

Doing Business in the U.S.

Unternehmensgründungen in den USA

Inhaltsverzeichnis	Seite
Kapitel 1 - Körperschaften	2
Kapitel 2 - Geschäftskapital und Finanzen	7
Kapitel 3 - Prozessführung und Streitschlichtung	10
Kapitel 4 - Handel	12
Kapitel 5 - Steuerliche Überlegungen	16
Kapitel 6 - Geistiges Eigentum	17
Kapitel 7 – Arbeit	19
Kapitel 8 – Einwanderung	22
Kapitel 9 – Immobilien	23
Kapitel 10 - Umwelt	25
Kapitel 11 - Produkthaftung	27
Kapitel 12 - Makler, Vertriebshändler und Franchising	31

COPYRIGHT © 2007 THOMPSON HINE LLP

Dieses Werk ist als Auskunftquelle für Kunden und Mitarbeiter von Thompson Hine LLP geeignet. Es ist weder als eine ausführliche Abhandlung über US-amerikanisches Recht, noch als Rechtsberatung beabsichtigt. Dieses Werk darf im Ganzen oder teilweise reproduziert werden mit Anerkennung der Quelle und unserer Urheberrechte darin.

Kapitel 1 - Körperschaften

A. Allgemeine Überlegungen

Zunächst stellt sich im Zusammenhang mit der Gründung eines Unternehmens in den Vereinigten Staaten von Amerika (weiterhin "USA") die Frage, in welcher Weise inkorporiert werden soll. Das Rechtssystem der USA offeriert eine geraume Auswahl an Unternehmensorganisationen.

Darunter finden sich vornehmlich

- Aktiengesellschaften (*stock corporations*), bei denen man wiederum zwischen Aktiengesellschaften mit "C" und "S" Steuereigenschaften unterscheidet (siehe unten),
- Gesellschaften mit beschränkter Haftung (*limited liability companies*),
- Personenhandelsgesellschaften (*partnerships*),
- (Zweig-)Niederlassung (*branch offices*) und
- Einzelunternehmen (*sole proprietorship*).

Jede der zuvor genannten Organisationsmöglichkeiten hat ihre Vor- und Nachteile. Die Auswahl der bestgeeigneten Unternehmensform ist abhängig von dem durch den zukünftigen Unternehmer angestrebten Erfolg und dessen kurz- und langfristigen Zielen. Die wichtigsten Gesichtspunkte bei der Wahl der richtigen Unternehmensform sind nachfolgend exemplarisch aufgelistet:

- Ausmass der Eigentümerhaftung
- Übertragbarkeit des Eigentums
- Endlose oder limitierte Dauer
- Anzahl der Eigentümer
- Finanzierung
- Steuerliche Überlegungen
- Typ und Grösse des Unternehmens
- Belastung durch Gerichtsverfahren und Klagen in den USA

Die Gründung, Steuerung und Haftung der verschiedenen Unternehmensformen werden durch die einzelnen Bundesstaaten der USA individuell reglementiert. Während die US-amerikanischen Bundessteuergesetze und Wertpapierregulierungen die Wahl einer geeigneten Unternehmensorganisation massgeblich beeinflussen können, bestehen hingegen nur sehr wenige bundesstaatliche Regelungen bezüglich etwaiger Unternehmensgründungen. Einzig betroffen durch derartige Bundesgesetze sind folglich Banken und staatlich gegründete und zugelassene Unternehmen.

B. US-amerikanische Aktiengesellschaften

Die US-amerikanische Aktiengesellschaft (*corporation*) ist eine Rechtspersönlichkeit, der durch das Gesetz erlaubt ist als einzelne juristische Person unabhängig von ihren

Kapitaleignern zu agieren, Wertpapiere zu emittieren und auf unbestimmte Zeit zu existieren. Die Aktiengesellschaft existiert mithin unabhängig von ihren Aktionären, was wiederum zur Folge hat, daß die Kapitaleigner auf den Umfang ihres Aktienkapitals haftungsbeschränkt sind.

Die *corporation* wird durch einen Registrierungsantrag in einem Bundesstaat der USA gegründet, in dem die Gesellschaft gegründet werden soll. Keinesfalls bedeutet dies jedoch, daß das Unternehmen infolgedessen auch in diesem Bundesstaat seine Geschäfte aufnehmen muss.

1. Piercing the Corporate Veil – Durchgriffshaftung

In bestimmten Situationen können Richter die Grundprinzipien der Organisation der Aktiengesellschaften durchbrechen und direkt auf die Kapitaleigner zugreifen. In diesen Fällen wird die Aktiengesellschaft als beschränktes Haftungsobjekt durchbrochen und die Kapitaleigner für das Verhalten der Aktiengesellschaft direkt haftbar gemacht. Im US-amerikanischen Recht spricht man bei einer solchen Durchgriffshaftung synonym von *piercing the corporate veil*.

Eine Durchgriffshaftung kann beispielsweise begründet werden, wenn eine Vermischung von persönlichen und unternehmerischen Handlungen vorgenommen wird (z.B. wird eine private Rechnung mit Unternehmensschecks bezahlt). Darüber hinaus ist der Tatbestand der Durchgriffshaftung eröffnet, wenn ein Unternehmen im Verhältnis zu dem Umfang seiner Geschäfte unterkapitalisiert und damit anfälliger für potenzielle Risikofaktoren (Schuldentilgungsunfähigkeit, Insolvenzrisiko etc.) ist. Schliesslich wird ein Durchgriff auf die Kapitaleigner zu bejahen sein, wenn diese nicht ordnungsgemäss den Offenlegungsregeln nachkommen bzw. bestimmte Formalien nicht beachten.

2. C- und S-Status

Im US-amerikanischen Steuerrecht werden Aktiengesellschaften in zwei verschiedene Kategorien unterteilt. Die Bundessteuergesetze der USA unterscheiden zwischen einer Aktiengesellschaft mit C-Status und S-Status.

Diese Kategorisierung bezieht sich auf die Unterkapitel des Bundessteuergesetzes (*Internal Revenue Code*). Unter steuerlichen Gesichtspunkten wird danach eine Gesellschaft mit C-Status als eigenständige Körperschaft behandelt. Folglich werden Einkommen, Gewinne und Verluste durch die Gesellschaft offen gelegt. Das Einkommen dieser Gesellschaften unterliegt nach dem *Internal Revenue Code* der doppelten Besteuerung. Zunächst werden die Betriebseinkünfte und sodann das Aktionärsinkommen durch Dividenden versteuert.

Dagegen wird eine Gesellschaft mit S-Status in steuerlicher Hinsicht als Durchlaufkörperschaft behandelt. Dies bedeutet, daß die Aktionäre lediglich auf den Gewinn der Gesellschaft Steuern entrichten. Unter dem *Internal Revenue Code* genießt die Gesellschaft mit S-Status somit nur eine einfache Besteuerung. Der einfache Steuerstatus der S-Gesellschaften wird durch eine vorherige Antragsstellung beim *Internal Revenue Service*, der höchsten US-amerikanischen Steuerbehörde erreicht. Werden Fehler bei der Antragsstellung festgestellt, erhält die antragende Gesellschaft automatisch den C-Status, d.h. sie unterliegt unmittelbar der doppelten Besteuerung.

Ein Unternehmen kann sich für den S-Status qualifizieren, wenn bestimmte Beschränkungen nicht überschritten werden und die anzuwendenden Statuten eingehalten werden. Die den S-Status beantragende Gesellschaft darf danach nicht mehr als 75 Aktionäre haben und nur ein Aktientypus emittieren. Darüber hinaus dürfen unter den Aktionären nur natürliche Personen sein, d.h. es dürfen keine anderen Gesellschaften an der antragstellenden

Gesellschaft beteiligt sein. Schliesslich kann eine Gesellschaft mit S-Status keine ausländischen, d.h. nicht in den USA lebenden Aktionäre haben. Werden diese Antragsvoraussetzungen eingehalten, erhalten die betreffenden Gesellschaften unmittelbar nach der Antragsstellung seitens des *Internal Revenue Service* eine Benachrichtigung, daß ein S-Status registriert wurde.

3. Formerfordernisse

Die Wahrung der gesetzlich vorgeschriebenen Formerfordernisse für die Errichtung und Betreibung einer Gesellschaft sind von besonderer Wichtigkeit, um die beschränkte Haftung der Aktionäre schützen zu können. Sobald sämtliche Formvorschriften gewahrt wurden, ist die staatliche Überwachung gering, so daß die Gesellschaft für jeden gesetzesmässigen Zweck ihre Geschäfte ausüben kann. Historisch betrachtet, verfügt der US-amerikanische Bundesstaat Delaware über eine bestimmte Gesellschaftsrechtsgesetzgebung, die eine Vielzahl von Flexibilitäten hinsichtlich zwingender Formerfordernisse angeboten hat, die gewöhnlich nicht in vielen anderen Staaten vorgefunden wurden. Heute sind diese Unterschiede jedoch weitestgehend verschwunden, so daß kein beachtlicher Vorteil bei der Handelsregistereintragung im Staat von Delaware besteht.

Darüber hinaus hat jedoch jeder Staat seine eigenen Bedingungen bezüglich der Kapitalstruktur einer Gesellschaft. So ist das Mindestkapitalerfordernis in den meisten Bundesstaaten der USA nur nominell. Theoretisch ist eine Gründung mit einem Aktienkapital von US\$ 10 oder US\$ 100 möglich, wobei die tatsächliche Kapitalstruktur eines Unternehmens, vor allem das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital, massgebend von steuerlichen Überlegungen entschieden wird. In US-amerikanischen Gesellschaften darf grundsätzlich eine unbegrenzte Anzahl von Aktionären, gleichgültig welcher Nationalität, vorhanden sein. Davon umfasst werden ferner sowohl natürliche als auch juristische Personen. Der Aufsichtsrat (*board of directors*) und die entsprechenden Führungskräfte (*officers*) leiten und steuern das Unternehmen. Es existieren keine US-amerikanischen Gesetze, die Arbeitnehmerrepräsentanten im Aufsichtsrat oder gar unter dem Führungskräftepersonal vorschreiben. Üblicherweise existieren darüber hinaus auch keine Einschränkungen bezüglich des Wohnsitzes oder der Staatsbürgerschaft eines Aufsichtsratsmitglieds oder einer Führungskraft in einer US-amerikanischen Gesellschaft. Alle staatlichen Aktiengesetze der USA erfordern aber, daß die betreffende Gesellschaft einen *Registered Agent* im Bundesstaat der Handelsregistereintragung einberuft, der als Handelsvertreter oder Bevollmächtigten der Gesellschaft im Bundesstaat dient. Dieser Bevollmächtigte erhält sodann sämtliche offiziellen Bekanntmachungen seitens der staatlichen Behörden und vertritt die Gesellschaft im Falle eines Prozesses im betreffenden Bundesstaat gerichtlich. Die Voraussetzungen für die Ernennung eines Handelsvertreters sind in den entsprechenden Gesellschaftsrechtsstatuten der einzelnen Bundesstaaten reglementiert. Danach muss der Bevollmächtigte gleichgültig ob natürliche oder juristische Person im Bundesstaat ansässig sein in dem der Handelsregistereintrag geführt wird.

Um eine Aktiengesellschaft zu gründen, erfordern die meisten Bundesstaaten der USA die Einbringung des Gründungszertifikat (*Articles of Incorporation*) an den entsprechenden Kabinettsminister (oder an die zuständigen Behörden) des Bundesstaates sowie eine ordentliche, erste Hauptversammlung der Gesellschaft. Dabei sollen sowohl die Führungskräfte gewählt, Anteile verkauft und interne Statuten aufgestellt werden.

C. Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Die US-amerikanische Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die so genannte *limited liability company*, ist eine relativ neue Organisationsform im US-amerikanischen Gesellschaftsrecht. Freilich inspiriert von der deutschen GmbH, aber auch von der *limitadas* aus Latein Amerika, hat Wyoming im Jahr 1977 als erster Bundesstaat der USA, die Gesellschaft mit beschränkter Haftung gesetzlich zugelassen. Durch eine im Jahr 1988 ergangene Entscheidung des *Internal Revenue Service*, der höchsten US-amerikanischen Steuerbehörde hat sich die *limited liability company* schliesslich rapide etablieren können und ist nunmehr in sämtlichen Bundesstaaten der USA gesetzlich reglementiert. Mit Beginn des 21. Jahrhunderts ist die *limited liability company* die am weitesten verbreitete Gesellschaftsform bei Unternehmensgründungen in den USA.

US-amerikanische und ausländische Investoren haben im US-amerikanischen Gesellschaftsrecht nach einer Gesellschaftsform gesucht die ihnen sowohl garantiert auf die Stammeinlage haftungsbeschränkt zu sein, als auch einer doppelten Besteuerung des Unternehmenseinkommens zu entgehen. Die *limited liability company* hat somit die strukturelle und organisatorische Eigenschaft der US-amerikanischen Aktiengesellschaften (*corporation*) und den S-Steuerstatus von Personenhandelsgesellschaften (*partnerships*), d.h. daß deren Einkommen nur einfach versteuert wird.

Vergleichbar mit der Gründung einer Aktiengesellschaft, erfordert die Errichtung einer *limited liability company* die Abgabe einer Vielzahl von Gründungsdokumenten. Da die Gründung zumeist unter dem speziellen Recht des entsprechenden Bundesstaates der USA geschieht, variieren die gesetzlichen Auflagen zur Einbringung von Gründungsdokumenten. Allerdings lassen sich bestimmte Verallgemeinerungen bezüglich des Umfangs der Gründungsformalien treffen. Oftmals sind Informationen über den Namen, die Dauer und den Zweck, sowie die registrierte Niederlassung der Gesellschaft offen zu legen. Darüber hinaus gehört es zur üblichen Praxis, daß zusätzlich die internen Bestimmungen über Geschäftsführungsbefugnisse, Stimmrechte und die generelle Kapitalstruktur der Gesellschaft kundgetan werden. Werden in dem Gründungsprozess der *limited liability company* schliesslich die Dokumente der zuständigen Behörde überreicht, wird infolgedessen seitens der Behörde ein Unternehmenszertifikat ausgestellt, welches die Wahrung gesetzlicher Gründungsvorschriften bescheinigt.

Aufgrund des Umstandes, daß das Gesellschaftsrecht der USA durch die einzelnen Bundesstaaten geregelt wird, unterscheiden sich die Gründungsanforderungen sehr. Grundsätzlich werden jedoch in den meisten Bundesstaaten der USA mindestens zwei oder mehrere Gründungsmitglieder verlangt. Das Gründungsmitglied ist grundsätzlich eine natürliche Person. Das entsprechende Mitglied kann jedoch auch eine Aktiengesellschaft oder gar eine andere *limited liability company* sein.

Im Ergebnis haben US-amerikanische Gesellschaften mit beschränkter Haftung einen Vorteil gegenüber Aktiengesellschaften mit S-Status, in denen Aktiengesellschaften Gesellschafter sein können. Schliesslich verlangen jedoch viele Bundesstaaten mehr als nur ein Gründungsmitglied für eine *limited liability company*, während Aktiengesellschaften mit S-Status lediglich einen (Haupt-)Aktionär haben können. Die Bundesstaaten Delaware und Ohio gehören zu denen die ein Einzelgründungsmitglied für eine *limited liability company* als ausreichend betrachten.

D. Personenhandelsgesellschaften

Eine Personenhandelsgesellschaft wird im US-amerikanischen Gesellschaftsrecht typischerweise als eine Vereinigung von mindestens zwei Personen definiert, die als

Mitgesellschafter ein profitorientiertes Unternehmen führen. Um eine Personenhandelsgesellschaft zu gründen, ist kein formeller, d.h. schriftlich niedergelegter Vertrag notwendig.

Oftmals kann eine solche Gesellschaft bereits vorliegen, wenn sie explizit oder formal nicht geplant war. Dies ist der Fall, wenn ein Beleg des Gewinnanteils des Unternehmens vorliegt, der als Beweis des ersten Anscheins eine Person als Partner des Unternehmens charakterisiert. Ist hingegen die Herstellung eines beträchtlichen Projektes geplant, wird üblicherweise eine schriftliche Einigung über das Eingehen einer Partnerschaft benutzt. Dies dient vor allem dazu, eventuelle Missverständnisse und Fehlerhaftigkeiten zu vermeiden.

In den USA unterscheidet man zwei unterschiedliche Organisationsformen der Personenhandelsgesellschaft. Zum einen ist die *general partnership*, d.h. die offene Handelsgesellschaft zu nennen. Davon ist zum anderen die *limited partnership*, d.h. die begrenzt haftende Teilhaberschaft bzw. Kommanditgesellschaft zu unterscheiden. Offene Handelsgesellschaften sind im US-amerikanischen Gesellschaftsrecht, aber auch im ganzen *common law system*, d.h. dem auf Gewohnheitsrecht basierenden Rechtssystem, ein der ältesten Inkorporationsformen von Wirtschaftsunternehmen.

Die vordergründigen Eigenschaften einer US-amerikanischen offenen Handelsgesellschaft liegen vor allem in der Kompetenz und Zuständigkeit der einzelnen Gesellschafter. Grundsätzlich gilt, daß mindestens zwei Gesellschafter benötigt werden, die natürliche, aber auch juristische Personen sein können. Diese Gesellschafter müssen weder Einwohner des Staates, in dem das Unternehmen gegründet wurde, noch US-amerikanische Staatsbürger oder Unternehmen sein. Darüber hinaus hält jeder Partner einen Teil des Kapitals und Gewinns des Unternehmens. Schliesslich sind die Gesellschafter der offenen Handelsgesellschaft gemeinsam für jedweden Verlust und Schäden verantwortlich und haftbar. Davon umfasst werden auch Schäden, die aufgrund fehlgeleitetem Verhalten oder Unterlassens gleich welchen Partners im gewöhnlichen Verkehr des Unternehmens entstehen.

Eine US-amerikanische Kommanditgesellschaft (*limited partnership*) ist ein Unternehmen mit einem oder mehreren unbeschränkt haftenden Gesellschaftern (*general partners*) und einem oder mehreren *limited partners* (Kommanditisten), deren Haftung auf die investierte Kapitaleinlage beschränkt ist. Im Gegensatz zur offenen Handelsgesellschaft erfordert die Gründung einer *limited partnership* eine offizielle Registrierung im betreffenden Bundesstaat. Diese Registrierung erfolgt hauptsächlich durch die Einreichung eines *certificate of limited partnership* bei den betreffenden Behörden des Bundesstaates, in dem die Gründung erfolgen soll. Bei diesem Dokument handelt es sich um die Gründungsurkunde, die den gleichen förmlichen Erfordernissen unterliegt, wie die vergleichbare Urkunde bei einer deutschen Unternehmensgründung.

Die beschränkte Haftung des Kommanditisten geht verloren, sobald er an der Führung des Unternehmens teilnimmt oder sein Name in der Firmenbezeichnung erscheint. Die *limited partners* und *general partners* können in verschiedene Klassen unterteilt werden. Diese Klassifizierungen enthalten sodann eine unterschiedliche Stimmrechtsverteilung und Kapitalbestimmungen.

E. Zweigniederlassungen

Eine Zweigniederlassung zu errichten bedeutet daß die Muttergesellschaft ihren permanenten Sitz in den USA hat. Eine Zweigniederlassung ist niemals getrennt von ihrer Muttergesellschaft zu betrachten. Dies hat zur Folge, daß die Muttergesellschaft vollständig für die Zweigniederlassung und deren Schulden und Verpflichtungen haftet.

Der *Internal Revenue Service* verlangt, daß die Zweigniederlassung über eine adäquate Buchführung verfügt, die eine klare Darlegung des zu versteuernden Einkommens darlegt. Die steuerlichen Konsequenzen, die die Gründung einer Zweigniederlassung mit sich bringen, sind schwer zu bestimmen. Dies liegt vor allem daran, daß der Internal Revenue Service eine Vielzahl von komplexen Regeln und Formeln über abzugsfähige Beträge, Abschreibungen und Einkommen für Zweigniederlassungen auferlegt.

Dennoch liegt in der Gründung einer Zweigniederlassung ein erheblicher Vorteil. Dieser Vorteil ist hauptsächlich darin zu sehen, daß eventuelle Verluste mit Gewinnen der Muttergesellschaft aufgerechnet werden können.

F. Einzelunternehmen, Kaufmann

Trotz erheblicher Haftungsnachteile ist das Einzelunternehmen bzw. die Eintragung als Kaufmann die am häufigsten vorkommende Organisationsform in den USA.

Die Gesetze der einzelnen Bundesstaaten bestimmen die Führung eines Einzelunternehmens. Danach gilt, daß der einzelne Kaufmann persönlich für sämtliche Schulden und Verpflichtungen des Einzelunternehmens verantwortlich ist. Dem Einzelkaufmann bleibt jedoch die Möglichkeit, sich durch den Kauf von Haftungsversicherungen abzusichern. Das Einkommen des Einzelunternehmens wird in der Weise versteuert, wie üblicherweise das Einkommen von natürlichen Personen versteuert wird. Diesbezüglich erfordert der INTERNAL REVENUE SERVICE wiederum eine adäquate Buchführung des Kaufmanns. Eine separate *Employer Identification Number* (EIN), d.h. eine beim *Internal Revenue Service* beantragte Steuernummer, wird zusätzlich jedoch nicht verlangt.

Darüber hinaus ist auch keine bestimmte Form erforderlich, um ein Einzelunternehmen zu gründen. Der Kaufmann ist jedoch verpflichtet, alle notwendigen Lizenzen und Bescheinigungen einzuholen, um Geschäfte aufnehmen zu können. Handelt der Einzelkaufmann nicht unter seinem, sondern unter einem fiktiven Namen, ist er verpflichtet, eine besondere, den fiktiven Namen ausweisende Bescheinigung einzuholen. Sonstige Formalitäten sind abschliessend jedoch nicht zu besorgen.

Kapitel 2 - Geschäftskapital und Finanzen

A. Einleitung

Das Kapital eines Unternehmens wird grundsätzlich in Fremd- oder Eigenkapital klassifiziert. Darüber hinaus existieren Kombinationen, die Charakteristika beider Kapitalkategorien tragen. Ein typisches Unternehmen ist zumeist durch eine Kombination von Fremd- und Eigenkapital finanziert. Die adäquate Zusammenstellung von Fremd- und Eigenkapital in einem Unternehmen bestimmt sich grundsätzlich nach dem individuellen Geschäft. Mithin sollte bei der Planung sorgfältig überprüft werden, welche Optionen sich zur Finanzierung eignen. Diese Planung wird zumeist und hauptsächlich von Steuerüberlegungen und der anvisierten Grösse des Unternehmens bestimmt.

Sobald das Kapital des Unternehmens erhöht werden soll, gleichgültig um welchen Betrag, ist es von besonderer Wichtigkeit dem anwendbaren Wertpapierrecht auf der Ebene des Bundes und Landes nachzukommen. Das Wertpapiergesetz (*Securities Act*) aus dem Jahre 1933, in der berichtigten Fassung (kurz *Act*) regelt Angebot und Verkauf von Fremd- und Eigenkapitalpapieren in den USA. Das Hauptziel des *Securities Act* ist es, den Verkauf von

Wertpapieren an die Öffentlichkeit zu verbieten, wenn zuvor keine genügende und adäquate Offenlegung und Bekanntmachung ergangen ist. Ein Emittent von Wertpapieren in den USA muss entweder das Wertpapierangebot bei der Bundesbörsenaufsichtsbehörde, der so genannten *Securities and Exchange Commission* (SEC), registrieren oder eine hinreichende Begründung finden, die ihn von der Registrierung befreit.

Wenn die Emission von Wertpapieren unter dem Wertpapiergesetz der USA von der Registrierung befreit ist, dann spricht man bei solchen Transaktionen von *private offerings* (*private placement*). Dabei handelt es sich üblicherweise um Transaktionen mit grossen institutionellen Investoren, wie z. B. Versicherungsunternehmen und Pension Fonds, oder um die Ausgabe von Wertpapieren an Spitzenpersonal eines Unternehmens oder schliesslich um gezeichnete Wertpapiere, die für einen Unternehmenskauf benutzt werden. Die Befreiung von der Registrierung bei der SEC ist oftmals möglich, wenn die vorgeschlagenen Investoren sorgfältig ausgesucht wurden und die Offenlegung bzw. Bekanntmachung der Information gegenüber der SEC hinreichend vollzogen wurde.

Die erwarteten Aussichten, Erfahrungen und das Eigenkapital der potenziellen Investoren sind entscheidende Prüfungspunkte der SEC. Danach entscheidet sich zumeist, ob eine Befreiung erteilt werden kann. Selbst wenn seitens der SEC eine Befreiung von der Registrierung erteilt wird, besteht dennoch die Möglichkeit, daß bundesstaatliche und einzelstaatliche Wertpapierinstitutionen eine öffentliche Bekanntmachung verlangen. Derartige öffentliche Bekanntmachungen von Wertpapieren erfordern die Registrierung im Rahmen des Wertpapiergesetzes der USA. Diesen Prozess nennt man gewöhnlich *going public* oder *initial public offering* (IPO).

B. Eigenkapital

Eine Investition mit Eigenkapital ist von vollkommen unterschiedlichem Charakter als eine Investition mit Fremdkapital.

Der Anspruch des Eigentümers auf Rückführung der Stammkapitalbeteiligung wird in den meisten Fällen hinter den Ansprüchen der Unternehmensgläubiger zurücktreten. Dieses Risiko wird jedoch ausgeglichen, indem die Leistungskraft des Eigenkapitalanlegers für eine etwaige Rückzahlung weit über dem Mass der anfänglichen Investition bestimmt wird. Darüber hinaus wird der Eigenkapitalanleger üblicherweise die Kontrolle über sämtliche Geschäftshandlungen behalten, die nur insoweit mit den Beschränkungen der Schuldverschreibungsverträge übereinstimmen müssen. Eigenkapital kommt gewöhnlich bei Aktiengesellschaften (*corporations*) in Form von Aktionärsbeteiligungen, bei Gesellschaften mit beschränkter Haftung (*limited liability companies*) und Personenhandelsgesellschaften (*partnerships*) in Form von Gesellschaftereinlagen vor.

C. Fremdkapital

Der Grossteil des Fremdkapitals in den USA wird von Banken oder ähnliche Kreditgesellschaften bereitgestellt. Derartige Banken leihen die entsprechenden Beträge üblicherweise entsprechend den Konditionen eines langjährigen Darlehens. Die Konditionen der einzelnen Darlehen werden wiederum abhängig gemacht von den Eigenschaften des Unternehmens, dessen Kreditwürdigkeit und den Sicherheiten, die für eine Rückzahlung bestehen. Die entscheidenden Gesichtspunkte, die bei einer Fremdkapitalfinanzierung bedacht werden müssen, sind der Betrag des Kredits bzw. der Kredite, der Kredittypus (z.B. revolving Kredit, befristeter Kredit, Höchstkredit), der für jedes einzelne Darlehen fällige

Zinssatz, die Tilgungsbestimmungen, positive und negative Kreditvereinbarungsklauseln, Bankgebühren und schliesslich die Erfordernisse für eine Umweltverträglichkeitsprüfung.

Der Darlehensgeber wird oftmals verlangen, daß der Darlehensnehmer einige oder alle seiner Kapitalbestände als Sicherheit an den Darlehensgeber abtritt, um so die Rückzahlung des Kredits zu garantieren. Diese verbürgten und pfändbaren Kapitalbestände des Darlehensnehmers werden gewöhnlich als Hinterlage bzw. Schuldensicherheit (*collateral*) bezeichnet. Diese vom Darlehensnehmer bereitgestellten Sicherheiten sind sehr vielseitig. Sie können sowohl materielles als auch immaterielles, persönliches Eigentum und Immobilieneigentum umfassen.

Die Rechte des Kreditgebers im Falle einer Vertragsverletzung des Kreditnehmers konzentrieren sich typischerweise auf das Recht zum Besitz der Sicherheiten oder gar auf die Zwangsvollstreckung der Sicherheiten bzw. sonstigen Eigentums des Kreditnehmers. In bestimmten Situationen steht dem Darlehensnehmer fernerhin die Möglichkeit offen, eine dritte Vertragspartei mit einzubeziehen, die die Vertragserfüllung und die Rückzahlungen der Raten durch den Darlehensnehmer garantiert.

D. Insolvenz

Wenn ein Kreditnehmer zahlungsunfähig wird, kann er den Anwendungsbereich der Insolvenzgesetze der USA erfüllen und die entsprechenden Gesetze zur Anwendung bringen. Diese Gesetze haben zwei allgemeine Schwerpunkte. Auf der einen Seite soll durch die Insolvenzvorschriften gesichert werden, daß die einzelnen Kreditoren einen angemessenen Teil des Eigentums des Debitoren erhalten. Auf der anderen Seite wird durch die Vorschriften verhindert, daß der Kreditnehmer masseschädliche Handlungen unternimmt, die die Interessen der Kreditgeber nachhaltig beeinträchtigen. Das bundesstaatliche Insolvenzrecht ist im 11. Titel des *United States Code* (U.S.C.) geregelt.

Man unterscheidet diesbezüglich drei Hauptfälle der Insolvenz. In Kapitel 7 des 11. Titels des U.S.C. wird die Liquidation eines Unternehmens geregelt (die sogenannte "Chapter 7 Liquidation"). Kapitel 11 umfasst die Restrukturierung und Reorganisation (also, "Chapter 11"). Schliesslich enthält Kapitel 13 Regelungen über die Anpassung und Beseitigung von Schulden eines Einzelnen mit regulärem Einkommen.

In einem Prozessverlauf unter Kapitel 7 wird sämtliches, nicht befreites Eigentum des Kreditnehmers durch einen bestellten Treunehmer bzw. Verwalter liquidiert und entsprechend den geregelten Prioritäten den einzelnen Kreditgebern zugeteilt. Kapitel 11 wird ausschliesslich von Unternehmen genutzt, die ihre Kapitallage restrukturieren wollen, um weiterhin Geschäfte zu betreiben, Personal beschäftigt zu halten und Kreditgeber zu befriedigen. In einem Verfahren unter diesem Kapitel 11 wird dem Debitoren erlaubt, seine Kapitalbestände zu erhalten und in einer bestimmten Zeit einen Restrukturierungsplan zu entwerfen. Dieser Restrukturierungsplan soll dem Unternehmen den Weg aus finanziellen Schwierigkeiten ebnen. Kapitel 13 wird schliesslich nur von natürlichen Personen verwendet, die nur ein reguläres und kein geschäftliches Einkommen haben. Das Verfahren unter diesem Kapitel eröffnet den in der so genannten Privatinsolvenz befindlichen Personen die Möglichkeit, während einer bestimmten Periode Schulden zu begleichen, ohne durch einen Kreditgeber zusätzlich belastet zu werden.

Kapitel 3 - Prozessführung und Streitschlichtung

Das traditionelle Gerichtsverfahren in den USA ist die häufigste Form, um Streitigkeiten zu beheben. Zunehmend werden jedoch alternative Streitschlichtungsmethoden eingesetzt, die das zumeist kostenintensive Gerichtsverfahren vermeiden können. Solche alternativen Streitschlichtungsverfahren sind das Schiedsgerichtsverfahren und die Mediation. Im Folgenden sollen die Vor- und Nachteile sämtlicher Möglichkeiten dargestellt werden.

A. Prozessführung

In den USA werden gerichtliche Streitschlichtungen nach dem kontradiktorischen Verfahren, dem so genannten *adversarial system* gelöst. Dabei handelt es sich um ein Gerichtsverfahren, in dem jede Partei von einem Anwalt vertreten wird und die entsprechenden Fälle einem neutralen Richter präsentiert werden.

Üblicherweise werden Fälle vor den Gerichten des Bundesstaates verhandelt, in dem die entsprechenden Personen eine Rechtsstreitigkeit entwickelt haben. In Fällen mit einem Streitwert von mindestens US\$ 75.000 sowie in Streitigkeiten über bundesstaatliches Recht und solchen Streitigkeiten, die zwischen Unternehmen verschiedener Bundesstaaten bestehen, können bundesstaatliche Gerichte angerufen werden. Solche Gerichtshöfe, die so genannten *United States District Courts* sind in jedem einzelnen Bundesstaat der USA vertreten. Bei einzelstaatlichen Gerichten können die Prozessrechte ausserordentlich stark von einander abweichen. Die bundesstaatlichen Gerichte sind hingegen an die *Federal Rules of Civil Procedure*, die bundesstaatlichen Prozessgesetze gebunden. Bis auf wenige Fallkonstellationen, wie z.B. leichtsinnige Klagen und vergleichbare Verhalten, muss typischerweise jede Partei ihre Prozesskosten selbst tragen. In den USA existieren nur wenige Vorschriften, die der siegenden Partei erlauben, die Anwaltskosten vom Gegner ersetzen zu lassen. Ersetzung von Streitskosten kann aber auch in einen Vertrag vereinbart werden.

Ein Prozess in den USA wird durch die Einreichung einer Klageschrift und Vorladungen begonnen. Es ergeben sich jedoch frühzeitige Möglichkeiten für eine Abweisung aufgrund rechtlicher Fehleinschätzungen oder Anfechtung der Gerichtszuständigkeit. Unterbleiben derartige Einsprüche, beginnt der Prozess üblicherweise mit dem Beweisermittlungsverfahren, der so genannten *pre-trial discovery*. In diesem Vorverfahren werden alle nötigen Beweismittel durch die streitenden Parteien ausgetauscht sowie Experten- und Zeugengutachten eingeholt. Derartige Gutachten können auch durch Zwangsvorladungen besorgt werden. Zwar ist die *pre-trial discovery* in den USA ein weit verbreitetes Mittel, doch kann sie auch eingeschränkt oder gar abgebrochen werden. Nach der Beendigung des Beweisermittlungsverfahrens, aber auch währenddessen, kann eine in den Prozess involvierte Partei ein so genanntes *summary judgment* verlangen. Dabei handelt es sich um eine gerichtliche Darstellung der ermittelten Fakten seitens der Parteien, die das Gericht davon überzeugen soll, daß ein Prozess nicht notwendig ist. Dem sei vorweggenommen, daß die meisten Fälle in den USA durch Vergleiche oder andere Methoden gelöst werden, bevor es zu einem kostenintensiven Rechtsstreit vor Gericht kommt. Andernfalls kommt es zu gegebenem Prozess. Üblicherweise werden Prozesse in den USA vor dem Spruchkörper der so genannten *Jury* ausgetragen. Dieser Umstand ist ein gesetzlich zu beachtender Grundaspekt der US-amerikanischen Rechtspraxis und wird den Parteien garantiert.

Nachdem ein Gerichtsverfahren abgeschlossen ist und ein Urteil verkündet wurde, kann die Entscheidung üblicherweise angegriffen werden und eine Berufung eingelegt werden. Die US-amerikanischen und auch einzelstaatliche Berufungsgerichte, werden, wie

schon die *Jury*, als ein wesentlicher Bestandteil des US-amerikanischen Rechtssystems verstanden, der gleichfalls den Parteien garantiert wird. Nach einer Entscheidung eines Berufungsgericht kann wiederum Revision bei den höchsten Gerichten der einzelnen Jurisdiktionen eingelegt werden. Dabei handelt es sich um die einzelstaatlichen Bundesgerichtshöfe (*state supreme courts*) oder in manchen Fällen um den höchsten Gerichtshof der USA, den in Washington , D.C. gelegenen *United States Supreme Court*. Diese Gerichtshöfe sind jedoch dazu befähigt, den angetragenen Rechtsstreit abzulehnen.

Die beschriebene Prozessführung wird häufig als zu langsam und zu kostenintensiv angesehen. Dennoch gehört die klassische *litigation* zu den Streitschlichtungsverfahren in den USA, in denen Informationen eingeholt werden können, die in einem alternativen Verfahren nicht zugänglich sind. Darüber hinaus ist auch nur in dieser gerichtlichen Prozessführung eine Berufung bzw. Revision möglich, worin ein weiterer Unterschied zur alternativen Streitbeilegung zu sehen ist. Dennoch kann die *litigation* zu jeder Zeit mittels eines Vergleiches beendet werden. Es entspricht der üblichen Praxis, daß die meisten Parteien einen solchen Vergleich (*settlement*) schliessen, wenn sie alle nötigen Informationen ausgetauscht und rechtliche Theorien exerziert haben. Dies geschieht vor allem deswegen, um das *summary judgment* des Gerichtes zu vermeiden.

B. Schiedsgerichtsverfahren (Arbitration)

In vielen Punkten ist das Schiedsgerichtsverfahren mit dem traditionellen Gerichtsverfahren vergleichbar. Die so genannte *arbitration* ist jedoch eine Form der alternativen Streitschlichtung und im Vergleich zur klassischen Streitschlichtung vor den US-amerikanischen Gerichten wesentlich unformaler. Der Grossteil der Schiedsverfahren wird durch Organisationen, wie der *American Arbitration Association* oder durch internationale Vereinigungen, wie der *International Chamber of Commerce* durchgeführt.

Schiedsgerichtsverfahren werden durch einzelne Schiedsrichter oder einen Schiedsrichterausschuss geführt. Diese Personen werden üblicherweise durch die streitenden Parteien ausgewählt, in dem durch die entsprechenden Organisationen Listen der Schiedspersonen zur Verfügung gestellt werden. Die Schiedspersonen sind zumeist Anwälte und grundsätzlich wird seitens der Organisationen und Institutionen sichergestellt, daß die Schiedspersonen Kenntnisse über den Streitgegenstand besitzen.

Schiedsgerichtsverfahren werden üblicherweise nach den Vertragsvorschriften zwischen den Parteien geführt. Darüber hinaus sind diese Verfahren durch bundes- und einzelstaatliche Gesetze reglementiert sowie im Zeitpunkt der Streiterhebung durch die Richtlinien der Schiedsgerichtsbarkeit. Die Entscheidung aus einem Schiedsverfahren ist in der Regel für beide Parteien verbindlich.

Ein Beweisermittlungsverfahren ist in einem Schiedsgerichtsverfahren kein originäres Recht der streitenden Parteien, aber es wird oftmals im Ermessen der Schiedspersonen erlaubt; desgleichen gilt für die Beweisregeln, die in einem Gerichtsprozess Anwendung finden. Eine mündliche Verhandlung, in denen Beweise vorgelegt werden, findet ausschliesslich vor den Schiedspersonen statt, die infolgedessen eine Entscheidung finden. Diese Entscheidungen können einen Kompromiss beinhalten und sofern es nicht ausdrücklich verlangt wurde, werden die Gründe der Schiedspersonen nicht weiter kommentiert, wie es in einem Gerichtsverfahren der Fall wäre. Grundsätzlich ist die Entscheidung eines Schiedsgerichtes sofort vollstreckbar, d.h. bis auf ungewöhnliche und offensichtliche Missverhalten nicht der Berufung oder Revision zugänglich.

Ein Schiedsgerichtsverfahren ist mangels der gerichtlichen Formanforderungen grundsätzlich schneller und wesentlich günstiger. Nachteilig wird jedoch das typischerweise

unanfechtbare und zwingende Urteil des Schiedsgerichtsausschusses angesehen. Darüber hinaus kann das Fehlen von Beweis- und Verfahrensregeln ein Risiko darstellen. Dies ist insbesondere der Fall, wenn die Schiedsperson keine Kenntnisse über den Streitgegenstand besitzt. In dieser Situation bleiben vor der mündlichen Verhandlung so gut wie keine Möglichkeit, den Streit zu schlichten. Obwohl das Schiedsverfahren als günstiger deklariert wird, fällt dennoch ein Grossteil der Verfahrenskosten für die Schiedspersonen an, denen bestimmte Beträge für die Länge der mündlichen Verhandlungen sowie etwaige Vorbereitungszeit zu bezahlen ist.

C. Mediation

Im Gegensatz zu Gerichts- und Schiedsverfahren ist die Methode der *Mediation* kein Beweisverfahren, bei dem eine vollstreckbare Entscheidung getroffen wird. Stattdessen ist es der Zweck der *Mediation*, den Parteien bei einer angemessenen Lösung des Streites zwischen ihnen zu assistieren.

In einer privaten *Mediation* wählen die Teilnehmer einen *Mediator*, der dann eine *Mediation* mit den Parteien vereinbart. An einem solchen Meeting nehmen grundsätzlich die Anwälte sowie die Unternehmensrepräsentanten teil. Üblicherweise wird seitens jeder Partei eine Aussage getroffen und der *Mediator* trifft sich sowohl einzeln als auch gemeinsam mit den Parteien. Dadurch verhilft der *Mediator* den Parteien, Stärken und Schwächen des Prozesses herauszustellen und so einen Vergleich zwischen den Parteien zu konstruieren.

Mediation wird oftmals als eine Streitschlichtungsmethode in den frühen Stadien eines Gerichtsverfahrens genutzt. Einige Bundesstaaten der USA und deren Gerichte verlangen zudem eine vorherige *Mediation* zwischen den streitenden Parteien, bevor es zu einem Gerichtsprozess kommt. In solchen Fällen wählen die Parteien einen *Mediator* von einer Liste, die der entsprechende Gerichtshof bereitstellt und führen eine *Mediation*, die vergleichbar ist mit der zuvor beschriebenen Situation. Aufgrund des Umstandes, daß die *Mediation* in solchen Fällen nicht freiwillig von den Parteien ausgewählt wurde, ist sie sehr selten erfolgreich. Dennoch wird dadurch eine Grundlage für weitere Vergleichsgespräche während des Gerichtsverfahrens geschaffen.

Eine *Mediation* dauert üblicherweise nur einen Tag oder gar weniger und ist daher sehr schnell und kosteneffektiv, v.a. im Vergleich zum Gerichts- oder Schiedsverfahren. Im Unterschied dazu können die Vertreter der Unternehmen im *Mediations* Prozess gemeinsam mit den Anwälten an der Diskussion teilnehmen. Dennoch bei diesem Verfahren kein absolutes Ergebnis garantiert werden. Wenn darüber hinaus nur relativ wenige Informationen für den *Mediator* und die Parteien vorliegen, wird es in den frühen Stadien des Streites sehr schwierig sein, durch *Mediation* eine Lösung zu gewinnen.

Kapitel 4 - Handel

Unternehmen die in den USA tätig sind, müssen auf Überlegungen zum US-amerikanischen und internationalen Handelsrecht achten. Diese Gesetze umfassen sowohl Importierungen von anderen Staaten in die USA, als auch Exportierungen von den USA in andere Staaten. Der Anwendungsbereich der entsprechenden Regelungen ist sehr gross und wird häufig unterschätzt. Selbst eine Unterhaltung eines US-amerikanischen Staatsbürgers mit einem Ausländer kann bereits als ein "Export" von Wissen oder Technologie erachtet werden. Dieses Beispiel soll lediglich illustrieren, welche Fallen in den komplexen US-amerikanischen Regulierungen internationaler Transaktionen bestehen können.

A. Import in die USA

Die US-amerikanische Regierung hat Importierungen in die USA substantielle Erfordernisse auferlegt. Desgleichen finden sich in den Regulierungen Einführungsverbote bestimmter Waren sowie Limitierungen. Insbesondere solche Waren, bei denen bereits festgestellt wurde oder bereits davon auszugehen ist, daß sie unter unfairen Umständen gehandelt werden.

1. Substanzielle Erfordernisse

Grundsätzlich gilt, daß Importeure in den USA das anzuwendende Einfuhrrecht kennen und gleichfalls für die Einhaltung verantwortlich sind. Die *U.S. Customs and Border Protection* (CBP), sowie weitere bundesstaatliche Behörden sind wiederum für die Verwaltung, Einhaltung und Wahrung der US-amerikanischen Regulierungen bezüglich Importierungen in die USA verantwortlich. Diese Aufgabe wird hauptsächlich durch die Durchsicht und Prüfung von ausgewählten Importeinträgen und Importvorgängen der Importeure ausgeführt.

Die Zollbehörden der USA verlangen von den Importeuren detaillierte Informationen über jeden einzelnen Import. Diese Informationen umfassen die Klassifizierungen, Bewertungen, das Ursprungsland sowie die richtigen Markierungen. Diese Erfordernisse sind nicht abschliessend. Vielmehr kann eine Vielzahl von weiteren Voraussetzungen zur Anwendung kommen. Dies ist abhängig von vielen Faktoren, wie z.B. dem Verhältnis der Parteien zur Einfuhr und der Art des importierten Produktes. Besteht beispielsweise eine enge Verbindung zwischen Käufer und Verkäufer der importierten Handelsware, kommen spezielle Zollbewertungsgesetze zur Anwendung. Werden Textilie oder Nahrungsmittel importiert, sind die Parteien besonderen Vorschriften über das Ursprungsland und zusätzlichen Markierungserfordernissen ausgesetzt. Die anzuwendenden Vorschriften können ebenfalls unterschiedlich aufgrund des betreffenden Staates des Exports ausfallen.

Die Zollbehörden sind ermächtigt, empfindliche zivil- und strafrechtliche Sanktionen zu verhängen, um sicherzustellen, daß sämtliche Dokumentationen einwandfrei vorbereitet werden. Davon werden beispielsweise die Haftung für Falschaussagen und betrügerischer Auskünfte erfasst.

Während die US-amerikanischen Importvoraussetzungen äusserst komplex sind, verlangen die Zollbehörden von den Importeuren dennoch keine Perfektion. Stattdessen muss ein Importeur seine Einfuhrgeschäfte nur mit vernünftiger und handelsüblicher Sorgfalt ausführen. Da dieser Standard nicht ausreichend definiert ist, haben die Zollbehörden beispielsweise die Beratung durch einen Handelsspezialisten als ausreichend betrachtet und als ein Element der vernünftigen und handelsüblichen Sorgfalt definiert. Aus diesem Grunde sollten Unternehmen, die die Einfuhr von Waren in die USA planen, sicherstellen, daß solche Transaktionen durch einen Handelsexperten, wie z.B. ein Handelsagent, Anwalt oder Berater überprüft werden. Dies trägt schliesslich auch dazu bei, daß extensive Einfuhrverzögerungen, Geldstrafen und Verweigerungen von Einfuhrprivilegien vermieden werden.

2. Einfuhrbeschränkungen

Wie in vielen andere Staaten, existieren in den USA Gesetze, die die Einfuhr von Waren beschränken bzw. regulieren, die unter derartigen Umständen gehandelt werden, daß die innerstaatliche Industrie Nachteile hinnehmen müsste. Daßelbige gilt für Importe, die die nationale Sicherheit oder die Aussenpolitik der USA gefährden würden. Grundsätzlich sind

diese US-amerikanischen Gesetze an die Richtlinien der Welthandelsorganisation (WTO) angegliedert. Dennoch sind nicht sämtliche Verordnungen in den USA aufgrund der bestimmten WTO Verträge konzipiert worden.

Bestimmte unlautere Handelsaktivitäten werden von den US-amerikanischen Antidumping- und Kompensationszöllen erfasst. Antidumpingzölle sind spezielle Zölle, die zusätzlich zu anderen anwendbaren Tarifen auf Güter erhoben werden, die unter einem angemessenen Marktwert verkauft werden und somit den heimischen Markt beschädigen können, in dem ein vergleichbares Produkt hergestellt wird.

Kompensationszölle sind mit Antidumpingzöllen vergleichbar, in dem sie die heimische Industrie von unangemessen billigen Produkten schützen. Derartige Zölle können erhoben werden, wenn festgestellt wird, daß das Produkt durch finanzielle Beiträge an bestimmte Firmen oder Industrien eingeführt wurde.

Beide Zollarten werden durch die *International Trade Commission* (ITC) und die *International Trade Administration* (ITA) verwaltet und erhoben. Rechtsverfahren, die sich auf die Erhebung von Kompensations- und Antidumpingzöllen konzentrieren, können entweder durch US-amerikanische Unternehmen oder durch die US-amerikanische Regierung initiiert werden.

Fernerhin existieren gleichfalls US-amerikanische Gesetze, die Einführungen beschränken. Wie viele andere Staatsregierungen, bietet die US-amerikanische Regierung in bestimmten Fällen Unternehmen zeitweise eine Importbegünstigung bei zunehmenden Einführungen an. Diese Schutzklauseln sind dennoch nur für Notfallzwecke bestimmt und nur dort verfügbar, wo eine empfindliche Verletzung der US-amerikanischen Industrie droht oder unmittelbar bevorsteht. Diese Gesetze stellen auch Abhilfe für Einführungen von Handelswaren bereit, bei denen die Verletzung von Urheberrechten oder Patenten droht. In diesem Falle muss bei den betreffenden Produkten mit einer Handelsperre gerechnet werden.

Überlegungen der nationalen Sicherheit und Aussenpolitik können auch dazu führen, daß Einfuhren in die USA beschränkt oder verboten werden. Wird beispielsweise festgestellt, daß ein für die nationale Sicherheit wichtiges Unternehmen von entsprechenden Einführungen beeinträchtigt werden kann, werden diese Importe eingeschränkt. Wie bereits dargelegt, verhängt die US-amerikanische Regierung in diesen Fällen unter anderem auch Handelsverbote mit bestimmten Ländern, wie Kuba und Iran, bei denen sämtliche Handelsbeziehungen vollständig verboten sind.

Im Zuge einer US-amerikanischen Handelsklage kann sowohl eine Vielzahl von politischen und rechtlichen Strategien involviert sein, als auch die Überwachung von Importtrends oder gar die Manipulation von US-amerikanischen und anderen Verkaufsmodellen. Ein ausländisches Unternehmen, das in einen Handelsrechtsfall involviert ist, sollte die US-amerikanischen Unternehmensstrategien im Falle einer Handelsklage gründlich überlegen und planen. Üblicherweise geschieht dieser Prozess durch einen ausgezeichneten Anwalt oder Handelsspezialisten, die eine eventuell anstehende Handelsklage mindern oder gar vollständig abwehren können.

B. Exporte aus den USA

Die US-amerikanischen Exportgesetze können eine grosse Anzahl von Transaktionen erfassen. Die Schwerpunkte der Exportgesetze liegen in der Ausführung von Handelsartikeln, Technologie und Dienstleistungen von den U.S.A. in andere Staaten. Darüber hinaus werden Einführungen von bestimmten Handelswaren in die USA reglementiert, sowie Herstellungen oder Verkäufe von Handelswaren im Ausland, bei denen z.B. US-amerikanische Technologie

verwandt wurde. Schliesslich sind auch Transaktionen zwischen US-amerikanischen Staatsbürgern und bestimmten Staaten, Körperschaften oder Privatpersonen umfasst.

Abhängig von der Art des exportierten Produktes oder der Transaktion, können eine Vielzahl von US-amerikanischen Behörden involviert sein, wie z.B. das *Bureau of Industry and Security* (BIS), das *Directorate of Defense Trade Control* (DDTC) und das *Office of Foreign Assets Control* (OFAC).

1. Verbotene Transaktionen

Die US-amerikanische Regierung hat eine Vielzahl von Handelsverboten mit bestimmten Staaten aufgestellt, die von dem OFAC verwaltet werden. Unter den Richtlinien dieser Handelsverbote ist z.B. jede Transaktion eines US-amerikanischen Unternehmens oder eines Staatsbürgers der USA mit Kuba, Iran oder Sudan vollständig verboten. Das OFAC stellt Unternehmensgründern darüber hinaus auch eine Liste zur Verfügung, die sämtliche politische Parteien, Terroristen und Drogenhändler aufzeigt, mit denen sämtlicher Handel verboten ist.

2. Exportlizenz

Die Voraussetzungen für eine Exportlizenz können zunächst in zwei verschiedene Kategorien unterteilt werden. Sämtliche Verteidigungsmittel, Waffen und damit verbundene Dienstleistungen werden durch das DDTC verwaltet. Kommerzielle Produkte, Software und Technologie steht dagegen im Verwaltungsbereich des BIS. Darüber hinaus sind weitere Behörden in die Verwaltung von z.B. Nuklearwaffen involviert. Sämtliche Exporte von Verteidigungsmitteln, Waffen und vergleichbaren Dienstleistungen müssen stets zunächst lizenziert oder anderweitig von dem DDTC bestätigt werden. Andere Produkte, wie z.B. blosse Handelswaren und Verbrauchsgüter, sind nicht allesamt von einem Lizenzierungsprozess erfasst. Dies ist jedoch davon abhängig, welche Klassifizierung die US-amerikanische Regierung dem auszuführenden Produkt zugemessen hat und in welches bestimmte Land es ausgeführt wird. Exportlizenzen werden daher typischerweise benötigt, wenn die US-amerikanische Regierung und oftmals auch andere Staatsregierungen ein Produkt derart klassifizieren, daß es für die nationale Sicherheit, Raketentechnologie, Nuklear- und Chemiewaffengebrauch oder Antiterrorismuszwecke zu überprüfen gilt.

Aufgrund des Umstandes, daß der Begriff "Export" durch die US-amerikanischen Behörden weit ausgelegt wird, sind die Voraussetzungen, die einen Export in den USA erfüllen, oftmals weit reichend. So gilt nach US-amerikanischem Exportrecht bereits der Austausch von Technologien, gleichgültig in welcher Weise (so z.B. während eines Telefonanrufs, einer Unterhaltung oder schriftlicher Korrespondenz aus den USA), als Export. Werden beispielsweise Herstellungszeichnungen oder Spezifikationen für ein bestimmtes Produkt mit einem ausländischen Staatsbürger ausgetauscht, gilt dies als Export; auch wenn der Tausch innerhalb der USA stattfindet. Einen solchen Prozess nennt man *deemed export*, d.h. Scheinexport.

Die US-amerikanischen Exportvorschriften und -voraussetzungen sind von ausländischen Investoren bei sämtlichen Geschäftshandlungen in den USA oder mit US-amerikanischen Unternehmen strengstens zu kontrollieren und einzuhalten. Bei einem etwaigen Verstoss, selbst bei versehentlichen Verletzungen der Exportregulierungen können empfindliche Strafen drohen und darüber hinaus liegt derzeit der Fokus auf extensiver Vollziehungsaktivität sämtlicher Export kontrollierenden Behörden.

3. Korruption

Der *U.S. Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA) regelt die Bestechung von Regierungsbeamten. Unter dem FCPA ist es gesetzeswidrig, einem ausländischen Beamten, Parteien und deren Vorständen oder Vorstandskandidaten etwas Werthaltiges zu geben, zu offerieren oder zu versprechen, um damit irgendwelche Vorteile zu erhalten. Dieses Verbot betrifft sowohl unmittelbare Zahlung als auch mittelbare, d.h. Zahlungen über eine dritte Partei.

Der Adressatenkreis des FCPA umfasst US-amerikanische Personen, ausländische Unternehmen mit Aktienkapital, das an US-amerikanischen Börsen gehandelt wird, sowie Unternehmen und Privatpersonen, die während Aufenthaltes in den USA die Zahlung von Bestechungsgeldern durchführen oder fördern. Die Antikorruptionsgesetze der USA haben einen aussergewöhnlich weiten Geltungsbereich und können somit auch in bestimmten Umständen für ausländische Unternehmen und Privatpersonen anwendbar sein, die sich in den USA innerstaatlichen Handels bedienen, um dadurch illegale Zahlungen zu leisten.

Ein Teil des FCPA regelt fernerhin bestimmte Grundlagen für US-amerikanische Unternehmen, wie z.B. Buchhaltungs- und Rechnungslegungsbestimmungen, um z.B. Scheingesellschaften zu identifizieren, die für Korruptionszahlungen gegründet wurden.

Kapitel 5 - Steuerliche Überlegungen

A. Einkommens- und Absatzsteuer

Ausländische Unternehmen, die in die USA expandieren wollen, können ihr Unternehmen in den verschiedensten Formen inkorporieren. Die Konsequenzen der US-amerikanischen Einkommenssteuer sind bei den unterschiedlichen Unternehmensorganisationen grundsätzlich ähnlich oder gar gleichwertig. Ist schliesslich von den ausländischen Investoren ein Unternehmen in den USA gegründet worden, wird das von diesem inkorporierten Unternehmen erwirtschaftete Einkommen mit einer maximalen US-amerikanischen Bundeseinkommenssteuerrate von 35 % versteuert.

Neben der US-amerikanischen Bundeseinkommenssteuerrate, existieren in den verschiedenen Staaten der USA weitere Steuern, denen Unternehmen ausgesetzt sind. Darunter finden sich z.B. die Versteuerung des erwarteten Einkommens, Bruttovereinnahmungssteuern und Konzessionssteuern auf US-amerikanische Zweigniederlassungen. Für den Planungsprozess eines Unternehmens in den USA wird zumeist eine Steuer in Höhe von 40% als die Kombination von bundesstaatlichen, einzelstaatlichen und lokalen Einkommensteuerraten berechnet. Werden durch die US-amerikanische Zweigniederlassung einer Aktiengesellschaft im Ausland Dividenden an deren ausländische Aktionäre gezahlt, unterliegen diese der Zahlung der US-amerikanischen Absatzsteuer. Diese Steuer liegt bei einer Rate von 30 % und kann jedoch durch Steuervereinbarungen zwischen den USA und dem partizipierenden Land verringert werden.

B. Einzelstaatliche und lokale Steuern

Einzelstaatliche und lokale Regierungen verlangen weitere Steuerzahlungen von Unternehmen, die vereinzelt einen grossen Umfang annehmen können. Beispielsweise verlangen einige Staaten von Unternehmen Steuerzahlungen auf deren Grundstücks- und Immobilieneigentum. Diese Steuer setzt sich aus einem Prozentsatz zusammen, der auf dem geschätzten Wert des Grundstücks- und Immobilieneigentums beruht.

Eine Vielzahl der Bundesstaaten der USA erhebt darüber hinaus eine Vermögenssteuer auf dingliches Vermögen, das von einem Unternehmen besessen wird. Dabei werden z.B. Maschinen, Ausrüstungen und Inventar umfasst. Die Steuerrate errechnet sich wiederum durch den geschätzten Wert der einzelnen Vermögenswerte.

Schliesslich werden von einzelstaatlichen und lokalen Steuerbehörden Mehrwert- und Umsatzsteuern auf den Verkauf von Waren erhoben. In manchen Fällen werden Mehrwert- und Umsatzsteuern auch auf sonstige Dienstleistungen erhoben, die nicht Verkauf von Waren sind. In den USA liegen Mehrwert- und Umsatzsteuer typischerweise zwischen 3% und 8%.

Kapitel 6 - Geistiges Eigentum

A. Patente

Patente schützen sämtliche, neue und hilfreiche Prozesse, Produkte, Arbeitsgeräte, Herstellungen oder Kombinationen. Ein Patent kann grundsätzlich durch eine Überprüfung der fraglichen Erfindung oder Neuerschaffung erlangt werden, sofern zwischenzeitlich keine Änderungen offensichtlich werden. Naturgesetze, physische Abnormitäten oder Phänomene sowie unmoralische Erfindungen sind jedoch nicht patentierbar. Man kann Patentierungen generell in drei Einheiten klassifizieren, und zwar mechanische, elektrische und chemische Klassen. Softwareprodukte und Geschäftsmethoden, wie z.B. die besonders eigentümliche Herstellung von bestimmten Produkten, sind ebenfalls patentierbar. Medizinische Verfahren können schliesslich auch patentiert werden. Allerdings sind diese Patente nicht gegen lizenzierte Physiker einklagbar.

Der Antrag auf ein Patent erfordert eine ausführliche, schriftliche Beschreibung des zu patentierenden Produktes sowie Zeichnungen und vergleichbare Informationen. Darüber hinaus muss im US-amerikanischen Recht mindestens ein Patentanspruch auf das zu patentierende Produkt bestehen. Die USA besitzen ein *first to invent system*. Dies bedeutet, daß dem Entwickler die Rechte an seinem Produkt originär zustehen. Darüber hinaus ist eine Patentlaufzeit von 20 Jahren nach dem ersten Zeitpunkt der Anmeldung des Produktes vorgesehen. Sobald jedoch das Produkt der Öffentlichkeit zugänglich bzw. bekannt gemacht wurde, hat der Entwickler den Zeitraum von einem Jahr zur Verfügung, um das Produkt patentieren zu lassen. Geschieht diese Beantragung nicht zeitnah oder wird gar ausgelassen, gelangt das entwickelte Produkt in den frei zugänglichen Bereich, mithin ist es gemeinfrei. Das experimentelle Einsetzen des Produktes vor der Beantragung eines Patentbesitzes, um es zu perfektionieren, ist allerdings nicht als eine öffentliche Bekanntmachung und somit als Gemeinfreiheit anzusehen.

Design- und Ausgestaltungspatente schützen schliesslich die äussere Form und das Erscheinungsbild eines Produktes. Diese Patente haben eine Laufzeit von 14 Jahren nach dem Antragszeitpunkt.

Ein Patent gibt dem Eigentümer das Recht, jedwede Dritte von der Herstellung oder Nutzung des patentierten Produktes auszuschliessen. Eine Zuwiderhandlung wird vor einem bundesstaatlichen Gericht ausgetragen. Dabei kann es sich zum einen um eine das Produkt exakt kopierende Rechtsverletzung handeln und zum anderen um eine dem Produkt ähnliche oder gleichwertige Verletzungshandlung. Rechtsbehelfe gegen eine Patentrechtsverletzung umfassen einstweilige Verfügungen und Schadensersatzansprüche für verlorene Lizenzierungserlöse. Wenn ein patentiertes Produkt mit einer Patentnummer ausgezeichnet ist, fallen Schadensersatzansprüche vom Zeitpunkt der Rechtsverletzung an. Fehlt dagegen eine besondere Kennzeichnung, wird der Schadensersatz vom Zeitpunkt der Kenntnisnahme der Rechtsverletzung durch den Beklagten berechnet.

B. Urheberrecht

Urheberrechte werden gebraucht, um das Originalwerk eines Autors zu schützen, welches sich in einem konkret fassbaren Ausdrucksmedium befindet. Dieses dingliche Medium kann literarischen, musischen, dramatischen, choreographischen, graphischen, (audio-)visuellen und architektonischen Inhaltes sein. Das Urheberrecht schützt jedoch nur den Ausdruck der bestimmten Idee, nicht die dem Ausdruck zugrunde liegende Idee selbst. Ein funktionelles Produkt kann nicht mit Urheberrechten versehen werden, wobei Anwendungssoftware für Computer und Laptops urheberrechtlich geschützt werden können. Ein mit Urheberrechten ausgestattetes Werk kann auch zwei oder mehrere Urheber haben, die dann gemeinschaftlich das Recht ihrer Urheberschaft besitzen und ausüben kann. Bei etwaigen Veröffentlichungen oder Duplizierungen wird in einer Urhebergemeinschaft ein Konsens erfordert.

Die Laufzeit eines US-amerikanischen Urheberrechts beträgt die Lebenszeit des Autors sowie weitere 70 Jahre nach seinem Tod. Um ein Werk ausreichend mit dem betreffenden Urheberrecht zu schützen, genügt bereits das Wort "Copyright" oder das für Urheberrechte gewöhnlich benutzte Symbol "©". Darüber hinaus ist das Jahr der Ausstellung des Urheberrechts zu nennen, sowie schliesslich der Adressat des Urheberrechts, d.h. der Name des Autors.

Das Urheberrecht stattet den Autor mit exklusiven Rechten aus. Nur der Autor selbst ist befähigt, das Werk zu reproduzieren, zu vertreiben und öffentlich darzustellen oder gar abgeleitete Werke zu verfassen. Dennoch können auch diese Rechte limitiert und eingeschränkt werden. So kann der Autor z.B. seine Distributionsrechte an einen Verlag abtreten oder Vervielfältigungen durch Kopien an eine Universitätsbibliothek bereitstellen. Softwarenutzer sind gar dazu befugt, Kopien der betreffenden Software für Archivierungs- oder Sicherungszwecke herzustellen.

Urheberrechtsverletzungen können unmittelbar oder mittelbar sein, d.h. auch durch einen Erfüllungsgehilfen geschehen. Rechtsbehelfe für Urheberrechtsverletzungen umfassen einstweilige Verfügungen und Schadensersatzansprüche für entgangenen Gewinn. Bei der Verletzung von Urheberrechten können jedoch auch strafrechtliche Sanktionen drohen, vor allem wenn die Verletzung vorsätzlich für kommerziellen und finanziellen Nutzen begangen wird.

C. Schutzmarke, Markenzeichen

Eine Schutzmarke ist ein Wort, Zeichen oder eine Kombination, die benutzt wird, um die Quelle der Waren zu identifizieren und um es ausreichend von ähnlichen Produkten abzugrenzen. Dieses Zeichen darf jedoch nicht zu allgemein, deskriptiv, irreführend oder einer anderen Marke sehr ähnlich sein.

Sobald eine Person das Markenzeichen im zwischenstaatlichen oder internationalen Handelsgewerbe benutzt, ist es zur Eintragung und Registrierung bei den entsprechenden Behörden geeignet. Markenzeichen werden bei dem *Patent and Trademark Office* beantragt. Wird seitens dieser Behörde die Marke bewilligt, folgt eine öffentliche Bekanntmachung durch die schriftliche Veröffentlichung des jüngst beantragten und bewilligten Markenzeichens. Dies dient jedoch vor allem dazu, Dritten die Möglichkeit zu geben, Einspruch gegen die Registrierung der Marke zu erheben. Dazu haben diese Parteien dreissig Tage nach der Veröffentlichung durch das *Patent and Trademark Office* Zeit. Bleibt eine Einspruchserhebung aus, ist die Registrierung für zehn Jahre wirksam und kann nach Ablauf

dieser Periode auf unbestimmte Zeit verlängert werden. Innerhalb der ersten fünf Jahre kann jedoch eine Klage eingereicht werden, die auf die Löschung des Markenzeichens gerichtet ist. Inhalt einer solchen Klage ist zumeist die Einfachheit, Funktionalität, Herrenlosigkeit ("Mantelmarkenzeichen"), frühere betrügerische Eintragung, Unmoral oder Verunglimpfung der Marke. Nach dem Einspruchszeitraum von fünf Jahren hat der Markenzeicheninhaber die Möglichkeit, die entsprechend eingetragene Marke unangreifbar zu machen. Betreffend dieses Beantragungsverfahren, benutzt man in den USA eine Fiktion. Wenn die US-amerikanische Beantragung innerhalb der ersten 6 Monate der Beantragung in einem anderen Land vorgenommen wird, so gilt die US-amerikanische Beantragung zum gleichen Zeitpunkt wie die frühere, ausländische Beantragung.

Der Beweis der Verletzung erlaubt einem Warenzeicheninhaber, Entlastung durch ein Bundes- und Landesgericht zu erhalten. Rechtsbehelfe gegen Markenzeichenverletzungen umfassen einstweilige Verfügungen, Vollstreckungsanträge und Schadensersatzansprüche für Beschädigungen und verlorene Profite. Vorsätzliche Verletzungen können beim Beklagten dazu führen, daß er die Gerichtskosten zu tragen hat und das tatsächliche Schadensersatzbegehren verdreifacht wird.

D. Betriebsgeheimnis

Ein Geschäftsgeheimnis ist eine Formel oder Sammlung, ein Muster oder ein Programm, eine Vorrichtung, Methode oder Technik sowie ein Prozess, deren ökonomischer Wert nicht bekannt oder feststellbar ist bzw. abgeleitet werden kann. Darüber hinaus ist ein Betriebsgeheimnis von angemessenen internen Sicherheitsmassnahmen abhängig, wie z.B. ein Vertrauensabkommen, das in den Arbeitsvertrag integriert ist. Kunden-, Patienten- oder Klientenlisten sind ein Beispiel für eine Sammlung, das als Betriebsgeheimnis zu qualifizieren ist. Geschäftsgeheimnisse werden durch das Recht der einzelnen Bundesstaaten geregelt, welche Regeln aber im allgemein durch den *Uniform Trade Secrets Act* standardisiert sind.

Für ein Geschäftsgeheimnis ist grundsätzlich keine Registrierung oder Beantragung möglich. Daßelbige gilt für die Dauer des Betriebsgeheimnisses. Somit besteht ein Betriebsgeheimnis so lange, wie dessen Inhalt geheim bleibt. Bis zur Überprüfung in einem Rechtsstreit sind keine formal zugelassenen Definitionen für jedes einzelne Betriebsgeheimnis anerkannt.

Ein Geschäftsgeheimnis kann durch Diebstahl, unsachgemässen Gebrauch oder öffentliche Bekanntmachungen zweckentfremdet werden. Bestehende Rechtsmittel gegen eine solche Verletzung umfassen einstweilige Verfügungen und Schadensersatzansprüche. Darüber hinaus können strafrechtliche Sanktionen für Industriespionage von US\$5 Million und 10 Jahren Haftstrafe bis zu US\$10 Million und 15 Jahren Haft drohen, wenn ein Diebstahl des Betriebsgeheimnisses zugunsten einer fremden Regierung im Prozess festgestellt wird.

Kapitel 7 – Arbeit

A. Employment at will-Doktrin

Der Arbeitsmarkt in den USA ist durch das Prinzip *employment at will* charakterisiert. Danach gilt, daß eine Beschäftigung gewöhnlich ohne Verträge begonnen wird und grundlos wieder beendet werden kann. Mit anderen Worten bedeutet dies, daß sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber jederzeit berechtigt sind, das entsprechende Arbeitsverhältnis zu beenden, mag dies auch grundlos geschehen.

Die vorangestellte Darstellung der *employment at will*-Doktrin zeigt bereits, daß im Gegensatz zu anderen hoch entwickelten Wirtschaftsnationen, Arbeitsverhältnisse in den USA wesentlich geringer reguliert sind. Dieser Umstand führt dazu, daß die USA ein hoch flexibles und bewegliches Arbeitskräftepotenzial besitzt. Arbeitnehmer neigen somit dazu, ihre Beschäftigungen mehrmals über ihre Arbeitskarriere zu ändern. Ein Vorteil des in den USA vorherrschenden Prinzips kann darin gesehen werden, daß die Arbeitnehmer mit einer grossen Flexibilität ausgerüstet werden, um angemessener und vorbereiteter auf veränderte Arbeitsmarktsituation reagieren zu können.

B. Arbeitsverträge

Arbeitnehmer können dennoch Arbeitsverhältnisse mit potenziellen Arbeitgebern durch einen schriftlichen Arbeitsvertrag begründen. Diese Arbeitsverträge sind jedoch hauptsächlich höher qualifizierten Arbeitnehmern mit höherem Einkommen vorenthalten. Werden Arbeitsverträge vereinbart, enthalten diese grundsätzlich sämtliche Pflichten des Arbeitnehmers gegenüber dem arbeitgebenden Unternehmens. Darüber hinaus garantiert der Arbeitsvertrag jedoch üblicherweise auch eine fortführende Beschäftigung während einer bestimmten Zeitperiode, mithin schützen sie den Arbeitnehmer.

Sie entfalten jedoch auch eine Schutzfunktion für den Arbeitgeber. Oftmals enthalten förmliche Arbeitsverträge in den USA bestimmte Klauseln, die den Arbeitgeber vor etwaigen Nachteilen und Schäden schützen, welche der Arbeitnehmer nach seiner Beschäftigung verursacht oder verursachen kann.

C. Gewerkschaften

Ursprünglich waren Gewerkschaften in den USA eine machtvolle Bewegung, die mit besonderem Einfluss auf den US-amerikanischen Arbeitsmarkt eingewirkt hat. Die Entwicklungen der letzten fünfzig Jahre zeigen jedoch, daß die Mitgliedschaften in US-amerikanischen Gewerkschaften stets abnehmen und der Einfluss auf politische Entscheidungen sinkt. Der aktuelle Stand zeigt, daß nur ca. 12 % des derzeitigen Arbeitskräftepotenzials in Gewerkschaften organisiert ist.

Durch eine von dem *National Labor Relations Board* durchgeführte Wahl muss eine Gewerkschaft ihre Akzeptanz von mindestens 50 % Arbeitskräften demonstrieren und bestätigen lassen. Sobald eine Gewerkschaft legitimiert wurde, verhandeln die Gewerkschaftsrepräsentanten mit Arbeitgebern um Arbeitsverträge, die die Rechte und Pflichten der Arbeiter umfassen und detailliert auflisten. Fernerhin vertritt die Gewerkschaft auch benachteiligte Arbeitnehmer, die sich im Rechtsstreit oder sonstigen Verhandlungen mit ihrem Arbeitgeber befinden. Die von den Gewerkschaften ausgehandelten Verträge sind meist für mehrere Jahre begründet. Um zu gewährleisten, daß die Gewerkschaften bei Verhandlungen mit dem Arbeitgeber eine einflussreiche Position behalten, sind sie im Zeitpunkt etwaiger Verhandlungen dazu befugt, Arbeitsstreiks auszurufen.

D. Zuwendungen und Leistungen

US-amerikanische Arbeitnehmer erwarten von ihren Arbeitgebern, daß diese ihnen bestimmte Zusatzleistungen in den Bereichen Gesundheitspflege und Altersabsicherung anbieten. Bei ersterem liegt der Ursprung vor allem darin, daß ein beachtlicher Grossteil der Krankenversicherungen durch die Arbeitgeber vertrieben wird und nicht etwa durch die Regierung. Desgleichen verhält es sich mit Rentenversicherungen und Alterszusagen. Zwar

werden durch die Regierung der USA im Rahmen des Sozialversicherungssystems bestimmte Pensionsgelder ausgegeben. Dennoch erwarten viele Arbeitnehmer, daß ihr Arbeitgeber zusätzliche Pensionskassen unterhält. Mithin wird in den meisten Fällen ein Drittel der gesamten Arbeitnehmervergütung in Form von Zusatzleistungen, d.h. Kranken- und Sozialversicherungen entrichtet.

E. Sicherheitsvorschriften für Arbeitnehmer

Sowohl die bundesstaatliche Regierung als auch die einzelstaatlichen Regierungen vollziehen Gesetze zur Sicherheit und zum Schutz von Arbeitern. Alle ernsthaften Verletzungen am Arbeitsplatz müssen unverzüglich der *Occupational and Safety Health Administration* (OSHA) gemeldet werden. Die OSHA untersucht infolgedessen die geschehenen Unfälle und erhebt mit sofortiger Wirkung Strafgebühren, sofern der Unfall auf unsicheren Arbeitsplatzbedingungen beruht. Schliesslich werden durch die OSHA sämtliche Normen vollzogen, die die maximale Belastung von Arbeitnehmern mit giftigen Substanzen am Arbeitsplatz regulieren.

F. Arbeitskräftevergütung

Personen, die am Arbeitsplatz verletzt oder aufgrund der Arbeitsplatzbedingungen erkrankt sind, erhalten seitens ihres Arbeitgebers medizinische Versorgung und eine Einkommensgewährleistung. Die Regelungen des US-amerikanischen Arbeitsrechts erfordern, daß der Arbeitgeber diese Leistungen entweder durch die Partizipation an staatlichen oder an privaten Versicherungsprogrammen erbringt.

G. Gehälter

Sofern das Arbeitsverhältnis zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber nicht durch einen Arbeitsvertrag der Gewerkschaft zustande gekommen ist, verhandeln die Parteien grundsätzlich individuell und unmittelbar den Umfang des Gehalts. Weniger qualifizierte Arbeitgeber werden grundsätzlich auf einer Stundenbasis vergütet und erhalten darüber hinaus einen Bonus nach vierzig Stunden Arbeit in einer Woche. Bundesstaatliches und einzelstaatliches Arbeitsrecht verlangt fernerhin einen Mindestlohn. Höher qualifizierte Arbeitnehmer können dagegen von tariflicher Bezahlung befreit sein und ein Gehalt beziehen, das nicht an eine spezifische Stundenzahl gebunden ist.

H. Prozessführung

Neben dem staatlichen Arbeitnehmerschutz erlaubt eine Vielzahl von bundesstaatlichen und einzelstaatlichen Gesetzen den Arbeitnehmern, Prozesse für angemessene Arbeitsplatzbedingungen zu führen. In den USA sind arbeitsgerichtliche Verfahren häufiger in Anzahl und Umfang als in jedem anderen hoch entwickelten Staat. Mithin gehört die Verteidigung gegen Arbeitgeberklagen zu einem festen Bestandteil zum Unternehmertum in den USA.

I. Gleichbehandlungsgesetz

Zahlreiche bundesstaatliche und einzelstaatliche Gesetze verbieten die Diskriminierung am Arbeitsplatz aufgrund der Hautfarbe, Herkunft, Religion, Sexualität, Alter und Behinderung. Ein Arbeitnehmer, der am Arbeitsplatz diskriminiert wurde, kann

entweder eine staatliche Behörde mit der Wahrnehmung seines Interesses beauftragen oder eine private Klage bei den zuständigen Gerichten einreichen.

J. Arbeitslosengelder

Arbeitnehmer, die ihre Beschäftigung verloren haben, erhalten zunächst einen Teil ihres ursprünglichen Gehaltes auf eine bestimmte, individuell festgelegte Zeit. Dies ist jedoch nur der Fall, wenn die Kündigung der betreffenden Arbeitnehmer nicht auf einen Fehler derselben zurückgeht. Die Arbeitslosengeldzahlungen werden durch die Regierung verwaltet und durch Steuerzahlungen der Arbeitgeber gewonnen.

Kapitel 8 – Einwanderung

Jede natürliche Person in den USA, die in einem Arbeitsverhältnis zu einem US-amerikanischen Unternehmen steht, muss eine Arbeitserlaubnis besitzen. Staatsbürger und ständige Einwohner haben dagegen selbstverständlich eine unbegrenzte und unbefristete Arbeitsgenehmigung. Der Umfang von Arbeitsgenehmigungen für ausländische Staatsbürger und die Ausstellungsformalitäten sind sehr unterschiedlich und stets von Änderungen erfasst. Einige Privatpersonen haben eine Arbeitserlaubnis, die mit dem ausgestellten Visum einhergeht, so daß keine weiteren Beantragungen und Überprüfungen bei der Einwanderungsbehörde ergehen müssen. Dagegen ist in vielen Fällen notwendig, daß bestimmte Genehmigungen seitens der Einwanderungsbehörde der USA vorliegen müssen, um Arbeit aufzunehmen. Schliesslich ist bestimmten Zielgruppen die Arbeitsaufnahme in den USA bereits aufgrund des ausgestellten Visums untersagt.

Wie bereits dargelegt, sind die US-amerikanischen Visumsbeantragungsverfahren von ständigen Änderungen begleitet. Dies führt dazu, daß die aktuellsten Nachrichten bezüglich bestimmter Visumkategorien nur und unmittelbar bei den zuständigen Botschaften und Konsulaten, sowie der US-amerikanischen Einwanderungsbehörde erhältlich sind. Dennoch lassen sich für bestimmte Kategorien allgemeine Aussagen finden, die im nachfolgenden dargestellt werden.

Die speziellen Arbeitsvisa, wie z.B. L-1, H-1B, TN, O-1 und E erlauben bei der Ausstellung die Arbeitsaufnahme. Mit anderen Worten ist keine weitere Überprüfung durch die Einwanderungsbehörde der USA notwendig, sobald das entsprechende Visum ausgestellt wurde. Die erlaubte Bandbreite der Arbeit ist dennoch in einigen Punkten eingeschränkt.

A. Visumkategorie L-1

Diese Visumart ist für ausländische Staatsbürger verfügbar, die kontinuierlich für mindestens ein Jahr in den zurückliegenden drei Jahren im Zeitpunkt der Beantragung im Ausland angestellt waren und nun die USA temporär aufsuchen, um ihr Anstellungsverhältnis für den gleichen Arbeitnehmer oder seine Tochtergesellschaften und Zweigstellen fortzusetzen. Darüber hinaus muss die Privatperson bei Eintritt in die USA in einer bestimmten Position angestellt sein, welche besondere Spezialkenntnisse verlangt.

Sofern in den USA in einer geschäftsführenden Position gearbeitet wird, qualifiziert sich der Antragende für ein L-1A Visum, das für eine maximale Dauer von sieben Jahren ausgestellt wird. Sofern in den USA in einer Position gearbeitet wird, die zwar nicht mit Geschäftsführung verbunden ist, aber dennoch erhöhte Spezialkenntnisse erfordert, wird sich der Antragende für das L-1B Visum qualifizieren. Dieses Visum wird lediglich mit einer

kürzeren Dauer von fünf Jahren ausgestellt. Schliesslich ist die Privatperson mit dem L-1 Visum beim Aufenthalt in den USA nur für die Arbeitsaufnahme bei demjenigen Unternehmen autorisiert, das zuvor die L-1 Petition der Einwanderungsbehörde zukommen liess.

B. Visumkategorie H-1B

Das H-1B Visum ist erhältlich für Einzelpersonen, die in den USA eine Tätigkeit in einem hoch spezialisierten Bereich aufnehmen wollen, in dem sowohl ein Vielzahl theoretischer als auch praktischer Kenntnisse verlangt wird. Die Person muss ihren hohen Kenntnisstand und einen Hochschulabschluss oder vergleichbare Ausbildungszertifikate darlegen können. Wird dieses Visum ausgestellt, ist der Status in der Regel auf sechs Jahre limitiert. Dennoch können zusätzliche Verlängerungen in den ersten fünf Jahren nach der Ausstellung des Visums beantragt werden. Bei dieser Zeit handelt es sich um den Arbeitszertifizierungsprozess, der für viele ausländische Staatsbürger der erste Schritt zur ständigen Einwohnerschaft darstellt. Ein Problem dieser Visumkategorie ist die Obergrenze der Ausstellungen. Die Anzahl der H-1B Visa, die jährlich ausgestellt werden können, ist weit niedriger als die Anzahl der Bewerber. Tatsächlich zeigte sich in den zurückliegenden Jahren, daß die H-1B Visa nur wenige Monate nach ihrer Verfügbarkeit bereits wieder vergriffen waren.

Wie schon bei der Visumkategorie L-1 ist auch einer ausländischen Person mit H-1B Visum nur erlaubt, für das Unternehmen zu arbeiten, welches die H-1 Petition verfasst hat. Dennoch kann die betreffende Person stets auch neue Unternehmen in den USA suchen, die eine entsprechende H-1 Petition ausstellen.

C. Visumkategorie E

Bei der Visumkategorie E handelt es sich um Handels- bzw. Investorenvisa. Sie ist vorgesehen für Personen, die in die USA einreisen möchten, um umfangreiche Handels- oder Geschäftsaktivitäten zwischen den Vereinigten Staaten und ihrem eigenen Land zu betreiben. Der Begriff "Handel" umfasst dabei nicht nur den Austausch von Gütern, sondern auch von Dienstleistungen und Technologie.

Das E Visum als Investorenvisum ist für Personen vorgesehen, die in den USA ein Unternehmen gründen oder führen wollen, in das sie ein höheres Kapital investiert haben oder investieren werden.

Die Personen, die mit einem E Visum in die USA reisen, sind ausschliesslich zu den zuvor konsularisch mitgeteilten Zwecken berechtigt, Arbeit aufzunehmen. Das Visum ist auf zwei Jahre festgelegt.

Kapitel 9 – Immobilien

Wenn ein ausländischer Investor seine Geschäftshandlungen in den USA aufnimmt oder ein US-amerikanisches Unternehmen übernimmt, welches Immobilieneigentum unterhält, sind Kenntnisse über den Immobilienmarkt in den USA unerlässlich. Kenntnisse über lokale Einflüsse, wie z.B. soziale, ökonomische und politische Faktoren sind für das Gesamtverständnis betreffend Standortwahl, Mietrecht, Übernahmen, Entwicklungen und Finanzierungen von Immobilienprojekten in den USA von besonderer Wichtigkeit.

Die Wahl einer geeigneten Lage für etwaige Einrichtungen wird von vielen Faktoren beeinflusst. Fast jeder Bundesstaat der USA hat Programme geschaffen, die Unternehmen oder Investoren ökonomische Vorteile bei der Standortwahl bieten. Diese Programme umfassen Steuernachlässe auf Immobilieninvestitionen, Umschichtung von Immobiliensteuern auf Infrastrukturentwicklungsprogramme zur Förderung von Immobilienstandorten und Nachlässe oder gar Reduzierungen von Verkaufs- oder Lohnsteuern. Diese Vorzüge können üblicherweise in Anspruch genommen werden, wenn eine Bewerbung bei den entsprechenden Behörden eingeht. Nach der Bestätigung einer solchen Bewerbung, wird von dem Unternehmen oftmals verlangt, daß es Verträge mit politischen Gebietskörperschaften abschliesst, Geschäftsberichte veröffentlicht und Überwachungen zulässt, die gewährleisten sollen, daß sämtliche Geschäftshandlungen mit den Konditionen der Anreizprogramme übereinstimmen.

Darüber hinaus wird die Standortwahl ebenfalls von der Verfügbarkeit der Transportmittel beeinflusst. Während Bürogebäude oftmals nur eine gute Anbindung an den öffentlichen Transport benötigen, liegt der Schwerpunkt bei industriellen Einrichtungen vielmehr auf Frachtbahn-, Fahrwasser- und Frachtflugverkehrsmöglichkeiten. Grundsätzlich ist der Fahrzeugverkehr in den USA ungehindert zu nutzen. Der Schienenverkehr wird üblicherweise in Nahverkehrssysteme für Passagiere und Frachtverkehrssysteme für Produkt- und Ausrüstungslieferungen unterteilt. Sofern Fahrwasser verfügbar ist oder erfordert wird, sollten das anwendbare Umweltrecht sorgfältig überprüft werden, um nicht etwaigen Handelsbeschränkungen auf Wasserwegen entgegen zu wirken.

Eine der wichtigsten Kapitalfragen für Unternehmensgründer ist die Entscheidung, ob Immobilien gemietet oder gekauft werden. Eigentum und Miete von Immobilien werden in den USA ausserordentlich gut geschützt und von umfangreichen Registereinträgen gefördert. Darüber hinaus existiert für Immobilieneigentum und Gewerbemiete eine breit entwickelte gesetzliche Reglementierung sowie gerichtlicher Schutz. Aus diesem Grunde wird die Entscheidung, ob Immobilieneigentum erworben werden soll oder lediglich Mietverträge geschlossen werden, weniger von rechtlichen als von unternehmerischen Überlegungen getroffen. Während ein Immobilienkauf den Käufer mit exklusiven Rechten und Werten ausstattet, bedeutet dies dennoch einen beträchtlichen Kapitalaufwand. Üblicherweise ist der Business Plan und damit auch der Kapitalaufwand eines Investors auf Forschung, Entwicklung, Herstellung, Marketing und Auslieferungsprozesse konzentriert und somit weniger auf Immobilieneigentum. Aus diesem Grunde ist die Immobilienmiete in den USA verbreiteter als der Eigentumserwerb an Immobilien.

Gewerbe- und Industrieraummiete erfordert die Ausführung eines umfangreichen Mietvertrages zwischen den involvierten Parteien. Darin ist festzulegen, in welchen Zeiträumen die entsprechende Miete zu entrichten ist und welche Verpflichtungen seitens der Parteien eingegangen werden. Darüber hinaus ist typischerweise der gesamte Mietzeitraum festzulegen. In den USA existiert eine Vielzahl von verschiedenen Mietvertragstypen, die mit verschiedenen Auswirkungen für Buchhaltungsprozesse und Verpflichtungen des Mieters gekennzeichnet sind, wie z.B. die Verantwortlichkeit für bestimmte Kosten (Versicherungen, Wartungs- und Pflegekosten sowie Immobiliensteuern).

In den USA ist die primäre Quelle für Fremdkapitalinvestitionen in Immobilien Banken, Lebensversicherungen und andere Emittenten von hypothekarisch gesicherten Wertpapieren. Lokale oder regionale Sparkassen stellen weitere Ressourcen für Fremdkapital dar. *Real Estate Investment Trusts* (REITs), Rentenfonds, Lebensversicherungen und ausländische Investmentgesellschaften stellen den Hauptanteil von Beteiligungskapital. Für einen ausländischen Investoren bietet sich in einem Akquisitionsprozess grundsätzlich an, einen Kapitalgeber zu involvieren. Wird dieser für die Kapitalisierung einer Übernahme nicht benötigt, eignet er sich dennoch für spätere Finanzierungspläne. Der Grund dafür liegt vor

allem darin, daß der Kreditgeber vor und während des Akquisitionsprozesses sämtliche Probleme gemeinsam mit dem Investoren durchlaufen kann. Fernerhin kann die Dilligence Prüfung des Kreditgebers in einem Zeitpunkt geschehen, in dem der Investor noch über die grösste Kapitalhebelwirkung verfügt. Eine derartige Finanzierung kann seitens des Mieters auch in Betracht gezogen werden, wenn dieser über etwaigen Pachtbesitz verfügt, der überprüft werden soll. In solchen Situationen sollte der Mieter gewährleisten können, daß in seinem Mietvertrag angemessene Raten vereinbart wurden, die wiederum sicherstellen, daß die Beleihung des Pachtbesitzes ermöglicht werden kann.

Verschiedene US-amerikanische sowie bundesstaatliche Gesetze sind bei dem Kauf bzw. Verkauf von Immobilien und Liegenschaften in den USA durch ausländische Investoren geltend.

Kapitel 10 - Umwelt

A. Überblick

US-amerikanische Unternehmen müssen eine Vielzahl von bundesstaatlichen, einzelstaatlichen und lokalen Umweltgesetzen und Regulierungen beachten. Die Umweltgesetze und Regulierungen in den USA haben zuvorderst zum Ziel, den Ausstoss von gefährlichen Emissionen zu verhindern, die dazu geeignet sind, Umwelt und Menschen zu gefährden. Um dieses Ziel zu erreichen, sind die Hauptregelungsgegenstände der US-amerikanischen Umweltgesetze Land, Luft und Wasser. Der Zugang zur Offenlegung von Umweltregulierungen durch Unternehmen in den USA wird zumeist durch den Umstand gegeben sein, daß der Grossteil von Substanzen, der durch Industrieanlagen abgesondert wird, grundsätzlich unter dem einen oder anderen Umweltgesetz als gefährlich oder verschmutzend definiert wird. Darüber sind sowohl potentielle als auch tatsächliche Ausstösse von Substanzen den zuständigen Behörden zu melden, die ein Gefahrenrisiko evaluieren und bestimmen, ob die Substanzen von den Umweltgesetzen reguliert werden.

Das aufsichtsrechtliche Programm zur Vermeidung von Ausstössen lässt sich in sieben Grundelemente aufgliedern, die zwingend beachtet werden müssen. Zunächst muss das Unternehmen die erforderlichen Genehmigungen bei den zuständigen Behörden einholen, die den Ausstoss bestimmter Substanzen in Luft und Wasser erlauben. Dann müssen Lagerung, Bearbeitung und Transport der Substanzen in einer angemessenen Weise sichergestellt und reguliert werden. Daraufhin ist die grundlegende Beschaffenheit von neuen Einrichtungen zu überprüfen, sowie Modifikationen an bereits bestehenden Systemen zu besorgen. In einem vierten Kontrollpunkt ist zu gewährleisten, daß die mit dem Ausstoss von Substanzen zusammenhängenden Vorgänge erfasst, überwacht und aufgezeichnet werden. Infolgedessen ist erforderlich, daß etwaige Ausstösse der Einrichtungen bekannt gegeben werden und diese gereinigt werden. Als vorletzter Kontrollpunkt ist das Bemühen um die Vermeidung von gefährlichen Substanzen in das Grundwasser zu nennen, was wiederum durch verschiedene Strategien erreicht werden kann. Darunter gehören vor allem die Wartung von unterirdischen Lagereinrichtungen und überirdischen Mülldeponien zu den wichtigsten Erfordernissen. Schliesslich ist es von besonderer Wichtigkeit, bestimmte schädliche Substanzen wie Asbest und Polychlorierte Biphenyle (PCB) zu kontrollieren.

B. Bundes- und einzelstaatliche Umweltorganisationen

1. United States Environmental Protection Agency

Die *United States Environmental Protection Agency* (USEPA) ist eine bundesstaatliche Behörde, die für die Ausführung von staatlichen Umweltprogrammen zuständig ist. Der Verantwortungsbereich der USEPA umfasst Umweltgesetzgebung und Vollziehung, sowie Erteilung von Genehmigungen und Immissionskontrolle. Darüber hinaus berät die USEPA einzelstaatliche und lokale Umweltbehörden in den USA. Die bundesstaatliche Behörde wurde im Jahr 1970 gegründet, um eine Vielzahl von bundesstaatlichen Umweltschutzprogrammen in einer Behörde zu vereinigen. Sie ist eine unabhängige Institution, d.h. sie untersteht keiner bundesstaatlichen Oberbehörde und berichtet folglich unmittelbar dem Präsidenten der USA. Ihren Hauptsitz hat die USEPA in Washington, D.C. Die Operationen der Behörde laufen jedoch über eine grosse Anzahl von Vertretungen in den USA. Am Washingtoner Hauptsitz werden jedoch die nationalen Regulierungen geschaffen und die gesamte Politik der Behörde bestimmt, welche anschliessend von den zehn regionalen Unterbehörden der USEPA implementiert werden.

2. Staatliche Rolle in Umweltschutzregulierungen

Der Kongress der USA hat ein kooperatives System zwischen bundesstaatlicher und einzelstaatlicher Umweltregulierung geschaffen. Wie gesehen, ist die USEPA die höchste Behörde für die Umsetzung und Vollziehung von Umweltgesetzen auf Bundesebene. Eine Vielzahl von bundesstaatlichen Umweltgesetzen ermächtigt die USEPA zur Beauftragung der einzelstaatlichen Behörden mit der analogen Ausführung ihrer Umweltschutzprogramme. Dabei überprüft die USEPA in alternierenden Abständen auch, ob die einzelstaatliche Behörde das betreffende Programm angemessen ausführt und sämtliche Grundlagen des bundesstaatlichen Programms implementiert wurden.

Die bundesstaatlichen Umweltgesetze verbieten den Bundesstaaten und den lokalen Regierungen grundsätzlich nicht, gleichfalls Umweltschutzprogramme zu initiieren. Einige Bundesstaaten der USA gründen daher oft ganze Regulierungsprogramme, mit einem vollständigen Verwaltungs-, Zivilrechts- und Strafrechtvollziehungsmechanismus. Darüber hinaus sind die einzelstaatlichen Behörden dazu ermächtigt, gegen Umweltverstösse von Unternehmen zu klagen.

Dennoch bewahrt sich die USEPA die Vollziehungsgewalt; selbst dann, wenn der Bundesstaat mit einer eigenen Verwaltungskompetenz ausgestattet ist. Dies hat zur Folge, daß ein Eigentümer von Immissionsanlagen wegen der gleichen Verletzung von Umweltgesetzen sowohl einem bundesstaatlichen als auch einzelstaatlichen Verfahren ausgesetzt sein kann.

C. Grundlegende Umweltprogramme

1. Luftverschmutzung

Der bundesstaatliche *Clean Air Act* und vergleichbare einzelstaatliche Gesetze regulieren ein breites Spektrum von Aktivitäten, die Luftverschmutzungen verursachen können. In den USA sind nicht alle Immissionen reguliert, doch unter dem *Clean Air Act* ist es für den Eigentümer von Immissionsanlagen verpflichtend, sämtliche Ausstösse zu melden und die Bestimmungen des Gesetzes zu wahren.

2. Schmutz- und Abflusswasser

Der bundesstaatliche *Clean Water Act* und etwaige einzelstaatliche Gesetze regeln den Ausfluss von Schmutzwasser in das Oberflächengewässer und Grundwasser. Solange keine Genehmigung der USEPA (oder der einzelstaatlichen Behörde) vorliegt, ist es grundsätzlich gesetzeswidrig, direkte Ausflüsse von Schmutzwasser durch Rohre und Kanäle in Flüsse, Seen oder Ströme zu veranlassen. Ein vergleichbares Genehmigungsverfahren existiert für industrielle Ausflüsse in öffentliche Aufbereitungsanlagen.

3. Sonderabfälle

Der bundesstaatliche *Resource Conservation and Recovery Act* (RCRA) beinhaltet strikte und detaillierte Vorgaben an Lagerung, Bearbeitung, Transport und Behandlung von Sonderabfällen. Beispielsweise werden durch den RCRA die Erfordernisse bezüglich des Verschlusses und der Reinigung von bestimmten Sonderabfalleinrichtungen konkretisiert. Einen besonderen Regelungspunkt im RCRA stellt das Problem von undichten und permeablen unterirdischen Sonderabfalllagern dar.

D. Vollziehung von Umweltgesetzen

Bundes- und einzelstaatliche Umweltgesetze enthalten einen umfangreichen Vollziehungsmechanismus, um sicherzustellen, daß US-amerikanische Unternehmen den bestehenden Umweltforderungen entsprechen. Diesbezüglich existieren drei Aspekte, die das US-amerikanische Umweltrecht stark vom sonstigen US-amerikanischen Recht abgrenzt. Erstens liegt der Schwerpunkt der umweltrechtlichen Regulierungen in den USA auf verschuldensunabhängigen Haftungsmaßstäben. Zweitens besitzen die staatlichen Behörden durch breit angelegte Untersuchungen und Informationsbeschaffungen im Umweltrecht eine ausserordentliche Machtstellung. Dritter Punkt ist die Öffentlichkeit, d.h. US-amerikanische Unternehmen haben eine ausnahmslose Offenlegung zu leisten und unterliegen einer strengen Vollziehungspolitik.

Wird gegen US-amerikanisches Umweltrecht verstossen, drohen dem Schädigenden empfindlich hohe Strafen und Schadensersatzansprüche. Grundsätzlich ist die USEPA oder die betreffende einzelstaatliche Behörde dazu befugt, von US-amerikanischen Unternehmen Offenlegung zu verlangen oder einstweilige Verfügungen (z.B. zur Einstellung der Immissionsanlage) gerichtlich gegen Unternehmen einzusetzen. Darüber hinaus erlauben die Umweltgesetze der USA allen Staatsbürgern, in bestimmten Situationen gegen das schädigende Unternehmen auf Unterlassung der Schädigungshandlung oder sogar zivilrechtlichen Strafen zu klagen. Schliesslich haben die meisten US-amerikanischen Umweltgesetze strafrechtliche Rechtsfolgen (wie Bussgeld- und Gefängnisstrafen) für vorsätzliche oder fahrlässige Verletzungshandlungen.

Kapitel 11 - Produkthaftung

A. Einführung

Obleich es von Bundesstaat zu Bundesstaat unterschiedlich ist, kann ein Zivilkläger üblicherweise eine Klage bezüglich einer Gefährdungs- oder Deliktshaftung, aufgrund von Fahrlässigkeit und Gewährleistungsrechtsverletzungen oder unter anwendbarem, bundesstaatlichen Produkthaftungsrecht aufsetzen. Die nachfolgende Darstellung konzentriert sich demnach auf die Theorien der Haftung, rechtliche Verteidigungsmöglichkeiten und

Schadensersatzansprüche, die typischerweise mit einer US-amerikanischen Produkthaftungsklage einhergehen.

B. Deliktshaftung

1. Grundlagen

Um eine Delikthaftungsklage zu initiieren, muss der Kläger bestimmte Umstände und Tatsachen beweisen können. Zunächst obliegt ihm der Beweis, daß das Produkt defekt ist. Dieser Defekt muss infolge dessen bereits in dem Zeitpunkt vorgelegen haben, als das Produkt den Machtbereich des Herstellers verlassen hat. Schliesslich muss der Kläger die Kausalität des Produktfehlers und den ihm dadurch entstandenen Schaden beweisen. Mit anderen Worten ist für eine Produkthaftungsklage erforderlich, daß der Fehler des Produktes, der bereits bei dem Hersteller vorlag, dazu führt, daß seitens des Verbrauchers, d.h. des Klägers ein Schaden entsteht.

Dennoch liegt der Fokus auf dem Produkt und nicht etwa auf dem Verhalten des Herstellers, selbst wenn dieser gemäss der gewöhnlichen Sorgfalt gehandelt hat. Diese Regelung hat zur Folge, daß der Hersteller haftbar ist, sobald ein Fehler des Produkts erkannt wird; gleichgültig, ob er besondere Sorgfalt beim Herstellungsprozess angewandt hat. Dennoch ist ein Hersteller kein Versicherer seiner Produkte und dementsprechend nicht verpflichtet, Produkte zu verkaufen, die im Herstellungsprozess umfassend auf möglicherweise eintretende Unfälle geprüft wurden. Grundsätzlich ist nämlich davon auszugehen, daß ein Unfall der im Zusammenhang mit dem Produkt geschieht, nicht notwendigerweise eine Kausalität mit dem Produkt selbst aufweist.

Für eine erfolgreiche Deliktshaftungsklage ist es mithin erforderlich, daß der Kläger den spezifischen Fehler des Produkts identifizieren kann und darlegt, daß das Produkt infolgedessen ungewöhnlich gefährlich ist, d.h. daß es nicht die verkehrsüblichen Sicherheitsmerkmale aufweist.

Grundsätzlich kann ein Hersteller nach den Regeln der US-amerikanischen Deliktshaftung für Design- und Ausgestaltungsfehler, Herstellungsfehler und unterlassene Warnungen haften. Diese Ansprüche werden üblicherweise durch Expertenaussagen, wie z.B. Ingenieure, Elektroniker und Mechaniker, untermaürt.

2. Design- und Ausgestaltungsfehler

Nach der US-amerikanischen Produkthaftung unterliegt ein Produkt einem Design- und Ausgestaltungsfehler, wenn voraussehbar ist, daß mit der Beschaffenheit des Produktes gefährliche Risiken einhergehen. Desgleichen ist ein Design- und Ausgestaltungsfehler anzunehmen, wenn die Beschaffenheit des Produktes und die gewöhnliche, voraussehbare Nutzung desselbigen gefährlicher ist, als es ein billig und gerecht denkender Mensch erwartet. Ob ein Produkt einen solchen Design- und Ausgestaltungsfehler hat, bestimmt sich hauptsächlich nach den folgenden Gesichtspunkten.

Zunächst ist die Art und das Ausmass des zu erwartenden bzw. eingetretenen Schädigungsrisikos zu überprüfen. Infolgedessen ist herauszustellen, inwieweit sich die Nutzer des Produktes über das Risiko bewusst waren. Damit geht die Untersuchung einher, wie wahrscheinlich eine Schadensverursachung ist. Der nächste Prüfungspunkt fokussiert den Umfang der Einhaltung allgemeiner und auf das Produkt anwendbarer Normen und Anforderungen; gleichgültig, ob sie technischer oder nicht technischer Natur sind. Nunmehr

werden Zweckmässigkeit, Funktionen und Leistungen sowie sämtliche Sicherheitsvorteile des Produktes überprüft. In einem vorletzten Schritt wird die technische und ökonomische Umsetzbarkeit einer alternativen Ausgestaltung des Produktes untersucht. Dieser Prüfungspunkt dient vor allem zur Herausstellung, ob die angewendete Ausgestaltung nicht zwingend auch die Einzige war. Ergibt bei dieser Prüfung ein positives Ergebnis, d.h. werden Alternativen herausgestellt, so gilt in einem letzten Punkt zu kontrollieren, welche Art und welches Ausmaß von Schädigungsrisiken mit dem alternativen Design zu erwarten wären. In den häufigsten Fällen muss der Kläger durch glaubwürdige Expertengutachten darlegen können, daß technisch realisierbare Alternativen zum Zeitpunkt des Verkaufs des Produktes vorlagen, und daß die Umsetzung der Alternativen den entstandenen Schaden hätte vermeiden können, ohne die Benutzbarkeit oder den vom Hersteller beabsichtigten Zweck des Produktes zu beeinträchtigen.

3. Herstellungsfehler

Ein Anspruch wegen eines Herstellungsfehlers ist begründet, wenn der Hersteller das Produkt nicht derart herstellt, wie es der Design- und Ausgestaltungsprozess vorgesehen hat. In diesem Fall muss der Kläger überprüfen, daß das Produkt den Machtbereich des Herstellers verlassen hat und zu diesem Zeitpunkt über erhebliche Abweichung zu den vom Hersteller vorgegebenen Ausgestaltungsspezifikationen, Bauschemen oder Normen verfügt. Somit kann ein Produkt einen Herstellungsfehler haben, obwohl der Hersteller alle möglichen Sorgfaltsmaßstäbe beachtet hat.

4. Aufklärungsverletzung (Warnpflicht)

Ein Hersteller kann schließlich auch haftbar gemacht werden, wenn er im Zeitpunkt des Produktverkaufs bzw. in unmittelbarem Stadium vor dem endgültigen Verkauf nicht über mögliche oder wahrscheinliche Mängel am Produkt aufgeklärt hat. Mit anderen Worten ist ein Anspruch wegen Verletzung der Warnpflicht gegeben, wenn der Hersteller a) von einem möglichen Schadensrisiko positiv wusste oder hätte wissen müssen und b) folglich das drohende Schadensrisiko nicht unverzüglich gemeldet hat. Bei letzterem Prüfungspunkt ist mithin das Verhalten des schädigenden Herstellers mit dem Verhalten eines objektiven Dritten zu vergleichen, der im Lichte des drohenden Schadens den Fehler gemeldet hätte. Summa summarum kann ein Hersteller somit für das Unterlassen einer Warnung, aber auch für eine ungenügende Warnung haftbar gemacht werden.

Nichtsdestotrotz existieren einige Einschränkungen der Warnungspflicht seitens des Herstellers. So ist ein Hersteller nicht verpflichtet über allseits bekannte oder offensichtliche Risiken aufzuklären, die typischerweise mit der Nutzung des Produktes verbunden sind. Desweiteren besteht für einen Hersteller in den USA keine Pflicht, etwaige Personen und Institutionen zu warnen, die typischerweise mit einem vom Produkt ausgehenden Risiko vertraut sind oder vertraut sein sollten. Schliesslich besteht ebenfalls keine Pflicht zur Warnung, wenn die mangelnde Aufklärung des Herstellers nicht kausal mit dem entstandenen Schaden des Benutzers ist. Mit anderen Worten ist der Hersteller nicht haftbar zu machen, wenn eine bessere Warnung das Verhalten des Klägers bezüglich der Benutzung des Produktes nicht geändert hätte.

5. Auswirkung des Klägerverschuldens

In den meisten Bundesstaaten der USA trägt ein mitursächliches Verschulden des Klägers nicht dazu bei, daß die Geltendmachung eines etwaigen Anspruchs aus Delikts- bzw. Gefährdungshaftung gegen den Hersteller entfällt.

In anderen Bundesstaaten kann der Umfang des beitragenden Verschuldens des Klägers mit der Haftung des Herstellers jedoch aufgerechnet werden. Eine solche Möglichkeit besteht allenfalls, wenn im betreffenden Bundesstaat Produkthaftungsgesetze existieren, die erlauben, daß unter solchen Umständen eine Verteilung des Haftungsumfangs statthaft ist.

C. Fahrlässigkeit

1. Grundlagen

In den USA ist ein Kläger innerhalb eines Produkthaftungsprozesses auch dazu befähigt, seine Klage auf Fahrlässigkeit zu stützen. Dieser Anspruch ist typischerweise auf fahrlässige Design-, Ausgestaltungs- und Herstellungsfehler, sowie fahrlässige Warnpflichtverletzungen des Herstellers gerichtet.

Im Gegensatz zur Delikts- bzw. Gefährdungshaftung ist die Fahrlässigkeitsklage auf das Verhalten des Herstellers gerichtet. Die Durchsetzbarkeit einer Fahrlässigkeitsklage setzt daher zunächst Überlegungen voraus, die auf das sorgfältige und vernünftige Verhalten des Herstellers bei der Ausgestaltung, Herstellung und schliesslich dem Warnen vor möglichen oder offenbaren Schädigungsrisiken abzielen.

Die Begründung einer Fahrlässigkeitsklage erfordert, daß der Kläger das Bestehen einer Herstellerpflicht, deren Verletzung und den dadurch entstandenen Schaden darstellt und beweist. Das Bestehen der Herstellerpflicht ist in erster Linie davon abhängig, ob der Hersteller den Schaden vorhersehen konnte. Die Vorhersehbarkeit des Schadens wird danach beurteilt, ob ein billig und gerecht denkender Hersteller hätte erkennen können, daß der Schaden aufgrund des Handelns oder Unterlassens in dem spezifischen Fall resultierte.

2. Auswirkung des Klägerverschuldens

Entgegen den Ausführungen zur Delikts- bzw. Gefährdungshaftung, ist der Umfang des mitursächlichen Verschuldens des Klägers grundsätzlich eine Verteidigungsmöglichkeit des beklagten Herstellers, der folglich mit seinem Haftungsumfang aufgerechnet werden kann. In einigen Bundesstaaten der USA gilt, daß eine gesteigerte (> 50 %) Mitursächlichkeit des Klägers am Schaden dazu führt, daß ein gegen den Hersteller gerichtetes Schadensersatzbegehren vollständig entfällt. Aufgrund des Umstandes, daß der Ersatz für etwaige Schäden des Klägers im Falle der Geltendmachung einer Fahrlässigkeitsklage somit erheblich reduziert werden kann, betreibt ein beträchtlicher Teil der Kläger in den USA nur Delikts- bzw. Gefährdungshaftungsprozesse gegen Produkthersteller.

D. Gewährleistungsbruch, Garantieverletzung und gesetzliche Ansprüche

Wenige Bundesstaaten der USA erlauben Klägern Produkthaftungsklagen zu initiieren, die auf der Verletzung von vertraglichen Gewährleistungen oder gesetzlichen Mängelgewährleistungen und Gebrauchstauglichkeiten beruhen. Einige dieser Bundesstaaten erfordern zur Geltendmachung dieser Ansprüche jedoch unmittelbare Vertragsbeziehungen zwischen den einzelnen Vertragsparteien, d.h. zwischen Kläger und Hersteller. In wiederum anderen Bundesstaaten werden solche Gewährleistungsklagen als Vertragsklagen behandelt.

Dies hat zur Folge, daß nur Schadensersatz in Höhe des ökonomischen Schadens verlangt werden kann und nicht etwa für eine persönliche Verletzung oder gar Eigentumsschäden.

Schliesslich regelt eine Vielzahl von Bundesstaaten das Produkthaftungsrecht gesetzlich. In den meisten Fällen enthalten die entsprechenden Regelungen, die in diesem Kapitel diskutierten Konzepte und Theorien.

E. Verteidigungen gegen Produkthaftungsklagen

Es besteht eine Vielzahl von Einreden und Einwendungen, die die Durchsetzbarkeit einer Produkthaftungsklage hemmen oder den Anspruch gänzlich vernichten. Diese Verteidigungsmöglichkeiten umfassen:

- mitursächliches Verschulden des Klägers (Risikohypothese)
- unvorhersehbarer Fehlgebrauch des Produktes
- intervenierende und ersetzende Gründe
- erhebliche Veränderung und Umbildung der Produktnutzung nach dem Verkauf
- Wahrung von anwendbaren staatlichen, produktspezifischen Normen
- Durchführung des Herstellungsprozess auf dem Stand der neusten Technik

F. Umfang des Schadensersatzes

In einem Produkthaftungsprozess kann der Kläger Ersatz des tatsächlichen Schadens für Todesfälle, physische und psychische Beeinträchtigungen, Eigentumsbeschädigungen, bereits entgangenes und zukünftig entgehendes Gehalt, nunmehr eingeschränkte Erwerbstätigkeit, angefallene und anfallende Arztkosten und schliesslich Ersatz für den Verlust von Lebensgenuss verlangen.

Der Kläger kann darüber hinaus in bestimmten Fällen auch Schadensersatz vom Hersteller verlangen, der strafrechtliche Auswirkungen gegenüber dem Hersteller entfaltet. Solche Schadensbegehren werden *punitive damages* genannt. Dieses Verlangen ist nur statthaft, wenn klar und deutlich bewiesen wurde, daß das Verhalten des Herstellers eine weit über dem erträglichen Masse liegende Missachtung von Sicherheitsnormen darstellt.

Kapitel 12 - Makler, Vertriebshändler und Franchising

A. Überblick

Das Verhältnis zwischen einem Hersteller oder anderen Lieferanten und seinen Vertretern und Verteilern ist hauptsächlich vertraglich zwischen den Parteien geregelt. Desgleichen sind individuell vertragliche Regelungen zwischen Franchisegebern und Franchisenehmern üblich. Jedoch gibt es eine Vielzahl von gesetzlichen Vorschriften und gerichtlichen Entscheidungen, die Beschränkungen bezüglich der Begründung, Durchführung und Beendigung solcher Verträge vorsehen.

B. Makler

Makler vertreten Hersteller und andere Lieferanten im Marketing und in der Ausführung von Aufträgen. Üblicherweise werden Makler durch eine Kommissionen vergütet. Das Vertragsverhältnis zu Maklern ist in den USA weniger beeinflusst von gesetzlichen Beschränkungen und in den meisten Bundesstaaten kann es auch nach verhältnismässig kurzer Zeit beendet werden (z.B. nach 30 Tagen), wenn der Vertrag dies vorsieht. Jedoch sind Maklerverträge abhängig von verschiedenen Bundesgesetzen, die erfordern, daß die abschliessende Kommission des Maklers sofort nach der Beendigung des Vertrages gezahlt wird (von fünf Werktagen bis zu 45 Tagen). Verfehlt der Lieferant, die entsprechenden Kommissionen in Übereinstimmung mit dem anzuwendenden Recht zu zahlen, kann es dazu kommen, daß dieser Lieferant doppelten oder dreifachen Schadensersatzansprüchen ausgesetzt ist.

C. Vertriebshändler

Das Verhältnis zwischen Lieferanten und Vertriebshändlern, die Produkte von Lieferanten kaufen und wieder verkaufen, ist vergleichsweise umfangreicher reglementiert.

1. Kartellrecht

Die Kartellgesetze der USA, sowie ähnliche Gesetze der einzelnen Bundesstaaten, verbieten bestimmte Tätigkeiten, die wettbewerbsschädigend sind. Betroffene Parteien können in diesen Fällen aufgrund von möglichen Verletzungen an den zuständigen Gerichten klagen. Ist die Klage erfolgreich, wird ein US-amerikanisches Gericht einem dreifachen Schadensersatz und dem Ersatz der Rechtsanwaltsgebühren zustimmen.

Beispielsweise ist es gesetzeswidrig, wenn sich Lieferant und Vertreter über den Mindestpreis einigen, zu dem der Vertreter die Produkte weiterveräussert. Eine solche Vereinbarung würde den Preis einschliessen, der durch den Vertreter erzwungen wurde (wie z.B. durch die Drohung andernfalls sämtliche Verträge zu beenden). Ein solches Verhalten ist per se gesetzlich verboten. Mit anderen Worten verbieten die US-amerikanischen Kartellgesetze sämtliche Wettbewerbstätigkeiten, ohne zuvor eingehend die tatsächlichen Wettbewerbsfaktoren überprüft zu haben. Die kartellrechtlichen Regulierungen in den USA stehen jedoch stets und vor allem derzeit vor einer neuen Entwicklung, die durch den *United States Supreme Court* angetrieben wurde.

Darüber hinaus können jedoch weitere Wettbewerbsbeschränkungen unter dem geltenden Kartellgesetz der USA anfallen. Mithilfe der *rule of reason*, d.h. einer Art gerichtlicher Auslegungsregel, werden die betreffenden Marktverhaltensweisen der Wettbewerber überprüft und schliesslich entweder zugelassen oder verboten. Abhängig ist dies vor allem davon, ob die betreffenden Wettbewerber wettbewerbs- und marktschädlich handeln.

Beispielsweise sind Vereinbarung unter Vertreter zulässig, die deren Wettbewerbs- bzw. Distributionsregion in den USA festlegen und die entsprechenden Vertreter daran binden, lediglich in diesen Regionen Wettbewerb zu betreiben. Dennoch können solche Exklusivvereinbarungen unter der *rule of reason* unwirksam sein, wenn der Lieferant am betreffenden Produkt den grössten Marktanteil hält und somit Wettbewerbsvorteile durch die Kontrakte mit den Vertreibern erlangen könnte. Mit anderen Worten können derlei Vereinbarungen dazu führen, daß die Konkurrenz in den betreffenden Exklusivregionen völlig eingeschränkt wird und somit eine Wettbewerbsschädigung eintritt.

Es lässt sich somit schliesslich eine Unterscheidung der einzelnen Vereinbarung herausstellen. Zum einen können Vereinbarungen über Exklusivregionen wirksam sein, wenn sie seitens des Lieferanten oder Hersteller festgelegt werden. In diesem Falle spricht man von einer vertikalen Beschränkung. Zum anderen sind Vereinbarungen über Exklusivregionen jedoch unwirksam und gesetzlich angreifbar, wenn die Einigung zwischen Vertreibern geschlossen wurde. In einem solchen Falle spricht man von horizontalen Beschränkungen.

2. Staatliche Vertragsbeendigungsgesetze

Einige Bundesstaaten und Regionen der U.S.A haben Gesetze, die die Fähigkeit eines Lieferanten begrenzen, seinen Vertrag mit dem Vertreter zu beenden. Zum Beispiel verlangen die Regulierungen der Bundesstaaten Wisconsin und Puerto Rico, daß das Vertragsverhältnis zwischen Lieferant und Vertreter nur aufgrund eines vernünftigen Grundes beendet oder modifiziert werden kann. Liegt ein solcher Grund, der von den Gerichten eingehend geprüft wird, nicht vor, sind die Vertragsparteien weiterhin an ihren Vertrag gebunden. Andere Bundesstaaten haben ähnliche Gesetze, die den Vertriebshändler betreffen und diesen als Franchisenehmer einstufen. Letztendlich existieren in vielen Bundesstaaten der USA weitere Reglementierungen, die die Vertriebstätigkeiten bestimmter Vertriebshändler einschränken, wie z.B. Händler im landwirtschaftlichen Vertrieb oder Vertreter von alkoholischen Produkten.

D. Franchisegesetze

Lieferanten, die mit Vertriebshändlern in den USA Verträge abschliessen, müssen gleichwohl die anzuwendenden US-amerikanischen Franchisegesetze beachten und einhalten.

Die Definition von *Franchising* im juristischen Kontext ist wesentlich umfassender, als sie in der alltäglichen Wirtschaftssprache verwandt wird. In der US-amerikanischen Rechtswissenschaft umfasst der Begriff *Franchise* drei wesentliche Elemente. Um einen Franchisevertrag annehmen zu können, ist als erstes notwendig, daß ein Unternehmen substanziell mit dem Handelszeichen des Franchisegebers verbunden ist. Zweitens zahlt ein Franchisenehmer eine bestimmte Gebühr, um seine Geschäfte aufnehmen zu können. Schliesslich und drittens kommt dem Franchisegeber gegenüber dem Franchisenehmer eine bedeutende Position zu, da dieser die Steuerung des Unternehmens des Franchisenehmers entweder vollständig oder umfassend kontrolliert oder zumindest unterstützt.

Unter bestimmten Umständen zeigt ein Vertriebsverhältnis alle drei Elemente auf. Zum Beispiel wenn ein Vertreter mit Warenzeichen versehene Produkte eines Lieferanten verkauft, so ist das Warenzeichenelement inbegriffen. Das bedeutende Steuerungs- bzw. Unterstützungselement ist gewöhnlich bei solchen Geschäften vorhanden, wo ein Distributionsgeschäft massgeblich vom Lieferanten abhängt, d.h. von dem (hohen) Prozentsatz an Bezug von Produkten zum Weiterverkauf seitens des Vertreibers. Zahlungen von tatsächlichen Grosshandelspreisen für Warenbestand durch einen Vertreter an einen Lieferanten sind nicht als Franchisinggebühren zu klassifizieren. Dagegen sind jedoch Zahlungen für bestimmte Ausbildungen und Trainings sowie erforderliche Käufe von Ausrüstung und Marketingmaterialien grundsätzlich als Franchisinggebühren zu bewerten.

Wird ein Vertriebshändler als Franchisenehmer klassifiziert, unterliegt der Franchise- bzw. Vertriebshändlervertrag einer Vielzahl von Auflagen. So muss der Lieferant bzw. Franchisegeber zunächst, damit der Vertrag überhaupt wirksam wird, eine umfangreiche Offenlegung leisten. Diese Offenlegung muss Informationen über den Lieferanten, dessen Geschäftsführer, die eventuell vorhandene Prozessgeschichte und sämtliche überprüften

Geschäftsberichte enthalten. Darüber hinaus verlangen vierzehn Bundesstaaten der USA, daß die Dokumente der Offenlegung registriert und oftmals auch durch die staatlichen Behörden überprüft werden, bevor der anvisierte Vertrag zustande kommt.

Fernerhin haben einige Bundesstaaten der USA Franchisegesetze, die die Beendigung eines Vertrages mit einem Franchisenehmer ohne vernünftigen Grund verbieten, die andernfalls auf den Vertriebshändler Anwendung finden würden, sofern dieser als ein Franchisenehmer klassifiziert werden würde. Diese Bundesstaaten mit Franchiseoffenlegungs- und Registrierungsgesetzen sind Kalifornien und Illinois. Dagegen sind in den USA jedoch auch Bundesstaaten vertreten, die keine Regulierungen bezüglich einer etwaigen Offenlegung kennen, wohl aber Vertragsbeendigung ohne hinreichend begründeten Anlass verbieten, so z.B. Arkansas und New Jersey.