

Checkliste für das Investment eines deutschen Unternehmens in den USA

Diese Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit; sie dient unter Haftungsausschluß lediglich der ersten Orientierung.

ORIENTIERUNGSPHASE

1. **Sammlung von Markterfahrung und/oder Marktkenntnissen**

- US-Kunden
- Wettbewerber
- befreundete Unternehmen
- Dienstleistungsunternehmen
- Seminare
- IHK
- AHK in USA

2. **Erstauswahl von erfahrenen Kommunikationspartnern**

- US-Unternehmensberatungsgesellschaft
- Vertreter der US-Bundesstaaten in Europa
- Dt. Steuerberatungsgesellschaft
- US-Steuerberatungsgesellschaft
- Dt. Rechtsanwaltsgesellschaft
- US-Rechtsanwaltsgesellschaft
- US-Personalvermittlungsunternehmen
- Economic Development Organization
- Dt. bzw. US-Versicherungsagentur
- GACC
- Site Consultant
- Dt. Kreditinstitut
- US Kreditinstitut
- International erfahrenes Logistikunternehmen
- International erfahrener Seminarveranstalter

3. **Auswahl der US-Steuerberatungsgesellschaft**

- Zweisprachigkeit
- Fachliche Qualifikation im US-nationalen und US-internationalen Steuer- u. Rechnungslegungsrecht
- Fachliche Qualifikation im deutschen nationalen bzw. deutschen internationalen Steuer- u. Rechnungslegungsrecht
- Berufserfahrung
- Vernetzung in der US- und deutsch-amerikanischen Business-Society
- Fähigkeit, in der Kommunikation zwischen dt. Muttergesellschaft und US-Tochtergesellschaft unterstützend mitzuwirken
- Schriftliche Mandatsvereinbarung ohne nachteilige Kündigungsfristen
- Vergleich des Umfangs, der Inhalte und der Qualität der Dienstleistungen im Rahmen der Beurteilung des Preis-Leistungs-Verhältnisses

4. **Auswahl der US-Rechtsanwaltsgesellschaft**

- Zweisprachigkeit
- Fachliche Qualifikation im US-nationalen und US-internationalen Recht (z. B. Immigrationsrecht)
- Fachliche Qualifikation im deutschen nationalen bzw. deutschen internationalen Recht
- Berufserfahrung
- Vernetzung in der US- und deutsch-amerikanischen Business-Society
- Fähigkeit, in der Kommunikation zwischen dt. Muttergesellschaft und US-Tochtergesellschaft unterstützend mitzuwirken
- Schriftliche Mandatsvereinbarung ohne nachteilige Kündigungsfristen
- Vergleich des Umfangs, der Inhalte und der Qualität der Dienstleistungen im Rahmen der Beurteilung des Preis-Leistungs-Verhältnisses

- 5. Erstellung einer Cost-Benefit-Analyse**
 - Markt- und Feasibility Study
 - Dt. Steuerberatungsgesellschaft
 - US-Steuerberatungsgesellschaft
 - Vertreter der US-Bundesstaaten in Europa
 - US-Unternehmensberatungsgesellschaft
 - GACC

- 6. Bestimmung der Marktstrategie**
 - Produkt
 - Niedriges Preisniveau und Service ausschlaggebend
 - Qualität in den meisten Branchen nicht überbetonen
 - Vertriebsform
 - Marketingaktivitäten nicht unterschätzen
 - Marketingbudget

- 7. Prüfung der Notwendigkeit von Produktanpassungen**
 - Technische Anforderungen
 - ggf. Genehmigungsverfahren

- 8. Bestimmung der Markteinstiegsform**
 - Export über Vertriebspartner (ohne US-Tochtergesellschaft)
 - Kooperation mit einem US-Vertriebsunternehmen (ohne US-Tochtergesellschaft)
 - Export über eigenes US-Büro (ohne US-Tochtergesellschaft)
 - Export über eigene US-Tochtergesellschaft
 - Produktion in der eigenen US-Tochtergesellschaft
 - Joint Venture mit US-Unternehmen
 - Beteiligung an einem US-Unternehmen
 - Akquisition eines US-Unternehmens
 - Zusammenschluß mit einem US-Unternehmen

- 9. Standortwahl**
 - Site Selection Consultant
 - Vertreter der US-Bundesstaaten in Europa
 - US Economic Development Organizations
 - US-Unternehmensberatungsgesellschaft
 - Bundesstaatliches Ertragsteuerniveau (Unternehmen und Personal)
 - Bundesstaatliches Niveau hinsichtlich ertragsunabhängiger Steuern
 - Fördermittel
 - Lohnniveau
 - Arbeitsmarkt
 - Gewerkschaftliche Aktivitäten
 - Flugverbindung national/international
 - Infrastruktur/Logistik (z.B. Zugang zum Autobahnnetz)
 - Entfernung zu Hauptkunden
 - Mietkosten, Baukosten
 - Telekommunikationsdienstleistungen
 - Präsenz der Konkurrenz

- 10. Kapitalbedarfsanalyse**
 - US-Unternehmensberatungsgesellschaft
 - Dt. Steuerberatungsgesellschaft
 - US-Steuerberatungsgesellschaft
 - US-Personalvermittlungsunternehmen
 - Site Selection Consultant

GRÜNDUNGSPHASE

- 11. Wahl der US-Unternehmensrechtsform**

 - Haftungsbeschränkung
 - Rechtsformwahl abhängig von Gesamtsteuerbelastung (USA und Deutschland)
 - Art und Präferenzen des Gesellschafterkreises (Konzern, Familienbesitz)
 - US-Erbchaftsteuerplanung berücksichtigen
 - Finanzierungsart berücksichtigen
 - Fallstricke beachten (Anti-Inversion Regeln, US- und deutsche steuerliche Behandlung der LLC bzw. LLLP)
- 12. Sicherstellung eventueller Fördermittel**

 - Auswahl der in Frage kommenden dt. Förderprogramme
 - Auswahl der in Frage kommenden US-Förderprogramme
 - Antragstellung fristgebunden!
- 13. Festlegung der Finanzierung**

 - Eigenfinanzierung
 - Finanzierung aus Gesellschaftermitteln
 - Fremdfinanzierung
 - dt. Kreditinstitut
 - US-Kreditinstitut
 - US-steuerliche Einschränkungen des Schuldzinsenabzugs beachten
 - Kauf oder Leasing
- 14. Firmengründung**

 - US-Rechtsanwaltsgesellschaft (keine notarielle Beurkundung in den USA)
 - Minimale oder fehlende Mindestkapitalvorschriften in den USA
 - Geringe Anmeldungs- und Eintragungskosten
 - Erstellung des Gesellschaftsvertrags durch die US-Rechtsanwaltsgesellschaft
 - Prüfung des Gesellschaftsvertrags aus dt. und US-steuerlicher Sicht
- 15. Dienstleistungsangebot für laufende US-steuerliche Betreuung**

 - Vertrag mit Steuerberatungsgesellschaft sollte jederzeit kündbar sein
 - Gebührenrahmen statt stundenabhängiger Berechnung anstreben
 - Verantwortlichkeiten (US-Steuerberater, US-Tochtergesellschaft, dt. Muttergesellschaft) abstecken
- 16. Steuerliche Registrierung des Unternehmens**

 - Antrag auf Steuernummern (Bund, Bundesstaat, ggf. County) für Ertragsteuern, Umsatzsteuern, etc.
 - Steuernummer des Bundes (EIN – Employer Identification Number) erforderlich zur Einrichtung einer US-Bankverbindung, und der Kommunikationseinrichtungen
- 17. Einrichtung der US-Bankverbindung**

 - Ohne Steuernummer (EIN) kein Bankkonto
 - International erfahrene Bank auswählen
 - Problem der Kreditwürdigkeit bei fehlender „Credit history“
- 18. Auswahl des US-Personalvermittlungsunternehmens**

 - Beratungsaspekt höher zu bewerten als bloße Vermittlung
 - Feste Vergütung i.d.R. der Vergütung auf Erfolgsbasis vorzuziehen
 - Zweisprachigkeit
 - Fachliche Qualifikation
 - Erfahrung
 - Stand in der US-Wirtschaftsgemeinde
 - Stand in der deutsch-amerikanischen Wirtschaftsgemeinde
 - Ruf
- 19. Auswahl des Logistikunternehmens**

 - Internationale Erfahrung
 - Zweisprachigkeit
 - Ruf

- 20. Abschluss der erforderlichen Versicherungsverträge**
 - Produkthaftpflicht
 - Schadenshaftpflicht, etc.
 - Prüfung durch die US-Rechtsanwaltsgesellschaft
- 21. US-anwaltliche Prüfung der rechtlichen Risiken**
 - Produkthaftpflichtrisiko
 - Schadenshaftpflichtrisiko
 - Risikohinweise in der Produktbeschreibung
 - Händlervertrag, Servicevertrag, u.ä.
 - Einwanderungsrechtliche Voraussetzungen für deutsche Mitarbeiter
 - Personalhandbuch (an Stelle von Arbeitsverträgen)
 - Anstellungsverträge für leitende Angestellte
 - Mietvertrag
 - Bauvertrag
 - Patente etc.
- 22. Einstellung des Personals**
 - Personalsuche innerhalb des Konzerns bzw. Unternehmens
 - US-Personalberatungs- und vermittlungsunternehmen
 - US-Arbeitserlaubnis (Visum) durch US-Rechtsanwaltsgesellschaft beantragen lassen
 - US-Renten-, Krankenhauspflge- und Arbeitslosenversicherung
 - US-Krankenversicherung nicht gedeckt durch gesetzliche Sozialversicherungsbeiträge, daher auf freiwilliger Basis abzuschließen
 - Ausarbeitung des Personalhandbuchs durch die US-Rechtsanwaltsgesellschaft (Urlaub, Feiertage, Arbeitszeiten etc.)
 - Diskriminierung (wegen Alter, Geschlecht, Rasse, Behinderung) bei der Einstellung vermeiden
 - Altersversorgungsmodell festlegen
- 23. Steuerplanung für in die USA entsandte Mitarbeiter**
 - Steuerliche Klauseln im Anstellungsvertrag
 - Steuerplanung Arbeitnehmer/Arbeitgeber
 - Ggf. Befreiung von der US-Sozialversicherung
 - Dienstwagen, Dienstwohnung, etc.
 - Steuerplanung hinsichtlich der Altersversorgung
 - Jährliche Meldepflicht für ausländische (also Nicht-US-) Bankkonten und ähnliche Finanzkonten (hohe Bußgelder bei Nichterfüllung!)
- 24. Steuerplanung für in den USA lebende Inhaber bzw. Geschäftsführer**
 - Jährliche Meldepflicht für ausländische (also Nicht-US-) Finanzkonten (hohe Bußgelder bei Nichterfüllung!)
 - Jährliche Meldepflicht für Beteiligungen an ausländischen (also Nicht-US-) Unternehmen (z.B. Beteiligung an Muttergesellschaft; hohe Bußgelder bei Nichterfüllung!)
 - Betrifft in den USA steuerlich ansässige Personen, Greencard-Besitzer, und US-Staatsbürger
- 25. Einrichtung des Finanzberichts wesens**
 - Buchhaltung im Haus oder ausgelagert?
 - Kontenplan abstimmen mit Muttergesellschaft
- 26. Einrichtung der Lohn- u. Gehaltsabrechnung**
 - US-Steurnummern für ausländisches Personal
 - Vergütungszeitraum (monatlich, vierzehntägig, wöchentlich) festlegen
- 27. Festlegung der Berichtsform für den US-Jahresabschluß**
 - Compilation (Aufstellung)
 - Review (kritische Durchsicht)
 - Audit (Vollprüfung)
 - Agreed-upon Procedures (Vereinbarung von Prüfungshandlungen)
- 28. Festlegung der Berichtsform für den dt. Konzernjahresabschluß**
 - Überleitung des US-GAAP Abschlusses in Abschluß nach dt. Grundsätzen IFRS (HB II)
 - Konzernrichtlinien
- 29. Budgetplanung**

ANLAUFPHASE

30. **Standortbelegung**
 - Bezug der Räumlichkeiten bzw. des Gebäudes
 - Mietvertrag bzw. Bauvertrag
 - Anlieferung, Aufbau bzw. Einbau der Maschinen, Anlagen, bzw. Produkte
 - Ggf. steuerliche Trennung nach nichtabschreibungsfähigen, langfristig abschreibungsfähigen und kurzfristig abschreibungsfähigen Kosten des Standorts (Cost Segregation Study)
 - Einrichtung der Kommunikationsmittel (Telefon, Fax, e-mail)
31. **Beginn der laufenden US-Steuerdeklaration**
 - Steuererklärungen des Bundes
 - Steuererklärungen der Bundesstaaten, in denen das Unternehmen steuerverknüpft ist
 - Konservierung der Anlaufverluste zwecks Vortrag in Gewinnjahre
32. **Beginn der laufenden Budgetkontrolle**
33. **Analyse und Dokumentation der steuerlichen Verrechnungspreise zwischen verbundenen Unternehmen**
 - Proaktives Handeln zur Vermeidung von Steuernachzahlungen, Bußgeldern und zusätzlichen Steuerberatungs- und Verwaltungskosten
 - Abstimmung mit der Muttergesellschaft/Konzernverrechnungspreisrichtlinien/Dt. Verrechnungspreisdokumentation
 - Gesetzlich vorgeschriebene Verrechnungspreisdokumentation
 - Suche nach Drittvergleichsdaten
 - Pragmatischer Weg: CPM-Methode

BETRIEBSPHASE

34. **Optimierung im Finanzbereich**
 - Steuerminimierung USA/Deutschland
 - Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskosten
 - Outsourcing
 - Finanzierung
35. **Firmeninternes Marketing**
 - Kommunikation nach innen
 - Berichtswesen
 - Besprechungen
36. **Laufende US-Steuerdeklaration**
 - Steuerlicher Verlustvortrag aus der Anlaufphase
 - Ausübung von Wahlrechten
37. **Laufende Budgetkontrolle**
38. **Laufende Steuerplanung**
 - Bundessteuern
 - Bundesstaatensteuern (z. B. Vermeidung oder Nutzung der Steuerverknüpfung)
 - Mitarbeiterentsendung
 - US-Erbchaftsteuerplanung für Gesellschafter und leitende Angestellte
39. **Laufende Überwachungen**
 - Controlling
 - Frühwarnsysteme
 - Internes Kontrollsystem
40. **Periodische Aktualisierung der Verrechnungspreisdokumentation**
41. **Anpassung der Berichtsform für den Jahresabschluß an das Wachstum des Unternehmens**

42. Kritische Überprüfung und Weiterentwicklung der Unternehmensphilosophie der Muttergesellschaft

EXPANSIONSPHASE

43. Wachstum durch Vergrößerung des Marktanteils

44. Prüfung alternativer Investitionsformen

- Produktion in der eigenen US-Tochtergesellschaft
- Kooperation mit einem US-Unternehmen
- Joint Venture mit US-Unternehmen
- Beteiligung an einem US-Unternehmen
- Akquisition eines US-Unternehmens
- Zusammenschluß mit einem US-Unternehmen

Rechtsstand: Januar 2015

Der Inhalt des vorliegenden Textes beruht auf bestimmten und je nach Darstellung unterschiedlichen Sachverhaltsannahmen und ist keine vollständige und umfassende Abbildung der jeweils einschlägigen rechtlichen (insbesondere steuerrechtlichen) Regelungen.

Mit dem vorliegenden Text ist keine Rat- oder Auskunftserteilung bezweckt und der Leser sollte eine solche auch nicht als gegeben voraussetzen, sondern sollte eine auf seine persönlichen Verhältnisse bezogene fachliche Beratung in Anspruch nehmen, bevor er Entscheidungen trifft, die er aus dem Inhalt dieses Textes ableitet.

Nach Maßgabe der Berufsrichtlinien der US-Finanzverwaltung („Circular 230“) sind wir verpflichtet mitzuteilen, daß die obigen Ausführungen auf dem Gebiet des US-Bundessteuerrechts nicht verfaßt worden sind - und auch nicht in der Absicht verfaßt worden sind -, damit sie vom Leser zur Vermeidung von US-steuerlichen Bußgeldern bzw. Strafzuschlägen (Bund oder Bundesstaat) verwendet werden.

NIEDERLASSUNG

Atlanta, Georgia USA

Rödl Langford de Kock LLP
Certified Public Accountants
1100 South Tower
225 Peachtree Street, N.E.
Atlanta, GA, 30303 U.S.A.
Tel.: +1 (404) 525-2600
Geschäftsführer/Managing Partner:
S.A. de Kock, CPA
Ansprechpartner/Direct Contact:
Dr. Ullrich Kämmerer, RA, WP, StB

Birmingham, Alabama USA

Rödl Langford de Kock LLP
Certified Public Accountants
1900 International Park Drive, Suite 105
Birmingham, AL 35243 U.S.A.
Tel.: +1 (205) 970-7100
Geschäftsführer/Managing Partner und
Ansprechpartner/Direct Contact:
Arnold Servo, CPA

Charlotte, North Carolina USA

Langford de Kock LLP
Certified Public Accountants
121 West Trade Street, Suite 2850
Charlotte, NC 28202 U.S.A.
Tel.: +1 (704) 376-2145
Geschäftsführer/Managing Partner:
Steven L. Cooper, CPA
Ansprechpartner/Direct Contact:
Oliver Hecking, CPA, StB

Chicago, Illinois USA

Rödl Langford de Kock LLP
Certified Public Accountants
55 W. Monroe St., Suite 2900
Chicago, IL 60603 U.S.A.
Tel.: +1 (312) 857-1950
Geschäftsführender/Managing Partner:
Johan Tromp, CPA
Ansprechpartner/Direct Contact:
Matthias Amberg, CPA, StB

Greenville, South Carolina USA

Rödl Langford de Kock LLP
Certified Public Accountants
Two Liberty Square
75 Beattie Place, Suite 550
Greenville, SC 29601 U.S.A.
Tel.: +1 (864) 242-2611
Geschäftsführer/Managing Partner:
Steven L. Cooper, CPA
Ansprechpartner/Direct Contact:
Oliver Hecking, CPA, StB

Houston, Texas USA

Rödl Langford de Kock LLP
Certified Public Accountants
1900 West Loop South, Suite 1550
Houston, TX 77027 U.S.A.
Tel.: +1 (713) 325-9100
Geschäftsführer/Managing Partner
und Ansprechpartner/
Direct Contact: Arnold Servo, CPA

Manhattan, New York USA

Rödl Langford de Kock LLP
Certified Public Accountants
747 Third Ave., 4th Floor
New York, NY 10017 U.S.A.
Tel.: +1 (212) 380-9250
Geschäftsführer/Managing Partner:
Rick Kasnick, CPA
Ansprechpartner/Direct Contact:
Dr. Will Dendorfer, CPA & StB

E-Mail: info@roediUSA.com
www.roedi.com/us

Represented by *Rödl & Partner International* in:

Austria, Azerbaijan, Belarus, Brazil, Bulgaria, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Estonia, Finland, France, Georgia, Germany, Hong Kong, Hungary, India, Indonesia, Italy, Kazakhstan, Latvia, Lithuania, Malaysia, Mexico, Moldova, People's Republic of China, Poland, Romania, Russian Federation, Serbia, Singapore, Slovakia, Slovenia, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, Thailand, Turkey, Ukraine, United Arab Emirates, United Kingdom, United States of America, Vietnam