte, nicht die Gesellschaft. Eine partnership kann, wenn auch nicht uneingeschränkt, Anteile des Gewinns oder Verlusts unterschiedlichen Gesellschaftern zuweisen. Die Befugnis zur Vertretung der Gesellschaft kann einem Gesellschafter übertragen werden.

Nachteile. Der größte Nachteil ist, dass die Gesellschafter für alle Verbindlichkeiten der partnership als Gesamtschuldner haften unbeschränkt. Wenn das Vermögen der Gesellschaft zur Befriedigung der Gläubiger nicht ausreicht, können diese deswegen auf das Privatvermögen der Gesellschafter zugreifen. Zudem wirken die Handlungen eines Gesellschafter auch für und gegen die anderen Gesellschafter. Schließlich sind der Verkauf oder die Übertragung der Anteile an der partnership nur beschränkt möglich.

Steuerliche Erwägungen. Eine partnership wird steuerrechtlich nicht als eine eigenständige juristische Person behandelt und ist daher kein Steuersubjekt, unabhängig davon, ob eine tatsächliche Gewinnzuteilung an den Gesellschafter erfolgte – deshalb wird in Gesellschaftsverträgen häufig bestimmt, dass Ausschüttungen an die Gesellschafter mindestens in Höhe ihrer Steuerverpflichtung vorgenommen werden müssen. Zuweisungen aus einer Partnership können auf der Ebene des Gesellschafter grundsätzlich mit Verlusten aus anderen Einkünften verrechnet werden, wobei Verluste aus passiven Investitionen i.d.R. nur gegen Gewinne der gleichen Gattung verrechnet werden dürfen.

In Georgia gegründete general partnerships. Gesetzliche Grundlage für in Georgia gegründete partnerships ist der *Uniform Partnership Act* von 1914. Danach sind alle Gesellschafter gleichberechtigt an der Geschäftsführung beteiligt. In der Regel ist bei Abstimmungen die einfache Mehrheit ausreichend, nur bestimmte grundlegende Entscheidungen, wie z.B. eine Änderung des Gesellschaftsvertrags, die Aufnahme eines neuen Gesellschafter oder der Verkauf der Gesellschaft müssen einstimmig getroffen werden. Im Außenverhältnis kann jedoch jeder Gesellschafter die partnership als sog. *agent* einzeln vertreten und damit mittelbar die Haftung der übrigen Gesellschafter begründen. Diese gesetzlichen Bestimmungen können im Innenverhältnis durch den Gesellschaftsvertrag modifiziert werden.

2.3.3 Limited Partnership

Einführung. Die limited partnership ähnelt der deutschen Kommanditgesellschaft. Wie diese hat sie zwei verschiedene Arten von Gesellschaftern, die *general partners* (Komplementäre) und die *limited partners* (Kommanditisten). Die *general partners* haften gesamtschuldnerisch und unbeschränkt für die Verbindlichkeiten der partnership. Demgegenüber haften die *limited partners* für die Verbindlichkeiten der

partnership nur mit ihren eingebrachten Einlagen, haben dafür aber faktisch keine Geschäftsführungsbefugnisse. Diese Aufgabenteilung wird nach dem Recht mancher Bundesstaaten dadurch unterstrichen, dass eine Beteiligung des limited partners an der Geschäftsführung dazu führen kann, dass er sein Haftungsprivileg verliert und unbeschränkt haftet. Gerade ein in finanzielle Schwierigkeiten geratenes Unternehmen verleitet manchen limited partner dazu, helfend in die Geschäftsführung einzugreifen, was bei einem Misserfolg dazu führt, dass nicht nur die Einlage verloren ist, sondern darüber hinaus weitere Verluste entstehen. In Georgia und einigen anderen Staaten gilt dies allerdings nicht. In Georgia ist die Haftung eines limited partners grundsätzlich auf dessen Einlage beschränkt. Die Auswahl des Gründungsstaates kann für die Haftung des Kommanditisten daher von ausschlaggebender Bedeutung sein.

Gesetzliche Grundlage für die Gründung und Führung der limited partnership ist der *Limited Partnership Act* des jeweiligen Bundesstaates. Die limited partnership wird gegründet, indem eine Gründungsurkunde bei der zuständigen Behörde des Bundesstaates oder Landkreises (*county*) eingereicht wird, in der unter anderem die Namen und Adressen der general partners angegeben werden müssen. Außerdem muss eine geringe Gebühr entrichtet werden. Die Gesellschaft wird bei Ausscheiden eines general partners aufgelöst, soweit der Gesellschaftsvertrag insofern keine abweichende Regelung trifft. Der Austritt eines limited partners hat dagegen keine Auswirkung auf die Existenz der partnership.

Gesetzliche Grundlage für in Georgia gegründete limited partnerships ist der *Revised Uniform Limited Partnership Act*. Limited partnerships müssen in das bei dem *Georgia Secretary of State* geführte Handelsregister eingetragen werden.

Vorteile. Eine limited partnership vereint die meisten Vorteile einer general partnership mit dem zusätzlichen Vorteil, dass die Personen, die als limited partners in die Gesellschaft investieren, nicht persönlich für deren Verbindlichkeiten haften. In einigen Bundesstaaten können die limited partners allerdings das Privileg der beschränkten Haftung verlieren, wenn sie an der Geschäftsführung teilnehmen. Georgia sieht demgegenüber die beschränkte Haftung der Kommanditisten eindeutig vor.

Nachteile. Limited partnerships unterliegen gegenüber general partnerships zusätzlichen gesetzlichen Regelungen. Zudem haften die general partners unbeschränkt für die Verbindlichkeiten der partnership. Die Gesellschaftsanteile eines general partners können in der Regel nicht frei übertragen werden, die Anteile der limited partner sind hingegen nach den üblichen Gesellschaftsverträgen übertragbar. Die Anteile an einer limited partnership werden grundsätzlich als Wertpapiere (*securities*) betrachtet, mit der Folge, dass sie dem Wertpapierrecht des Bundes und der Bundesstaaten unterliegen.

Steuerliche Erwägungen. Die limited partnership ist wie die general partnership kein Steuersubjekt. Hinsichtlich der Einkommensteuer werden die general partners einer limited partnership genauso behandelt wie Gesellschafter einer general partnership. Die limited partners können dagegen – anders als die general partners – ihren Verlustanteil nur eingeschränkt mit ihrem persönlichen Einkommen verrechnen.

2.4 CORPORATION

Einführung. Die corporation (die der deutschen Aktiengesellschaft ähnlich ist) ist die in den USA häufigste Gesellschaftsform. Sie wird von Unternehmen unterschiedlichster Größe verwendet. Die corporation steht im Eigentum ihrer Gesellschafter und ist in ein Handelsregister eingetragen. Gesetzliche Grundlage für die Gründung und Führung einer corporation ist das Gesellschaftsrecht des jeweiligen Bundesstaates. Die Gründung einer corporation ist aufwendiger als die einer partnership. Die corporation entsteht zu dem Zeitpunkt, in dem die Gründungsurkunde der corporation (*Articles of Incorporation*) bei dem *Secretary of State* eingereicht wird. Die Urkunde muss unter anderem den Namen der corporation und das genehmigte Stammkapital enthalten. Die Geschäftsführung obliegt dem *board of directors* (vergleichbar, aber nicht

identisch mit dem deutschen Aufsichtsrat), der von den Gesellschaftern (*shareholders*) gewählt wird. Das board of directors ernennt die Geschäftsführung (*officers*) (vergleichbar, aber nicht identisch mit dem deutschen Vorstand) der corporation, die für das Tagesgeschäft zuständig sind. Die Stammaktien (*shares of common stock*) bilden das Grundkapital der corporation. Eine corporation kann verschiedene Aktiengattungen ausgeben, die sich z.B. durch abweichende Vorzugsrechte oder Beschränkungen unterscheiden.

Vorteile. Der Hauptvorteil einer corporation besteht darin, dass ihre Aktionäre nicht persönlich für die Verbindlichkeiten der corporation haften. Die corporation ist rechtsfähig, kann also wie eine natürliche Person jede Art von Rechtsgeschäften vornehmen, beispielsweise Eigentum erwerben, klagen und verklagt werden. Die Aktien einer corporation sind grundsätzlich frei übertragbar. Die corporation kann zeitlich unbeschränkt auch nach dem Tod oder anderweitigem Ausscheiden eines Aktionärs weiterbestehen. Das Kapital der corporation kann durch Einbringung von Fremdkapital unproblematisch erhöht werden. Dabei sind allerdings die Vorgaben des Wertpapierrechts (*securities laws*) des Bundes und Bundesstaaten einzuhalten. Zudem hat die Rechtsform der corporation für Nicht-U.S.-Staatsangehörige den Vorteil, dass ihr in den USA erzielt es Einkommen i.d.R. nicht der Besteuerung im Heimatland unterliegt - dort kann jedoch eine Nachbesteuerung der ausgeschütteten Dividenden stattfinden.

Nachteile. Eine corporation muss, unabhängig von ihrer Größe, diverse Formalien einhalten. Sitzungsprotokolle müssen angefertigt und aufbewahrt werden, Jahresabschlüsse sowie separate Steuererklärungen für die *franchise tax*, eine Konzessionssteuer, eingereicht werden. Beim *Secretary of State* müssen für die corporation ein Firmensitz und ein Bevollmächtigter eingetragen sein. Wenn eine corporation in einem anderen als ihrem Gründungsstaat tätig werden möchte, muss sie in dem anderen Bundesstaat gegebenenfalls zunächst einen Antrag auf Erlaubnis der Geschäftstätigkeit stellen und die entsprechenden Anforderungen erfüllen. Die Geschäftsanteile (*shares*) an einer corporation sind Wertpapiere (*securities*). Deswegen unterliegt ihr Angebot und Verkauf dem Wertpapierrecht des Bundes und des jeweiligen Bundesstaates. Börsennotierte corporations unterliegen darüber hinaus noch zusätzlichen Berichts- und Dokumentationspflichten, was zu einem deutlich erhöhten Verwaltungsaufwand und damit auch zu höheren Kosten führt.

Steuerliche Erwägungen. Eine corporation ist Steuersubjekt, unterliegt allerdings anderen Steuersätzen als natürliche Personen. Steuern fallen sowohl auf Bundesebene als auch auf einzelstaatlicher Ebene an. Der Körperschaftsteuersatz auf Bundesebene variiert derzeit zwischen 15% und 35%. Dividendenausschüttungen unterliegen der doppelten Besteuerung: Zunächst wird der Gewinn der corporation besteuert und, falls die Dividenden an die Aktionäre ausgeschüttet werden, wird anschließend auf diese unter Anwendung eines reduzierten Steuersatzes eine Einkommensteuer erhoben. Dividenden, die an ausländische Aktionäre ausgeschüttet werden, unterliegen ebenfalls der U.S.-Besteuerung. Allerdings werden nach den einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommen die anfallenden Steuern meist deutlich reduziert oder auch ausgeschlossen, so dass der Steuersatz dann unterhalb der sonst üblichen 30% liegt, bzw. Steuerbefreiung gegeben ist.

2.5 LIMITED LIABILITY COMPANY

Einführung. Eine weitere Gesellschaftsform, auf die bei einer Geschäftstätigkeit in den USA zurückgegriffen werden kann, ist die limited liability company (LLC). Die LLC ist eine Personengesellschaft, die in ihrer gesellschaftsrechtlichen Ausgestaltung zwischen der corporation und der partnership liegt. Sie kann sehr flexibel gestaltet werden, beispielsweise indem ihre Führungsstruktur weitgehend einer corporation angeglichen wird.

Gründung und Führung einer LLC sind grundsätzlich in den *Limited Liability Company Acts* der einzelnen Bundesstaaten geregelt. Weitere Regelungen, insbesondere zu Rechten und Pflichten der Mitglieder (*members*) einer LLC werden regelmäßig in einem Gesellschaftsvertrag, dem *operating agreement*, festgeschrieben. In Georgia können auch die gesetzlichen Bestimmungen z.T. durch abweichende Regelungen im Gesellschaftsvertrag ersetzt werden. Die Mitglieder einer LLC können auch juristische Personen sein. Die Gesellschaftsform einer LLC wird von Unternehmen aller Größenordnungen genutzt, vom kleinen Start-Up bis hin zum Großunternehmen, das sonst eine Tochtergesellschaft zur Eingehung eines *joint ventures* gründen würde. Geschäftsanteile an einer LLC können allerdings nicht an der Börse gehandelt werden. Soweit nicht anders vereinbart, führt das Ausscheiden eines Mitglieds zur Auflösung der LLC.

Vorteile. Die LLC vereint Vorteile einer corporation mit solchen einer partnership. Wie bei einer corporation haften alle Mitglieder der LLC nur mit ihrer Einlage. Da bei der LLC also keine persönliche Haftung besteht, können die Gläubiger zur Befriedigung ihrer Schulden nicht auf das Privatvermögen der LLC-Mitglieder durchgreifen. Wie eine partnership ist eine LLC kein Steuersubjekt. Anders als bei einer corporation ist bei einer LLC keine Geschäftsführung durch ein *board of directors* vorgeschrieben. Jedes Mitglied der LLC kann sich an der Geschäftsführung beteiligen.

Nachteile. Die LLC ist noch immer eine vergleichsweise junge Gesellschaftsform. Das erste LLC-Gesetz wurde 1977 in dem Bundesstaat Wyoming erlassen. Georgia folgte 1992 als zweiter Bundesstaat. Inzwischen haben alle 50 Bundesstaaten und der District of Columbia LLC-Gesetze erlassen. Diese weichen jedoch zum Teil deutlich voneinander ab. Versuche, die einzelstaatlichen Regelungen zu vereinheitlichen, haben bislang keinen durchgreifenden Erfolg gehabt. Wegen der kurzen Geschichte der LLC ist ihre Behandlung durch Gesetzgeber, Gerichte und Steuerbehörden mitunter noch größeren und häufigeren Änderungen unterworfen, als es bei anderen Gesellschaftsformen der Fall ist.

Steuerliche Erwägungen. Die amerikanischen Steuerbehörden behandeln die Mitglieder einer LLC wie Gesellschafter einer partnership. Die Mitglieder geben Gewinn und Verlust der LLC jeweils in ihrer Einkommensteuererklärung an, der Gewinn wird bei der LLC, anders als bei der corporation, nicht doppelt besteuert. Allerdings behandeln einige europäische Staaten die LLC u.U. wie eine corporation, was zur Folge hat, dass die LLC zum Steuersubjekt wird und Ausschüttungen in diesem Fall als Dividende dort nochmals nachbesteuert werden können.

2.6 LIMITED LIABILITY PARTNERSHIP

Die limited liability partnership (LLP) ist eine bei Angehörigen bestimmter freier Berufe beliebte Gesellschaftsform. Allerdings kommt eine LLP für ausländische Investoren in den USA kaum in Frage.

Gesetzliche Grundlage für die LLP sind neben den LLP-Gesetzen auch die allgemeinen Regelungen zur partnership. Im Gegensatz zu einer limited partnership können sich bei einer limited liability partnership alle Mitglieder auf die beschränkte Haftung berufen. In der Regel haften die Mitglieder zwar für vertragliche, nicht jedoch für deliktische Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Der mit Gründung einer LLP verbundene Aufwand ist deutlich höher als es bei einer limited oder general partnership der Fall wäre. Ebenso wie eine general partnership ist auch eine LLP kein Steuersubjekt.

2.7 NIEDERLASSUNG EINER AUSLÄNDISCHEN GESELLSCHAFT (U.S.-BRANCH)

Manche ausländische Unternehmen führen ihre US-Geschäftstätigkeit in den USA durch eine Niederlassung (*branch*) in den USA.

Vorteile. Im Vergleich zu den bereits genannten Alternativen ist der Organisationsaufwand erheblich geringer.

Nachteile. Die ausländische Muttergesellschaft haftet für die Verbindlichkeiten der U.S.-Niederlassung.

Steuerliche Erwägungen. Der Ertrag, den die U.S.-Niederlassung einer ausländischen Gesellschaft erwirtschaftet, unterliegt wie der Ertrag einer im Eigentum ausländischer Investoren stehenden U.S.-corporation der Körperschaftsteuer.

Daneben wird allerdings auf ausschüttungsfähige Gewinne eine Niederlassungssteuer (branch profits tax) erhoben. Diese beträgt grundsätzlich 30 %, wird durch Doppelbesteuerungsabkommen mit vielen Staaten jedoch häufig stark reduziert, bzw. in einigen Fällen auch auf Null reduziert.

3 GRÜNDUNG EINER GESELLSCHAFT: DARSTELLUNG AM BEISPIEL EINER IN GEORGIA GEGRÜNDETEN CORPORATION

3.1 EINFÜHRUNG

Das folgende Kapitel stellt einige Grundsätze dar, die für die Gründung und Führung einer Gesellschaft gelten. Da diese Grundsätze allerdings wegen der unterschiedlichen Gesetze in den Bundesstaaten geringfügig variieren, gilt folgendes beispielhaft für das Gesellschaftsrecht Georgias.

3.2 GRÜNDUNG UND FÜHRUNG EINER GESELLSCHAFT

Für die Gründung einer Gesellschaft ist das jeweilige Gesellschaftsrecht des Gründungsstaates bestimmend. Die einschlägigen Rechtsnormen sind zwar von Bundesstaat zu Bundesstaat unterschiedlich, die grundsätzliche Vorgehensweise ist jedoch in der Regel sehr ähnlich. Der Bundesstaat, in dem ein Unternehmen gegründet werden soll, kann frei gewählt werden, unabhängig von dem Ort, an dem die Gesellschaft ihre Geschäftstätigkeit ausüben soll oder dem Wohnsitz der *officers* bzw. *directors*. Unternehmen werden oft in dem Bundesstaat gegründet, in dem auch der Schwerpunkt ihrer Geschäftstätigkeit liegen soll. Aus gesellschaftsrechtlichen Überlegungen werden corporations manchmal aber auch in Bundesstaaten gegründet, die vom späteren Gesellschaftssitz abweichen, selbst wenn diese Unternehmen nur wenig oder auch gar nicht in diesem Bundesstaat tätig sein werden.

Gesetzliche Grundlage für in Georgia gegründete Gesellschaften ist der *Georgia Business Corporation Code*. Der Bundesstaat Georgia hat sein Gesellschaftsrecht im Jahre 1989 geändert und dabei stark vereinfacht, um Georgia für Unternehmen attraktiver zu machen. Um in Georgia eine Gesellschaft zu gründen, muss eine Gründungsurkunde (*Articles of Incorporation*) bei dem *Georgia Secretary of State*, der das Handelsregister Georgias führt, eingereicht werden. Diese Gründungsurkunde muss folgende Angaben enthalten: Den Namen der Gesellschaft, die Anzahl der Aktien, deren Ausgabe genehmigt wurde, Name und Adresse des Zustellungsbevollmächtigten der Gesellschaft, Name und Adresse jedes Gesellschaftsgründers (*incorporator*) und die Postanschrift des ersten Hauptsitzes der Gesellschaft. Die Gründungsurkunde kann darüber hinaus andere Bestimmungen zur internen Struktur der Gesellschaft enthalten. Vor dem Einreichen der Gründungsurkunde sollte der Name der Gesellschaft ausgewählt werden und durch einen Antrag bei dem *Secretary of State* reserviert werden. Der *Secretary of State* überprüft, ob der für die Gesellschaft gewünschte Name verfügbar ist. Der Name darf dem Namen einer anderen in Georgia gegründeten und zugelassenen Gesellschaft, Vereinigung oder limited partnership nicht zum Verwechseln ähnlich sein. Wenn der gewünschte Name verfügbar ist, wird er vom *Secretary of State* für den Antragsteller reserviert.

Zeitpunkt der Gründung ist der Moment, in dem die Gründungsurkunde eingereicht wird. Grundsätzlich wird eine Gesellschaft auf unbestimmte Zeit und für jeden erlaubten Zweck gegründet, Zweck oder Dauer können aber auch in der Gründungsurkunde beschränkt werden. Der *Secretary of State* stellt ein Gründungszertifikat (*Certificate of Incorporation*) aus, das nachweist, dass die Gesellschaft ordnungsgemäß gegründet wurde. Nach dem Einreichen der Gründungsurkunde fassen die Gesellschaftsgründer (d.h. die Personen, die die Gründungsurkunde eingereicht haben), einen Beschluss zur Bestellung des Aufsichtsrats. Dies entfällt, wenn dieser bereits in der Gründungsurkunde namentlich genannt ist. Der Aufsichtsrat hält darauf eine Sitzung (*organizational meeting*), die für die Führung der Gesellschaft notwendige Struktur schafft. Dazu gehören unter anderem die Wahl der *officers*, die Genehmigung der Geschäftsordnung (*bylaws*) und die Genehmigung der Eröffnung eines Bankkontos. Die dazu notwendigen Beschlüsse werden schriftlich festgehalten.

In Georgia ist außerdem vorgeschrieben, dass jede in diesem Bundesstaat gegründete Gesellschaft eine jährliche Gesellschafter- und Aufsichtsratsversammlung abhalten muss, in der die Anteilseigner das *board of directors* für das nächste Jahr wählen oder wiederwählen. Im Rahmen dieser Versammlung können die Gesellschafter auch über Anträge abstimmen, die der Gesellschafterversammlung vorgelegt werden. Oft ernennt das neu gewählte *board of directors* unmittelbar nach der Gesellschafterversammlung, die *officers* für das nächste Geschäftsjahr.

Jede in Georgia gegründete oder zur Geschäftstätigkeit zugelassene Gesellschaft muss einmal im Jahr beim *Secretary of State* eine Gebühr entrichten und einen Registrierungsantrag einreichen, der verschiedene aktuelle Angaben zur Gesellschaft enthalten muss.

3.3 AUSLÄNDISCHE GESELLSCHAFTEN (*FOREIGN CORPORATIONS*)

Eine *foreign corporation* ist eine Gesellschaft, die ihre auf Gewinnerzielung gerichtete Geschäftstätigkeit außerhalb ihres Gründungs(bundes)staates ausübt. *Foreign corporations*, die in Georgia tätig werden möchten, müssen zunächst eine örtliche Registrierung (*certificate of authority*) bei dem *Georgia Secretary of State* beantragen. Dazu ist neben einem entsprechender Antrag und Zahlung einer Gebühr auch ein vom Gründungsstaat ausgestellter Nachweis ihrer Existenz (*certificate of existence*) notwendig. Eine in Georgia zugelassene *foreign corporation* hat grundsätzlich dieselben Rechte und Pflichten wie eine in Georgia gegründete Gesellschaft. Eine *foreign corporation*, die in Georgia tätig wird, ohne zuvor eine örtliche Registrierung beantragt zu haben, kann mit einem Ordnungsgeld belegt werden und darf solange nicht vor einem Gericht in Georgia Klage erheben, bis sie in Georgia zugelassen ist.

3.4 GENEHMIGUNGSERFORDERNISSE DER STÄDTE UND LANDKREISE

Auch Städte und Landkreise (*counties*) fordern in der Regel von allen ansässigen Unternehmen den Erwerb einer jährlich zu erneuernden Genehmigung. Außerdem verlangen sie eine Jahresgebühr, deren Höhe sich unter anderem nach der Anzahl der Arbeitnehmer und dem im Genehmigungsgebiet erzielten Bruttoeinkommen richtet. Ein Unternehmen, das sich innerhalb der Grenzen einer Stadt befindet, muss zur Entfaltung einer Geschäftstätigkeit nur die in dieser Stadt erforderlichen Lizenzen beantragen, während ein Unternehmen, das sich nicht in einer Stadt befindet, eine Lizenz des jeweiligen Landkreises muss. Im Falle der verspäteten Registrierung können dem Unternehmen Ordnungsgelder auferlegt werden.

3.5 EINZELSTAATLICHE UND LOKALE WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

Viele Bundesstaaten bieten Wirtschaftsförderungsprogramme für die Neuansiedlung oder Erweiterung von Unternehmen an. Die Förderungen werden auf bundesstaatlicher Ebene – z.B. durch Ausbildungsprogramme für Mitarbeiter, reduzierte Einkommenssteuer oder auch direkte Geldzahlungen – vielfach aber auch auf kommunaler Ebene gewährt. Letztere können für sich neuansiedelnde Unternehmen besonders attraktiv sein, da insbesondere bei größeren Investitionen hohe Sachleistungen wie z.B. kostenlose Grundstücke, Anschluss an das Versorgungsgesetz, Bahnanschluss u.v.m. durch die Kommune erbracht werden können.

4 CORPORATE GOVERNANCE

4.1 EINFÜHRUNG

Directors und *officers* von U.S.-Gesellschaften müssen die Grundsätze einer geordneten kaufmännischen Unternehmensführung (*corporate governance*) beachten. Dabei sind die *business judgment rule* und der *Sarbanes-Oxley Act* von besonderer Bedeutung.

4.2 BUSINESS JUDGMENT RULE

Directors und *officers* müssen im Interesse der Gesellschaft handeln und gegenüber den Gesellschaftern (*shareholders*) eine Sorgfaltspflicht (*duty of care*) und eine Treuepflicht (*duty of loyalty*) beachten.

Die *business judgment rule* postuliert zugunsten des Board of Directors den Anscheinsbeweis dahingehend, dass sich *directors* und *officers* vor ihren Entscheidungen umfassend informiert, ihre Entscheidungen im Interesse der Gesellschaft und nach den Grundsätzen von Treu und Glauben getroffen haben, und diese die Sorgfaltspflicht und Treuepflicht gegenüber den Aktionären nicht verletzen. Prima facie unterstellt die *business judgment rule* daher kaufmännisches Handeln des *board of directors*.

Dies ist in doppelter Hinsicht bedeutsam: Zum einen wird eine Unternehmensentscheidung gerichtlich nicht überprüft, wenn die Vorgaben der *business judgment rule* eingehalten wurden. Das Gericht bewertet also nicht, ob die Geschäftsentscheidung gut oder schlecht war. Zweitens bewirkt die *business judgment rule*, dass das *board of directors* nicht haftet, wenn eine schlechte Entscheidung getroffen wurde und der Gesellschaft dadurch ein Schaden entstanden ist.

Die Vermutung der *business judgment rule* ist allerdings widerlegbar. Dies gilt insbesondere dann, wenn eine Entscheidung rechtswidrig war oder ein Interessenkonflikt vorlag. Ferner ist die Vermutung widerlegbar, wenn einer Entscheidung kein vernünftiger Geschäftszweck zugrunde lag oder wenn nachgewiesen werden kann, dass die Entscheidung grob fahrlässig getroffen wurde oder dass sich die *directors* nicht ausreichend informiert hatten. Wenn der Anscheinsbeweis oder die *business judgment rule* einmal widerlegt ist, überprüft das Gericht die Entscheidung inhaltlich und die *directors* können entsprechend für die Folgen ihrer Entscheidung zur Rechenschaft gezogen werden.

4.3 SARBANES-OXLEY ACT

Der Sarbanes-Oxley Act wurde als Reaktion der Bilanzskandale bei Enron, Tyco International und WorldCom erlassen. Ziel des Gesetzes war es, das Vertrauen der Anleger wieder herzustellen und künftig vergleichbare Wirtschaftsdelikte zu verhindern. Das Gesetz verpflichtet börsennotierte Gesellschaften (*public companies*) zu erweiterter Offenlegung ihrer Finanzen und stärkt die Unabhängigkeit der Wirtschaftsprüfer. Es knüpft zudem zivil- und strafrechtliche Sanktionen an die Nichterfüllung von Informationspflichten oder anderes unsachgemäßes Verhalten der Geschäftsführung.

Zu den neu eingeführten Vorschriften gehören unter anderem das Verbot privater Darlehen, das Verbot der Verlängerung oder Weitergewährung von Krediten an *directors* oder *officers*, die Rückerstattung von geleisteten Zahlungen bei bestimmtem Fehlverhalten, insbesondere von an *chief executive officers (CEOs)* und *chief financial officers (CFOs)* ausgezahlten Prämien und aus Verkäufen von neuen Wertpapieren (*securities*) stammenden Erlösen. Die Unternehmensleitung ist u.a. dazu verpflichtet, Finanzberichte zu

überprüfen, die bei der *Securities and Exchange Commission* (U.S.-Börsenaufsicht) eingereicht werden. Außerdem muss die Unternehmensleitung ein internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung (*Internal Control over Financial Reporting*) einrichten und jährlich in einem *Internal Control Report* über dessen Effektivität berichten. Die vorsätzliche Verletzung der Wertpapiergesetze durch die Geschäftsführung hat strafrechtliche Sanktionen zur Folge.

5 WERTPAPIERRECHT (*SECURITIES LAW*)

5.1 EINFÜHRUNG

Das U.S.-Wertpapierrecht dient vornehmlich dem Anlegerschutz. Entsprechende Regelungen finden sich sowohl in Bundesgesetzen als auch in den Gesetzen der einzelnen Bundesstaaten. Die Einhaltung der Wertpapiergesetze des Bundes wird durch die U.S.-Börsenaufsicht (*Securities and Exchange Commission – SEC*) überwacht. Als erstes Bundeswertpapiergesetz (*federal securities law*) wurde 1933 der *Federal Securities Act* verabschiedet, der die Emission und den Handel von Wertpapieren (*securities*) regelt. Sofern keine ausdrückliche Befreiung von der Registrierungspflicht vorgesehen ist, sind Angebot oder Verkauf von Wertpapieren, die nicht bei der SEC registriert sind, gesetzlich verboten. Der im Jahr 1934 verabschiedete *Securities and Exchange Act* enthält zusätzliche Regelungen und Registrierungspflichten. Auf der Ebene der Bundesstaaten wird das Wertpapierrecht durch sog. *Blue Sky Laws* geregelt, deren Regelungen in den meisten Bundesstaaten zumindest teilweise aus dem *Uniform Securities Act* übernommen wurden. Die *Blue Sky Laws* definieren unerlaubte Handlungen beim Verkauf der Wertpapiere, Registrierungsvorschriften sowie strafrechtliche Elemente und zivilrechtliche Regelungen.

5.2 BEFREIUNG VON DER REGISTRIERUNG NACH DEM SECURITIES ACT

Einführung. Verkaufsangebote und Verkäufe von Wertpapieren müssen grundsätzlich nach den Bundeswertpapiergesetzen (*federal securities laws*) registriert werden. Es gibt jedoch Befreiungen von diesem Registrierungserfordernis, die *transaction exemptions* genannt werden. Diese befreien allerdings nicht von der Anwendung der *Antifraud*-Vorschriften des bundesrechtlichen Wertpapierrechts. Zu beachten ist, dass Emissionen, die von der Registrierung auf Bundesebene ausgenommen sind, trotzdem einer Registrierungspflicht und den *Antifraud*-Vorschriften des jeweiligen Bundesstaates unterliegen können.

Befreiung für Privatplatzierungen (*Private Offering Exemption*). Aktienhandel, der unter Ausschluss der Öffentlichkeit durch Privatplatzierungen (*private placements*) erfolgt, ist von der Registrierungspflicht befreit. Um unter diesen Befreiungstatbestand zu fallen, müssen alle Käufer der Wertpapiere (a) ausreichendes Wissen und Erfahrung in finanziellen und geschäftlichen Angelegenheiten haben, um die Risiken und die Erfolgsaussichten des Investments einschätzen zu können oder in der Lage sein, das wirtschaftliche Risiko des kompletten Verlusts der investierten Summe zu tragen, (b) Zugang zu derselben Art von Informationen haben, die normalerweise in einem Registrierungsprospekt zur Verfügung gestellt werden würden und (c) sich verpflichten, die Wertpapiere nicht an die Öffentlichkeit zu verkaufen oder auf andere Weise der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Zur Klarstellung hat die SEC verschiedene sog. *safe harbor*-Vorschriften erlassen, deren wichtigste die *Paragraph 506 (Regulation D)* ist.

Befreiung für kleine Emissionen (*Small Offering Exemption*). Der *Securities Act* ermächtigt die SEC unter anderem, Emissionen an die Öffentlichkeit, die einen bestimmten Betrag nicht übersteigen, von dem Registrierungserfordernis zu befreien. Derzeit liegt die Grenze bei \$ 5.000.000, vorausgesetzt, dass verschiedene strukturelle Anforderungen eingehalten werden und an die SEC eine Mitteilung abgegeben wird. Zusätzliche Richtlinien wurden von der SEC mit der *Regulation A* und *SEC Rule 701* erlassen.

Befreiung für reine Auslandstransaktionen (*Offshore Transaction Exemption*) (“*Regulation S*”). *Regulation S* stellt einen auf territorialen Kriterien basierenden Sicherungsklausel *safe harbor* zur Verfügung, indem sie festlegt, unter welchen Voraussetzungen eine Wertpapieremission vollständig außerhalb der USA stattfindet und daher nicht den Registrierungspflichten des Wertpapierrechts des Bundes unterliegt.

6 BESTEUERUNG IN DEN USA

6.1 EINKOMMENSTEUER (*INCOME TAX*)

Die *income tax* (Einkommensteuer) wird in den USA sowohl auf das Einkommen von natürlichen Personen als auch Unternehmen (ähnlich der Körperschaftsteuer) erhoben. Begrifflich wird dabei nicht zwischen Einkommensteuer und Körperschaftsteuer unterschieden und beide Begriffe als „income tax“ bezeichnet. U.S.-Gesellschaften unterliegen grundsätzlich mit ihrem weltweit erzielten Einkommen der U.S.-Besteuerung, unabhängig von dem Sitz des Unternehmens oder der Staatsangehörigkeit ihrer Anteilseigner. U.S.-Staatsangehörige unterliegen ebenfalls der Besteuerung ihres weltweiten Einkommens. Um eine doppelte Steuerbelastung zu vermeiden, haben die USA mit zahlreichen anderen Ländern Abkommen abgeschlossen.

Der Begriff des „Einkommens“ wird weit ausgelegt. Bemessensgrundlage für die Einkommensteuer ist nicht das Bruttoeinkommen (*gross income*), als Gesamteinkommen aus allen Einnahmequellen, sondern das zu versteuernde Einkommen (*taxable income*), das durch Abzug verschiedener Kosten und Ausgaben vom Bruttoeinkommen ermittelt wird. Das heißt, die Berechnung des zu versteuernden Einkommens eines Unternehmens erfolgt durch Addition der Posten des Bruttoeinkommens (z.B. Dividenden, Honorare, bestimmte erhaltene Zinsen) und Subtraktion aller abzugsfähigen Posten (z.B. Geschäftsausgaben, Wertverlust, Abnutzung, Amortisation, bestimmte bezahlte Zinsen, einzelstaatliche und lokale Steuern). Ähnliche Berechnungsmethoden werden bei der Bestimmung der Einkommensteuer natürlicher Personen angewendet.

Nach dem U.S.-Steuergesetz (*U.S. Tax Code*) werden Aktiengesellschaften generell als eigenständige Steuersubjekte behandelt, die unabhängig von der Steuerpflicht der Anteilseigner besteuert werden. Dementsprechend wird ihr Einkommen auf Ebene der Gesellschaft besteuert. Soweit Gesellschaften Erträge in Form von Dividenden an ihre Anteilseigner ausschütten, sind diese Teil des Einkommens der Anteilseigner und werden zusätzlich auf der persönlichen Ebene besteuert.

Neben dem Bund erheben auch die meisten Einzelstaaten und einige Städte mit Selbstverwaltungsrecht eine eigene Einkommensteuer. Während die Einkommensteuer des Bundes auf dem weltweit erzielten zu versteuernden Einkommen basiert, besteuern die Einzelstaaten allerdings nur den Teil des Einkommens, der dem jeweiligen Bundesstaat zugeordnet werden kann. Der Bundesstaat Georgia erhebt z.B. für jede in Georgia gegründete Gesellschaft und für jede auswärtige Gesellschaft, die eine Geschäftstätigkeit in Georgia entfaltet, eine jährliche Einkommensteuer auf zu versteuerndes Einkommen aus Grundstücken oder Geschäftstätigkeit in Georgia. Allerdings ist die Bemessungsgrundlage für Gesellschaften in Georgia stark eingeschränkt, weil Erträge, die außerhalb Georgias erwirtschaftet werden, von der Körperschaftsteuer ausgenommen werden können, wodurch in Georgia ein sehr günstiges Steuerumfeld für Konzernholdinggesellschaften geschaffen wird.

Grundsätzlich wird die Steuerschuld einer Gesellschaft oder einer natürlichen Person durch Multiplikation des einschlägigen Steuersatzes mit dem zu versteuernden Einkommen berechnet. Steuerschulden können durch unter bestimmten Voraussetzungen gewährten Steuergutschriften (*tax credits*) reduziert werden.

6.2 UMSATZSTEUER (*SALES TAX*)

Die meisten Bundesstaaten und viele Städte und Landkreise (*counties*) erheben eine Umsatzsteuer. Die Umsatzsteuer ist eine Verbrauchsteuer, d.h. sie wird nur den Endverbrauchern auferlegt, Zwischenhändler sind von ihr befreit. Sie wird grundsätzlich auf den Preis der Ware zum Zeitpunkt des Verkaufs aufgeschlagen. Der Umsatzsteuersatz ist für die meisten Waren gleich, viele Bundesstaaten nehmen aber bestimmte Güter des täglichen Bedarfs (z.B. Lebensmittel oder Arzneimittel) von der Umsatzsteuer aus. Steuerschuldner ist der Verkäufer, er ist verpflichtet, die Umsatzsteuer dem Verbraucher in Rechnung zu stellen und an die zuständige Steuerbehörde abzuführen.

6.3 VERMÖGENSSTEUER (*PROPERTY TAXES*)

Die Vermögenssteuer wird auf Grundstücke und andere Vermögensgegenstände erhoben. In den USA wird diese Steuer vor allem von Städten und Landkreisen erhoben. Meist wird Vermögenssteuer auf Grundstücke, allerdings auch auf andere Vermögensgegenstände wie z.B. Kraftfahrzeuge, Boote, Flugzeuge, Inventar oder immaterielle Vermögenswerte, erhoben.

In der Regel basiert die Vermögenssteuer auf einem bestimmten Anteil des Wertes des besteuerten Vermögensgegenstandes (*ad valorem*-Besteuerung). Die Höhe der Steuerschuld wird auf der Grundlage des üblichen Marktpreises, also unabhängig von tatsächlichem Gebrauch oder Gewinn aus dem betreffenden Vermögensgegenstand bestimmt.

7 REGULIERUNG DES INTERNATIONALEN HANDELS

7.1 REGULIERUNG DES INTERNATIONALEN HANDELS

Der U.S.-Kongress hat zahlreiche Gesetze zur Regelung einzelner Bereiche des internationalen Handels erlassen, unter anderen den *Wilson Tariff Act* von 1894, den *Tariff Act* von 1930, den *Trade Agreements Act* von 1979, den *Trade Act* von 1970 und den *Trade and Tariff Act* von 1984, den *NAFTA Implementation Act* und den *Uruguay Round Agreements Act* von 1994. Auf zwei dieser Gesetze soll im Folgenden kurz eingegangen werden.

Der *Tariff Act* von 1930 verbietet unter anderem unlauteren Wettbewerb und unlauteres Verhalten im Zusammenhang mit der Einfuhr von Waren in die USA und dem Verkauf importierter Waren. Das Verbot gilt für Wettbewerbshandlungen, die zu Wettbewerbsbeschränkungen oder Monopolen auf amerikanischen Märkten führen oder einen amerikanischen Wirtschaftszweig zerstören, schädigen oder seine Entstehung verhindern können. Außerdem verbietet der *Tariff Act* die Einfuhr und den Verkauf von Importwaren, die ein U.S.-Patent oder registriertes Urheberrecht verletzen oder unter Verwendung eines durch ein U.S.-Patent geschützten Verfahrens hergestellt wurden.

Der *Trade Agreements Act* von 1979 dient der Durchsetzung der U.S.-Handelspolitik in Bezug auf (a) ausländische Subventionen von Waren, die in die USA exportiert werden und (b) den Verkauf ausländischer Waren auf dem U.S.-Markt zu Dumpingpreisen, d.h. zu niedrigeren Preisen als auf dem Markt des Ursprungslandes.

7.2 WIRTSCHAFTLICHE SANKTIONEN UND EMBARGOS

Der U.S.-Kongress hat das *Office of Foreign Asset Controls (OFAC)*, eine Abteilung des Finanzministeriums mit dem Erlass von Handelssperren und Wirtschaftssanktionen gegenüber anderen Ländern betraut, um die Ziele der U.S.-Außen- und -Sicherheitspolitik durchzusetzen. Dem OFAC stehen unter anderem folgende Instrumente zur Verfügung: die Blockade bestimmter Güter zu Schutz- oder Strafzwecken, finanzielle Sanktionen, spezielle oder generelle Importembargos, produktspezifische oder generelle Exportembargos, Handelsembargos, die auch die Erfüllung von Verträgen umfassen, und Reise- oder Transportverbote. Embargos und internationale Handelsbeschränkungen hängen oft von der Art der Güter und/oder der Dienstleistungen, die exportiert werden, ab. Die einschlägigen Vorschriften können Ausnahmeregelungen, Genehmigungsvorbehalte oder andere Einschränkungen enthalten.

7.3 EXPORTKONTROLLEN

Welche Gegenstände aus den USA und aus Drittländern in andere Länder exportiert werden dürfen ist in Bundesgesetzen und Verwaltungsvorschriften verschiedener Behörden geregelt. Vorschriften des Handelsministeriums gelten für allgemeine Handelswaren und Gegenstände, die sowohl kommerziell als auch militärisch genutzt werden können. Gegenstände, die einen rein militärischen Zweck haben, unterliegen den Vorschriften des Außenministeriums und der Aufsicht durch dessen *Directorate of Defense Trade Controls*. Für einige andere Kategorien von Exportgegenständen sind weitere U.S.-Behörden zuständig.

7.4 IMPORT UND ZOLL

Die U.S.-Zollbehörde (*U.S. Customs and Border Protection – CBP*) ist für die Erhebung von Zöllen auf importierte Waren und für die Durchsetzung der Zollgesetze und anderer Vorschriften in diesem Bereich

verantwortlich. Waren, die in die USA importiert werden, sind nach dem Harmonisierten Zolltarif der USA (*Harmonized Tariff Schedule of the United States*) entweder zollpflichtig oder zollfrei.

7.4.1 Zollpflichtige Waren

Der Harmonisierte Zolltarif ist die nationale Umsetzung des Harmonisierten Systems (HS) der Weltzollorganisation (WCO), eine Nomenklatur, die von einer Vielzahl von Staaten weltweit angewandt wird. Sobald ein bestimmtes Produkt einmal zolltariflich eingereiht wurde, kann auf diese Tarifierung deswegen beim Import- bzw. Exporthandel mit den meisten U.S.-Handelspartnern zurückgegriffen werden.

Zölle sind überwiegend Wertzölle (*ad-valorem duties*), richten sich also nach dem Wert der importierten Waren. Grundsätzlich ist dies ein Prozentsatz des geschätzten Wertes der Ware. Die CBP legt ihrer Schätzung im Regelfall den deklarierten Wert der Waren zugrunde. In einigen Fällen werden spezifische Zölle (*specific duties*), d.h. Zölle auf der Grundlage eines bestimmten Satzes, oder auch Mischzölle (*compound duties*) unter Anwendung eines kombinierten Satzes (z.B. 10% des geschätzten Wertes zuzüglich \$ 0,10 pro Pfund) erhoben. Die Sätze variieren, je nachdem, ob das Herkunftsland der Waren ein bevorzugtes Land (*most favored nation – MFN*), kein MFN-Land oder ein vorzugswürdig behandeltes Entwicklungsland ist. Für manche Waren (z.B. aus Kuba) ist eine Einfuhr in die USA verboten, soweit nicht außergewöhnliche Umstände vorliegen.

7.4.2 Berechnung des Zolls

Ein Importeur oder sein Bevollmächtigter (häufig ein Zollmakler) muss Unterlagen einreichen, aus denen die CBP ersehen kann, (a) ob die Waren zulässigerweise in die USA eingeführt werden dürfen und (b) welchen Zollstatus sie haben. Dabei wird für die zolltarifliche Einreihung der Waren weitgehend auf die Eigenbewertung durch die Beteiligten zurückgegriffen. Zunächst nimmt die Person, die die Einfuhrdokumente vorbereitet, die Einreihung der betroffenen Waren vor, wobei als Bewertungsgrundlage normalerweise der Verkehrswert herangezogen wird, also der Preis, den der Importeur für die Waren zahlt. Die CBP überprüft diese Bestimmungen bei der Einfuhr. Kann der Verkehrswert nicht bestimmt werden, kommen andere Maßstäbe in Betracht, wie z.B. der Wert identischer oder ähnlicher Waren, der Verkaufswert oder die Summe aller Material- und Produktionskosten zuzüglich eines angemessenen Gewinns.

Zur Klärung der zolltariflichen Einreihung zukünftiger Transaktionen können der Importeur oder der Zollmakler eine bindende Entscheidung der CBP beantragen, die mit der verbindlichen Zolltarifauskunft in der EU vergleichbar ist. Voraussetzung der Bindungswirkung ist, dass die Bedingungen der Transaktion identisch mit den in der Anfrage beschriebenen bleiben.

Die endgültige Berechnung der Zölle erfolgt durch eine Endabrechnung, *liquidation*. Die Waren können die Importstelle nicht verlassen, bis bei der Zollbehörde am Ort der Einfuhr eine Bekanntmachung der Endabrechnung aushängt. Die CBP benachrichtigt Importeure normalerweise – unverbindlich – darüber, wann und in welcher Höhe der Zoll voraussichtlich berechnet werden wird. Ein Importeur hat daraufhin 90 Tage Zeit, Einspruch zu erheben oder eine weitere Überprüfung der Endabrechnung zu beantragen.

7.4.3 Zollfreie Waren

Reimportierte U.S.-Produkte, deren Wert im Ausland nicht erhöht wurde, können i.d.R. zollfrei wieder in die USA eingeführt werden. Zollfrei sind auch einige Produkte zum Gebrauch durch religiöse, pädagogische, wissenschaftliche, literarische oder philosophische Einrichtungen, für therapeutische Zwecke

oder zur Förderung von Kunst sowie Waren, die nur in die USA eingeführt werden, um mit ihrer Hilfe ausländische Produkte zu beschaffen. Zölle für bestimmte Waren, die innerhalb eines Jahres exportiert und reimportiert werden, können vermieden werden, indem beim Import eine Sicherheit (sog. *bond*) geleistet wird. Zudem wird auf U.S.-Waren, die nach Reparatur, Änderung oder Weiterentwicklung im Ausland wieder in die USA reimportiert werden, Zoll nur auf den entsprechenden Wertzuwachs erhoben. Auf amerikanische Waren, die im Ausland mit ausländischen Teilen kombiniert werden, fallen für den amerikanischen Anteil geringere Abgaben an. In manchen Fällen werden den Parteien einer Transaktion (nicht nur dem Importeur) für importierte Waren, die in den USA bearbeitet werden und dann zurück ins Ausland transportiert werden, die Zollabgaben zurückerstattet (*drawback*).

7.4.4 Freihandelszonen nach dem Foreign-Trade Zones Act

Nach dem *Foreign-Trade Zones Act* errichtete Freihandelszonen sind zugangsbeschränkte Einrichtungen innerhalb oder in der Nähe eines U.S.-Einfuhrortes (*port of entry*), die unter der Aufsicht der CBP stehen. Die Freihandelszonen werden als öffentliche Einrichtungen der Bundesstaaten, Städte oder Landkreise oder von staatlich beauftragten Unternehmen betrieben. Der US-Außenhandelszonenausschuss ist für die Genehmigung der Einrichtung von Freihandelszonen zuständig. Der Bundesstaat Georgia hat zudem durch den Erlass eigener Gesetze – in Einklang mit den Vorgaben des Bundesrechts – Freihandelszonen in Georgia geschaffen.

Nach den U.S.-Zollgesetzen und den Einfuhrbestimmungen der Zollbehörde werden die Freihandelszonen so behandelt, als ob sie außerhalb des Gebiets der USA lägen. Demnach können ausländische wie inländische Waren zur Aufbewahrung, Ausstellung, Herstellung, Fertigung und Weiterverarbeitung in die Freihandelszonen eingeführt werden, ohne dass die Waren den strengen Einfuhrbestimmungen der CBP oder der Erhebung von Zöllen oder Steuern unterliegen, soweit und solange sie nicht zum inländischen Verbrauch in das U.S.-Zollgebiet importiert werden.

Waren können unverpackt oder in Einzelteilen versendet werden und dann in der Freihandelszone wieder verpackt, zusammengesetzt oder weiterverarbeitet werden. Wenn das Endprodukt einer Weiterverarbeitung einer anderen zolltariflichen Einreihung als die Ausgangsprodukte unterliegt, kann auf diese Weise ein günstigerer Zollsatz erlangt werden. Waren können vor der Zollerhebung gereinigt, geprüft und beschädigte Waren ausgesondert werden. Handelsbeschränkungen kommen in der Freihandelszone i.d.R. nicht zur Anwendung, so dass Waren bis zur Aufhebung einer Handelsbeschränkung in der Freihandelszone gelagert werden können. Die eingelagerten Waren stehen dann zur sofortigen Lieferung bereit, so dass das Risiko von Verzögerungen auf dem Transportweg vermieden wird.

7.4.5 Zolllager

Waren in Zolllagern (*bonded warehouses*) werden innerhalb des Zollgebiets der USA gelagert, müssen jedoch für die Dauer ihrer Verwahrung nicht besteuert werden. Es gibt verschiedene Klassen von Zolllagern, die sich in der Art ihres Betreibers oder der gelagerten Waren oder in der erlaubten Nutzung der Waren innerhalb des Zolllagers unterscheiden. Waren können bis zu fünf Jahre ab dem Zeitpunkt ihrer Einfuhr in einem Zolllager aufbewahrt werden, nach Ablauf dieser Zeit gelten sie als zugunsten der Staatskasse aufgegeben. Während des Fünf-Jahres-Zeitraums können die Waren jederzeit wieder exportiert oder unter Aufsicht der CBP beseitigt werden, ohne dass Zoll erhoben wird. Wenn sie aus dem Zolllager in den zollrechtlich freien Verkehr überführt werden, wird Zoll zu dem am Tag der Überführung geltenden Tarif erhoben. Wie in Freihandelszonen können Waren bis zu einem günstigsten Tarifzeitpunkt gelagert und neu verpackt oder zusammengesetzt werden, wodurch sich vergleichbare Möglichkeiten der Verringerung von Zollabgaben ergeben.

7.4.6 Anforderungen an die Kennzeichnung

Waren, die in die USA importiert werden, müssen grundsätzlich klar und deutlich sichtbar das Ursprungsland ausweisen. Ausnahmen oder besondere Kennzeichnungserfordernisse kommen nur dann in Betracht, wenn die Verpackung der Güter bereits die notwendigen Informationen enthält oder wenn die Kennzeichnung unpraktisch oder sehr kostenaufwendig wäre. Auf nicht gekennzeichnete oder nur unzureichend gekennzeichnete Produkte werden zusätzliche Zölle erhoben.

7.4.7 Immaterialgüterrechte

Die CBP verbietet grundsätzlich die Einfuhr von Waren, die durch Patente, Warenzeichen oder ähnliche Rechte geschützt sind, wenn der Inhaber dieser Rechte die Einfuhr nicht genehmigt hat. Allerdings gibt es zwei wichtige Ausnahmen: wenn (a) dieselbe Person Inhaber des amerikanischen wie auch des ausländischen Rechts ist oder (b) wenn die Inhaber am ausländischen wie am inländischen Recht Mitinhaber sind oder eine gemeinsame Verfügungsbefugnis innehaben.

7.4.8 Aufbewahrungspflichten

Importeure müssen alle zollrelevanten Unterlagen aufbewahren und bei Zollprüfungen bereitstellen. Darüber hinaus veröffentlicht die CBP eine Liste bestimmter Dokumente, die ein Importeur aufbewahren muss. Importeure und auch dritte Personen wie Makler, Anwälte und Wirtschaftsprüfer müssen diese Unterlagen ab dem Zeitpunkt der Einfuhr der Waren fünf Jahre lang aufbewahren.

7.4.9 Vollstreckung

Um die Vollstreckung der Zollbestimmungen sicherzustellen, kann die CBP eine Buchprüfung durchführen. Grundsätzlich liegt die Beweislast für die Erfüllung der gesetzlichen Vorschriften beim Importeur. Verstöße gegen die Zollgesetze werden mit Maßnahmen wie Bußgeldern, strafrechtlichen Sanktionen bis hin zu Verlust oder Suspendierung von Einfuhrprivilegien geahndet. Art und Ausmaß der Sanktion variieren je nach Art der Verletzung (z.B. Betrug oder vorsätzliche Unterbewertung) und strafmildernden Umständen (z.B. Unerfahrenheit des Importeurs oder vorheriges Verhalten). Strafschärfend werden die Behinderung der Überprüfung, die Vorenthaltung von Beweisen oder die Angabe irreführender Informationen berücksichtigt.

8 REGULIERUNG VON AUSLANDSINVESTITIONEN

8.1 EINFÜHRUNG

Der U.S.-Markt ist leichter zugänglich und hat weniger Beschränkungen als viele andere Märkte. Gleichwohl unterliegen ausländische Unternehmen, die in den USA geschäftstätig werden oder die in bereits bestehende U.S.-Gesellschaften investieren, verschiedenen Mitteilungs- und Dokumentationspflichten.

Ferner sind Auslandsinvestitionen in bestimmten Industriezweigen nur beschränkt möglich, beispielsweise in der Medienbranche, Flugzeugs- und Schifffahrtsindustrie, Verteidigungsindustrie, Teilen des Technologiesektors und bei Geschäften mit dem Staat.

Mitteilungspflichten bestehen für ausländische Investoren vor allem gemäß den einschlägigen Bundesgesetze. Folgende Bestimmungen sollten insbesondere erwähnt werden:

- der *International Investment and Trade in Services Survey Act* von 1976 (*IITSSA*),
- der *Agricultural Foreign Investment Disclosure Act* von 1978 (*AFIDA*),
- das *Exon-Florio* Gesetz,
- der *Foreign Investment in Real Property Tax Act*,
- die *International Traffic in Arms Regulations* und
- Teile des *Internal Revenue Code*.

Auch wenn die meisten Vorschriften über Auslandsinvestitionen auf Bundesebene bestehen, sind daneben auch noch einige einzelstaatliche Gesetze, die je nach Bundesstaat und Art der Geschäftstätigkeit Anwendung finden, zu beachten.

8.2 INTERNATIONAL INVESTMENT AND TRADE IN SERVICES SURVEY ACT

Nach dem *International Investment and Trade in Services Survey Act (IITSSA)* kann der Präsident der Vereinigten Staaten Umfragen über Auslandsinvestitionen und Auslandshandel initiieren und auswerten und alle fünf Jahre Umfragen zur Ermittlung von statistischen Daten über Auslandsinvestitionen in den USA durchführen. Das Handelsministerium der USA sowie das *Bureau of Economic Analysis (BEA)* sind die für die Erhebung dieser Daten zuständigen Bundesbehörden. Gemäß dem *IITSSA* ist das Finanzministerium zudem für die Erhebung bestimmter Daten über ausländische Investitionen in U.S.-Wertpapiere verantwortlich.

Das *BEA* erhält Daten über ausländische Investitionen in den USA durch Meldungen, die Investoren bei bestimmten Transaktionen einreichen müssen, sowie weitere vierteljährlich, jährlich und fünfjährlich einzureichende Berichte. Grundsätzlich muss bei allen Direktinvestitionen in den USA eine Anmeldung beim Wirtschaftsministerium eingereicht werden. Dazu gehört auch der Erwerb von Grundstücken durch einen ausländischen Staatsbürger oder ein Unternehmen in den USA (*U.S. affiliate*). Auch Zwischenhändler einer Transaktion, die eine Direktinvestition eines Ausländers umfasst, sind ggf. mitteilungs-pflichtig. So muss z.B. der Erwerb oder die Gründung einer U.S.-Gesellschaft durch eine ausländische Person innerhalb von 45 Tagen angezeigt werden. Für Transaktionen mit Vermögenswerten von weniger als \$ 3.000.000 oder Grundbesitz weniger als 200 *acres* (ca. 80 ha) Land, die in den USA übertragen werden, besteht eine Ausnahmeregelung,

nach der nur eine Kurzmitteilung eingereicht werden muss. Anzeigen müssen von folgenden Unternehmen eingereicht werden: (a) von einem bestehenden U.S.-Unternehmen, falls ein ausländisches Unternehmen direkt oder durch ein verbundenes Unternehmen in den USA 10% oder mehr der Stimmrechtsanteile an dem U.S.-Unternehmen erhält oder erwirbt oder (b) von einem mit einer ausländischen Person verbundenen U.S.-Unternehmen bei Erwerb eines weiteren U.S.-Unternehmens, das dann mit dem verbundenen Unternehmen verschmolzen wird.

Die BEA verlangt derzeit unter anderem folgende Mitteilung: (a) Transaktionsmitteilung über die Gründung des verbundenen Unternehmens in den USA oder den Erwerb von Vermögen oder Gesellschaftsanteilen einer U.S.-Gesellschaft, (b) vierteljährliche Mitteilungen über direkte finanzielle Transaktionen zwischen verbundenen Unternehmen in den USA und deutschen Muttergesellschaften (c) Jahresberichte über Finanz- und Betriebsdaten des verbundenen Unternehmens in den USA und (d) fünfjährliche Benchmark-Berichte, über Umfang, Art und weitere Merkmale von Investitionen, um diese für eine umfassende nationale Untersuchung von ausländischen Direktinvestitionen in den USA zu nutzen. In manchen Fällen gibt es reduzierte Mitteilungspflichten, je nach Art und Umfang der Investition oder Transaktion. Bei anzeigepflichtigen Unternehmen kann auch die Einreichung (a) vierteljährlicher Berichte, die die Transaktionen mit der ausländischen Gesellschaft offen legen, (b) jährlicher Berichte und (c) fünfjähriger Berichte erforderlich sein. Bei Verstoß gegen die Mitteilungspflicht können Geld- und andere Bußen verhängt werden. Jeder Person, die Vorschriften des IITSSA verletzt, kann ein Ordnungsgeld (*civil fine*) von bis zu \$ 10.000 auferlegt werden. Zudem kann eine einstweilige Verfügung erlassen werden, die die künftige Einhaltung des Gesetzes anordnet. Vorsätzliche Verletzung der Mitteilungspflicht kann mit Geldstrafen bis zu \$ 10.000 und Haftstrafen bis zu einem Jahr geahndet werden. Nach bisheriger Praxis des Wirtschaftsministeriums wurden allerdings nur selten Strafen für Verletzungen des IITSSA verhängt.

Informationen, die aufgrund des Gesetzes erhoben werden, sind vertraulich und werden vor allem für Untersuchungs- oder statistische Zwecke verwendet. Der IITSSA erlaubt jedoch auch ausdrücklich die Nutzung von eingereichten Informationen zum Zwecke der Verfolgung von Verstößen gegen den IITSSA. Mitteilungspflichten des Finanzministeriums gelten sowohl für U.S.-Aussteller von Wertpapieren als auch für U.S.-Inhaber von Wertpapieren, soweit sie Wertpapiere für Ausländer halten. Wie bei den Berichten an das Handelsministerium ist die eingereichte Information vertraulich. Verstöße gegen Berichterstattungspflichten führen zu erheblichen Strafen.

8.3 AGRICULTURAL FOREIGN INVESTMENT DISCLOSURE ACT

Nach dem *Agricultural Foreign Investment Disclosure Act (AFIDA)* müssen ausländische Eigentümer von Grundbesitz in den USA umfangreiche Mitteilungspflichten erfüllen, wenn sie Eigentümer von landwirtschaftlich genutztem Land in den USA sind. Der AFIDA gibt dem Landwirtschaftsministerium die Vollmacht, die Eigentümer von Gesellschaften in ausländischer Kontrolle zu identifizieren. Hierzu können Berichte von Personen auf zweiter und dritter Ebene der Eigentümerstruktur angefordert werden. Berichte müssen innerhalb von 90 Tagen (a) nach einem Kauf oder Verkauf von landwirtschaftlich genutztem Land durch eine ausländische Person eingereicht werden oder (b) nach einer Änderung der Nutzung eines solchen Grundstückes, das sich bereits im Eigentum einer ausländischen Person befindet oder (c) nach Änderung des Grundstückseigentümers, die ihn zu einer ausländischen Person macht.

Die Begriffe „landwirtschaftlich genutztes Land“ und „ausländische Person“ werden weit ausgelegt:

„Landwirtschaftlich genutztes Land“ bedeutet Land in den USA, das gegenwärtig land-, forst- oder holzwirtschaftlich genutzt wird oder innerhalb der letzten fünf Jahre land-, forst- oder holzwirtschaftlich

genutzt wurde. Demnach kann selbst beim Erwerb von ungenutztem Land eine AFIDA-Mitteilungspflicht bestehen.

Eine Gesellschaft gilt dann als „ausländische Person“ im Sinne des AFIDA, wenn 10% oder mehr der Anteile an einer solchen Gesellschaft direkt oder indirekt von einem der folgenden Inhaber gehalten werden: (a) eine natürliche Personen, die kein U.S.-Bürger ist oder Aufenthaltserlaubnis (green card) besitzt, (b) einer Kapitalgesellschaft oder sonstigen juristische Person, die im Ausland gegründet wurde, (c) ein ausländischer Staat oder (d) U.S.-Unternehmen, an dem 10% oder mehr der Anteile, direkt oder indirekt, von einer der in (a), (b) oder (c) beschriebenen Personen gehalten werden. Ein Unternehmen, an dem keine ausländische Person einen Anteil von 10% oder mehr hält, kann trotzdem als ausländisches Unternehmen angesehen werden, wenn entweder (1) zusammengerechnet mindestens 10% der Anteile von ausländischen Personen gehalten werden, die gemeinsame Entscheidungen treffen (*acting in concert*) oder (2) falls insgesamt mindestens 50% der Anteile von ausländischen Investoren gehalten werden, unabhängig davon, ob sie gemeinsam handeln (z.B. eine börsennotierte Gesellschaft, an der ausländische Aktionäre gemeinsam 50% halten) und unabhängig davon, ob sie von dieser Eigentümerstruktur Kenntnis haben.

Nach dem AFIDA muss die Mitteilung beim Landwirtschaftsministerium innerhalb von 90 Tagen (a) nach Erwerb oder Veräußerung eines Rechts an landwirtschaftlich genutztem Land durch eine ausländische Person; (b) nach Nutzungsänderung von landwirtschaftlicher zu nicht-landwirtschaftlicher Nutzung, oder umgekehrt, von Land, an dem eine ausländische Person bereits ein Recht hat oder (c) wenn eine Person, die ein Recht an landwirtschaftlich genutztem Land hat, zu einer ausländischen Person wird, eingereicht werden. Ausnahmen von diesem Berichtserfordernis gelten für Sicherungsrechte und Pachtverhältnisse, mit einer Laufzeit von weniger als 10 Jahren, bedingte künftige Rechte, Dienstbarkeiten und Wegerechte, die nicht für die landwirtschaftliche Produktion genutzt werden und bestimmte Abbaurechte.

Bei Verletzung der Meldepflicht oder bei Abgabe unvollständiger, falscher oder irreführender Informationen werden Ordnungsgelder (*civil penalties*) verhängt. Die Strafen für die Nichteinhaltung der Mitteilungspflichten oder die Abgabe falscher Erklärungen sind abhängig von dem prozentualen Anteil der Beteiligung der ausländischen Person an dem landwirtschaftlich genutzten Land. Im Falle unvollständiger oder irreführender Angaben beträgt die maximale Strafe 25% des Wertes des Rechts der ausländischen Person an dem Land. Falls der Bericht nicht oder zu spät eingereicht wurde, fallen Strafen in Höhe von 0,1% des Landwertes pro Monat bis zu einem Maximum von 25% des Grundstückswertes an. Im Gegensatz zum Handelsministerium, dem die Durchsetzung der Mitteilungspflichten des IITSSA obliegt, verhängt das Landwirtschaftsministerium regelmäßig Ordnungsgelder.

In dem AFIDA gibt es keine Vorschrift über eine etwaige Geheimhaltungspflicht bezüglich der eingereichten Informationen. Die Vorschriften sehen vor, dass Angaben über die Eigentümer in den Berichten angefordert werden können, allerdings nur von der ersten bis zur dritten Ebene der Eigentümerstruktur.

Hinweis: Der Erwerb von landwirtschaftlichen Grundstücken durch Ausländer kann einzelstaatlich eingeschränkt oder sogar weitgehend verboten sein.

8.4 EXON-FLORIO-GESETZ

Das *Exon-Florio*-Gesetz ermächtigt den Präsidenten, Unternehmenskäufe von U.S.-Gesellschaften durch ausländische Personen zu blockieren, falls sie die nationale Sicherheit bedrohen, wobei diese Entscheidung gerichtlich nicht angefochten werden kann. Die faktische Kontrolle wird in der Praxis vom Ausschuss für Ausländische Investitionen in den USA (*Committee on Foreign Investment in the United States – CFIUS*) wahrgenommen, der sich aus den Leitern verschiedener wichtiger Ministerien und Behörden zusammensetzt.

Das CFIUS legt dem Präsidenten Empfehlungen als Entscheidungsgrundlage vor. Der Präsident hat die endgültige Entscheidung darüber, ob ein Kauf eines Unternehmens durch eine ausländische Person blockiert wird. *Exon-Florio* räumt eine 90-tägige Überprüfungsfrist für CFIUS ein. Es gibt keine rechtliche Verpflichtung, eine Anmeldung vor oder nach dem Erwerb einzureichen. Wenn allerdings eine Akquisition angemeldet wird, hat das Komitee 30 Tage Zeit, zu entscheiden, ob eine Prüfung erfolgt. Falls keine Anmeldung eingereicht wird, kann das CFIUS ohne zeitliche Begrenzung Nachforschungen über die Transaktion anzustellen. Eine Fristprüfung unter *Exon-Florio* kann zu einer erheblichen Verzögerung einer angestrebten Transaktion führen.

Um abschließende Rechtssicherheit zu erlangen, werden Unternehmenskäufe häufig angemeldet, selbst wenn keine Bedenken für die nationale Sicherheit bestehen. In der Praxis wurden sehr wenige Transaktionen jemals tatsächlich gemäß *Exon-Florio* blockiert. Bei der Entscheidung darüber, ob man eine Transaktion bei CFIUS anmeldet, sollte man die Art der in den USA betroffenen Unternehmen berücksichtigen, da in vielen Fällen eine Beeinträchtigung der nationalen Sicherheitsinteressen durch eine Akquisition kaum realistisch ist.

8.5 FOREIGN INVESTMENT IN REAL PROPERTY TAX ACT

The Foreign Investment in Real Property Tax Act (FIRPTA) enthält besondere Quellensteuer-Regelungen sowie Mitteilungspflichten bei der Veräußerung von Rechten an U.S.-Grundstücken durch ausländische Eigentümer. Ein Käufer eines Rechts an einem U.S.-Grundstück muss innerhalb von zehn Tagen nach der Übereignung des Grundstückes die einbehaltene Steuer offen legen und abführen. Ein separates Offenlegungsformular, das die Details der Transaktion beschreibt, muss zudem beim U.S.-Finanzamt (*U.S. Internal Revenue Service – IRS*) eingereicht werden. Je nach den Umständen des Einzelfalls können verschiedene andere Pflichten oder auch Ausnahmeregelungen anwendbar sein.

8.6 INTERNAL REVENUE CODE

Gemäß §§ 6038A und 6038C des Bundessteuergesetzes (*Internal Revenue Code*) muss eine Gesellschaft, an der Ausländer mindestens mit 25% beteiligt sind, in der jährlichen Einkommensteuererklärung detailliert Transaktionen mit verbundenen Personen offen legen. Zweck dieser Mitteilungspflicht ist es, dem Finanzamt Informationen zugänglich zu machen, die für die Prüfungen gemäß § 482 und ähnlichen Vorschriften des *Internal Revenue Code* benötigt werden. Diese Vorschriften betreffen die Festsetzung von Verrechnungspreisen und andere Transaktionen zwischen verbundenen Unternehmen.

9 KARTELLRECHT

9.1 EINFÜHRUNG

Das amerikanische Kartellrecht (*Antitrust Law*) untersagte Rechtsgeschäfte, die den Wettbewerb unbillig beeinträchtigen oder einschränken. Handlungen, bei deren Vorliegen die Kartellgesetze verletzt werden, sind unter anderem:

- Preisabsprachen unter Wettbewerbern,
- Absprachen unter Konkurrenten über die wechselweise Abgabe des niedrigsten Angebots bei Ausschreibungen (*bid rigging*),
- Verträge, die den Handelsverkehr in unbilliger Weise einschränken,
- Kauf von Geschäftsanteilen oder Vermögenswerten einer juristischen Person, falls dieser Kauf geeignet ist, den Wettbewerb erheblich einzuschränken oder ein Monopol zu bilden,
- Monopolisierung, versuchte Monopolisierung und geheime Absprachen zur Monopolisierung,
- bestimmte Exklusivverträge,
- Knebelverträge,
- Preisdiskriminierung hinsichtlich ähnlicher Produkte, die an konkurrierende Käufer abgegeben werden,
- Gruppenboykott und
- Generell Handlungen die als unlauterer Wettbewerb zu werten sind.

Einige Geschäftspraktiken, wie z.B. Preisabsprachen, sind von amerikanischen Bundesgerichten als „an sich“ („per se“) wettbewerbswidrig und daher als Verletzung geltenden Kartellrechts angesehen worden. Die bloße Tatsache des Vorliegens einer solchen Handlung genügt, um sie „per se“ als Kartellrechtsverletzung zu behandeln, ohne dass auf die Folgen der Handlung abgestellt werden muss. Andere Geschäftstätigkeiten können als Kartellrechtsverstoß geahndet werden, wenn eine wertende Gesamtbetrachtung der Umstände des Einzelfalls und der Folgen des wettbewerbswidrigen Verhaltens dies nahe legen. Andererseits können objektiv wettbewerbsbeschränkende Handlungen zulässig sein, wenn die tatsächlichen Umstände diese als „angemessen“ erscheinen lassen. Dieser sog. *Rule of Reason*-Ansatz verknüpft die Frage des Vorliegens eines Kartellrechtsverstoßes mit einer Berücksichtigung einzelner Faktoren, wie beispielsweise dem Grad der Wettbewerbsbeeinträchtigung, einer möglichen Rechtfertigung des wettbewerbswidrigen Verhaltens oder Geschäftsanteilerwerbs, der Möglichkeit, mit Wettbewerbsverstößen geringerer Intensität dasselbe Ziel zu erreichen, und schließlich der Frage, ob das betreffende Verhalten insgesamt als „angemessen“ (*reasonable*) angesehen werden kann.

Um die Freiheit und Wettbewerbsfähigkeit der U.S.-Märkte aufrecht zu erhalten, werden die Antitrust-Gesetze insbesondere auch auf Unternehmenskäufe und Fusionen angewendet, die zu einer Monopolisierung des Marktes führen könnten.

Wettbewerbswidrige Handlungen werden in „horizontale“ und „vertikale“ Wettbewerbsbeschränkungen eingeteilt.

9.1.1 Horizontale Beschränkungen

Preisabsprachen unter Wettbewerbern: Die bedeutendste horizontale Wettbewerbsbeschränkung ist die Preisabsprache. Absprachen unter Wettbewerbern in Bezug auf Preise für Produkte oder Dienstleistungen sind „per se“ illegal. Wettbewerber dürfen keine Vereinbarung darüber treffen, welche Preise sie tatsächlich verlangen oder für ein Produkt oder eine Dienstleistung zahlen. Wenn Wettbewerber eine konzentrierte Verhaltensweise zeigen, die sie gewöhnlich ohne vorherige Absprache nicht an den Tag gelegt hätten, kann das Vorliegen einer Absprache im Wege des Anscheinsbeweises angenommen werden.

Aufteilung von Märkten: Eine weitere horizontale Beschränkung stellt die Aufteilung von Märkten dar. Wettbewerbsunternehmen dürfen das geographische Gebiet, in dem sie verkaufen oder die Kunden, an die sie verkaufen, nicht untereinander aufteilen. Jede derartige Vereinbarung würde als per se illegal angesehen werden.

Absprachen, keine Geschäfte mit einer bestimmten Person zu tätigen: Die Ablehnung, Geschäfte mit einer bestimmten Person zu tätigen und zur Verhinderung von Lieferantenbeziehungen, Konkurrenten, Boykott eines Lieferanten oder Kunden führt, wird als per se illegal angesehen.

9.1.2 Vertikale Beschränkungen

Ein Verstoß gegen vertikale Handelsbeschränkungen wird in der Praxis nicht so streng verfolgt wie ein Verstoß gegen horizontale Handelsbeschränkungen.

Aufrechterhaltung des Wiederverkaufspreises: Absprachen, die einen bestimmten Mindestpreis festsetzen, können rechtswidrig sein. Empfohlene Wiederverkaufspreise (ohne dass weitere Faktoren hinzukommen) gelten nach jüngster Bundesrechtssprechung jedoch nicht mehr als per se wettbewerbswidrig.

Vertikale Beschränkungen, die nicht den Preis betreffen: Um eine bessere Marktpenetration und Produktpositionierung zu erreichen werden häufig vertikale Handelsbeschränkungen beim Wiederverkauf und Warenverkehr aufgebaut. Diese sind, soweit damit der geordnete Handel gefördert und keine vertikalen Preisabsprachen getroffen werden, grundsätzlich zulässig.

Exklusive Verkaufsabsprachen, die einem Händler gewährt werden (Exklusivrechte an einem Produkt), werden grundsätzlich anerkannt, es sei denn, dass derartige Absprachen den Konkurrenten entscheidende Produkte vorenthalten oder die Lieferung an Wettbewerber unterbinden.

Gebiets- oder Kundenbeschränkungen sind Absprachen zwischen Händlern, die festlegen, dass ein Produkt nur innerhalb eines genau bezeichneten Gebietes oder an genau bezeichnete Kundengruppen verkauft werden darf. Diese Absprachen sind nur zulässig, solange sie rein vertikale Absprachen unter den Händlern darstellen, die keine horizontalen Beschränkungen beinhalten. Entscheidend ist, ob die Beschränkung des Wettbewerbs in einer Branche (unter Händlern, die dasselbe Fabrikat verkaufen) durch die Belegung des Wettbewerbs in dieser Branche (unter Händlern, die andere Fabrikate verkaufen), durch die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit dieser Händler aufgewogen wird. In jüngster Zeit hat die Rechtssprechung derartige Absprachen häufig als wettbewerbskonform angesehen.

Ein Koppelungsvertrag liegt vor, wenn ein Produkt unter der Bedingung verkauft wird, dass der Käufer auch ein anderes Produkt kauft. Diese Absprachen sind verboten, wenn ein erheblicher Wettbewerbsrückgang wahrscheinlich ist. Koppelungsverträge sind per se illegal, falls der Verkäufer hinreichend Marktmacht hinsichtlich dieses Produktes hat und falls die Absprache eine bedeutende Auswirkung auf den Handelsverkehr hat.

9.2 ANTITRUST-GESETZE

9.2.1 Einführung

Die Kartellgesetzgebung ermöglicht die Durchsetzung der einschlägigen Beschränkungen durch zivilrechtliche Klagen privater Parteien und/oder durch Maßnahmen des U.S.-Justizministeriums oder der Bundeshandelskommission (*Federal Trade Commission*). Das Kartellrecht auf Bundesebene wird in mehreren Bundesgesetzen geregelt, die im Folgenden kurz beschrieben werden.

9.2.2 Sherman Act

Der *Sherman Act*, der in seiner Ursprungsfassung 1890 in Kraft trat, ist einer der Grundpfeiler des Kartellrechts der USA. Nach einschlägiger Rechtsprechung sind seine Vorschriften sowohl auf den zwischenstaatlichen Handel als auch auf den Handel mit dem Ausland anwendbar und untersagen u.a. (a) Unternehmenszusammenschlüsse, Absprachen, die den Handel unverhältnismäßig einschränken und (b) Monopolisierung, Versuche oder Absprachen zur Monopolisierung.

Verletzungen des Gesetzes werden mit Geldstrafen bis zu \$ 100.000.000 für juristische Personen oder \$ 1.000.000 für natürliche Personen sowie Haftstrafen von bis zu zehn Jahren geahndet.¹ Die Strafzahlung kann im Einzelfall auch höher sein.² Die Durchsetzung des Gesetzes erfolgt durch das dafür zuständige U.S.-Justizministerium und/oder im Wege der Zivilklage. Bei Erfolg einer Zivilklage können dreifacher Schadensersatz, Erstattung der Anwaltskosten zuerkannt werden; die Unterlassung des wettbewerbswidrigen Handelns wird gerichtlich angeordnet.

9.2.3 Clayton Act

Neben dem *Sherman Act* ist der *Clayton Act*, der 1914 erlassen wurde, eines der grundlegenden Elemente des Kartellrechts der USA. Der Clayton Act befasst sich mit bestimmten Arten von Wettbewerbsbeschränkungen wie z.B. Exklusivverträgen, Knebelverträgen, Preisdiskriminierungen, Fusionen und Unternehmenskäufen. Da das Gesetz auf Verkauf und Vermietung von Gütern zur Nutzung, zum Verbrauch oder zum Wiederverkauf in den USA anwendbar ist, umfasst sein Anwendungsbereich auch den Vertrieb von Gütern, die entweder in den USA hergestellt wurden oder in die USA importiert wurden. Das Gesetz verbietet unter anderem bestimmte Exklusiv- oder Knebelverträge, bei denen ein Verkäufer mit großer Marktmacht als Verkaufsbedingung vorsieht, dass der Verbraucher entweder (a) keine Waren eines Konkurrenten verwenden oder vertreiben darf oder (b) außer dem eigentlichen Kaufgegenstand zusätzlich noch einen anderen Gegenstand von dem Verkäufer bezieht. Zudem verbietet das Gesetz die Fusion von

¹ <https://www.ftc.gov/tips-advice/competition-guidance/guide-antitrust-laws/antitrust-laws>

² <https://www.ftc.gov/tips-advice/competition-guidance/guide-antitrust-laws/antitrust-laws>

Unternehmen oder die Eingehung von Joint Ventures, sofern eine erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs oder die Bildung eines Monopols zu befürchten stünde.

Wie der Sherman Act kann auch der Clayton Act sowohl im Wege der Zivilklage als auch durch Anordnungen des Justizministeriums oder der Bundeshandelskommission durchgesetzt werden.

9.2.4 Robinson-Patman Act

Der *Robinson-Patman Act* wurde 1936 als Ergänzung des *Clayton Act* erlassen. Unter anderem verbietet er Verkäufern, verschiedene Käufer hinsichtlich des Verkaufspreises von qualitativ und quantitativ vergleichbaren Waren zu diskriminieren, falls eine derartige Diskriminierung geeignet ist, eine Verminderung des Wettbewerbs zu verursachen oder zum Entstehen eines Monopols zu führen. Das Gesetz untersagt ferner die Vergütung einer an der Transaktion beteiligten Partei (oder deren Vertreter) für nicht im Zusammenhang mit dem Verkauf geleisteten Dienste. Die Vorschriften des *Robinson-Patman Acts* sind auf in die USA importierte Waren sowie auf aus den USA exportierte Waren anwendbar.

Das Gesetz kann sowohl im Wege der Zivilklage als auch durch rechtliche Maßnahmen des Justizministeriums oder der Bundeshandelskommission durchgesetzt werden.

9.2.5 Federal Trade Commission Act

Der *Federal Trade Commission Act*, der in seiner Ursprungsfassung im Jahr 1914 erlassen wurde, hat den Bundeshandelsausschuss (*Federal Trade Commission*) geschaffen, um die Vorschriften der Kartellgesetzgebung durchzusetzen. Der FTC Akt ist in seiner Natur ein Auffanggesetz, das Verbote der anderen Kartellrechtsgesetze umfasst und ferner Regelungsdefizite anderer Gesetze ausfüllt.

Das Gesetz verbietet unlautere Handlungen und wettbewerbswidrige oder unlautere Praktiken, die den Handel beeinträchtigen. Es ist auf unlautere Praktiken beim Handel mit dem Ausland (abgesehen vom Import von Waren in die USA) nicht anwendbar, es sei denn, dass eine direkte, bedeutsame und vorhersehbare Auswirkung auf den inländischen Handel in den USA oder auf den Exporthandel der USA gegeben ist. Das Gesetz ermächtigt die *Federal Trade Commission*, fortgesetzte Gesetzesverstöße per Unterlassungsverfügung zu untersagen.

Verstöße werden durch Ordnungsgelder (*civil penalties*) bis zu \$ 40.654 (Stand: 2017) pro Verstoß und pro Tag geahndet. Der Betrag wird von der *Federal Trade Commission* inflationsbedingt jährlich angepasst. Die *Federal Trade Commission* erstellt auf Antrag ein Gutachten (*advisory opinion*) zu kartellrechtlichen Fragen von Unternehmensentscheidungen.

9.2.6 Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act von 1976

Das Gesetz bestimmt, dass Beteiligungs- oder Unternehmenskäufe, die ein Kaufpreis von \$ 80.800.000 überschreiten (Stand: 2017³) bei der *Federal Trade Commission* und der Kartellrechtsabteilung des Justizministeriums vor ihrem Vollzug angemeldet werden müssen.

³ <https://www.ftc.gov/news-events/blogs/competition-matters/2017/02/hsr-threshold-adjustments-reportability-2017>

Bei Nichteinhaltung der Meldepflicht können Ordnungsgelder von bis zu \$ 40.654 (Stand: 2017) pro Tag verhängt werden.⁴

9.2.7 Einzelstaatliche Gesetze

Neben den Bundesgesetzen haben zahlreiche Bundesstaaten Landesgesetze erlassen, die bundesstaatliche Normen teilweise wiederholen oder zusätzliche Wettbewerbsregelungen treffen, z.B. indem sie die Interessen lokaler Händler stärken. Die Zuständigkeiten der verschiedenen Behörden der Bundesstaaten und des Bundes überschneiden sich in Kartellrechtsangelegenheiten.

4

https://www.ftc.gov/system/files/documents/federal_register_notices/2017/01/civil_penalty_adjustments_published.pdf

10 GEWERBLICHER RECHTSSCHUTZ

10.1 EINFÜHRUNG

Der Schutz von Ideen, Know-how und Technologien ist für die innovative wirtschaftliche Entwicklung von größter Bedeutung. In den USA werden Erfindungen, Schöpfungen eines Urhebers, Betriebsgeheimnisse, Know-how und andere vertrauliche Informationen sowie die Unterscheidungsfähigkeit von Waren und Dienstleistungen durch eine Reihe bundes- und einzelstaatlicher Gesetze geschützt. Man unterscheidet Patent-, Marken-, und Urheberrechtsgesetze sowie Gesetze zum Schutz von Betriebsgeheimnissen. Allgemein spricht man vom Schutz des geistigen Eigentums (*Intellectual Property*).

10.2 PATENTE

Mit einem Patent gewährt der Gesetzgeber einem Erfinder ein zeitlich beschränktes Recht, andere Personen oder Unternehmen von der Herstellung, dem Gebrauch und dem Verkauf einer bestimmten Erfindung auszuschließen. Der Erfinder muss dafür beim Patent- und Markenamt (*U.S. Patent and Trademark Office*) in Washington, D.C. einen Patentantrag einreichen, der eine detaillierte Beschreibung der Erfindung, Angaben zur bestmöglichen Umsetzung der Erfindung und präzise formulierte Erklärungen zum beabsichtigten Umfang des Patents, die sog. Patentansprüche (*claims*), enthält. Das Patentamt überprüft den Antrag und gewährt den Patentschutz, wenn die Erfindung neu, nützlich und für eine Person mit durchschnittlichen Vorkenntnissen auf dem entsprechenden Gebiet nicht offensichtlich ist.

Es gibt verschiedene Arten von Patenten: Das Gebrauchspatent (*utility patent*) kann für eine Maschine, eine maschinell gefertigte Ware, einen Herstellungsprozess sowie entsprechende Verbesserungen erteilt werden. Ein Designpatent (*design patent*) kann für das Produktdesign erteilt werden; es schützt nur das äußere Erscheinungsbild. Ein Designpatent kann allerdings nicht verhindern, dass Dritte funktionale Teile des Gegenstandes schützen lassen. Bedeutung hat ferner in jüngerer Zeit an das sog. *business practice patent* gewonnen, das einen spezifischen Geschäftsablauf schützt. Ein Pflanzenpatent (*plant patent*) schützt die Entwicklung bzw. Züchtung oder Entstehung einer neuen Pflanzenart.

Designpatentschutz verfällt 15 Jahre⁵ nach dem Zeitpunkt ihrer Ausstellung. Andere Patente sind für 20 Jahre nach dem Einreichen des Patentantrags oder, wenn der Antrag einen konkreten Verweis auf einen früheren Antrag bzw. mehrere frühere Anträge enthält, nach dem Einreichen des ersten Antrags gültig.

Vor der Formulierung der Patentschrift sollte die zugrundeliegende Erfindung zunächst auf ihre Patentfähigkeit, insbesondere hinsichtlich vorbestehender Veröffentlichungen oder anderer einschlägiger Patente im Umfeld der Erfindung, geprüft werden.

In den USA verwirkt ein Erfinder sein Recht auf Patentierung, wenn er nicht innerhalb eines Jahres nach der ersten öffentlichen Nutzung, der ersten Veröffentlichung oder dem ersten Verkauf oder Angebot seiner Erfindung einen entsprechenden Antrag einreicht. Es ist allerdings generell ratsam, den Patentantrag bereits vor der ersten Veröffentlichung derselben zu stellen.

⁵ <https://www.uspto.gov/web/offices/pac/mpep/s1502.html>

Das U.S.-Patent- und Markenamt gewährt den Patentschutz nicht demjenigen, der zuerst einen Patentantrag einreicht, sondern demjenigen, der zuerst eine Erfindung gemacht hat. Deshalb ist es wichtig, das Datum einer Erfindung beweiskräftig zu dokumentieren.

10.3 MARKEN

Eine Marke ist ein unterscheidungsfähiges Wort, Bild, Symbol oder anderes Medium, zur Identifizierung von Waren und Dienstleistungen. Es dient zur Abgrenzung von Waren und Dienstleistungen Dritter. Eine Marke kann für unterscheidungskräftige Verpackungen, Farbkombinationen, Gebäudedesigns, Produktstile oder gesamte Produktpräsentationen eingetragen werden. Auch der Name eines Unternehmens kann eine Marke darstellen, wenn er zum Schutz von Waren oder Dienstleistungen verwendet wird. Es ist auch möglich, Markenschutz zu erhalten, wenn die Identifizierung zwar nicht auf den ersten Blick erkennbar oder einzigartig ist, sich aber im Laufe der Zeit eine Verkehrsgeltung entwickelt hat, die eine Identifizierung mit dem Produkt oder dem Verkäufer erlaubt. Der Inhaber einer registrierten Marke kann anderen den Gebrauch derselben oder ähnlicher Marken beim Verkauf derselben oder ähnlicher Waren und Dienstleistungen untersagen.

In den USA werden Marken durch den *Lanham Act*, ein Bundesgesetz, sowie durch Gesetze der einzelnen Bundesstaaten und das *common law* der Bundesstaaten geschützt. Eine Marke, die auf Grund des Lanham Acts eingetragen wurde, genießt bundesweiten Schutz. Nach dem *Lanham Act* muss ein Verkäufer die Eintragung beim U.S.-Patent- und Markenamt beantragen. Wenn die Eintragung genehmigt wird, wird sie in der Zeitschrift *Official Gazette* des Patentamts veröffentlicht, um die Öffentlichkeit über das Verfahren zu unterrichten und ihnen die Möglichkeit zu geben, dagegen Einspruch einzulegen. Falls kein Einspruch eingelegt wird, stellt das U.S.-Patent- und Markenamt eine Urkunde über die Genehmigung der Eintragung aus. Die Vorteile einer derartigen Eintragung liegen unter anderem in der Veröffentlichung des Anspruchs auf Eintragung der Marke, der Vermutung der Wirksamkeit der Eintragung und dem damit verbundenen ausschließlichen Recht des Inhabers, die Marke in Verbindung mit den in der Eintragung spezifizierten Waren oder Dienstleistungen im Handelsverkehr zu nutzen.

Vor Nutzung der Marke sollte eine Markenrecherche durchgeführt werden, um festzustellen, ob hinsichtlich der Marke eine Verwechslungsgefahr mit bestehenden Marken Dritter besteht. Mit Eintragung der Marke entsteht eine widerlegbare Vermutung der Wirksamkeit und Rechtsinhaberschaft. Die Eintragung muss alle zehn Jahre erneuert werden. Wird innerhalb eines Jahres nach fünfjähriger Nutzung der Marke eine eidesstattliche Versicherung hinsichtlich ihrer fortdauernden Nutzung eingereicht, wird die Marke unanfechtbar (*incontestable*), d.h. sie kann dann nur noch unter stark eingeschränkten Voraussetzungen gelöscht werden.

Marken können zudem in einem bestimmten Bundesstaat eingetragen werden. Die Eintragung einer Marke in einem Bundesstaat gewährt dem Antragsteller grundsätzlich das Exklusivrecht, die Marke innerhalb des Bundesstaates zu nutzen. Ein einzelstaatliches Recht schützt die Marke von dem Zeitpunkt an, ab dem sie benutzt wird. Allerdings beschränkt sich ein solcher Schutz grundsätzlich auf das geographische Gebiet, in dem die Marke tatsächlich genutzt wird.

10.4 URHEBERRECHTE

Das Urheberrechtsgesetz (*U.S. Copyright Act*) ist ein Bundesgesetz. Wegen des Umfangs der Bundesgesetze und der darin enthaltenen Vorschriften über den Ausschluss entgegenstehender

einzelstaatlicher Bestimmungen unterliegt das Urheberrecht fast ausschließlich dem Bundesrecht. Das *Copyright Office* der *Library of Congress* ist für die Einhaltung der Bestimmungen des *Copyright Act* zuständig.

Der *Copyright Act* erfasst Werke der Literatur, Musik, darstellenden Kunst, Pantomime und Choreographie, bildenden Kunst und Architektur, sowie Filme, andere audiovisuelle Werke, Tonaufnahmen und Sammelwerke. Software gilt als Werk der Literatur und ist als solches ebenfalls geschützt. Auch zahlreiche andere Werke sind von diesen Kategorien erfasst, beispielsweise Bücher, Aufsätze, Kataloge, Werbung, Tonbänder, Grafiken, Bilder, Fotografien, Drucke, Landkarten, Tabellen und technische Zeichnungen, Theaterstücke, Lieder und Videoaufzeichnungen.

Urheberrechte schützen den Inhaber vor der ungenehmigten Nutzung des Werkes durch Dritte. Sie gewähren ihrem Inhaber das ausschließliche Recht zur Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung, Ausstellung und Aufführung des Werkes, sowie zur Genehmigung einer entsprechenden Nutzung seines Werkes durch Dritte. Das Urheberrecht sieht jedoch eine Reihe von begrenzten Ausnahmen von diesen Ausschließlichkeitsrechten vor (Urheberrechtsschranken – *fair use*), z.B. für kurze Zitate in einer Rezension oder bestimmte Nutzungen zu Unterrichtszwecken. Damit ein Werk vom Urheberrechtsschutz erfasst wird, muss es eine gewisse Schöpfungshöhe erreichen und in einem Werkstück (*medium of expression*) verkörpert sein.

Urheberrechte entstehen automatisch mit der Schöpfung eines Werkes durch einen Urheber, unabhängig davon, ob das Werk mit einem Copyright-Hinweis versehen ist oder ob es in das Register des *Copyright Office* in der *Library of Congress* eingetragen ist. Dennoch empfiehlt es sich, bei Veröffentlichung des Werkes einen solchen Hinweis anzubringen, um die Öffentlichkeit auf den Schutz des Werkes zu hinzuweisen und ggf. die Beweisführung zu erleichtern. Die Eintragung eines Werkes ist unter anderem Voraussetzung für die Erhebung einer Klage wegen Urheberrechtsverletzung. Die Eintragung kann sowohl vor als auch nach Veröffentlichung des Werkes erfolgen, um jedoch den größtmöglichen Schutz zu erreichen, sollte sie innerhalb der ersten drei Monate nach der ersten Veröffentlichung erfolgen.

Der bundesrechtlich gewährte Schutz des Urheberrechtes endet 70 Jahre nach dem Tod des Urhebers. Falls die Arbeit innerhalb eines Anstellungsverhältnisses (*work for hire*), anonym oder im Rahmen der Arbeit mehrerer Autoren geschaffen wurde, erstreckt sich der Urheberrechtsschutz entweder auf 95 Jahre ab dem Zeitpunkt der ersten Veröffentlichung oder 120 Jahre ab dem Zeitpunkt der Schaffung des Werkes, je nachdem welcher Zeitraum der kürzere ist.

10.5 BETRIEBSGEHEIMNISSE

Betriebsgeheimnisse sind Informationen, die dadurch unabhängigen wirtschaftlichen Wert erlangen, dass sie weder generell bekannt noch leicht zugänglich sind und um deren Geheimhaltung durch angemessene Maßnahmen Sorge getragen wird. Es ist rechtlich zulässig, sich Betriebsgeheimnisse durch Forschung zugänglich zu machen (sog. *reverse engineering*), aber es ist unzulässig, sich die Kenntnisse eines Betriebsgeheimnisses z.B. durch rechtswidrige Handlung wie Industriespionage oder Vertragsverletzung zu verschaffen. Das Rechtsinstitut „Betriebsgeheimnisse“ schützt nicht patentierte oder patentfähige Erfindungen.

Das Rechtsinstitut des Betriebsgeheimnisses ist einzelstaatlich geregelt.

Der *Georgia Trade Secrets Act* von 1990 definiert Betriebsgeheimnisse als Informationen, die, unabhängig von ihrer Form, folgenden Inhalt haben: technische oder nicht technische Daten, Formeln, Muster, Zusammenstellungen, Programme, Methoden, Technik, Zeichnungen, Verfahren, Finanzdaten, Finanzpläne, Produktpläne oder eine Liste von tatsächlichen oder potentiellen Verbrauchern oder Lieferanten, die der

Öffentlichkeit nicht allgemein bekannt ist. Zudem müssen die Informationen (a) dadurch tatsächlichen oder potentiellen wirtschaftlichen Wert besitzen, dass sie nicht allgemein bekannt und nicht durch geeignete Mittel für andere Personen, die aus ihrer Offenlegung oder aus ihrem Gebrauch wirtschaftlichen Nutzen ziehen können, leicht zugänglich sind und (b) unter Aufwendung angemessener Mittel geheim gehalten werden.

Der Inhaber eines Betriebsgeheimnisses kann die unzulässige Weitergabe bzw. den unzulässigen Gebrauch der entsprechenden Information rechtswirksam verhindern. Ein Betriebsgeheimnis ist die Information allerdings nur, solange sie tatsächlich geheim ist, d.h. auch eine unerlaubte Bekanntgabe kann die gesetzliche Schutzwirkung zerstören. Deshalb ist es zur Wahrung eines Betriebsgeheimnisses unbedingt notwendig, dass angemessene Schutzmaßnahmen getroffen und auch aufrechterhalten werden, wie z.B. physische Sicherheitsvorkehrungen sowie, Offenbarung des Betriebsgeheimnisses nur soweit notwendig an Mitarbeiter, die Vertraulichkeitsvereinbarungen unterliegen. Zum Schutz des Betriebsgeheimnisses ist keine schriftliche Vereinbarung erforderlich und die Information kann geschützt werden, solange sie ein Betriebsgeheimnis darstellt. Der Inhaber eines Betriebsgeheimnisses muss aktiv Maßnahmen ergreifen, um Betriebsgeheimnisse zu schützen wie z.B. Zugang der Information beschränken, Kennzeichnung aller vertraulichen Dokumente als solche, Verpflichtung aller außenstehenden Parteien zur Unterzeichnung von Geheimhaltungs- oder Vertraulichkeitsvereinbarungen und Einbeziehung entsprechender Klauseln in allen relevanten Arbeitsverträgen.

Der *Georgia Trade Secrets Act* untersagt den tatsächlichen oder angedrohten Missbrauch von Betriebsgeheimnissen und sieht bei entsprechenden Verletzungen sowohl den Erlass gerichtlicher Verfügungen als auch den Ersatz der durch den Missbrauch verursachten Schäden vor.

11 ARBEITSRECHT

11.1 EINFÜHRUNG

Das amerikanische Arbeitsrecht besteht aus einer Kombination von Bundesgesetzen, einzelstaatlichen Gesetzen und kommunalen Vorschriften. Die Prinzipien des U.S.-Arbeitsrechts und des europäischen Arbeitsrechts sind grundsätzlich sehr unterschiedlich. Im Gegensatz zum europäischen Arbeitsrecht kann in den USA das Arbeitsverhältnis grundsätzlich jederzeit gekündigt werden (*“at will” employment*), und zwar ohne einen Kündigungsgrund und ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist. Das U.S.-Arbeitsrecht gewährt – zumindest in manchen Bundesstaaten – den Arbeitnehmern grundsätzlich weniger Schutz als das europäische Arbeitsrecht, dennoch bestehen in den USA vielfältige Arbeitnehmerschutzvorschriften, insbesondere im Bereich des Schutzes vor verschiedenen Arten der Diskriminierung.

11.2 BUNDESGESETZE

11.2.1 Einführung

Da sich die Anwendungsbereiche der verschiedenen Gesetze zum Teil sehr unterscheiden, müssen Arbeitgeber die einzelnen Bundesgesetze sorgfältig prüfen, um zu verifizieren, ob sie ihrem Anwendungsbereich unterliegen. Zum Beispiel finden viele Bundesgesetze Anwendung bei Arbeitgebern mit 15 oder mehr Mitarbeitern in den USA, aber die bundesstaatlichen und kommunalen Gesetze haben oft eine niedrigere Obergrenze. Für die Vollstreckung mancher Bundesgesetze ist das Bundesarbeitsministerium zuständig, andere Gesetze werden durch eigens geschaffene Behörden verfolgt. Die meisten Bundesgesetze erlauben zudem die Durchsetzung ihrer Bestimmungen im Rahmen von Zivilklagen vor einem Gericht eines Bundesstaates oder einem Bundesgericht.

11.2.2 National Labor Relations Act

Der *National Labor Relations Act (NLRA)* verleiht Arbeitnehmern das Recht zur Selbstorganisation, das Recht Gewerkschaften zu gründen, ihnen beizutreten und sie zu unterstützen und das Recht, kollektiv über ihre Arbeitsbedingungen zu verhandeln. Obwohl Arbeitnehmer grundsätzlich ebenso das negative Recht haben, sich von diesen Tätigkeiten oder Organisationen fernzuhalten, kann ein Arbeitgeber unter bestimmten Umständen die Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft zur Bedingung der Anstellung machen.

Der Arbeitgeber darf aber grundsätzlich in diese Rechte nicht eingreifen und Arbeitnehmer bei der Einstellung oder Kündigung nicht aufgrund der Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft diskriminieren. Der NLRA schreibt Gewerkschaften zudem vor, kollektiv mit Arbeitgebern über die Löhne, Arbeitsstunden und andere Arbeitsbedingungen zu verhandeln. Das Gesetz wird durch eine Kommission, das *National Labor Relations Board* durchgesetzt, das Untersuchungen und Anhörungen durchführt, um eine Beeinträchtigung des Handels durch ungerechte Arbeitsbedingungen zu verhindern.

11.2.3 Fair Labor Standards Act

Der *Fair Labor Standards Act (FLSA)* schreibt Mindestlöhne vor und regelt die Vergütung von Überstunden. Der FLSA ist auf alle Arbeitgeber anwendbar, die im Handel oder in der Produktion tätig sind und wird durch das U.S.-Arbeitsministerium (*U.S. Department of Labor*) durchgesetzt. Der FLSA gilt auch für

Abeitnehmer, die in einer leitenden, verwaltenden oder fachlich qualifizierten Position angestellt sind, allerdings mit Ausnahme der Überstunden- und Mindestlohanforderungen des Gesetzes.

Gemäß den Bestimmungen des FLSA beträgt der Mindeststundenlohn derzeit grundsätzlich \$ 7,25 pro Stunde für Arbeitnehmer, die auf Stundenbasis vergütet werden. Wenn ein Arbeitnehmer mehr als 40 Stunden pro Woche arbeitet, muss der Arbeitgeber jede Stunde, die über 40 Wochenstunden hinausgeht, mit dem anderthalbfachen Stundenlohn des gewöhnlichen Lohns vergüten. Manche Bundesstaaten, wie z.B. Kalifornien, verlangen eine Vergütung der Überstunden für alle über 8 Stunden hinaus gearbeiteten Stunden pro Tag. Löhne und Arbeitsstunden sind in Personalakten festzuhalten. Kinderarbeit ist unzulässig. Kinderarbeit wird grundsätzlich definiert als die Beschäftigung von Personen unter 16 Jahren oder die Beschäftigung von Personen zwischen 16 und 18 Jahren in einer Tätigkeit, die besonders gefährlich ist. Waren die durch Kinderarbeit hergestellt wurden dürfen nicht vertrieben werden. Der FLSA kann Führungskräften persönliche Haftung bei vorsätzlicher Verletzung des FLSA auferlegen.

11.2.4 Equal Pay Act

Der *Equal Pay Act* verbietet die Diskriminierung bei der Vergütung von Arbeitnehmern aufgrund ihres Geschlechts. Das Gesetz verbietet, dass für gleiche Arbeit, bei gleicher Fähigkeit und unter gleichen Arbeitsbedingungen Arbeitnehmern des einen Geschlechts ein niedrigerer Stundenlohn als Arbeitnehmern des anderen Geschlechts bezahlt wird. Das Gesetz ist nicht anwendbar, wenn unterschiedliche Gehälter aufgrund der Länge der Betriebszugehörigkeit, Verdienste oder anderer legitimer Geschäftsfaktoren gezahlt werden.

11.2.5 Title VII des Civil Rights Act von 1964

Title VII untersagt Arbeitgebern eine Person bei der Einstellung, Kündigung, Vergütung, Beförderung oder durch den Inhalt des Arbeitsvertrages aufgrund von Rasse, Hautfarbe, Religion, Geschlecht oder Herkunftsland zu diskriminieren. Zu einer Diskriminierung aufgrund des Geschlechts zählt auch die Diskriminierung aufgrund von Schwangerschaft, Geburt eines Kindes und damit einhergehender Beschwerden. *Title VII* findet Anwendung auf Arbeitgeber, die fünfzehn oder mehr Arbeitnehmer beschäftigen. Arbeitgeber dürfen Arbeitnehmer nicht entlassen oder andere vergeltende Maßnahmen treffen, weil diese sich gegen Diskriminierung zur Wehr setzen. Einige Bundesstaaten haben weiter gefasste Definitionen und dehnen den Schutz weiter aus.

Um diskriminierende Handlungen zu verhindern, sind Arbeitgeber betriebsintern gehalten Anti-Diskriminierungsrichtlinien zu verabschieden und deren Befolgung sicherzustellen. Dies geschieht in der Praxis meist durch ein *employee handbook*, worin der Arbeitgeber u.a. versichert Arbeitnehmer nicht aufgrund von Rasse, Religion, Herkunft, Hauptfarbe, Geschlecht, Alter, Behinderung oder Veteranenstatus zu diskriminieren. Ferner werden in das *employee handbook* häufig Bestimmungen zur Thematik des so genannten *sexual harassment*, d.h. Belästigungen zwischengeschlechtlicher Natur am Arbeitsplatz, aufgenommen. *Title VII* wird von der *Equal Employment Opportunity Commission (EEOC)* oder mit Hilfe von Zivilklagen vor den Gerichten des Bundes oder der Bundesstaaten durchgesetzt.

11.2.6 Age Discrimination in Employment Act

Zweck dieses Gesetzes ist es, die Anstellung älterer Arbeitnehmer aufgrund ihrer Fähigkeiten zu fördern und eine Schlechterstellung aufgrund ihres Alters zu verhindern. Das Gesetz untersagt Arbeitgebern, die Anstellung einer Person wegen ihres Alters abzulehnen oder ihr deshalb zu kündigen oder Arbeitnehmer aufgrund ihres Alters bei der Vergütung und Beförderung zu diskriminieren. Es verbietet zudem die Auswahl

von Arbeitnehmern aufgrund ihres Alters, falls dadurch dem Einzelnen die Möglichkeit der Anstellung genommen wird. Dieses Gesetz findet Anwendung auf Arbeitnehmer, die älter als 40 Jahre sind.

Das Gesetz findet nur für Arbeitgeber Anwendung, die mehr als 20 Mitarbeiter haben, wobei die Mitarbeiter in ausländischen verbundenen Unternehmen mit berechnet werden. Die Durchsetzung des *Age Discrimination in Employment Acts* obliegt der *EEOC*, die ermächtigt ist, Untersuchungen und Führung von Personalakten anzuordnen, soweit sie zur Durchführung dieses Gesetzes erforderlich sind. Privatpersonen können bei Nichtbefolgung dieses Gesetzes vor den Gerichten des Bundes und der Bundesstaaten Klage erheben.

11.2.7 Americans With Disabilities Act

Der *Americans with Disabilities Act (ADA)* verbietet Arbeitgebern Arbeitnehmer mit Behinderungen bei der Einstellung, Beförderung, Vergütung oder Kündigung zu diskriminieren. Ein Arbeitnehmer wird dann als behindert im Sinn des Gesetzes angesehen, wenn er unter einer physischen oder mentalen Beeinträchtigung leidet, durch die er in einem oder mehreren wichtigen Lebensbereichen wesentlich eingeschränkt wird und diese Beeinträchtigung entweder aktenkundig oder anderweitig bekannt ist. Als Diskriminierung gilt auch das Unterlassen einer angemessenen Anpassung an die bekannten physischen oder mentalen Beschränkungen einer behinderten Person, es sei denn, dass der Arbeitgeber nachweisen kann, dass eine solche Anpassung dem Unternehmen nicht zumutbar ist. Der *ADA* findet Anwendung auf Arbeitgeber mit mehr als fünfzehn Arbeitnehmern. Er wird durch die *EEOC* oder durch Klagen Privater vor den Gerichten des Bundes oder der Bundesstaaten durchgesetzt.

11.2.8 Immigration Reform and Control Act

Dieses Gesetz schreibt vor, dass Arbeitgeber die Aufenthaltsgenehmigung bzw. Arbeitserlaubnis ihrer Arbeitnehmer verifizieren müssen; dies geschieht durch Komplettierung des I-9-Fragebogens, worin die Arbeitserlaubnis des Arbeitnehmers ausgewiesen wird. Das I-9 Meldeblatt muss in der Personalakte geführt werden. Arbeitnehmer müssen sowohl ihre Arbeitserlaubnis als auch ihre Identität nachweisen. Das Gesetz verbietet ferner Arbeitgebern mit vier oder mehr Arbeitnehmern die Diskriminierung einer Person bei der Einstellung oder Kündigung aufgrund ihrer Herkunft oder Staatsbürgerschaft. Das Gesetz wird durch das *Department of Labor* und das *Immigration and Customs Enforcement (ICE)* durchgesetzt. Arbeitgeber, die die Vorgaben des Gesetzes nicht erfüllen, unterliegen zivilrechtlichen und strafrechtlichen Sanktionen.

11.2.9 Occupational Safety and Health Act

Das Gesetz über Sicherheit am Arbeitsplatz, *Occupational Safety and Health Act (OSHA)* schreibt Arbeitgebern vor, die Arbeitsstätte von Gefahren frei zu halten, die vorhersehbar zum Tod oder zu schweren Verletzungen der Arbeitnehmer führen können. Es wird durch das Arbeitsministerium, *Department of Labor* durchgesetzt. Das Gesetz ermöglicht zuständigen Behörden, Arbeitsstätten zu besichtigen und Untersuchungen, um die Einhaltung des Gesetzes sicherzustellen, durchzuführen.

11.2.10 Employee Retirement Income Security Act (ERISA)

Das Gesetz über Rentenversicherung (*ERISA*) schützt die Interessen von Arbeitnehmern, die von ihren Arbeitgebern langfristige finanzielle Zuwendungen bzw. Sonderleistungen (z. B. Betriebsrenten) erhalten. Arbeitgeber müssen betroffenen Arbeitnehmern eine Beschreibung der gewährten Leistungen sowie investitionsbezogene laufende Daten aushändigen und dem Arbeitsministerium jede nachträgliche Änderung

mitteilen. ERISA legt Mindestanforderungen in Bezug auf den Kreis der Berechtigten, die Aufrechterhaltung erworbener Ansprüche sowie Art und Zahlungsmodalitäten gewährter Leistungen fest. Das Gesetz regelt weiterhin die Pflichten der Treuhänder, die für diese betrieblichen Sonderleistungen bestellt werden. ERISA erfasst sämtliche Arbeitgeber und schützt alle betrieblichen Sondervermögen von Arbeitgebern. Für die Einhaltung des Gesetzes ist das Arbeitsministerium und das Finanzamt zuständig. Rechtsmittel sind vor den Bundesgerichten geltend zu machen. Neben der Behörde sind die betroffenen Arbeitnehmer als Begünstigte und Treuhänder aktivlegitimiert. Bei Verstößen gegen das Gesetz können sowohl zivilrechtliche als auch strafrechtliche Sanktionen erwirkt werden.

11.2.11 Consolidated Omnibus Budget Reconciliation Act (COBRA)

Das Gesetz zur Weiterführung von Krankenversicherungen nach Kündigung, COBRA, richtet sich an Arbeitgeber, die ihren Mitarbeitern Krankenversicherungsschutz zu Gruppentarifen anbieten. Wenn der Versicherungsschutz aus bestimmten in dem Gesetz vorgesehenen Gründen entfallen ist, ist der Arbeitgeber verpflichtet, dem Arbeitnehmer nach dessen Wahl und Kostenersatz durch den ausgeschiedenen Arbeitnehmer fortgesetzten Versicherungsschutz zu gewähren. Der fortgesetzte Versicherungsschutz muss dem Schutz entsprechen, der ähnlich gestellten Arbeitnehmern gewährt wird. Er muss sich zumindest auf 18 Monate ab dem Ereignis erstrecken, welches das ursprüngliche Versicherungsverhältnis beendet hatte. Unter bestimmten Umständen sind 36 statt 18 Monate vorgesehen. Ein Arbeitnehmer, dessen Arbeitsverhältnis wegen grober Fahrlässigkeit aus wichtigem Grund gekündigt wurde, ist nicht berechtigt, fortgesetzten Versicherungsschutz nach COBRA zu verlangen. COBRA ist auf Betriebe mit mehr als zwanzig Arbeitnehmern anwendbar. Versäumt der Arbeitgeber, fortgesetzten Versicherungsschutz zu gewähren, sind der Verlust von Steuervorteilen, Schadensersatzpflichten sowie Geldstrafen vorgesehen.

11.2.12 Social Security Act (Rentenversicherungsgesetz)

Nach dem *Social Security Act* sind Arbeitnehmer verpflichtet, eine Steuer zur Finanzierung der Alters-, Hinterbliebenen- und Invaliden- sowie Krankenversicherung zu entrichten, die auf ihr Einkommen erhoben wird. Der Arbeitgeber des Steuerpflichtigen behält diese Steuer vom Einkommen des Steuerpflichtigen ein. Der Arbeitgeber ist für die Zahlung dieser Steuer verantwortlich. Er muss neben der aus dem Einkommen des Arbeitnehmers einbehaltenen Steuer eine Abgabe in gleicher Höhe und für denselben Zweck entrichten.

11.2.13 Gesetz betreffend öffentliche Aufträge

Unternehmen, die Regierungsaufträge ausführen oder Subventionen von der U.S.-Regierung erhalten, unterliegen besonderen arbeitsrechtlichen Vorschriften. Diese Gesetze verpflichten meist zur Zahlung von Mindestlöhnen, Auszahlung von Überstunden sowie zur Einhaltung von Sicherheitsstandards am Arbeitsplatz. Fallbezogen wird auch das Verbot von Kinderarbeit sowie Anforderungen an Arbeitsverträge hinsichtlich Diskriminierung und Beschäftigungsquoten von Minderheiten vorgeschrieben. Andere Gesetze sehen eine Pflicht der betroffenen Arbeitgeber vor, dem Missbrauch von Drogen am Arbeitsplatz durch die Ausarbeitung und Durchführung von Anti-Drogen-Programmen vorzubeugen. Für die Einhaltung der entsprechenden Gesetze ist das Arbeitsministerium zuständig. Die Verletzung der Vorschriften kann zum zeitweiligen Entzug öffentlicher Aufträge führen.

11.2.14 Family and Medical Leave Act (FMLA) (Gesetz über Krankheitsurlaub)

Nach dem *FMLA* stehen Arbeitnehmern bis zu zwölf unbezahlte Arbeitswochen Urlaub innerhalb eines Jahres bei folgenden Gründen zu, ohne dass dadurch der Arbeitsplatz gefährdet ist: bei Geburt eines

Kindes, Pflege eines neugeborenen oder kürzlich adoptierten Kindes, Pflege eines Ehegatten, Kindes oder Elternteils bei schwerer Krankheit oder ernsthafter Krankheit des Arbeitnehmers, die ihn hindert, seine Tätigkeit zu verrichten. Fallbezogen können Arbeitgeber von Arbeitnehmern verlangen, unbezahlten FMLA-Urlaub statt bezahlten Urlaub oder einer anderen Form bezahlter Freistellung zu nehmen. Der Anwendungsbereich des FMLA umfasst Regierungs- und Ausbildungsstellen und private Betriebe mit 50 oder mehr Arbeitnehmern an einer Arbeitsstätte oder an mehreren Arbeitsstätten innerhalb eines Umkreises von 75 Meilen.

11.2.15 Health Insurance Portability and Accountability Act (Gesetz zur Übertragung von Krankenversicherungsschutz)

Dieses Gesetz verpflichtet Arbeitgeber, ihren Arbeitnehmern bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses und dadurch bedingtem gleichzeitigen Verlust der Krankenversicherung eine Bestätigung über die Dauer des Versicherungsschutzes auszustellen. Künftige Arbeitgeber dürfen die Krankenversicherungsdeckung eines neu eingestellten Arbeitnehmers nicht aufgrund eines bereits vorhandenen Krankheitsbildes verweigern, sofern in dem vorhergehenden Arbeitsverhältnis der Krankheitsbefund mindestens zwölf Monate lang abgedeckt war.

11.3 EINZELSTAATLICHES ARBEITSRECHT IM BUNDESSTAAT GEORGIA

11.3.1 Einführung

Die gesetzliche Lage im Bundesstaat Georgia kann allgemein als arbeitgeberfreundlich angesehen werden, weil sie im Grundsatz auf Eingriffe in die freie Gestaltung des Verhältnisses zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern verzichtet und weitgehend auf dem sog. „*Employment at Will*“-Konzept beruht. Nach diesem Konzept können sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer, soweit ein Arbeitsvertrag nicht ausdrücklich für eine bestimmte Dauer abgeschlossen wurde, das Arbeitsverhältnis praktisch jederzeit und ohne spezifischen Grund fristlos kündigen.

11.3.2 Gesetz zur Gleichstellung von Behinderten (Georgia Equal Employment for the Handicapped Code)

Dieses Gesetz verbietet es Arbeitgebern, einen Arbeitnehmer wegen seiner Behinderung nicht einzustellen oder zu entlassen oder hinsichtlich des Lohns, Stundenlohns, der Anzahl der Arbeitsstunden oder anderer Arbeitsbedingungen zu diskriminieren. Dies gilt nicht, wenn die Behinderung die Eignung der Person für die fragliche Arbeit einschränkt. Das Gesetz erfasst Arbeitgeber mit 15 oder mehr Arbeitnehmern. Eine Person, die diskriminiert wurde, kann Zivilklage gegen den Arbeitgeber erheben. Das Gericht kann die Wiedereinstellung bzw. erstmalige Einstellung einer Person anordnen sowie der obsiegenden Partei die Erstattung der Gerichtskosten und angemessenen Anwaltsgebühren zusprechen.

11.3.3 Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften (Health and Safety Standards)

Georgia verpflichtet Arbeitgeber, Arbeitnehmern einen sicheren Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen. Arbeitgeber müssen Sicherheitsvorkehrungen und Maßnahmen treffen, die angemessen und erforderlich sind, um die Gesundheit und Sicherheit ihrer Arbeitnehmer zu gewährleisten.

11.3.4 Georgia Workers' Compensation Law (Arbeitnehmerunfallgesetz)

Das Recht des Bundesstaates Georgia sieht vor, dass Arbeitgeber mit drei oder mehr Arbeitnehmern diese im Fall einer Verletzung am Arbeitsplatz entschädigen müssen. Das Gesetz legt einen Höchstbetrag für den vom Arbeitgeber zu leistenden Schadensersatz fest. Jeder Arbeitgeber muss die Zahlung des Schadensersatzes an seine Arbeitnehmer sicherstellen, sei es durch Abschluss einer Haftpflichtversicherung oder durch ein Eigenversicherungsprogramm. In den meisten Fällen ist der Anspruch auf Schadensersatz der ausschließliche Anspruch des Arbeitnehmers gegen den Arbeitgeber.

Das Gesetz erfasst jeden Arbeitgeber in Georgia, der nicht ausdrücklich von der gesetzlichen Regelung ausgenommen ist. Die Einhaltung des Gesetzes wird von dem *State Board of Workers' Compensation* überwacht. Bis zu fünf Mitglieder der Geschäftsführung (*corporate officers*) können von dem Geltungsbereich des Gesetzes ausgenommen werden, solange dem Versicherer oder dem *State Board of Workers' Compensation* eine entsprechende schriftliche Bescheinigung ausgehändigt wird.

11.3.5 Georgia Right to Work Law (Gesetz bezüglich Recht auf Arbeit)

Der Abschluss eines Arbeitsverhältnisses kann nicht von dem Eintritt eines Arbeitnehmers in eine Arbeitnehmerorganisation oder dem Austritt aus einer solchen abhängig gemacht werden. Verträge, die die Mitgliedschaft in einer Arbeitnehmervereinigung oder die Zahlung einer Gebühr an eine Arbeitnehmervereinigung vorschreiben sind wegen Verstoßes gegen den Grundsatz der öffentlichen Ordnung (sog. *public policy*) des Bundesstaates Georgia nichtig.

11.3.6 Arbeitslosenversicherung

Der Gesetzgeber des Bundesstaates Georgia hat zur Arbeitslosenunterstützung den *Employment Security Fund* eingerichtet. Der Fond wird durch zwingende vierteljährliche Zahlungen aller Arbeitgeber, die entweder in diesem oder dem vorherigen Kalenderjahr (a) in einem beliebigen Quartal Gehälter von \$ 1.500 oder mehr für Dienstleistungen von Arbeitnehmern gezahlt haben oder (b) mindestens einen Angestellten für mindestens einen Teil eines Tages in jeder von 20 nicht notwendigerweise aufeinander folgenden Kalenderwochen beschäftigt haben. Arbeitgeber müssen grundsätzlich 2,7% von den ersten \$ 9.500 Gehalt⁶ jedes Arbeitnehmers pro Kalenderjahr zahlen. Eine Anpassung des Prozentsatzes ist allerdings bei häufiger Inanspruchnahme der Arbeitslosenversicherung durch Arbeitnehmer des betroffenen Arbeitgebers möglich.

11.3.7 Employer New Hire Reporting Program (Gesetz über Anmeldung von Neueinstellungen)

Dieses Programm verpflichtet alle in Georgia tätigen Unternehmen, die Einstellung von in diesem Bundesstaat lebenden oder arbeitenden Personen zu melden. Das Programm dient der Erleichterung der Geltendmachung von Kindesunterhaltsansprüchen. Der Verstoß gegen die Meldepflicht ist ordnungswidrig.

11.3.8 Employee Handbook (Arbeitgeberrichtlinien)

Es wird Arbeitgebern in Georgia angeraten, ihren Arbeitnehmern bei Beginn des Arbeitsverhältnisses ein sog. *Employee Handbook* zur Verfügung zu stellen. Nach dem derzeit in Georgia geltenden Recht wird das einseitige jederzeitige Kündigungsrecht des Arbeitgebers dadurch nicht eingeschränkt. Dennoch sollte das *Employee Handbook* einen ausdrücklichen und gut sichtbaren Hinweis darauf enthalten, dass die jederzeitige

⁶ https://dol.georgia.gov/employers-faqs-unemployment-insurance#field_related_links-591-5

Kündigungsmöglichkeit durch das *Employee Handbook* nicht berührt wird und dass der Arbeitgeber sich einseitige Änderungen des Employee Handbooks jederzeit vorbehalten.

12 EINWANDERUNGSRECHT

12.1 EINFÜHRUNG

Personen, die für Geschäftszwecke in die USA reisen und nicht amerikanische Staatsbürger sind, müssen grundsätzlich vor der Einreise in die USA ein Visum bei einem U.S.-Konsulat oder einer U.S.-Botschaft beantragen. Personen, die sich dauerhaft in den USA aufhalten wollen, müssen eine Daueraufenthaltsgenehmigung (*immigrant visa*) beantragen, oder auch *green card*. Die *green card* zu erhalten, ist ein kompliziertes und oft auch langwieriges Verfahren.

Die Einwanderungsbehörde *U.S. Citizenship and Immigration Services (USCIS)* ist für die Einreiseerlaubnis in die USA zuständig. Es besteht von Amts wegen die Vermutung, dass alle Personen, die eine Einreiseerlaubnis für die USA beantragen, einen dauerhaften Aufenthalt in den USA beabsichtigen. Einreisende müssen diese Vermutung durch die Absicht zum vorübergehenden Aufenthalt (*nonimmigrant status*) widerlegen.

12.2 VORÜBERGEHENDE AUFENTHALTSGENEHMIGUNG (NONIMMIGRANT VISA)

Personen, die mit einer vorübergehenden Aufenthaltsgenehmigung in die USA einreisen, kommen für einen bestimmten Zweck in die USA und müssen grundsätzlich beabsichtigen, die USA danach wieder zu verlassen. Eine vorübergehende Aufenthaltsgenehmigung kann einen Aufenthalt von wenigen Tagen bis hin zu einigen Jahren zulassen. Zeitlich begrenzte Aufenthaltsgenehmigungen erhalten z.B. Touristen, Studenten, qualifizierte Arbeitnehmer mit zeitlich begrenztem Arbeitsverhältnis, Investoren, Arbeitnehmer, die innerhalb desselben Unternehmens in die USA versetzt werden sowie Diplomaten. Inhaber einer vorübergehenden Aufenthaltsgenehmigung können später eine Daueraufenthaltsgenehmigung (*permanent residency*) beantragen oder die Visumskategorie innerhalb der vorübergehenden Aufenthaltsgenehmigung ändern. Zu diesem Zweck sieht das Einwanderungsrecht verschiedene Möglichkeiten vor. Die Hauptkategorien der Nichteinwanderungsvisa zu Geschäftszwecken werden im Folgenden kurz beschrieben.

12.2.1 B-1 Visitor for Business

Das B-1-Visum berechtigt zu einer ein- oder mehrmaligen Einreise von Personen, die außerhalb der USA beschäftigt sind und auch dort bezahlt werden, wenn die Einreise zu Geschäftszwecken erfolgt. Der Begriff des Geschäftszwecks ist nicht klar definiert. Geschäftszwecke, die mit einem B-1-Visum in den USA wahrgenommen werden können, sind z.B. Vertragsverhandlungen, Beratungen mit Geschäftspartnern, Nachforschungen, Teilnahme an Kongressen und das Führen von Gerichtsprozessen. Der Antragsteller muss nachweisen, dass er einen Wohnsitz im Ausland hat, den er nicht aufzugeben beabsichtigt. Der Inhaber eines B-1-Visums darf sich maximal sechs Monate in den USA aufhalten, der Zeitraum kann allerdings je nach Aufenthaltswitz variieren. Meist wird der Aufenthalt zunächst für drei Monate genehmigt. Der Aufenthalt kann zusätzlich für den Zeitraum, den der Antragsteller maximal benötigt, um das Geschäft zum Abschluss zu bringen, verlängert werden, höchstens aber für sechs Monate. Staatsangehörige vieler Länder können kombinierte B-1/B-2-Visa (Geschäfts-/Touristenvisa) erhalten, die grundsätzlich 10 Jahre lang gültig sind und die eine unbeschränkte Anzahl von Reisen in die USA erlauben. Ein B-1-Visum allein berechtigt nicht zur Einreise des Ehegatten und der minderjährigen Kinder. Diese benötigen ein eigenes Visum (normalerweise ein B-2-Touristenvisum), um B-1-Visumsinhaber in die USA zu begleiten.

12.2.2 Visa Waiver Program (Business Visitor) für Geschäftsreisende

Angehörige bestimmter Staaten sind zur Teilnahme an diesem Programm berechtigt, das die Einreise in die USA für einen begrenzten Zeitraum in die USA erlaubt, ohne dass die gewöhnlichen Visumsanforderungen eingehalten werden müssen. Dieses Programm ist besonders für kurzfristig angekündigt Geschäftsbesuche geeignet, weil die in Frage kommenden Personen allein durch Vorzeigen eines gültigen Reisepasses bei Grenzübergang in die USA einreisen können, ohne erst ein Visum vom Konsulat oder der Botschaft erhalten zu müssen. Allerdings hat die Teilnahme an diesem Programm auch seinen Preis, weil der Einreisende einen Verzicht auf verfahrensmäßigen Schutz, der dem Visumsinhaber ansonsten nach U.S. Einwanderungsrecht zusteht, erklären muss und während der Dauer seines USA-Aufenthalts seinen Visumsstatus nicht ändern kann. Der Aufenthalt kann höchstens für 90 Tage genehmigt werden und kann nicht verlängert werden. Ausländer, die beabsichtigen nach den Vorschriften des sogenannten Visa Waiver Programms in die USA einzureisen, unterliegen verstärkten Sicherheitsvorschriften und müssen eine Verwaltungsgebühr entrichten. Alle nach den Vorschriften des Visa Waiver Programms Einreisenden müssen elektronisch eine Genehmigung beantragen und die Gebühr über das Electronic Systems for Travel Authorization unter <https://esta.cbp.dhs.gov/esta/> bezahlen.

12.2.3 E-1-Handelsvisum (Treaty Trader)

Dieses Visum steht nur Staatsangehörigen der Länder zu, die einen Staatsvertrag mit den USA abgeschlossen haben. In dieser Visumskategorie ist eine Einreise in die USA zu Handelszwecken (einschließlich des Austauschs von Dienstleistungen) zulässig. Der Handel muss von beträchtlichem Umfang ("*substantial*" trade) sein und vorwiegend zwischen den USA und dem jeweiligen Vertragsstaat ausgeführt werden. Die Handelstätigkeit muss im Zeitpunkt der Beantragung des E-1-Visums bereits bestehen – für Reisende, die lediglich beabsichtigen, eine entsprechende Tätigkeit aufzunehmen, kommt diese Visumskategorie nicht in Frage. Was unter Handel in „beträchtlicher Umfang“ zu verstehen ist, ist nicht klar definiert. Erfasst wird aber ein aktiver Betrieb eines fortdauernden Handelsgeschäfts mit zahlreichen Transaktionen innerhalb eines ausgedehnten Zeitraums, selbst wenn die einzelnen Transaktionen nur von geringem finanziellen Umfang sind. Mehr als die Hälfte des Gesamtwertes des Handels, der von dem Unternehmen in den USA betrieben wird, muss zwischen den USA und dem jeweiligen Vertragsstaat stattfinden. Die Nationalität einer Gesellschaft wird durch die Nationalität der die Gesellschaft kontrollierenden Gesellschafter bestimmt.

Der Antragsteller für ein E-1-Visum muss nicht die Absicht haben, einen eventuell bestehenden ausländischen Wohnsitz beizubehalten. Der Antragsteller muss allerdings ausdrücklich und eindeutig beabsichtigen, die USA wieder zu verlassen, wenn das E-1-Handelsgeschäft beendet ist. Das E-1-Visum erlaubt einen Aufenthalt in den USA von bis zu fünf Jahren.⁷ Danach ist eine unbegrenzte Anzahl von Verlängerungen möglich, solange die Handelstätigkeit andauert. Mit diesem Visum können auch Ehegatten und minderjährige Kinder die Visumsinhaber in die USA begleiten. Während Ehegatten eine Arbeitserlaubnis aufgrund ihres Ehegatten E-Visums beantragen können, erstreckt sich dieses Privileg nicht auch auf die minderjährigen Kinder.

12.2.4 E-2 Treaty Investor (Investorenvisum)

Dieses Visum ist mit dem E-1-Visum vergleichbar, weil auch dieses Visum nur Staatsangehörigen zusteht, die einen Staatsvertrag mit den USA haben. Allerdings muss die Geschäftsreise des Antragstellers in

⁷ <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/e-1-treaty-traders>

die USA nicht zum Zweck der Handelstätigkeit erfolgen, sondern zum Zweck der Entwicklung eines Unternehmens, in das der Antragsteller beträchtliches Kapital investiert hat. Ob eine Investition „beträchtlich“ ist, kann grundsätzlich nicht auf einen bestimmten Dollarbetrag festgelegt werden. Stattdessen wird die Investition als beträchtlich angesehen, wenn: (a) der Investitionsbetrag im Verhältnis zum Wert des Unternehmens oder (b) im Verhältnis zu dem Betrag, der normalerweise ausreichend ist, um ein Geschäft der vorgesehenen Art zu gründen, ausreichend ist.

Wie bei einem E-1-Visum muss ein Antragsteller für ein E-2-Visum nicht nachweisen, dass er einen ausländischen Wohnsitz hat, den er nicht aufzugeben beabsichtigt. Der Antragsteller muss allerdings ausdrücklich und eindeutig beabsichtigen, die USA wieder zu verlassen, wenn die E-2-Investitionstätigkeit beendet ist. Das E-2-Visum erlaubt einen Aufenthalt in den USA von zwei Jahren.⁸ Danach ist eine unbegrenzte Anzahl von bis zu zweijährigen⁹ Verlängerungen möglich, solange die Investition besteht. Mit diesem Visum können auch Ehegatten und minderjährige Kinder die Visumsinhaber in die USA begleiten. Während Ehegatten aufgrund ihres abgeleiteten Status eine Arbeitserlaubnis beantragen können, erstreckt sich dieses Privileg nicht auch auf die minderjährigen Kinder.

Der Antrag auf ein E-1- oder E-2-Visum wird bei einer US-Botschaft oder einem US-Konsulat im Heimatstaat des Antragstellers gestellt. Vorteil des E-1/E-2-Visums gegenüber dem L-Visum, das unten näher beschrieben wird, ist, dass das E-1/E-2-Visum unbeschränkt verlängert werden kann, soweit die notwendigen Voraussetzungen gegeben sind. Demnach können sich die E-Visumsinhaber, obwohl der Aufenthalt als vorübergehend bezeichnet wird, ohne eine zeitliche Beschränkung in den USA aufhalten, solange die Investition besteht.

12.2.5 H-1B Ausländer mit besonderen Fähigkeiten (Specialty Occupations)

Dieses Visum ist für Reisende vorgesehen, die für begrenzte Zeit in den USA tätig sein werden und die über besonderes Fachwissen in ausgewählten Bereichen verfügen, für die i.d.R. ein Universitätsstudium vorausgesetzt wird. Das H-1-Visum wird für in die USA entsandte Arbeitnehmer nur selten gewählt, da es bei von der Muttergesellschaft entsandten ausländischen Arbeitnehmern regelmäßig sinnvoller ist, ein E- oder L-Visum zu beantragen. Dennoch kann das H-1 Visum eine Alternative bieten, wenn die Voraussetzungen für ein E- oder L-Visum nicht gegeben sind.

Künftige U.S.-Arbeitgeber der H-1B-Bewerber müssen beim Arbeitsministerium (*Department of Labor – DOL*) eine Arbeitsgenehmigung beantragen, die das Gehalt und verschiedene Angaben zu den Arbeitsbedingungen darlegt. Der Arbeitgeber muss bestätigen, dass er dem H-1B-Antragsteller das in seiner Region gezahlte Durchschnittsgehalt für diese Position zahlt. Außerdem muss er versichern, dass das Arbeitsverhältnis mit dem H-1B-Arbeitnehmer keinen negativen Einfluss auf ähnlich beschäftigte US-Arbeitnehmer hat. Zudem muss der künftige Arbeitgeber in dem Antrag bestätigen, dass er andere amerikanische Arbeitnehmer über die Einreichung des Antrags beim DOL unterrichtet hat. Nach Genehmigung der LCA durch das DOL muss der Arbeitgeber einen Antrag bei der Einwanderungsbehörde *U.S. Citizenship and Immigration Service (USCIS)* einreichen. Erst nach Genehmigung dieses Antrags durch die USCIS kann der künftige Arbeitnehmer ein Visum beim amerikanischen Konsulat beantragen. Nur 65.000 allgemeine H-1B-Visa und zusätzliche 20.000 H-1B Visa für ausländische Studenten mit Master-Abschluss

⁸ <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/e-2-treaty-investors>

⁹ <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/e-2-treaty-investors>

werden jedes Jahr ausgestellt (Stand: 2017). In den letzten Jahren überstieg die Anzahl der Anträge die der ausgestellten Visa.

Ein amerikanischer Arbeitgeber muss die Bestätigung und die der Bestätigung zugrunde liegenden Dokumente aufbewahren. Er muss sich auch dazu bereit erklären, die Kosten für die Rückreise in angemessener Höhe zu übernehmen, falls er sich dazu entschließt, das Arbeitsverhältnis mit dem H-1B-Inhaber vor Ende der genehmigten Zeitdauer zu beenden.

Das Visum erlaubt grundsätzlich einen Aufenthalt von bis zu drei Jahren mit einer möglichen Verlängerung von ein bis drei Jahren, aber insgesamt nicht mehr als sechs Jahren.¹⁰ Ehegatten haben die Möglichkeit die Visumsinhaber in die USA zu begleiten und unter bestimmten Voraussetzungen eine Arbeitserlaubnis während ihres Aufenthaltes zu beantragen,¹¹ ihren minderjährigen Kindern kommt dieses Privileg nicht zu.¹²

12.2.6 L-1 Visum für Internationale Manager

Das L-1-Visum ist für Führungskräfte und technische Fachleute vorgesehen, die innerhalb eines Konzerns in die USA entsandt werden, nachdem sie mindestens für die Dauer von einem Jahr innerhalb der drei Jahre vor der Antragstellung¹³ in einer ähnlichen Position bei der Mutter- oder Schwestergesellschaft des Antrag stellenden Unternehmens außerhalb der USA beschäftigt waren. Der Arbeitgeber kann ein U.S.-Unternehmen oder ein ausländisches Unternehmen in beliebiger Gesellschaftsform sein, das während des Zeitraums, in dem sich der L-1 Visumsinhaber in den USA aufhält, sowohl in den USA als auch in zumindest einem anderen Land Geschäftstätigkeit entfaltet. Bevor ein L-1-Visum beantragt wird, muss der U.S.-Arbeitgeber einen Antrag stellen. Ein Unternehmen, das mehrere Arbeitnehmer in die USA entsendet, kann einen Blankoantrag stellen, der im Falle der Genehmigung Einzelanträge für jeden einzelnen Arbeitnehmer ersetzt. Voraussetzung hierfür ist, dass die Muttergesellschaft (a) im geschäftlichen Verkehr tätig ist, (b) seit mehr als einem Jahr ein Büro in den USA hat, (c) drei oder mehr Geschäftsstellen, Tochter- oder Schwestergesellschaften in den USA oder im Ausland hat und (d) innerhalb der letzten 12 Monate mindestens 10 L-1 Anträge mit Erfolg gestellt hat oder mehr als 1.000 Arbeitnehmer hat oder U.S.-Tochter- oder Schwestergesellschaften mit insgesamt \$ 25 Mio. Jahresumsatz hat.

Sobald ein Antrag (sei es ein einzelner oder ein Blankoantrag) genehmigt wird, kann der Arbeitnehmer das Visum bei einem U.S.-Konsulat oder einer U.S.-Botschaft beantragen. Der Arbeitnehmer muss auch für dieses Visum nicht nachweisen, dass er einen ausländischen Wohnsitz hat, den er nicht aufzugeben beabsichtigt.

¹⁰ <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/h-1b-specialty-occupations-dod-cooperative-research-and-development-project-workers-and-fashion-models>

¹¹ <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/h-1b-specialty-occupations-dod-cooperative-research-and-development-project-workers-and-fashion-models>

¹² <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/employment-authorization-certain-h-4-dependent-spouses>

¹³ <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/l-1b-intracompany-transferee-specialized-knowledge>

Das L-1-Visum erlaubt grundsätzlich einen Aufenthalt von ein bis drei Jahren in den USA, mit der Möglichkeit, Verlängerungen um jeweils ein bis zwei Jahre zu beantragen, solange die Gesamtaufenthaltsdauer nicht mehr als fünf Jahre für technische Fachleute, bzw. sieben Jahre für leitende Angestellte beträgt. Ehegatten und minderjährige Kinder können den Visumsinhaber in die USA begleiten. Während Ehegatten von L-Visumsinhabern auch einen davon abgeleiteten Status erhalten, der es ihnen möglich macht, eine Arbeitserlaubnis zu beantragen, gilt dieses Privileg nicht auch für die minderjährigen Kinder von Visumsinhabern.

12.2.7 O Arbeitnehmer mit besonderen Fähigkeiten

Ausländer mit außerordentlichen Fähigkeiten auf den Gebieten der Wissenschaft, Wirtschaft, Kunst, des Erziehungswesens und des Sports erhalten ein O-Visum für bis zu drei Jahre, wenn sie nachweisen können, dass sie (a) nationale oder internationale Bekanntheit erlangt haben und (b) ihre Einreise für die amerikanische Wirtschaft oder bestimmte Kreise von wesentlichem Nutzen ist. Sportler und Personen der Unterhaltungsindustrie können sich nur für die Zeitdauer der Veranstaltung, für die sie die Einreise beantragen, in den USA aufhalten. Anträge werden direkt bei der USCIS gestellt.

12.2.8 TN Kanadische und mexikanische Fachleute

Eine besondere Regelung gilt für kanadische Staatsbürger, die in die USA einreisen, um Berufe auszuüben, die gewöhnlich einen höheren Universitätsabschluss voraussetzen (die entsprechenden Berufe sind im Anhang des *North American Free Trade Agreement* aufgelistet). Sie erhalten generell die Erlaubnis, in die USA einzureisen, wenn sie die kanadische Staatsbürgerschaft und eine Qualifikation zur Ausübung des entsprechenden Berufes nachweisen. Eine vorherige Genehmigung durch die USCIS oder eine *Labor Condition Application* (LCA) ist nicht erforderlich.

Mexikanische Staatsangehörige müssen zudem vor der Einreise in die USA eine Erlaubnis des Arbeitsamts oder der Einwanderungsbehörde haben, um ein TN-Visum beantragen zu können. Die Aufenthaltserlaubnis wird für bis zu drei Jahre erteilt und kann um drei Jahre verlängert werden. Ehegatten und minderjährige Kinder können den TN-Visumsinhaber in die USA mit TD-Status begleiten, sie dürfen jedoch während ihres Aufenthaltes nicht arbeiten.

12.2.9 J-1 Exchange Visitor (Trainee)

Auch wenn sich diese Visumsart nicht direkt an Personen richtet, die in den USA geschäftlich tätig sind, kann das J-1-Visum von Unternehmen beantragt werden, die ausländische Arbeitnehmer als Intern oder Trainees einstellen. Diese Visumskategorie wurde geschaffen, um Studenten, Wissenschaftlern, Lehrern, Professoren, die sich noch in der Ausbildung befinden eine zeitweilige Aufenthaltserlaubnis für die USA zu gewähren und die Bezahlung ihrer Arbeit zu ermöglichen. Diese Kategorie ermöglicht einem Arbeitgeber mit einem strukturierten Ausbildungsprogramm, Arbeitnehmer, die er in Ländern außerhalb der USA eingestellt hat, in den USA auszubilden. Zulässiger Zweck für die Erteilung eines J-1-Visums an Arbeitnehmer in Industrie und Handel ist die Ausbildung hinsichtlich bestimmter Fähigkeiten, Methoden oder Techniken.

Das Visum wird entweder von einer Behörde, internationalen Organisation oder einem Staatsangehörigen der USA, der dazu vom Auswärtigen Amt der USA bestimmt wurde, erteilt. „Au pairs“, die für amerikanische Familien arbeiten, fallen in diese Kategorie. Die Zulassung, Dauer und Voraussetzungen für die Verlängerung variieren in dieser Visumskategorie je nach dem speziellen Profil des Bewerbers.

12.2.10 Folgen der Überschreitung der genehmigten Aufenthaltsdauer (Overstay Penalties)

Nach Einreise müssen Visumsinhaber mit zeitweiliger Aufenthaltsgenehmigung darauf achten, dass ihr Aufenthalt den im I-94-Ausreisedokument (*Departure Record*) vorgeschriebenen Zeitraum nicht überschreitet. Wenn eine Person nach Ablauf des Ausreisedokuments einen Tag oder länger in den USA bleibt, muss er in sein Heimatland ausreisen, um ein neues Visum zu beantragen, bevor er die Wiedereinreiseerlaubnis erhält. Zudem darf eine Person, die in den USA nach Ablauf ihres I-94 Ausreisedokuments sechs Monate oder länger ohne Berechtigung in den USA bleibt, für drei bis zehn Jahre nicht mehr in die USA einreisen. Daher ist ausländischen Besuchern dringend anzuraten den Ablauftag ihres I-94-Formulars zu beachten und rechtzeitig eine Statusverlängerung zu beantragen.

12.3 EINWANDERUNGSVISUM (IMMIGRANT VISA)

12.3.1 Einführung

Einwanderer (*permanent residents*) erhalten eine sogenannte *green card*, die ihnen den unbegrenzten Aufenthalt in den USA ermöglicht. Nach einer Wartezeit (i.d.R. 5 Jahren) können Einwanderer die US-Staatsbürgerschaft beantragen. Das amerikanische Recht lässt zu, dass Einwanderer die Staatsbürgerschaft ihres Heimatlandes nach Erwerb der US-Staatsbürgerschaft beibehalten. Allerdings sehen die staatsbürgerrechtlichen Bestimmungen anderer Länder häufig unterschiedliche Regelungen vor. So muss z.B. ein Staatsbürger der Bundesrepublik Deutschland vor Annahme der US-Staatsbürgerschaft zunächst einen „Beibehaltungsantrag“ stellen, wenn er die deutsche Staatsbürgerschaft nicht automatisch durch Erwerb einer anderen Staatsbürgerschaft verlieren möchte.

Es besteht von Amts wegen die (widerlegbare) Vermutung, dass Einwanderer, die sich legal in den USA aufhalten, die Absicht haben, dauerhaft in den USA zu wohnen. Einwanderer müssen i.d.R. Steuern auf ihr weltweites Einkommen zahlen, so lange sie den Status eines Einwanderers in den USA innehaben. Einwanderer können bei bestimmten Verhaltensweisen und grundsätzlich bei strafrechtlichen Verurteilungen abgeschoben werden und sie können ihren Status als Einwanderer verlieren, wenn sie ihren Wohnsitz in den USA aufgeben. Wenn ein Einwanderer für eine längere Zeit außerhalb der USA bleibt, wird vermutet, dass er seinen Einwandererstatus aufgegeben hat, es sei denn, dass es sich um eine vorübergehende Abwesenheit handelt.

Es gibt drei verschiedene Methoden, eine *green card* zu erwerben: (a) auf Verwandtschaft basierende Immigration für bestimmte Verwandte von U.S.-Staatsangehörigen und Einwanderern, (b) auf einem Beschäftigungsverhältnis beruhende Immigration für Personen mit Arbeitsplatzangeboten, Investoren und eine begrenzte Gruppe von besonderen Immigranten und (c) die Visa-Lotterie. Dieses Kapitel konzentriert sich hauptsächlich auf die auf einem Beschäftigungsverhältnis basierende Einwanderung.

12.3.2 Auf einem Beschäftigungsverhältnis beruhende Einwanderung – Einführung

Die auf einem Beschäftigungsverhältnis beruhende Einwanderung in die USA ist grundsätzlich unzulässig, es sei denn, dass der U.S.-Arbeitsminister gegenüber dem U.S.-Außenminister und Justizminister versichert, dass es (a) zum Zeitpunkt der Bewerbung um ein Einwanderungsvisum am Ort des beabsichtigten Arbeitverhältnisses des Einwanderers nicht genügend amerikanische Arbeitnehmer gibt, die für die Beschäftigung bereitstehen, gewillt und befähigt sind, und dass (b) das vom Einwanderer beabsichtigte Arbeitsverhältnis keine nachteilige Auswirkung auf Gehälter oder Arbeitsbedingungen von in ähnlicher Weise beschäftigten inländischen Arbeitnehmern hat. Sobald derjenige, der auf Grund eines Beschäftigungsverhältnisses einwandern will, die Zustimmung des Arbeitsministers erhält, muss er einen

Antrag bei der USCIS einreichen, in dem er um eine Einteilung in eine der unten näher beschriebenen Kategorien ersucht. Falls die Anzahl der für eine bestimmte Kategorie genehmigten Anträge die Anzahl der verfügbaren Visa übersteigt, wird der Bewerber auf eine Warteliste gesetzt. Dies ist grundsätzlich auf den Tag bezogen, an dem das Bewerbungsverfahren eingeleitet wurde. In manchen Kategorien ist grundsätzlich keine Wartezeit für ein Visum erforderlich. In anderen Kategorien kann die Wartezeit dagegen sehr lang sein.

Die auf einem Arbeitsverhältnis beruhenden Visa sind grundsätzlich auf 140.000 pro Jahr (einschließlich der Visa für Ehegatten und minderjährige Kinder, die den Bewerber für ein auf einem Arbeitsverhältnis beruhendes Visum begleiten) beschränkt (Stand: 2017). Von diesen werden grundsätzlich nicht mehr als sieben Prozent (etwa 9.800 Visa) an Staatsangehörige desselben Landes vergeben. Diese Visa werden zwischen den verschiedenen Kategorien von Einwanderern, die unten näher beschrieben werden, aufgeteilt. Ehegatten und Kinder (unter 21 Jahren) derjenigen, die ihren Einwandererstatus aufgrund eines Arbeitsverhältnisses erhalten, werden ebenfalls Einwanderer und sind zur Arbeitsaufnahme berechtigt.

12.3.3 EB-1 Besonders qualifizierte Arbeitnehmer (Priority Workers)

Diese Kategorie umfasst (a) Personen mit außergewöhnlichen Fähigkeiten in Kunst, Wissenschaft, Erziehung, Wirtschaft oder Sport, die auf ihrem Gebiet einen beachtlichen nationalen oder internationalen Ruf haben und die planen, nach der Einreise in die USA weiterhin auf diesem Gebiet tätig zu sein. Weiterhin gehören in diese Kategorie (b) hervorragende Professoren und Forscher, die mindestens drei Jahre Berufserfahrung haben und in die USA einreisen möchten, weil sie Arbeitsangebote für bestimmte Lehr- oder Forschungsstellen an höheren Bildungsstätten oder bei privaten Forschungseinrichtungen annehmen möchten. Schließlich erfasst diese Kategorie (c) leitende Angestellte und Manager, die in den vorangegangenen drei Jahren vor Entsendung in die USA zumindest ein Jahr in ähnlicher Stellung bei einer ausländischen Mutter-, Schwester- oder Tochtergesellschaft des U.S.-Unternehmens, für die der Betroffene arbeiten wird, angestellt waren.

Immigranten dieser Kategorie benötigen keine Arbeitsamts-Bestätigung oder Rekrutierung von U.S.-Arbeitnehmern. Die EB-1-Kategorie hat ein jährliches Kontingent von 40.000 Visa zuzüglich der Visa des nicht genutzten Teils des Kontingents der EB-4 und EB-5-Kategorie.

12.3.4 EB-2 Personen mit höheren Universitätsabschlüssen oder besonderen Fähigkeiten (Advanced Degree Professionals and Those with Exceptional Ability)

Diese Kategorie umfasst (a) Angehörige akademischer Berufszweige (wie Ärzte, Anwälte, Architekten, Ingenieure und Lehrer), die einen höheren Schulabschluss haben und mindestens fünf Jahre Erfahrung auf dem entsprechenden Gebiet aufweisen und (b) Personen mit außergewöhnlichen Fähigkeiten (d.h. zwar grundsätzlich mit einem höheren Kenntnisstand, allerdings nicht so hoch wie für das oben beschriebene EB-1-Visum erforderlich) in Kunst, Wissenschaft oder Wirtschaft.

Um ein EB-2-Visum zu erhalten ist grundsätzlich eine Bestätigung des Arbeitsministers erforderlich. Allerdings kann auf dieses Erfordernis für ein bestimmtes Arbeitsangebot verzichtet werden, wenn die USCIS feststellt, dass die Dienste des Bewerbers in den USA im nationalen Interesse liegen. Diese Kategorie hat ein jährliches Kontingent von 40.000 Visa zuzüglich des nicht ausgeschöpften Kontingents der EB-1-Kategorie.

12.3.5 EB-3 Facharbeiter, Angestellte, und Hilfskräfte (Skilled Workers, Basic Degree Professionals and Unskilled Workers)

Diese Kategorie umfasst alle übrigen Arbeitnehmer, einschließlich Managern und Freiberuflern, die zwar einen höheren Abschluss haben, aber keine hinreichende Qualifikation für ein EB-1- oder EB-2-Visum, sowie Facharbeiter auf Gebieten, die zwei Jahre Ausbildung oder Erfahrung voraussetzen und Hilfskräfte. Eine Bestätigung des Arbeitsministers hinsichtlich eines Mangels an qualifizierten U.S.-Arbeitnehmern ist erforderlich, bevor ein EB-3-Visum erteilt werden kann. Jährlich werden 40.000 EB-3-Visa (zuzüglich der ungenutzten Kontingente der EB-1 und EB-2-Kategorien) erteilt, wobei nicht mehr als 10.000 Visa für Hilfsarbeiter zur Verfügung stehen.

12.3.6 EB-4 Arbeitnehmer mit religiöser Tätigkeit (Religious Workers)

Diese Kategorie ist grundsätzlich für die meisten Unternehmen nicht von Bedeutung. Insgesamt gibt es ein Kontingent von 10.000 Visa für diese Kategorie.

12.3.7 EB-5 Immigranten, die investieren und Arbeitsplätze schaffen (Employment Creation Immigrants)

Diese Kategorie ist auch unter dem Namen *investment green cards* bekannt. Die Visa dieser Kategorie stehen denjenigen Personen zur Verfügung, die mindestens \$ 1.000.000 in ein neues Wirtschaftsunternehmen investieren, das zehn oder mehr U.S.-Arbeitnehmer beschäftigen wird. Die erforderliche Investition ist in ländlichen Gegenden oder Gegenden mit hoher Arbeitslosigkeit auf \$ 500.000 reduziert. Ein dafür erforderliches neues Unternehmen kann ein neu gegründetes Unternehmen sein, aber auch der Kauf eines bereits bestehenden Unternehmens ist ausreichend, falls hinreichend große Änderungen an dem Unternehmen vorgenommen werden. Gleiches gilt für die Expansion eines bereits bestehenden Unternehmens, falls ein Zuwachs von 40% des Nettowertes oder des Beschäftigungsgrades in dem Unternehmen zu verzeichnen ist. Das Minimalerfordernis von 10 Arbeitnehmern gilt allerdings auch hierfür.

Ein EB-5-Visum gewährt den Einwandererstatus anfangs nur unter Vorbehalt (*conditional green card*). Dieser Vorbehalt kann nach zwei Jahren aufgehoben werden, wenn das Unternehmen weiterhin die einschlägigen Anforderungen erfüllt. Insgesamt ist ein Kontingent von 10.000 EB-5-Visa jährlich eingeplant, von denen 3.000 Visa für Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit vorgesehen sind.

12.3.8 Visumslotterie

Zur Steigerung der Immigration aus unterrepräsentierten Ländern wurde ein jährliches Lotteriprogramm geschaffen. Welche Länder unterrepräsentiert sind, wird jedes Jahr neu festgelegt. Das Verfahren für die Lotterie schreibt vor, dass nur eine Bewerbung pro Person erlaubt ist; es gibt eine einmonatige Bewerbungsfrist und die Auswahl wird rein zufällig getroffen. Da die Visa-Kontingente zu Beginn eines jeden Haushaltsjahres im Oktober zur Verfügung stehen, wird die Lotterie gewöhnlich mehrere Monate vor Beginn des neuen Haushaltsjahres durchgeführt.

12.3.9 Dokumentationspflichten der Arbeitgeber (Das Einwanderungsreformgesetz)

Der *Immigration Reform and Control Act* von 1986 legt Strafen für Arbeitgeber fest, die der Pflicht zur Aufbewahrung von Dokumenten über Arbeitnehmer nicht nachkommen. Arbeitgeber müssen sog. I-9-Formulare ausfüllen, aus denen hervorgeht, dass dem Arbeitgeber das Bestehen einer Arbeitserlaubnis nachgewiesen wurde. Falls der Arbeitgeber nach bestem Wissen und Gewissen versucht, die Anforderungen dieser Vorschrift zu erfüllen, werden ihm für technische Fehler oder Verfahrensfehler keine Sanktionen auferlegt.

Arbeitgeber, die ihren ausländischen Arbeitnehmern bei der Ausstellung der für die Einwanderung erforderlichen Dokumente helfen, haften zudem zivil- und strafrechtlich, wenn diese Dokumente falsche Angaben enthalten und der Arbeitgeber dies wusste oder hätte wissen müssen. Immer mehr US-Bundesstaaten verlangen von bestimmten Arbeitgebern, das Programm „E-Verify“ zusätzlich zum I-9 Verfahren zu verwenden. E-Verify ist ein auf dem Internet basierendes System, das Informationen eines Arbeitnehmers von dessen Formular I-9, Employment Eligibility Verification, mit Daten des U.S. Department of Homeland Security und der Social Security Administration zur Bestätigung der Berechtigung der Arbeitsaufnahme vergleicht. Mehr Informationen unter <http://www.dhs.gov/e-verify>.

13 BUNDES- UND EINZELSTAATLICHE UMWELTSCHUTZGESETZE

13.1 EINFÜHRUNG

Probleme wie Wasser- und Luftverschmutzung, Sondermüllentsorgung, saurer Regen, Treibhauseffekt, vom Aussterben bedrohte Tier- und Pflanzenarten und die Zerstörung ihrer natürlichen Lebensräume haben gerade in den letzten Jahren zum Erlass einer Vielzahl von umweltrechtlichen Normen sowohl auf einzelstaatlicher als auch auf Bundesebene geführt.

Auf Bundesebene ist vor allem die U.S.-Umweltschutzbehörde (*U.S. Environmental Protection Agency – EPA*) für die Einhaltung der entsprechenden Vorschriften zuständig. Neben der EPA gibt es Landesumweltbehörden der US-Bundesstaaten, wie beispielsweise im Bundesstaat Georgia die *Environmental Protection Division (EPD)* des *Georgia Department of Natural Resources*. Die EPA hat zahlreiche bundesrechtliche Kompetenzen, etwa ihre Funktion als Genehmigungs- und Überwachungsbehörde, soweit sie Georgia betreffen, auf die EPD übertragen. Die EPD erteilt beispielsweise alle einzelstaatlichen Genehmigungen und überwacht deren Einhaltung. Sie hat zudem die ihr vom Bund übertragene, umfassende Kompetenz zur Erteilung von umweltrechtlichen Genehmigungen des Bundes, mit Ausnahme der Genehmigungen für Feuchtgebiete, die vom *U.S. Army Corps of Engineers* erteilt werden. Die Fähigkeit der EPD, in einer Hand Genehmigungen zu prüfen und zu erlassen macht das Verfahren für die Antragsteller sehr effizient.

Nachfolgend sollen die wichtigsten Teilbereiche der Umweltgesetzgebung auf Bundesebene und einzelstaatlicher Ebene erörtert werden. Die Anwendbarkeit einzelstaatlicher und bundesstaatlicher Umweltgesetze hängt stark von der Art des Unternehmens ab. Manche Unternehmen haben weniger Normen zu beachten, andere, vor allem diejenigen, deren Betrieb mit der Emission gefährlicher Substanzen verbunden ist, benötigen besondere Betriebsgenehmigungen.

13.2 KONTROLLE DER LUFTVERSCHMUTZUNG

Die Zulässigkeit der Emission von Luftschadstoffen ist auf Bundesebene im *Clean Air Act* und für Georgia im *Georgia Air Quality Act* geregelt. Soweit von einer stationären Anlage eine bestimmte Menge von Emissionen ausgeht, sind nach beiden Gesetzen Genehmigungen für den Bau, Betrieb und die Änderung der Anlage erforderlich. Auf diese Weise versucht der Gesetzgeber den Emissionsumfang insgesamt zu kontrollieren und nach Möglichkeit zu begrenzen.

Die EPA erlässt bundesweit geltende Luftreinheitsgebote. Je nachdem, ob diese Standards in einer bestimmten Region erreicht werden oder nicht, kann der Betrieb einer emittierenden Anlage nur unter Auflagen, wie beispielsweise dem Einsatz umweltschützender Technologien, gestattet werden oder die Kosten für die Genehmigung höher oder niedriger angesetzt werden. Die Nichteinhaltung einer bei Genehmigungserteilung oder danach festgesetzten Auflage kann zur Verhängung harter zivil- und strafrechtlicher Sanktionen für den Genehmigungsinhaber führen.

13.3 GEWÄSSERSCHUTZ

Die Einleitung von umweltbelastenden Stoffen in Gewässer der USA durch die Industrie richtet sich nach dem *National Pollutant Discharge Elimination System*, das durch den *Clean Water Act* (Bundesebene) eingeführt wurde. Auf der einzelstaatlichen Ebene in Georgia wird der *Clean Water Act* durch den *Water Quality Control Act* konkretisiert. Ähnlich wie der *Clean Air Act* zielt dieses System darauf ab, die Einleitung

von Industrieabwässern oder von Regenwasser aus Industrieanlagen in stehende und fließende Gewässer oder in Feuchtgebiete zu regulieren und zu begrenzen, indem der Betrieb der entsprechenden Anlagen einer Genehmigungspflicht unterworfen wird. Die Durchführung der Gewässerschutzbestimmungen obliegt der EPA, welche die Genehmigungskompetenz hinsichtlich der Gewässer in Georgia an die Georgia EPD delegiert hat. Genehmigungsinhaber, die die Auflagen ihrer Genehmigung nicht beachten, unterliegen zivil- und strafrechtlichen Sanktionen.

13.4 LANDSCHAFTS- UND EROSIONSSCHUTZ

Neben Schadstoffgrenzwerten und dem Genehmigungserfordernis für Schadstoffeinleitungen in Gewässer enthält der *Clean Water Act* auch Vorschriften für die Trockenlegung oder das Ausbaggern von Feuchtgebieten und schreibt für entsprechende Vorhaben ein Genehmigungserfordernis vor. Seit der Schutz von Feuchtgebieten zur nationalen Aufgabe erklärt worden ist, ist es mitunter schwierig geworden, die für Entwicklungsprojekte von Feuchtgebieten erforderlichen Genehmigungen zu erlangen, weil das insoweit zuständige *U.S. Army Corps of Engineers* eine restriktive Praxis bei der Erlaubniserteilung pflegt.

Auf einzelstaatlicher Ebene hat der Gesetzgeber z. B. in Georgia den *Erosion and Sedimentation Act* erlassen, um unsachgemäße Rodungen, Erd- und Bauarbeiten zu verhindern, die zu Erosion und Sedimentablagerungen führen können. Dieses Gesetz enthält umfassende Regelungen, die von den örtlichen Behörden umzusetzen sind. Diese haben entsprechende Verordnungen erlassen, in denen der Einsatz umweltschonender Bautechniken vorgeschrieben wird, um Erosion und Sedimentablagerungen innerhalb Georgias zu minimieren. Genehmigungen sind für jede landschaftsverändernde Baumaßnahme erforderlich, wie z.B. für die Abholzung von Baumbeständen, das Ausbaggern von Feuchtgebieten, das Ausschachten oder Einebnen von Flächen und den Ab- oder Antransport von Erdreich. Die Verletzung der Genehmigungsaufgaben kann zur Verhängung zivilrechtlicher Sanktionen gegen den Inhaber der Genehmigung führen und auch zum Erlass gerichtlicher Verfügungen, die die gefährlichen Aktivitäten verbieten.

13.5 ENTSORGUNG VON SONDERMÜLL

Der *Resource Conservation and Recovery Act (RCRA)* und der *Georgia Hazardous Waste Management Act* enthalten Vorschriften über Anfall, Transport, Umgang, Lagerung und Entsorgung von Sondermüll. Nach diesen beiden Gesetzen ist der Bau von Anlagen zur Verarbeitung, Lagerung oder Beseitigung von Sondermüll, sowie deren Einrichtung, Betrieb oder Änderung genehmigungspflichtig. Darüber hinaus muss über den Umgang mit Sondermüll genau Buch geführt werden. Das gilt sowohl für die Betriebe, in denen der Müll anfällt, als auch die Transportunternehmen sowie die Eigentümer und Betreiber der Lagerungs- und Entsorgungsunternehmen. In Georgia ist die Durchführung der Bestimmungen des bundesrechtlichen RCRA an die EPD delegiert worden. Vor jeder Genehmigungserteilung hat die EPD festzustellen, ob ein sorgfältiger Umgang mit dem Sondermüll erwartet werden kann und ob der Antragsteller technisch, personell und finanziell in der Lage ist, im Fall einer unfallbedingten Umweltverschmutzung für deren Beseitigung aufkommen zu können. Verstöße gegen die Vorschriften des Gesetzes können für den Inhaber der Genehmigung oder den zur Einholung einer Genehmigung Verpflichteten zivil- und strafrechtliche Folgen nach sich ziehen.

Zusätzlich zu den oben beschriebenen Genehmigungs-, Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten enthält der RCRA (zusammen mit dem *Georgia Underground Storage Tank Act*) ein ausführliches Programm zur Vermeidung oder Beseitigung von undichten Stellen in unterirdischen Lagerbehältnissen, die Öl und andere gefährliche Substanzen enthalten, soweit diese Stoffe nicht spezielleren Regelungen unterfallen.

13.6 HAFTUNG FÜR ALTLASTEN

Die Haftung für Altlasten ist bundesrechtlich im *Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act (CERCLA)* geregelt, der allgemein als *Superfund Act* bekannt ist, da er die Einrichtung eines Fonds zur Beseitigung von Altlasten vorschreibt. Wichtiger sind allerdings die Regelungen des CERCLA über die Haftung der Eigentümer und/oder Betreiber der verseuchten Grundstücke. Generell haften der Eigentümer und der Betreiber gesamtschuldnerisch für die Beseitigungskosten. Eine Befreiung von dieser Haftung kommt nur in Betracht, wenn nachgewiesen wird, dass der Eigentümer beim Erwerb bzw. der Betreiber bei Inbesitznahme des Grundstücks in Bezug auf dessen Zustand gutgläubig sein konnte und durfte. Die Haftung knüpft also allein an das Eigentum bzw. den Besitz an dem Grundstück an und ist unabhängig von Verschulden oder Verursachung seitens der Grundstückseigentümers oder –betreibers. Bei jedem Kauf eines Gewerbegrundstückes in den USA oder Erwerb eines Unternehmens, das ein Grundstück besitzt oder das Tätigkeiten ausübt, die den Umgang mit gefährlichen Stoffen beinhalten, sollte folglich eine genaue Prüfung eventueller umweltrechtlicher Haftpflichten für Altlasten vorausgehen. Dabei besteht aufgrund der vorangehenden sorgfältigen Prüfung auch die Möglichkeit, im potentiellen Haftungsfall die gesetzlich vorgesehene Befreiung wegen Gutgläubigkeit geltend zu machen.

Der Gesetzgeber in Georgia hat auch auf einzelstaatlicher Ebene einen *Superfund Act* erlassen. Dies ist der *Hazardous Site Response Act (HSRA)*, der zum Zweck der Entsorgung gefährlicher Stoffe jährliche Beitragspflichten vorschreibt. Diese Pflichten treffen alle Eigentümer, Verwender, Hersteller und Transporteure gefährlicher Stoffe und dienen der Einrichtung und Unterhaltung eines dem CERCLA-Fonds entsprechenden Treuhandvermögens. Diese Beitragspflichten werden zur Finanzierung der Entsorgung gefährlicher Stoffe, dem Recycling von Sondermüll, der Lagerung der Sondermüllrückstände in überirdischen Behältnissen und ähnlicher Handlungen erhoben. Das Gesetz schreibt Grundstückseigentümern auch vor, dem Staat die betroffenen Grundstücke mitzuteilen und bei entsprechendem Umfang die Entsorgung durchzuführen.

13.7 INFORMATIONSPFLICHTEN (COMMUNITY RIGHT-TO-KNOW REPORTING)

Der *Emergency Planning and Community Right-to-Know Act* enthält umfangreiche Informationsvorschriften für Betriebe, die gefährliche Substanzen lagern, herstellen, verarbeiten oder anderweitig verwenden. Diese Informationen werden der Öffentlichkeit allgemein zugänglich gemacht und sollen insbesondere lokalen Behörden die Möglichkeit geben, Vorkehrungen für mögliche Feuer, das Auslaufen von Chemikalien und andere mögliche Unfälle zu treffen. Namentlich muss der Eigentümer oder der Betreiber eines solchen Betriebes den lokalen Krisenplanungsausschuss, die lokale Feuerwehr und die zuständige Stelle im jeweiligen Bundesstaat mit ausführlichen Informationen über Art, Menge und genauen Standort der gefährlichen Substanzen versorgen. Manche Betriebe müssen auch ein Formular bei der EPA einreichen, das als „Formular R“ bekannt ist. In diesem „Formular R“ muss ein Betrieb die maximale Menge aller vor Ort gelagerten gefährlichen Substanzen angeben, sowie jede Emission gefährlicher Substanzen, die während eines Kalenderjahres aufgetreten ist.

Hat ein Betrieb gefährliche Substanzen emittiert, muss der Eigentümer oder Betreiber sowohl die zuständige Bundesbehörde (*National Response Center*) als auch den lokalen sowie einzelstaatlichen Krisenplanungsausschuss darüber informieren. Die Nichtbefolgung der Anzeigepflicht kann zivil- und strafrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen.

13.8 UMGANG MIT ASBEST

Asbest ist einer der Schadstoffe, der in dem *Clean Air Act* des Bundes und in dem *Air Quality Act* des Bundesstaates Georgia reguliert wird. Aufgrund der gravierenden Gesundheitsrisiken beim Kontakt mit Asbest wird auch der Kontakt mit Asbest im Inneren von Gebäuden reguliert. Der *Asbestos Hazard Emergency Response Act* des Bundes und der *Asbestos Safety Act* des Bundesstaates Georgia schreiben vor, dass Gebäudeeigentümer nur offiziell zugelassene Bauunternehmer zur Beseitigung von asbesthaltigen Materialien aus Gebäuden anstellen dürfen. Zudem sehen Vorschriften des *Occupational Safety and Health Act (OSHA)* des Bundes vor, dass Gebäudeeigentümer und Manager die Personen, die in ihrem Gebäude arbeiten, über das Vorhandensein und die genaue Stelle von asbesthaltigen Materialien informieren müssen. Der Kontakt der Arbeitnehmer mit Asbest muss überwacht werden. Falls der Kontakt der Arbeitnehmer mit Asbest die zulässigen Grenzen überschreitet, müssen der Zugang zu dem fraglichen Arbeitsbereich und die Tätigkeiten darin eingeschränkt werden. Wenn ein Gebäudeeigentümer ein Gebäude verkauft, muss er den Käufer über Asbest in dem Gebäude informieren und dem Käufer Unterlagen zur Verfügung stellen, die das Vorhandensein und die Menge an Asbest sowie seine genaue Stelle dokumentieren.

13.9 SORGFALTSPFLICHTEN

Industrielle Arbeitsabläufe mit gefährlichen Chemikalien müssen gegebenenfalls den Bestimmungen der *Process Safety Management Regulations* der *Occupational Health and Safety Administration* entsprechen. Nach diesen Bestimmungen sind Betriebe verpflichtet, mögliche Lecks, Feuer und Explosionen, die sich infolge des Gebrauchs von gefährlichen Chemikalien im Herstellungsprozess ereignen könnten, zu lokalisieren. Dann müssen die Betriebe in Zusammenarbeit mit Experten ein Sicherheitsdispositiv entwickeln. Betriebe müssen alle drei Jahre belegen, dass die einschlägigen Sicherheitsbestimmungen eingehalten werden. Wenn gefährliche Chemikalien austreten, ist innerhalb von 48 Stunden eine Untersuchung des Vorfalls einzuleiten. Nach der Untersuchung hat der Betrieb einen schriftlichen Bericht auszuarbeiten, der den Vorfall sowie die Faktoren, die zu dem Vorfall geführt haben, beschreibt. Der Bericht muss fünf Jahre lang aufbewahrt werden. Betriebe müssen zudem die Gefahrenanalysen ihrer Experten, Schulung der Belegschaft und die Berichte der Inspektoren über die Überprüfung der Einhaltung der Sicherheitsbestimmungen durch den Betrieb dokumentieren.

14 DELIKTSRECHT UND PRODUKTHAFTUNG

14.1 EINFÜHRUNG

Um die Prozessfreudigkeit der Amerikaner ranken sich einige Mythen. Während es zutrifft, dass in den USA mehr Klagen eingereicht werden als in vielen anderen Ländern, sind nur wenige dieser Klagen letztendlich erfolgreich. 95% der eingereichten Klagen werden nicht einmal vor Gericht verhandelt. Unternehmen können die Zahl der gegen sie eingereichten Klagen und die Rechtskosten gering halten, wenn sie sich der ihnen auferlegten gesetzlichen Pflichten und Anforderungen bewusst sind und auf deren Einhaltung achten. Zudem sind die durchschnittlich von den Juries zugesprochenen Schadensersatzsummen (*jury awards*) letztendlich sehr viel geringer als dies in den Medien häufig dargestellt wird, Schadensersatzurteile in Millionenhöhe stellen die große Ausnahme dar.

14.2 ALLGEMEINES DELIKTSRECHT

Viele Zivilklagen stammen aus dem Bereich des Deliktsrechts (*torts*). Das Deliktsrecht begründet eine außervertragliche Haftung für unerlaubte Handlungen. Wenn eine unerlaubte Handlung eine Verletzung oder einen Schaden verursacht, kann die verletzte Partei dafür Ersatz verlangen. Neben der Schadensersatzfunktion zugunsten der verletzten Partei soll das Deliktsrecht auch andere von der Begehung solcher Delikte abhalten. Neben einer auf Schadensersatz gerichteten Klage kann der Verletzte auch eine Unterlassungsverfügung (*injunction*) gegen den Verursacher einer fortdauernden oder zu erwartenden deliktischen Handlung erwirken. Deliktsrecht ist einzelstaatliches Recht und beruht sowohl auf Richterrecht als auch kodifiziertem Recht.

Grundsätzlich können die Delikte in die folgenden verschiedene Kategorien eingeteilt werden: (1) Vorsatzdelikte (*intentional torts*), (2) Fahrlässigkeitsdelikte (*negligent torts*) und (3) Gefährdungshaftung (*strict liability torts*). Vorsatzdelikte liegen dann vor, wenn der Angeklagte wusste oder hätte wissen müssen, dass sein Handeln oder Unterlassen unerlaubt war. Vorsatzdelikte sind u.a. *battery* (Gewalt gegen eine Person), *assault* (Drohung mit Gewalt gegen eine Person) und *trespass* (Verletzung eines Rechts an einer Sache). Ein Fahrlässigkeitsdelikt liegt dagegen dann vor, wenn der Angeklagte eine unvernünftige Handlung vornimmt. Gefährdungshaftung schließlich hängt nicht von dem Grad der Sorgfalt des Angeklagten ab, sondern setzt nur voraus, dass eine bestimmte Handlung einen Schaden verursacht, beispielsweise die Herstellung oder der Verkauf mangelhafter Produkte.

14.3 SAMMELKLAGEN

Sammelklagen (*Class Actions*) erlauben es einem Kläger, unter bestimmten Voraussetzungen eine Klage stellvertretend für eine Gruppe von ähnlich gestellten Personen zu erheben. Dadurch werden Prozesse auch in solchen Fällen ermöglicht, in denen die Klage eines Einzelnen wirtschaftlich sinnlos wäre, weil der Schaden zu gering ist. Vor der Genehmigung einer Sammelklage prüft das Gericht, ob der benannte Kläger tatsächlich hinreichend repräsentativ für die Gruppe ist, die er vertritt.

14.4 PRODUKTHAFTUNG

Unter dem Begriff der Produkthaftung (*Product Liability*) versteht das amerikanische Recht die Haftung von Herstellern, Verkäufern oder Zwischenhändlern für Personen- oder Sachschäden, die auf ein mangelhaftes Produkt zurückzuführen sind. Auch Hersteller von Bauteilen können der Produkthaftung unterliegen.

Ein Produkt ist dann mangelhaft, wenn es einen Fabrikationsfehler (*manufacturing defect*), Konstruktionsfehler (*design defects*) oder Instruktionsfehler (*defects in instructions or warnings*) aufweist. Dieselben Kategorien verwendet z.B. auch die deutsche Rechtsprechung im Bereich der Produzentenhaftung als Teil des Deliktsrechts des BGB. Die Gefährdungshaftung nach dem deutschen Produkthaftungsgesetz hingegen knüpft nicht an ein Fehlverhalten des Produzenten an, wie es in diesen Kategorien zum Ausdruck kommt, sondern ausschließlich an die Fehlerhaftigkeit des Produkts aus der Perspektive des Verbrauchers.

Ein Fabrikationsfehler liegt dann vor, wenn das Produkt von dem vorgesehenen Entwurf abweicht. Ein Konstruktionsfehler ist gegeben, wenn der von dem vorhersehbaren Gebrauch des Produktes verursachte Schaden durch eine angemessene alternative Herstellungsweise verhindert oder vermindert worden wäre. Ein Instruktionsfehler schließlich liegt dann vor, wenn der Schadenseintritt durch angemessene Anleitung oder Warnung verhindert oder vermindert worden wäre.

Eine Produkthaftungsklage kann auf einen Gefährdungshaftungstatbestand (*strict liability*), fahrlässige Verursachung (*negligence*) oder die Verletzung einer Gewährleistung (*breach of warranty*) gestützt werden. Bei der Gefährdungshaftung haftet der Hersteller für den Schaden, der durch sein defektes Produkt verursacht wurde, ohne dass ihm ein Verschulden nachgewiesen werden muss. Die Voraussetzungen der Produkthaftungsansprüche und Einreden sind nach einzelstaatlichem Recht geregelt und variieren von Bundesstaat zu Bundesstaat.

14.4.1 Verschuldensunabhängige Haftung (strict liability)

Die wichtigste Grundlage der Produkthaftung ist die sogenannte *strict liability*, eine verschuldensunabhängige Gefährdungshaftung. Sie geht von dem Produkt selbst aus. Haftungsbegründend ist also nicht das Verhalten des Herstellers, sondern es sind die Eigenschaften des Produktes. Um für ein Produkt haftbar gemacht zu werden, muss zunächst ein Fehler des Produktes vorliegen. Dieser kann im Design, der Herstellung oder der Verpackung liegen. Ein Design- oder Konstruktionsfehler eines Produktes ist i.d.R. für ein Unternehmen gravierender als ein Herstellungsfehler, da der Konstruktionsfehler meist der gesamten Produktgruppe anhaftet, während sich der Herstellungsfehler vielfach auf ein singuläres Produkt bzw. Eine Produktionscharge begrenzt. Des Weiteren kann ein Fehler auch in unzulänglichen Angaben oder Anleitungen des Herstellers, insbesondere fehlenden oder ungenügenden Hinweisen auf von dem Produkt ausgehenden Gefahren liegen (Instruktionsfehler). Ende der 80er Jahre hat sich die US Rechtsprechung sogar dahingehend entwickelt, dass Hersteller von Produkten, deren extremes Gefahrenpotential in grobem Unverhältnis zu deren Nutzen steht, für alle durch das Produkt verursachten Schäden – auch rechtswidrig (und sogar vorsätzlich) verursachte Schäden – zur Verantwortung gezogen werden können. In den sog. „Saturday Night Special“-Fällen (ein „Saturday Night Special“ in diesem Zusammenhang ist eine Faustfeuerwaffe billigster Machart und Qualität), konnten Hersteller von Saturday Night Specials, die von der Rechtsprechung als außergewöhnlich gefährliches Produkt (*abnormally dangerous product*) klassifiziert wurden, für die mit der Waffe verübten Straftaten zur Verantwortung gezogen werden. Eine rechtsdogmatisch eher fragwürdige Konstruktion, mit der sich Hersteller von Konsumprodukten (der Maschinenbau ist hier i.d.R. nicht betroffen) befassen müssen – dass das Attentat auf den damaligen U.S. Präsidenten Ronald Reagan 1981 mit einem „Saturday Night Special“ verübt wurde, beleuchtet den historischen Hintergrund dieser Rechtsprechung.

14.4.2 Fahrlässigkeit (negligence)

Davon abzugrenzen ist die Anspruchsgrundlage aufgrund fahrlässiger Handlung (*negligence*). Hierbei handelt es sich um eine unerlaubte Handlung, die der Geschädigte dem Hersteller nachweisen muss. Dies lässt sich mit der deutschen Haftung aufgrund Verletzung einer Verkehrssicherungspflicht vergleichen. Dem Hersteller wird danach eine Sorgfaltspflicht auferlegt, wonach angemessene Vorkehrungen getroffen werden

müssen, um das Verletzungsrisiko des Verbrauchers auszuschließen bzw. zu minimieren. Der Kläger muss dabei nachweisen, dass eine Sorgfaltspflicht des Herstellers bzw. Verkäufers des Produktes bestand und diese verletzt wurde.

14.4.3 Gewährleistungsverletzung (breach of warranty)

Die Haftung aufgrund einer Gewährleistungsverletzung (*breach of warranty*) ist die einzige Haftungsart, die auf einem direkten, vertraglichen Verhältnis fußt. Sie setzt eine vertragliche Verbindung beider Parteien voraus, wobei auch Muster oder Werbeaussagen zur Produktqualität, die mittelbar Teil des Kaufvertrages werden können, anspruchsbegründend sein können. *Breach of warranty* findet zum Beispiel im Maschinenbau Anwendung, da hier vermehrt Verträge direkt zwischen Hersteller und Verbraucher geschlossen werden. Generell setzt das amerikanische Kaufrecht voraus, dass ein Produkt markt- und handelsfähig ist (*merchantable*), mittlerer Art und Güte entspricht und für den bestimmungsgemäßen Verwendungszweck geeignet ist (*fit for intended use*). Allerdings sind diese Vorgaben des Kaufrechts in den USA i.d.R. abdingbar (Ausnahme in einzelnen Bereichen des Verbraucherschutzes) und unterliegen in Bereichen wie dem Maschinenbau, in denen Lieferverträge detailliert verhandelt werden, somit der vertraglichen Disposition zwischen Hersteller und Abnehmer. Man unterscheidet ferner zwischen ausdrücklichen Gewährleistungen (*explicit warranties*), und konkludenten Zusicherungen (*implied warranties*). Eine *explicit warranty* liegt immer dann vor, wenn der Hersteller eine Eigenschaft ausdrücklich zugesichert hat (im Maschinenbau z.B. der Inhalt des Pflichtenheftes); eine *implied warranty* ist gegeben, wenn der bestimmungsgemäße Gebrauch des Produktes Eigenschaften notwendig voraussetzt. Sowohl die Verletzung der *explicit warranty* als auch der *implied warranty* können Produkthaftpflichtansprüche auslösen. Wenn ein Hersteller einer Hebebühne deren Tragfähigkeit mit 10 Tonnen angibt (tatsächlich ist der Mechanismus aber nur auf 5 Tonnen ausgelegt), so wird er für einen Unfall mit einer Last von 10 Tonnen allein aufgrund der Werbeaussageprodukthaftpflichtig, obgleich die Bühne an sich bei einer Belastung von 5 Tonnen voll funktionsfähig gewesen wäre. Gleichsam wird ein Hersteller von Baumaterialien, der eine Farbe ausdrücklich für die Anwendung im Außenbereich vermarktet, für Schäden haften, wenn sich die Farbe als nicht regenfest erweist. Im Innenbereich des Gebäudes wäre die Farbe unproblematisch verwendbar gewesen; durch die Freigabe für Verwendung im Außenbereich hat der Hersteller aber konkludent die Wasserfestigkeit des Produktes zugesichert.

14.4.4 Gefährdete Produktgruppen

Von den unzähligen Produkten, die weltweit produziert werden, gibt es unterschiedliche Produktklassen, die ein besonderes Risikopotential für einen Produkthaftungsfall bieten. Verstärkt risikobehaftet sind Produkte zunächst dann, wenn sie direkt an den Endverbraucher vertrieben werden, da dort besonders hohe Anforderungen an Qualität und Sicherheit bestehen bzw. Hinweise auf verdeckte Gefahren gegeben werden müssen. Beispiele sind hier Arznei- und Lebensmittel, aber durchaus auch Möbel (Stuhlbein bricht ab) oder Kleidung (Feuergefahr). Selbstverständlich stehen auch Werkzeuge für Heimwerker und natürlich der gesamte Automobilbau im Brennpunkt, wobei für den Zulieferer die Gefahr eines Rückrufs (*recall*) und den daraus resultierenden Schäden häufig Produkthaftpflichtansprüche noch weit in den Schatten stellen. Ganz allgemein gesprochen, sind weite Teile des Maschinenbaus von Produkthaftpflichtansprüchen generell weniger betroffen. Dies gilt insbesondere für Maschinen, die in einem vorgegebenen industriellen Umfeld fest installiert und von entsprechend geschultem Personal bedient werden. Dass auch hier die maßgeblichen Sicherheitsvorschriften eingehalten und Bedienungsanleitungen nach ortsüblichen Vorgaben erstellt werden müssen, versteht sich von selbst. Sofern ein Produkt in einem kontrolliertem Umfeld betrieben wird sind „echte“ Produkthaftpflichtansprüche gleichwohl eher selten. In der Praxis sind dann oft kaufvertragliche Ansprüche wegen Verletzung zugesicherter Eigenschaften relevant (z.B. Maschine füllt nur

95 anstelle der zugesagten 110 Beutel pro Minute ab), die bei sachgerechter Konstruktion bzw. sorgfältiger Vertragsgestaltung hätten vermieden werden können.

14.4.5 Maßnahmen vor dem Schadenseintritt

Es lässt sich positiv festhalten, dass man im Zuge einer umfangreichen Vorbereitung die meisten Haftungsrisiken beseitigen oder zumindest verringern kann. Ein entscheidender Bereich ist dabei zunächst die Entwicklung der Produkte. Durch die Kenntnisnahme von Sicherheitsvorschriften und branchenüblichen Hinweisen können sicherheitsrelevante Schritte bereits in der Entwicklung mit einfließen. Dazu sollte man einen engen Kontakt zu seinen amerikanischen Partnern, Kunden oder Beratern pflegen und ggf. Vertraglich zusichern lassen, dass man über entscheidende Entwicklungen auf dem Laufenden gehalten wird. So wird sichergestellt, dass bei Modifikationen der Produkte keine Fehler gemacht werden und das Unternehmen immer auf dem neuesten Stand ist. Besondere Vorsicht ist bei der Zusicherung sachfremder Eigenschaften geboten – z.B. Maschinenhersteller sichert OSHA (*Occupational Safety and Health Act*)-gerechte Herstellung einer Maschine zu und erfüllt zwar alle maßgeblichen Bedingungsbedingungen, übersieht jedoch, dass OSHA auch spezifische Vorgaben hinsichtlich der farblichen Kodierung der Verkabelung vorschreibt, die dann eine teure Neuverkabelung notwendig machen. Außerdem kann es im Rahmen von Konkurrenzanalysen von Vorteil sein, marktübliche Sicherheitsstrategien in eigene Überlegungen mit einzubeziehen. Zu derartig grundsätzlichen Überlegungen gehört auch die Ausschöpfung aller rechtlichen Möglichkeiten durch allgemeine Geschäftsbedingungen bzw. Kauf- und Werklieferverträge. Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Lieferung bzw. Übergabe an den Kunden. Hierbei sollte stets auf einer Übergabeerklärung bestanden werden. Diese stellt sicher, dass alle Hinweise und Anleitungen vollständig verstanden wurden. Dies gilt entsprechend für Veräußerungen über Vertriebspartner. Vorbeugende Maßnahmen sollten sicherstellen, dass das Unternehmen auf die Verteidigung möglicher Klagen gut vorbereitet ist. Insbesondere ist eine lückenlose Dokumentation des betriebsinternen Ablaufs von Produktion und der Einhaltung der Qualitätsvorschriften dringend empfehlenswert. So sollte zum Beispiel eine Zertifizierung nach ISO 9001 entsprechend selbstverständlich sein. Ein Schadensfall lässt sich auch mit der besten Vorbereitung nie zu 100% ausschließen. Deshalb sollte das Versicherungspaket unter Zuhilfenahme eines mit U.S.-Konditionen versierten Versicherungsmaklers den tatsächlichen Gegebenheiten angepasst werden. Hierbei ist insbesondere dafür Sorge zu tragen, dass der Konzern insgesamt, also Mutter- und Tochtergesellschaft, ohne Deckungslücken versichert wird. Neben der notwendigen Deckungssumme sollten auch die Versicherungsbedingungen fachkompetent geprüft werden.

14.4.6 Maßnahmen bei Schadenseintritt

Wenn eine Schadensmitteilung eintrifft, sollte der erste Schritt die Sondierung der Lage und Sammlung sowie Zusammenstellung aller relevanten Informationen sein. Gleichzeitig müssen unverzüglich die eigene Versicherung und mit der Produkthaftungspraxis in den USA vertraute Anwälte einbezogen werden. Darauf aufbauend kann man die weitere Strategie erarbeiten, die Vergleichsbereitschaft des Klägers ausloten bzw. eine geeignete Verteidigung vorbereiten.

14.4.7 Einreden gegen Produkthaftungsansprüche

Gegen Produkthaftungsansprüche können zahlreiche Einreden geltend gemacht werden. Ein Teil dieser Einreden stützt sich auf ein Verhalten des Verbrauchers, z.B. Mitverschulden (*contributory negligence* bzw. *comparative fault*), freiwillige Übernahme des Risikos (*assumption of the risk*), falsche Verwendung des Produkts (*product misuse*) oder unvernünftiges Vertrauen auf eine falsche Produktangabe (*unreasonable reliance on an alleged misrepresentation*). Andere Einreden sind das Vertrauen auf Herstellungsvorgaben des

Käufers (*reliance on the purchaser's design specifications*), Einhaltung von staatlichen Vorgaben bei der vertraglichen Herstellung von Produkten für den Staat (*conformity with government standards*) und Verjährung des Anspruchs (*statutes of limitations* bzw. *statutes of repose*).

Jeder Produkthaftpflichtfall ist in letzter Konsequenz unterschiedlich gelagert und bedarf entsprechend genauer Prüfung und rechtlicher Analyse im Einzelfall. Dies vorausgeschickt, wird man jedoch grundsätzlich zwischen sachrelevanten und prozessualen Mitteln der Verteidigung eines Rechtsstreits unterscheiden können.

Sachliche Einreden. Als sachliche Einreden kommen insbesondere in Betracht:

In Fällen der *strict liability* ist die nachträgliche Veränderung des Produktes bzw. dessen fehlerhafte Anwendung ein zentraler Teil der Verteidigung. Ein geschädigter Kläger muss entsprechend immer nachweisen, dass das Produkt zu dem Zeitpunkt, als es in Verkehr gebracht wurde, fehlerhaft war. Nachträgliche Veränderungen gehen grundsätzlich (wenngleich es in diesem Bereich Ausnahmen gibt, wenn Veränderungen regelmäßig vorgenommen wurden und somit zu erwarten waren) zu Lasten des Verbrauchers bzw. Verwenders. Ähnliches gilt für die fehlerhafte Anwendung von Produkten, die nicht vorhersehbar sein muss, um einen Schadensersatzanspruch auszuschließen (dass ein Fahrer mit einem PKW zu schnell fährt, ist vorhersehbar – dass ein geladener Revolver als Hammer verwendet wird, ist nicht vorhersehbar).

Eine häufige sachliche Einrede gegen Haftpflichtansprüche aus Fahrlässigkeit ist die Mitverursachung des Schadens (*contributory negligence*). Rechtshistorisch führte eine Mitverursachung automatisch zum kompletten Wegfall der Anspruchsgrundlage. Diese kategorische Konsequenz ist nach der Rechtsprechung vieler Bundesstaaten zwischenzeitlich allerdings aufgeweicht worden, wonach dort Mitverschulden im Wege des Vergleichs der Vernachlässigung der Herstellung *comparative negligence* nunmehr nur noch prozentual anteilig anspruchsmindernd wirkt.

Da Gewährleistungsansprüche grundsätzlich einen Vertrag zwischen Lieferant und Abnehmer voraussetzen, ist das Fehlen einer Vertragsbeziehung (*lack of privity*) eine häufige Einrede für Ansprüche aufgrund von Gewährleistungsverletzungen. Ebenso unterliegen vertragliche Ansprüche natürlich den in dem jeweiligen Vertrag vereinbarten Einschränkungen (wie Beschränkung oder Ausschluss der Gewährleistung, Verkürzung der Gewährleistungsfrist etc.).

Prozessuale Einreden. Neben sachlichen Einreden gibt es eine Vielzahl prozessualer Einreden gegen die Geltendmachung eines Produkthaftpflichtanspruches; stellvertretend für viele wären hier z.B. zu nennen:

Die spezielle Verjährung (*statute of limitations*): Nach diesem Grundsatz muss ein Schaden binnen eines gewissen Zeitraumes (die Bestimmungen der einzelnen Bundesstaaten weichen hier stark voneinander ab) nach dem ein Geschädigter Kenntnis eines Produkthaftpflichtsschadens erlangt hatte, geltend gemacht werden.

Weiterhin gibt es in vielen Bundesstaaten eine allgemeine Verjährung (*statute of repose*), wonach eine endgültige zeitliche Begrenzung eines Anspruchs vom Zeitpunkt des ersten Verkaufes eines Produktes vorgesehen ist, nach deren Ablauf Ansprüche aus *strict liability* nicht mehr geltend gemacht werden können.

Zudem ist eine Klage nur gegen den Hersteller, hinsichtlich derer ein U.S.-Gericht sachlich und örtlich zuständig ist, zulässig. Wenn z.B. ein Maschinenhersteller eine Maschine weder direkt noch mittelbar in die USA verkauft hat und beim Verkauf auch nicht davon ausgehen konnte, dass die Maschine in den USA betrieben werden wird (Waschmaschine mit 220 Volt/50 Hertz Betriebsspannung), ist die Zuständigkeit eines amerikanischen Gerichts regelmäßig zu verneinen.

Auch können Formalien wie die Einhaltung der zivilprozessrechtlichen Formvorschriften einschließlich der ordnungsgemäßen Zustellung der Klageschrift nicht eingehalten sein; hier ist im transatlantischen Bereich insbesondere das Haager Zustellungsabkommen wichtig.

Zur Minimierung des Haftungsrisikos sollten Hersteller sich über die einschlägigen Produkthaftungsgesetze der Bundesstaaten, in denen sie geschäftlich tätig sind oder in denen ihre Produkte genutzt oder vertrieben werden, kundig machen. Gebrauchsrisiken sollten soweit möglich beseitigt und dem Endverbraucher klare und umfassende Anleitungen und Warnungen hinsichtlich der Risiken, die auch bei ordnungsgemäßem oder vorhersehbarem fehlerhaftem Gebrauch der Produkte eintreten können, an die Hand gegeben werden. Hierzu sollte ggf. ein technischer Gutachter (*risk consultant*) zugezogen werden. Selbstverständlich sollte eine Versicherung abgeschlossen werden, die das Produkthaftungsrisiko ausreichend abdeckt. Zu beachten ist auch, dass es nicht ausreicht eine amerikanische Tochtergesellschaft gegen Produkthaftungsansprüche zu versichern, da die Versicherung im Schadensfall die amerikanische Tochtergesellschaft verteidigen und dann gegen die Muttergesellschaft in Deutschland Rückgriff nehmen würde.

15 INDUSTRIEMONTAGEN

15.1 EINFÜHRUNG

Die *Contractor's License* ist für deutsche Unternehmen, die in den USA tätig werden, eine wesentliche Voraussetzung der Projektabwicklung. Während Visa- oder Ertragssteuerfragen zur Betriebsstätte dem Unternehmer meist geläufig sind, wird die Thematik der *Contractor's License* häufig übersehen. Dabei ist diese amtliche Zulassung überwiegend unverzichtbar und der Nichterwerb kann sowohl schwerwiegende zivil- als auch strafrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Diese haben in der jüngeren Vergangenheit schon zur Insolvenz der betroffenen Unternehmen beigetragen.

Die *Contractor's License* ist eine behördliche Zulassung, die es dem Inhaber gestattet Montage-, Reparatur- und ähnliche Arbeiten anzubieten und durchzuführen. Im Allgemeinen wird zwischen *General Contractor's Licenses* und *Specialty Contractor's Licenses* unterschieden. *General Contractor's Licenses* sind grundsätzlich für jedwede Arbeiten gültig, die bei einem Bauprojekt ausgeführt werden. *Specialty Contractor's Licenses* gibt es hingegen für verschiedene Unterkategorien von Bautätigkeiten, die häufig den deutschen Handwerksberufen vergleichbar sind. Also z.B. Elektroinstallation, Metallbau, Erdbau, Anlagentechnik usw. Der Inhaber einer *Specialty License* darf Arbeiten nur in Kategorien anbieten und durchführen, für die er lizenziert ist. Im Genehmigungsverfahren können die Unterkategorien in den einzelnen Bundesstaaten unterschiedlich definiert werden.

15.2 NOTWENDIGKEIT EINER CONTRACTOR`S LICENSE

Jede juristische oder natürliche Person, die entgeltlich Bau-, Installations-, Wartungs- oder Montearbeiten durchführt oder Angebote für solche Arbeiten abgeben will, braucht in den meisten U.S. Bundesstaaten eine *Contractor's License*. Dies bedeutet, daß nicht nur der klassische Anlagenbau, sondern z.B. auch Maschinenbauer, die sich verpflichten, die gelieferte Maschine im Werk des Kunden aufzustellen, einzubauen und ans Netz anzuschließen, häufig eine *Contractor's License* benötigen. Den teilweise erheblichen normativen Unterschieden zwischen den einzelnen Bundesstaaten ist dabei Rechnung zu tragen. Zwar gibt es in vielen Bundesstaaten Ausnahmen für Kleinprojekte, diese sind im Allgemeinen im gewerblichen Bereich aber nicht relevant.

Es ist wichtig zu beachten, daß eine Lizenzierung grundsätzlich schon für die Abgabe eines Angebotes erforderlich ist. Anderenfalls kann es später zum Wegfall von Vergütungsansprüchen und fehlender Aktivlegitimationen vor Gericht kommen.

Zudem muss die Lizenzierung in regelmäßigen Zeitabständen erneuert werden.

15.3 RECHTSFOLGEN EINER NICHTZULASSUNG

Strafrechtliche Folgen. Anbieten oder Ausführen von Arbeiten ohne entsprechende Lizenz ist in vielen Bundesstaaten als Vergehen strafbar und kann sowohl mit Geld- als auch Haftstrafen geahndet werden. Selbst wenn eine bereits erteilte Lizenz dem Auftragnehmer bei Angebotsabgabe nicht angezeigt wird, kann dies als Vergehen mit den entsprechenden Konsequenzen bestraft werden.

In Californien müssen beispielsweise diejenigen Unternehmer, die ohne Lizenz tätig werden, vor einem Richter des Obersten Gerichtshofs (*Supreme Court*) erscheinen und sich wegen Vergehen verantworten,

die eine potentielle Freiheitsstrafe von sechs Monaten und/oder eine Geldstrafe von \$ 5.000 und zusätzlich ein Bußgeld von \$ 200 bis \$ 15.000 zur Folge haben.

Zivilrechtliche Folgen. Versäumte Lizenzierung kann auch schwerwiegende Folgen haben. In einigen Bundesstaaten führt sie dazu, dass bereits geschlossene Verträge mit der Begründung, dass die Vertragserfüllung mittels einer unerlaubten Handlung erfolgt, nichtig sind. Dann hat der Erbringer der Arbeitsleistung keinen Vergütungsanspruch gegen den Auftragnehmer - auch nicht aus ungerechtfertigter Bereicherung. In anderen Bundesstaaten wird vom Leistungserbringer verlangt, seine Lizenzierung für den gesamten Vertragszeitraum nachzuweisen bevor eine Klage auf seinen Zahlungsanspruch zugelassen wird. Kann er das nicht, ist dessen gerichtliche Durchsetzung folglich nicht möglich. Bestimmte rechtliche Verteidigungsmittel wie zum Beispiel die Verwirkungseinrede können nicht zur Verfügung stehen. Auch kann als Rechtsfolge die Rückzahlungspflicht der erhaltenen Vergütung für die bereits erbrachte Leistung vorgesehen sein. Dies ist sogar dann der Fall, wenn der Leistungserbringer offengelegt hat, dass er nicht lizenziert ist und er die Leistung mangelfrei erbracht hat.

Baustop. Hinzu kommt, dass die Behörde einen kompletten oder partiellen Montagestop verfügen kann, wenn ein Unternehmen, das für das auszuführende Gewerk eine *Contractor's License* benötigt, diese bei einer Bauinspektion nicht vorweisen kann. Die dann zu erwartenden Folgeschäden von davon betroffenen Dritten können in unkalkulierbarer Höhe steigen.

15.4 EINWANDERUNGSRECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Viele ausländische Staatsbürger, darunter die meisten Europäer, dürfen als Touristen oder Geschäftsreisende im Rahmen des U.S. Visa Waiver Programs ohne Einhaltung der formellen Visumsanforderungen einreisen, allein eine Registrierung im *Electronic System of Travel Authorization* (ESTA) ist notwendig. Ein europäischer Geschäftsführer darf im Rahmen des Waiver Programms etwa eine Tochtergesellschaft oder eine Messe in den USA besuchen. Auch Fachleute, die in die USA reisen müssen, um Einrichtungen oder Maschinen, die an US Käufer verkauft wurden, zu errichten, zu warten oder zu reparieren können dank des Programms einreisen.

Für Techniker und Ingenieure, die im Ausland hergestellte Anlagen in den USA installieren, ist die Dauer des Aufenthalts auf maximal 90 Tage pro Aufenthalt beschränkt, außerdem muss der Aufenthalt zur Abwicklung eines Kaufvertrags über ein ausländisches Produkt dienen, bei dem die Installation (oder Reparatur im Rahmen der Gewährleistung) beim Käufer in den USA zu erfolgen hat. Bei der Installation dürfen aber selbst keine Bauarbeiten vorgenommen werden, es sei denn die Tätigkeit beschränkt sich auf die Beaufsichtigung oder Ausbildung von US-Arbeitern bei der Durchführung der Bauarbeiten.

Falls ein Techniker, der in die USA geschickt wird, nicht im Rahmen des Visa Waiver Programms einreisen kann, ist ein Besucher-Visum (B-Visum) notwendig. Sofern das 90 Tage Limit überschritten wird oder eine der anderen Voraussetzungen des Programms nicht erfüllt ist, muss eine Arbeitserlaubnis eingeholt werden, was typischerweise in der Form eines E-, L- oder H-Visums erfolgt (vgl. oben). Der Bewerbungsprozess für diese Art von Visum ist komplexer und die Unterstützung eines im Einwanderungsrecht erfahrenen Anwalts ist empfehlenswert.

15.5 STEUERRECHTLICHE KONSEQUENZEN

Häufig werden bei der Errichtung von Bauwerken und der Installation von Maschinen die steuerlichen Konsequenzen, insbesondere in Form der Einkommenssteuer auf Bundesebene, beklagt. Dabei gibt es in den USA zwei verschiedene Ebenen der Einkommenssteuer. Zum einen unterliegen gewerbliche

Tätigkeiten einer Einkommenssteuer auf Bundesebene. Zum anderen hat jeder der 50 Bundesstaaten seine eigene Steuerhoheit, auf deren Grundlage in den meisten Bundesstaaten Einkommenssteuern erhoben werden und häufig unterschiedliche Steuergesetze und –regelungen Anwendung finden. Darüber hinaus erheben einige Städte und Gemeinden (insbesondere New York City) auf einer dritten Ebene selbst eine Einkommenssteuer.

Da die meisten Industrieländer Doppelbesteuerungseinkommen mit den USA haben, gibt es in diesen Abkommen klare Definitionen, wann eine feste Betriebsstätte (*fixed place of business*) oder ständige Niederlassung (*permanent establishment*) vorliegt. Artikel V des Deutsch-amerikanischen Doppelbesteuerungsabkommens regelt etwa, dass das Unterhalten einer Baustelle für eine Dauer von 12 Monaten ein *permanent establishment* darstellt, wodurch ein deutscher Unternehmer der U.S. Einkommenssteuerpflicht auf Bundesebene unterliegt, da dies als Unterhalten einer Zweigstelle (*branch*) angesehen wird.

Allerdings kann auch eine Tätigkeit mit einer Dauer von weniger als 12 Monaten zur Einkommensteuerpflichtigkeit führen, nämlich im jeweiligen Bundesstaat, da viele Staaten sehr viel engere Definitionen haben, ab wann ein sog. *nexus* besteht, der die Grundlage der Steuerpflichtigkeit bildet. So kann zum Beispiel das Aufrechterhalten hinreichender Geschäftsverbindungen bereits ausreichend sein. Daher sollten vor der Aufnahme einer Geschäftstätigkeit die bundesstaatlichen Steuergesetze genau geprüft werden. Das Nichteinreichen einer Einkommensteuererklärung kann, bei Vorliegen einer Steuerpflichtigkeit, schwerwiegende zivilrechtliche und sogar strafrechtliche Konsequenzen haben.

15.6 ZULASSUNG

Einzelstaatliche Regelung. Die Richtlinien für *Contractor's Licenses* werden durch die einzelnen Bundesstaaten festgelegt. Diese können von Bundesstaat zu Bundesstaat erheblich voneinander abweichen. Für den Fall, dass keine Lizenz auf bundesstaatlicher Ebene verlangt wird, kann gleichwohl eine Lizenzierung auf Kreis- oder Gemeindeebene notwendig sein. Dies sollte grundsätzlich vorab geprüft werden.

Zwischenstaatliche Anerkennung. Allerdings kommt gegebenenfalls eine zwischenstaatliche Anerkennung in Betracht, da manche Bundesstaaten die *Contractor's License* anderer Bundesstaaten anerkennen. Eine bestehende *Contractor's License* in Bundesstaat A bedeutet aber in keinem Fall, daß in Bundesstaat B Arbeit angeboten oder geleistet werden kann. Falls Bundesstaat B die bestehende Lizenz anerkennt führt dies in der Regel nur dazu, daß das erneute Zulassungsverfahren in Staat B abgekürzt werden kann. So sehen manche Bundesstaaten von erneuten Prüfungen ab. Die Lizenzierung an sich ist aber fast immer notwendig. Ob und inwieweit eine Anerkennung möglich ist, hängt von dem jeweiligen Bundesstaat ab und sollte stets geprüft werden.

15.7 ZULASSUNGSVERFAHREN

15.7.1 Antrag und Gebühr

Jeder Bundesstaat unterhält grundsätzlich ein *Licensing Board*. Dort müssen die notwendigen Formulare eingereicht und die fälligen Gebührenzahlungen geleistet werden.

15.7.2 Prüfungen

Für eine *Contractor's License* ist das Bestehen schriftlicher Prüfungen nötig. Meist gibt es eine Prüfung zu allgemeinen Baurechts- und Projektmanagementfragen und eine weitere Prüfung, die sich mit

handwerklichen Fragen beschäftigt. Sofern der Antrag für eine juristische Person gestellt wird, müssen die Prüfungen von einer sogenannten *Qualifying Party* abgelegt werden. *Qualifying Party* kann grundsätzlich nur eine natürliche Person sein, die entweder Vollzeitmitarbeiter des Antragsstellers ist oder, je nach dessen Rechtsform, *Major Shareholder* (Großgesellschafter), *General Partner* (Komplementär) oder *LLC Manager* ist. Bei Mitarbeitern ist zu beachten, dass sie vor Ablegen der Prüfung mindestens drei Monate beim Antragssteller beschäftigt sein und bei ihrer Tätigkeit in der Bauausführung mit Aufsichtspflichten betraut sein müssen.

15.7.3 Finanzielle Ausstattung

Einzelne Bundesstaaten verlangen vor Erteilung der *Contractor's License* einen Nachweis, daß das Unternehmen eine für die Erfüllung des Auftrags angemessene finanzielle Ausstattung hat. Dabei muss das aktuelle *Working Capital* (Netto-Umlaufvermögen) oder *Net Worth* (Reinvermögen) nachgewiesen werden. Diese Kennzahlen bilden die Basis für eine mögliche Beschränkung der Auftragshöhe, auf die projektbezogen angeboten werden kann. Je nach Bundesstaat wird eine dieser Kennzahlen mit dem Faktor 10 multipliziert, um die Beschränkung der Auftragshöhe festzulegen.

15.7.4 License Bond

Die Steuerbehörden der einzelnen Bundesstaaten haben zudem das Recht für das Ausüben einer gewerblichen Tätigkeit im jeweiligen Bundesstaat Bedingungen festzulegen und viele Staaten haben für *licensed Contractors* das Erfordernis geschaffen eine Sicherheit (*State License Bond*) zu erbringen, mit dem Ziel Verbraucher zu schützen, die aufgrund von Mängeln an Bauwerke oder anderen Verstößen gegen das jeweilige Lizenzierungsrecht Schäden erlitten haben. *State License Bonds* schützen einen *licensed Contractor* aber nicht vor der Haftung im Fall eines Arbeitsunfalls. Um derartige Schäden abzudecken muss der Unternehmer in jedem Staat in dem er tätig wird eine Haftpflicht- und Berufsunfallversicherung abschließen. Auch die kommunalsten *Contractor's Licenses* setzen häufig eine Sicherheit in Form eines *License Bond* voraus. Die Höhe der zu leistenden Sicherheit variiert sehr stark je nach Kategorie der *Contractor's License* und ist zudem abhängig vom jeweiligen Standort.

15.7.5 Nachweis der Arbeitserfahrung

Im Allgemeinen werden Referenzen verlangt, die erfolgreich abgeschlossene Projekte aus den Antragskategorien nachweisen.

15.7.6 Worker's Compensation Insurance

Je nach Bundesstaat kann ein Versicherungsnachweis für *Worker's Compensation Insurance* (Berufsunfallversicherung) notwendig sein.

15.7.7 Registrierung als Foreign Entity

Eine juristische Person, die nicht in dem Bundesstaat beheimatet ist, in dem der Antrag gestellt wird, muss sich außerdem vor jeder geschäftlichen Aktivität als *Foreign Entity* bei dem zuständigen *Secretary of State* im Handelsregister eintragen lassen.

15.7.8 Inhaber der Zulassung

Die juristische Person, die den Lizenzierungsantrag gestellt hat, ist auch Inhaber der *Contractor's License*. Es gibt allerdings einige Besonderheiten zu beachten.

Ausscheiden von Mitarbeitern. Die Lizenzierung erfolgt für die juristische Person. Sollte die *Qualifying Party* jedoch ausscheiden, muss dies der Aufsichtsbehörde binnen eines festgelegten Zeitrahmens angezeigt werden. Außerdem muss dann eine neue *Qualifying Party*, also ein Vollzeitmitarbeiter, siehe oben, benannt werden, die wiederum die erforderlichen Prüfungen erfolgreich abschließen muss. Es sollte daher sichergestellt werden, dass zwei oder mehr Personen die Anforderungen einer *Qualifying Party* erfüllen.

Mutter- und Tochtergesellschaft. Lizenzierung einer Muttergesellschaft hat grundsätzlich keine Gültigkeit für Arbeiten, die eine Tochtergesellschaft anbietet oder leisten möchte. Finanzaufstellungen der Muttergesellschaft können, je nach Bundesstaat, allerdings dafür genutzt werden, um eine Anhebung der Auftragshöhenbeschränkung zu erreichen. In Mutter- Tochterkonstellationen ist deshalb zu beachten, welche Gesellschaft den Montagevertrag abschließt, um sicher zu stellen, dass die vertragsschließende Gesellschaft dann auch Inhaber der *Contractor's License* ist.

16 ÜBERBLICK ÜBER DEN U.S.-ZIVILPROZESS

16.1 EINFÜHRUNG

Der amerikanische Zivilprozess unterscheidet sich fundamental von dem in den meisten anderen Industrienationen. Diese Unterschiede können die Entscheidung, ob jemand in den USA investieren und sich damit ggf. dort einem Prozess aussetzen will, maßgeblich beeinflussen. Grundsätzlich ist jede Verletzung eines Rechts oder einer Pflicht gerichtlich verfolgbar, wenn dadurch ein Schaden des Klägers verursacht wurde. Welche Rechte und Pflichten existieren und demnach möglicherweise verletzt werden können, ist eine Frage des materiellen Rechts und wurde bereits an anderer Stelle in dieser Broschüre dargestellt.

16.2 U.S.-GERICHTSSYSTEM

Bei den Gerichten des Bundes und der Einzelstaaten handelt es sich um getrennte Gerichtssysteme. Darüber hinaus gibt es Bundesverwaltungsgerichte sowie Gerichte der Kommunen; letztere sind zuständig für die Verletzung von städtischen Satzungen, zum Beispiel bei Verkehrsverstößen. Die meisten Klagen werden vor den einzelstaatlichen Gerichten erhoben. Diese sind für Klagen zuständig, die nicht die Auslegung der amerikanischen Verfassung oder die Anwendung von Bundesgesetzen betreffen. In Georgia gibt es zwei Gerichte mit allgemeiner Zuständigkeit, die sich hauptsächlich mit Deliktsrecht oder Vertragsrecht befassen. Außerdem gibt es einige besondere Gerichte, wie z.B. das Nachlassgericht (*probate court*), das für die Verwaltung von Treuhandvermögen und Vollstreckung von Testamenten zuständig ist und den *Magistrate Court*, ein Gericht, bei dem weniger Formalien zu beachten sind und das für Klagen über geringere Summen zuständig ist. Die Bundesgerichte sind zuständig für (a) Klagen, die Regelungen der U.S.-Bundesverfassung oder bundesstaatlicher Gesetze oder Verträge des Bundes berühren und (b) Verfahren zwischen zwei verschiedenen Bundesstaaten oder Personen aus zwei verschiedenen Bundesstaaten (*diversity of citizenship*), bei denen der Streitwert \$ 75.000 überschreitet. In Fällen, in denen die Bundesgerichte aufgrund der *diversity of citizenship* zuständig sind, kommt das materielle Recht eines der beteiligten Bundesstaaten neben dem Prozessrecht des Bundesgerichts zur Anwendung.

Oft werden bei einzelstaatlichen Gerichten Klagen eingereicht, für die auch die Bundesgerichte zuständig wären. In einem solchen Fall, kann diejenige Partei, die die Klage nicht eingereicht hat, den Fall vor das Bundesgericht bringen. Dieses Verfahren wird *removal* genannt. Entsprechende Anträge werden häufig

gestellt, weil die Anberaumung eines Gerichtstermins bei den Bundesgerichten relativ zeitnah erfolgt und die Bundesrichter zum Teil besser qualifiziert sind als die einzelstaatlichen Richter.

16.3 DER ZIVILPROZESS

16.3.1 Schriftsätze (Pleading)

Praktisch jeder Prozess beginnt mit der Einreichung einer Klageschrift (*complaint*) bei einem Angestellten des einzelstaatlichen Gerichts oder Bundesgerichts und der Zustellung dieser Klageschrift an den Beklagten, zusammen mit einer Aufforderung zur Klageerwiderung. Die Bundesgerichte und die einzelstaatlichen Gerichte in Georgia folgen dem System des sog. *notice pleading*. Dabei muss die Klageschrift nicht alle Tatsachen, auf die die Klage gestützt wird, enthalten, sondern nur die Tatsachen, die ausreichen, um den Beklagten von der generellen Natur der gegen ihn erhobenen Klage in Kenntnis zu setzen. Der Beklagte muss eine Klageerwiderung einreichen, die auf alle Tatsachen oder Behauptungen in der Klageschrift eingeht. Dies geschieht entweder durch Zugestehen oder Bestreiten von Tatsachen und Behauptungen und durch die Erhebung bestimmter Einreden. Eine der wichtigsten in Betracht kommenden Einreden gegen einen Anspruch ist die Einrede der Verjährung (sog. *Statute of Limitations*). In einigen Fällen, wenn auch relativ selten, enthält die Klageschrift nicht genügend Tatsachen zur Belegung des geltend gemachten Klageanspruchs. In solchen Fällen kann der Beklagte die Abweisung der Klage beantragen; dieser Antrag wird *motion for judgment on the pleadings* genannt. Allerdings gibt es für die klägerische Partei zahlreiche Möglichkeiten zur Berichtigung einer Klage, die unter Mängeln in der Klageschrift leidet (*correction of defective pleading*).

16.3.2 Ausforschungsverfahren (Discovery)

Ein wichtiges und besonderes Element der amerikanischen Zivilprozessordnung ist das der Gerichtsverhandlung vorgeschaltete Ausforschungsverfahren (*discovery process*). Das Ausforschungsverfahren gibt beiden Parteien die Möglichkeit, den Sachverhalt des Falles zu ermitteln, um ein besseres Verständnis der Behauptungen und Einreden des Gegners zu erhalten. Anders als in vielen Ländern erlauben die einzelstaatliche Gerichte und Bundesgerichte eine sehr weitgehende Ausforschung der Gegenseite. Auch wenn lokale Regeln des Gerichts die Dauer des Ausforschungsverfahrens regeln, so dauert dieses Verfahren bei Gerichten mit allgemeiner Zuständigkeit mindestens vier bis sechs Monate und in komplexen wirtschaftsrechtlichen Fällen wird es gewöhnlich per Gerichtsbeschluss oder durch Vereinbarung verlängert, so dass noch mehr Zeit zur Verfügung steht.

Während des Ausforschungsverfahrens kann eine Partei die andere verpflichten, schriftlich gestellte Fragen unter Eid zu beantworten. Außerdem kann sie die Vorlage von Unterlagen und Urkunden verlangen, die sich im Besitz der anderen Partei befinden und die für die Klage relevant sein könnten. Diese außergerichtliche Partei- und Zeugenvernehmung (*deposition*) gehört zum gewöhnlichen Ablauf des Ausforschungsverfahrens. Während der außergerichtlichen Partei- und Zeugenvernehmung können die Anwälte direkte Fragen an die zu vernehmende Person richten, wobei diese einen Eid schwören muss, unverzüglich und wahrheitsgemäß zu antworten. Die Antworten des Vernommenen werden wörtlich aufgezeichnet und können dem Richter oder der Jury bei Gericht vorgelesen werden, wenn der Vernommene vor Gericht seinen vorherigen Aussagen widerspricht, wenn er verstorben ist oder aus einem anderen Grund während der Gerichtsverhandlung nicht vernommen werden kann. Eine Partei kann bei der außergerichtlichen Partei- und Zeugenvernehmung jeden vernehmen, der für den Prozess relevante Tatsachen kennt, auch wenn er nicht Partei des Prozesses ist oder wenn er voraussichtlich als Sachverständiger (*expert witness*) der gegnerischen Partei in der Gerichtsverhandlung zu fachlichen, technischen oder wissenschaftlichen Fragen

Stellung nehmen wird. Eine Partei kann eine Person, die nicht Partei ist, zwingen, in der außergerichtlichen Partei- und Zeugenvernehmung auszusagen, indem sie beim Gericht eine Vorladung unter Strafandrohung (*subpoena*) beantragt. Eine Partei, die ein Unternehmen verklagt, kann dem Unternehmen mitteilen, dass sie denjenigen Vertreter des Unternehmens vernehmen möchte, der am meisten über ein oder mehrere bestimmte Themen weiß. Wenn eine derartige außergerichtliche Partei- und Zeugenvernehmung verlangt wird, ist das Unternehmen verpflichtet, die Person mit dem höchsten Kenntnisstand hinsichtlich der benannten Themenbereiche zu benennen.

Der Umfang der Zulässigkeit von Erkenntnismaßnahmen im Ausforschungsverfahren reicht sehr weit und dementsprechend gibt es nur wenige legitime Gründe, für den Prozess in irgendeiner Weise relevante Informationen zu verweigern. Deswegen ist das Ausforschungsverfahren in komplexen Fällen oft sehr teuer und kann sehr lästig und aufwändig erscheinen. Ein angemessenes Ausforschungsverfahren ist jedoch notwendig, um Überraschungen während der Gerichtsverhandlung zu vermeiden und beide Seiten über den Sachverhalt zu informieren, der vom Richter oder der Jury bei der Gerichtsverhandlung zugrunde gelegt wird. Die große Mehrheit aller Prozesse wird aufgrund der während des Ausforschungsverfahrens erlangten Erkenntnisse vor der Gerichtsverhandlung mit einem Vergleich beigelegt. Wenn die Gesamtheit der Tatsachen, die während des Ausforschungsverfahrens bekannt werden, den Anspruch einer Partei begründen oder den Anspruch der gegnerischen Partei widerlegen, kann die Partei vor der Gerichtsverhandlung beantragen, dass der Richter ein Urteil zu ihren Gunsten erlässt oder die Klage der gegnerischen Partei abweist. Ein derartiges Urteil, sog. *summary judgment*, wird nur dann gefällt, wenn die unstreitigen Fakten zugunsten des Antraggegners ausgelegt werden und selbst dann ein Anspruch dieser Partei nicht begründet ist oder wenn die unstreitigen Fakten den Anspruch der antragstellenden Partei vollständig begründen.

16.3.3 Hauptverhandlung (Trial)

Der Höhepunkt des Zivilprozesses ist die Hauptverhandlung. In den USA ist das Recht auf eine Geschworenenverhandlung (*jury trial*) von höchster Bedeutung und daher hat jede Partei praktisch in jedem Verfahren das Recht, einen Geschworenenprozess zu verlangen. Wenn ein Geschworenenprozess nicht beantragt wird, wird der Fall vor einem Richter verhandelt. Dieser erhebt die Beweise, ermittelt den Sachverhalt und die Rechtslage und erlässt schließlich ein Urteil.

Ein Geschworenenprozess ist etwas komplexer. Der erste Schritt in einem Geschworenenprozess ist die Bestellung der Geschworenen (*jury*). Die Kandidaten (*jury pool*) hierfür werden zuvor willkürlich aus der Region, in der sich das Gericht befindet, ausgewählt. Die Kandidaten werden durch das Gericht oder die Anwälte der Parteien befragt und dann abgelehnt oder ausgewählt, bis letztendlich die Geschworenen, die den Fall anhören werden, feststehen. Je nach Ort und Gericht besteht die Jury aus sechs oder zwölf Personen.

In jeder Hauptverhandlung, sei es mit oder ohne Jury, hat jede Seite die Möglichkeit, ein Eröffnungsplädoyer (*opening statement*) und ein Schlussplädoyer (*closing argument*) vorzutragen, in denen die Anwälte der Parteien ohne Unterbrechung dem Richter oder der Jury ihre Sicht des Sachverhalts und der Rechtslage präsentieren können. Jede Partei hat die Möglichkeit, Zeugen in den Zeugenstand zu rufen und Zeugen der gegnerischen Partei, sog. *adverse party*, zu befragen und andere Beweismittel einzuführen. Zeugen, die vernommen werden sollen sowie andere Beweismittel müssen der anderen Partei vor der Hauptverhandlung angekündigt werden. Jede Partei wird versuchen, durch Kreuzverhör (*cross examination*) oder durch Einführung von widersprechenden Zeugenaussagen, die von einer glaubwürdigeren Quelle stammen, die Zeugen der Gegenpartei in Misskredit zu bringen oder ihre Glaubwürdigkeit zu untergraben (*witness impeachment*). Oft wird ein Fall nicht durch Tatsachen, sondern durch die Art und Weise ihrer Darstellung gewonnen oder verloren.

Es ist Aufgabe der Jury, zunächst den Sachverhalt zu ermitteln. Anschließend entscheiden die Geschworenen über die Haftung. Zur Erfüllung dieser Aufgabe erhalten sie vorher Anweisungen vom Richter, in denen die zu entscheidenden Rechtsfragen erklärt werden. Auch wenn der Richter die Kompetenz hat, das Ergebnis der Jury aufzuheben und ein Urteil zu erlassen, das dem der Jury widerspricht, so hat die Jury doch einen weiten Beurteilungsspielraum bei der Entscheidung über die Tatsachen. Dementsprechend ist ein solches der Jury widersprechendes Urteil, ein sog. *judgment notwithstanding the verdict*, selten. Es wird nur dann erlassen, wenn die Entscheidung der Jury offensichtlich fehlerhaft ist. Bei einem Geschworenenprozess müssen alle Geschworenen ein einstimmiges Urteil fällen. Wenn das Urteil nicht einstimmig ist, kann, je nach Gerichtszweig unterschiedlich, das Verfahren ohne Entscheidungsenden (*mistrial*) und muss dann vor einer neuen Jury neu verhandelt werden.

Die Jury entscheidet nicht, welches Recht anzuwenden ist. Dies ist Aufgabe des Richters und bestimmt sich nach dem Recht am Ort des Gerichts. Wenn eine Partei ihre Beweisführung beendet hat und die Gesamtheit der Tatsachen den Anspruch oder die Einrede der Gegenseite stützt, kann der Richter die Jury anweisen, ein Urteil gegen die Partei zu erlassen, die ihre Beweisführung beendet hat. Der Richter kann ein Verfahren jederzeit einstellen, wenn er feststellt, dass die Klage keine Aussicht auf Erfolg hat.

Abschließend ist zu beachten, dass im amerikanischen Zivilprozess jede Partei, unabhängig vom Ausgang der Sache, ihre eigenen (teils erheblichen) Kosten in fast allen Fällen selbst trägt, diese also nicht vom unterliegenden Prozessgegner erstattet werden.

16.3.4 Rechtsmittel (Appeals)

Parteien haben i.d.R. die Möglichkeit, gegen Urteile der Jury oder des Richters Rechtsmittel einzulegen. Dies schließt auch Gerichtsbeschlüsse ein, die Anträgen auf Erlass eines *summary judgment* oder *directing verdict* stattgeben. Sowohl die einzelstaatlichen Gerichtssysteme als auch das Bundesgerichtssystem besteht aus drei Instanzen: (1) dem *trial court*, (2) einem *intermediate appellate court* und (3) einem *highest appellate court*. Auf Bundesebene und in manchen Bundesstaaten, einschließlich Georgia, wird das höchste Gericht *Supreme Court* genannt, obwohl verwirrenderweise in manchen anderen Bundesstaaten die Gerichte auf unterster Ebene *Supreme Court* genannt werden. Es ist wichtig zu wissen, dass der Hauptzweck der Rechtsmittel darin besteht, *Rechtsfehler* zu korrigieren, die auf der Ebene des *trial court* gemacht wurden. Vom Richter oder der Jury festgestellte Sachverhalte können auf höherer Ebene nur dann aufgehoben werden, wenn sie offensichtlich fehlerhaft sind; diese Voraussetzung ist nur schwer zu erfüllen. Allerdings werden Fehler bei der Auslegung oder Anwendung von Präzedenzfällen auf höherer Ebene so behandelt, als ob diesbezüglich keine vorherige Entscheidung ergangen wäre.

Ob eine Überprüfung durch ein Gericht der höchsten Ebene in einem Gerichtsbezirk stattfindet, ist grundsätzlich eine Ermessensentscheidung, wobei die Überprüfung auf Fragen beschränkt ist, die große Bedeutung haben oder zur Klärung einer Rechtsfrage in diesem Gerichtsbezirk notwendig sind.

16.3.5 Vollstreckung US-amerikanischer Gerichtsurteile in Deutschland

Für den ausländischen Unternehmer ist wichtig, dass amerikanische Urteile in der Bundesrepublik Deutschland vollstreckbar grundsätzlich in Deutschland vollstreckbar sind, sofern insbesondere die Zuständigkeit des amerikanischen Gerichtes bestand und die Klage ordnungsgemäß zugestellt wurde,

Ausgenommen hiervon sind allerdings Ansprüche aufgrund von *Punitive Damages*, die die deutsche Rechtsprechung i.d.R. als gegen die deutsche öffentliche Ordnung (*ordre public*) verstoßend nicht vollstreckt.

Grundsätzlich aber ist die Vollstreckung eines amerikanischen Zivilurteils in der Bundesrepublik nur eine Frage der Zeit. Entsprechend muß jedes U.S.-Verfahren in Deutschland sehr ernst genommen werden, da andernfalls auch die Vollstreckung eines amerikanischen Versäumnisurteils in der Bundesrepublik erwartet werden kann.

16.4 ALTERNATIVE BEILEGUNG VON RECHTSSTREITIGKEITEN

Aufgrund der sehr aufwendigen Verfahrensführung vor ordentlichen Gerichten, werden in zunehmendem Maße verschiedene Formen der alternativen Beilegung von Rechtsstreitigkeiten (*Alternative Dispute Resolution*) in Anspruch genommen, wie z.B. die Durchführung von Schiedsverfahren (*arbitration*) oder Schlichtungsverfahren (*mediation*). Der Ausschluß des ordentlichen Rechtsweges setzt jedoch diesbezüglich eine bindende Vereinbarung der Parteien voraus. Entsprechend sehen Verträge oft vor, dass jegliche Streitigkeiten, die im Zusammenhang mit einem Vertrag entstehen, durch ein bindendes Schiedsverfahren statt durch ein Gerichtsverfahren beigelegt werden. Gerichte zwingen gewöhnlich die Parteien, die solchen Schiedsverfahrensklauseln zugestimmt haben, ein Schiedsverfahren anzustrengen, statt ihren Fall durch das Gericht entscheiden zu lassen. Ein Schiedsverfahren ist oft schneller und mit geringeren Kosten verbunden als ein Prozess, die Parteien haben größere Kontrolle über das Verfahren und das Ergebnis bleibt vertraulich. Der Umfang des Vorverfahrens wird durch Vereinbarung der Parteien bestimmt. Allerdings verlieren die Parteien eines zwingenden Schiedsverfahrens das Recht auf einen Geschworenenprozess und die Möglichkeit, Rechtsmittel gegen den Schiedsspruch einzulegen.

Bei einem Schlichtungsverfahren findet ein formales Treffen der Parteien und ihrer Anwälte zur Streitbeilegung statt, bei dem ein „neutraler“ Schlichter, in der Regel ein Jurist, den Parteien hilft, eine Lösung für ihren Streit zu finden. Das Schlichtungsverfahren unterscheidet sich von einem Schiedsverfahren dadurch, dass bei einem Schiedsverfahren der oder die Schiedsrichter (*arbitrators*) eine Entscheidung in der Sache treffen; bei der Schlichtung trifft der Schlichter keine eigene Entscheidung in der Sache, sondern hilft den Parteien dabei, zu einen Kompromiss zu gelangen.