

# **GESCHÄFTSVERKEHR IN DEN USA**

## **„BULLET POINT“ LEITFADEN FÜR ÖSTERREICHISCHE UNTERNEHMEN UND UNTERNEHMER**

Von

**AARON N. WISE**

**Attorney at Law and Member of the New York Bar**

**AARON N. WISE, PARTNER**  
**Gallet Dreyer & Berkey LLP**  
**Rechtsanwälte**  
**845 Third Avenue, 8<sup>th</sup> Floor**  
**New York, New York 10022-6601, USA**  
**Telefon: (001) (212) 935 - 3131**  
**Telefax: (001) (212) 935 - 4514**  
**E-mail: [anw@gdbl.com](mailto:anw@gdbl.com)**

**Aaron N. Wise © 2005**  
**Alle Rechte vorbehalten**

### **Über den Autor**

**Aaron N. Wise** ist Partner der New Yorker Rechtsanwaltskanzlei Gallet Dreyer & Berkey, LLP. Die Spezialgebiete von Rechtsanwalt Wise schließen Gesellschafts-, Handels- und Vertragsrecht, Steuerrecht, Urheberrecht und andere Rechtsgebiete, die in dieser Broschüre behandelt werden, ein. Rechtsanwalt Wise besitzt akademische Grade juristischer Fakultäten wie der Boston College Law School, der New York University Law School und der Universität von Paris (Frankreich). Er ist ein regelmäßiger Lektor inner- und außerhalb der USA und im *Who's Who in the World*, *Who's Who America* und *Who's Who in American Law* angeführt. Rechtsanwalt Wise beherrscht die Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Portugiesisch, Russisch und Japanisch und hat Grundkenntnisse in mehreren anderen Sprachen. Er praktiziert zudem im Gebiet des Sportrechtes, sowohl auf amerikanischer als auch internationaler Ebene. Er ist der Autor des kürzlich veröffentlichten mehrbändigen Werkes, *International Sports Law and Business* (Kluwer Law International, The Hague and Cambridge, Mass., 1997). Er war Referent von in Österreich, Deutschland und in anderen europäischen Ländern abgehaltenen Seminaren über den Geschäftsverkehr in den USA und über Themen des Sportrechts und Sportgeschäftes. Rechtsanwalt Wise besitzt umfassende Kompetenz in der Vertretung von Mandanten aus der EU im Zusammenhang mit deren amerikanischen und internationalen Aktivitäten.

## **Angebot der Gallet Dreyer & Berkey, LLP**

Gallet Dreyer & Berkey, LLP ist primär eine Rechtsanwaltskanzlei mit Sitz in New York City, die die ganze Palette von rechtlichen und steuerlichen Dienstleistungen anbietet. Gallet Dreyer & Berkey, LLP kann die rechtlichen und steuerlichen Angelegenheiten von Klienten sowohl in den USA, als auch auf internationaler Ebene, wahrnehmen. Beispiele der Spezialgebiete der Kanzlei sind:

- Alle Arten von Direkt-Investitionen in den USA, einschließlich Mergers & Acquisitions, Joint Ventures, Gründung von Gesellschaften und Produktionsanlagen;
- Verträge aller Art;
- Handelsrecht;
- Immobilienrecht;
- Recht und Verträge betreffend Bauprojekte und Ingenieur Tätigkeiten;
- Technologietransfer und Lizenzverträge;
- Patent- und Markenrecht;
- E-Commerce
- Computerrecht und –verträge;
- Zollrecht;
- Versicherungen und damit in Zusammenhang stehende Rechtsstreitigkeiten;
- Visa und Einwanderung;
- Steuerrecht und –planung;
- Rechtsstreitigkeiten vor ordentlichen Gerichten, Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit;
- Stiftungen und Erbschaftsangelegenheiten („Trusts and Estates“), einschließlich solcher mit internationalem Bezug;
- Sport- und Unterhaltungsrecht.

## INHALTSVERZEICHNIS

		<u>Seite</u>
<b>Teil I:</b>	<b>Der Zweck dieses „Bullet Point“ Leitfadens</b>	<b>6</b>
<b>Teil II:</b>	<b>Verträge mit amerikanischen „Distributors“ und „Sales Agents“</b>	<b>7-12</b>
<b>Teil III:</b>	<b>Produkthaftung in den USA</b>	<b>13-14</b>
<b>Teil IV:</b>	<b>Eine US-Tochtergesellschaft gründen, um in den USA zu verkaufen oder zu produzieren</b>	<b>15-18</b>
<b>Teil V:</b>	<b>Joint Ventures in den USA</b>	<b>19-21</b>
<b>Teil VI:</b>	<b>Lizenzverträge, Technologieverträge und „Intellectual Property“ in den USA</b>	<b>22-25</b>
<b>Teil VII:</b>	<b>Erwerb einer existierenden US-Firma oder eines Anteiles daran</b>	<b>26-27</b>
<b>Teil VIII:</b>	<b>US Geschäftsvisa für österreichische Staatsbürger</b>	<b>28-30</b>
<b>Teil IX:</b>	<b>Prozessführung und Schiedsverfahren in den USA</b>	<b>31-35</b>
<b>Teil X:</b>	<b>Häufige Fehler, die von Nichtamerikanern begangen werden</b>	<b>36-40</b>
<b>Anhang A:</b>	<b>Inhaltsverzeichnis von „<i>An Austrian Business Person’s Guide to American Law-Business Practices-Taxation</i>“ geschrieben von Aaron N. Wise (Autor dieser Broschüre)</b>	<b>41</b>
<b>Anhang B:</b>	<b>Andere (kostenfreie) Publikationen des Autors RA Aaron N. Wise</b>	<b>42</b>

## TEIL I

### DER ZWECK DIESES „BULLET POINT“ LEITFADENS

**Der Hauptzweck dieses Leitfadens ist, Sie, den österreichischen Geschäftsmann auf einige Schlüsselfragen aufmerksam zu machen, die aufkommen, wenn Sie Geschäfte in den USA machen.** Dieser Leitfaden liefert einen einfachen Überblick; er liefert keine ausführlichen Informationen. Ausgerüstet mit den Informationen, die in diesem Leitfaden angesprochen werden, können Geschäftsleute Fallen, Gefahren und Bereiche berücksichtigen, die, wenn man ein Geschäft in Erwägung zieht, weitere Beachtung und sorgfältige Bearbeitung verlangen.

US Rechtsanwalt-Autor Aaron Wise hat ein wesentlich längeres und ausführlicheres Werk für österreichische Geschäftsleute in englischer Sprache geschrieben, „*An Austrian Business Person's Guide to American Law-Business Practices-Taxation*“. Exemplare dieser Publikation können Sie kostenlos vom Autor erhalten. Dieser „Guide“ beschäftigt sich weitgehend mit den Themen die auch von dieser „Bullet Point“ Broschüre umfasst werden, aber auch mit einigen anderen Themen. Um einen Einblick in dieses umfassendere Werk zu geben, wird dem Lesers das entsprechende Inhaltsverzeichnis im Anhang dieser Publikation mitgegeben.

## TEIL II

### VERTRÄGE MIT AMERIKANISCHEN „DISTRIBUTORS“ UND „SALES AGENTS“

- **Ihre Produkte und Dienstleistungen.** Überprüfen Sie, ob Ihre Produkte und Waren legal in die USA importiert werden dürfen, ob alle gesetzlichen Erfordernisse der US Zoll- und Importgesetze erfüllt werden, ob Sie alle vorgeschriebenen Lizenzen und die Erlaubnis haben, die Produkte zu importieren und zu verkaufen und ob Ihre Export- und Importunterlagen den US-Gesetzen entsprechen. Die meisten Punkte im vorhergehenden Satz treffen ebenso auf Dienstleistungen zu.
- **Warenzeichen; sonstiges geistiges Eigentum.** Wenn Sie beabsichtigen, Waren oder Dienstleistungen in die USA unter einem bestimmten Warenzeichen, Markennamen, Werbeslogan etc. zu verkaufen, lassen Sie vorher von Ihrem US-Anwalt überprüfen, ob die Verwendung von Marken, Namen, Slogan etc. ein in den Staaten vorhandenes Warenzeichen verletzen könnte. Wenn sie das nicht tut, sollten Sie überlegen ein US-Warenzeichen zu beantragen, welches die entsprechende Marke, den Namen, Slogan etc. umfasst. Das betrifft die USA und jedes andere Land der westlichen Hemisphäre, in dem Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen vermarkten wollen. Im wesentlichen treffen die selben Punkte auch auf andere Arten geistigen Eigentums, das Sie haben könnten, zu. Sie sollten sich schützen (z.B.: Patente, Copyright und Design). Der Antragprozess für jede Art und die Natur des gewährten Rechtes ist unterschiedlich.
- **Wer sind Ihre Vertragspartner und was wollen Sie.** Versichern Sie sich, dass Sie die Unterschiede zwischen einem „Distributor“ oder „Dealer“ und einem „Sales Agent“ oder „Sales Rep“ verstehen. Entscheiden Sie sorgfältig, welchen Sie für den US-Markt wünschen.
- **Wie viele?** Denken Sie genau darüber nach, ob Sie lieber einen exklusiven „Distributor“, „Dealer“, „Sales Agent“ oder „Sales Rep“ für den US-Markt wollen, oder mehrere. Falls mehrere die Antwort sein sollte, sollte jeder exklusiv für ein bestimmtes Teilgebiet der USA zuständig sein, oder keiner exklusiv für die gesamten USA. Es gibt kein Muster, das jedem und jeder Firma gerecht wird. Eine gute Marktstudie kann eine sich lohnende Investition in diesem Bereich sein.
- **„Due Diligence“.** Überprüfen Sie Ihren oder Ihre zukünftigen „Distributor(s)“, „Dealer(s)“, „Sales Agent(s)“ und „Sales Rep(s)“ im Voraus, also bevor Sie vertragliche Bindungen eingehen. Es gibt mehrere Bereiche die Sie überprüfen sollten, z.B. rechtliche Stellung, finanzielle Situation und eine Bankauskunft. Ihr Anwalt kann zu verhältnismäßig geringen Kosten wertvolle Informationen über Ihre eventuellen Vertragspartner für Sie einholen. Zu viele Nicht-US Firmen stürzten in ein Geschäft mit US-Beteiligten ohne eine ordentliche „Due Diligence“ durchzuführen, mit dem Ergebnis, dass sie nun in Schwierigkeiten stecken.
- **Die Initiative beim Vertragsentwurf: Ein kritischer Punkt.** Sie, der österreichische Beteiligte, sollten die Initiative beim Formulieren von Verträgen und „Non-Binding Summaries of Key Terms“ („NB-SOTs“, d.h. unverbindliche Zusammenfassungen von Schlüsselbedingungen) übernehmen und behalten. Versuchen Sie Ihr Bestes, Ihren US-Vertragspartner weder den ersten, noch einen späteren Vertragsentwurf, noch „NB-SOTs“, vorlegen zu lassen. Bestehen Sie darauf, dass die US-Seite Ihre „NB-SOTs“ und Vertragsentwürfe kommentiert, anstatt ihre eigenen

Entwürfe vorzulegen. Die „Initiative beim Vertragsentwurf“ ist ein kritisches Element beim Erreichen von dem, was von Ihrem Standpunkt aus gesehen, ein „guter Vertrag“ ist. Merken Sie sich, der „Distributor“, „Dealer“, „Sales Agent“ oder „Sales Rep“ wird einen kurzen Vertrag verlangen, der ihm wenige Verpflichtungen auferlegt, mit einer langen Vertragsdauer und strengen Beschränkungen Ihres Kündigungsrechtes, keinen oder geringen Zielen die zu erreichen sind, ausgezeichneten Zahlungsbedingungen, keiner Besicherung der Zahlung und die Streitolösung im „Hinterhof“ des US-Beteiligten unter dem Recht des jeweiligen US-Bundesstaates. Sie wünschen im großen und ganzen das Gegenteil und sollten auch darauf bestehen. Schließlich sind es Ihre Produkte! Siehe dazu auch weiter unten die Ausführungen zu den „NB-SOTs“.

- **Die Wichtigkeit von erstklassigen Verträgen; das Verringern des Prozessrisikos.** Größte Wichtigkeit haben für Sie, den österreichischen Lieferanten, richtig entworfene, erstklassige Verträge. Sie werden Ihnen helfen zu erreichen, was Sie wollen und Fallen, mögliche Klagen oder auch Prozesse zu vermeiden. Auch im Falle eines tatsächlichen oder möglichen Prozesses, gibt Ihnen ein unterzeichneter Vertrag, der ordentlich, Ihre Interessen schützend, entworfen worden ist, Schlüsselvorteile. Erstklassige, „US-Style“-Verträge sind Ihre erste Verteidigungslinie und auch eine Ihrer primären Angriffsmittel. Viele Prozesse entstehen in den USA gerade wegen schlecht entworfener Verträgen, mündlicher Verträgen, Verträgen, die durch Briefe oder Memos entstanden sind, oder „De Facto“-Verträge, insbesondere dort, wo Nicht-US Parteien beteiligt sind. Es ist besser, die Kosten für die Rechtsberatung auf sich zu nehmen, um Verträge und damit in Verbindung stehende Dokumente von Anfang an richtig vorzubereiten, als die vermutlich viel höheren Kosten eines Rechtsstreits zu bezahlen (selbstverständlich zuzüglich eventuellem Schadenersatz und Verlusten).
- **„NB-SOT“.** Sehr häufig ist es sinnvoll, formelle Verhandlungen nicht mit einem Vertragsentwurf zu beginnen, sondern mit „Non-Binding Summary of Key Terms“ („NB-SOT“), die von Ihrer Seite (mit der Hilfe kompetenter Beratung) vorbereitet wurden. Einige nennen das „Letter of Intent“. Das Beginnen mit „NB-SOT“ bringt wichtige strategische und taktische Vorteile.
- **Liste einiger wichtiger Punkte für „Distributorship“ und „Dealership“ Verträge:** Diese Liste von wichtigen Punkten erhebt weder den Anspruch auf Vollständigkeit, noch sind die Punkte in einer bestimmten Reihenfolge dargestellt.
  1. **Vertragsprodukte:** Diese sollten genau definiert sein. Wenn Sie, während der Dauer der Vereinbarung, andere Produkte entwickeln, sollen diese automatisch unter den bereits bestehenden Vertrag fallen?
  2. **Absatzgebiet; Exklusivrechte oder nicht-exklusive Rechte:** Diese Punkte müssen im Vertrag klar geregelt werden. Der Vertrag sollte klar definieren, was mit einem Verkauf durch den „Distributor“ oder „Dealer“ in seinem bestimmten Gebiet, gemeint ist. Wenn das Gebiet groß ist (z.B.: die gesamten USA, Kanada und Mexiko, oder sogar die ganze westliche Hemisphäre), könnte es sein, dass Sie für einige Teile Exklusivrechte, und für andere nicht-exklusive Rechte, bewilligen wollen. Sie könnten sich auch bestimmte Kunden im vereinbarten Gebiet für sich, den Lieferanten selbst, vorbehalten wollen.
  3. **Verkäufe nur zu einer festgelegten Art von Kunden:** Sie könnten den Verkauf Ihrer Produkte durch den „Distributor“ oder „Dealer“ auf eine bestimmte Art von Kunden (eine Industriesparte) oder auf Kunden, die das Produkt nur in einer bestimmten Weise benutzen wollen, beschränken.

4. **Kann der „Distributor“ oder „Dealer“ „Subs“ oder „Sales Agents“ ernennen?**

Soll der „Distributor“ oder „Dealer“ das Recht haben „Sub-Distributors“ oder „Sub-Dealer“ zu ernennen, und/oder „Sales Agents“ oder „Sales Reps“? Wenn ja, kann er dies nur mit Ihrer (des Lieferanten) schriftlichen Zustimmung? Sollten Sie dem Vertrag mit dem „Distributor“ ein Muster eines solchen Vertrages hinzufügen, das der „Distributor“ oder „Dealer“ verwenden muß?

5. **Verkäufe außerhalb des Gebietes oder außerhalb des erlaubten Bereichs:** Diese Punkte sollten normalerweise im Vertrag behandelt werden. Da gibt es, zum Beispiel amerikanisches „Case Law“ (Rechtsprechung), das festlegt, dass, wenn es der Vertrag nicht **ausdrücklich verbietet**, ein „Distributor“ oder „Dealer“ rechtmäßig außerhalb des ihm zugewiesenen Gebietes verkaufen kann.

6. **Dauer:** Soll der Vertrag für einen bestimmten Zeitraum (mit oder ohne die Möglichkeit einer Verlängerung) oder auf unbestimmte Zeit gelten? Auf jeden Fall sollte Ihr Vertrag einige Kündigungsklauseln enthalten. Lesen Sie dazu weiter unten Punkt 19 „Kündigung“.

7. **Lieferbedingungen:** Diese sollten eindeutig festgelegt sein, und Sie sollten genau wissen, was die Lieferbedingungen bedeuten und welche Rechte/Pflichten sich aus ihnen ergeben. Bestimmte Lieferbedingungen (z.B.: FOB, CIF, C&F) bringen bestimmte Konsequenzen mit sich, es sei denn, dass die Parteien vertraglich vereinbaren, diese Konsequenzen zu vermeiden. Wenn es Abänderungen gibt (z.B.: wann das Eigentum oder die Gefahrtragung auf den Käufer übergeht), sollten sie im Vertrag festgelegt werden.

8. **Zahlungsbedingungen:** Die Methode und Art der Bezahlung, einschließlich Bestimmungen für Zinsen bei verspäteter Zahlung, sollten im Vertrag festgelegt werden. Wenn die Bezahlung (gesamt oder teilweise) durch einen „Letter of Credit“ erfolgt, müssen die „L/C“ Bedingungen sorgfältig formuliert werden.

9. **Sicherheit für die Zahlung:** Wenn Sie auf Kredit verkaufen werden, welche Sicherheit für die Bezahlung werden Sie erhalten? Eine in den USA häufig angewandte Methode ist ein „Security Interest“, der im allgemeinen ähnlich wie eine Hypothek funktioniert und Ihnen die Position eines „Secured Creditors“ (Gläubigers mit Vorzugsrecht) im vereinbarten „Collateral“ des „Distributors“ oder „Dealers“ geben kann und gibt. Das „Collateral“ unter dem „Security Interest“ kann jedes gegenwärtige oder zukünftige bewegliche (einschließlich immaterielles) Vermögen Ihres Käufers sein. **Genauer über „Security Interest“ können Sie in der am Ende dieses Teils zitierten Quelle nachlesen.**

10. **Minimumquoten:** Wenn Sie dem US-Beteiligten exklusive oder quasi-exklusive Rechte für die gesamte USA oder für Teile der USA (oder Nordamerikas) gewähren wollen, wollen Sie normalerweise, dass der „Distributor“ oder „Dealer“ Minimumquoten zustimmt, welche Sie, wenn sie nicht eingehalten werden, dazu berechtigen, die Vereinbarung zu kündigen. Von Ihrem Standpunkt aus gesehen, sind Minimum-Erwerbsquoten (Produkte, die der „Distributor“ oder „Dealer“ von Ihnen erwirbt) besser als Minimum-Verkaufsquoten (Ihre Produkte, die der „Distributor“ oder „Dealer“ an seine Kunden verkauft). Manchmal, selbst wenn der „Distributor“ oder „Dealer“ keine Exklusivrechte für sein Gebiet hat, ist eine Minimumquote wünschenswert. **Minimumquoten sind nur dann wirkungsvoll, wenn sie sorgfältig formuliert sind. Es gibt viele Punkte, die abgedeckt werden müssen, um dieses Ziel zu erreichen.**

11. **Werbudget:** Gibt es ein vereinbartes Minimumbudget für Werbung für Ihre Produkte im Gebiet des „Distributors“? Wer von Ihnen beiden (dem „Distributor“ und Ihnen, dem Lieferanten) wird welchen Teil beisteuern? Selbstverständlich sollte auch im Vertrag festgelegt sein, welche Arten der Werbung erlaubt sind.

12. **Verkauf/Werbung unter welcher Marke oder welchem Namen:** Als eine **allgemeine Regel** sollte das Warenzeichen, die Marke und/oder andere unterscheidende Charakteristika (abgekürzt „Warenzeichen“) des Lieferanten, anstatt das des „Distributors“ oder „Dealers“ oder gar keinem, auf den Produkten und/oder ihrer Verpackung erscheinen und entsprechend verwendet werden, um für diese im Vertragsgebiet zu werben. Anderenfalls bauen Sie keine Markensensibilität für Ihre Produkte auf dem Markt auf und können die Kunden verlieren, sobald der Vertrag mit dem „Distributor“ oder „Dealer“ endet. Wenn das/die Warenzeichen des Lieferanten (also Ihnen) verwendet wird/werden, sollte der Vertrag dies beinhalten und spezielle Klauseln formuliert werden, um diese zu beschützen.

13. **Ausreichender Vorrat:** Wird der „Distributor“ oder „Dealer“ verpflichtet, einen Vorrat an Waren des Lieferanten aufrechtzuerhalten? Wenn ja, in welcher Höhe?

14. **Verkauf auf Basis eines Kommissionslagers:** Nach US Recht ist es möglich, dem „Distributor“ oder „Dealer“ ein Kommissionslager mit Ihren Produkten einzurichten. Aber die Erfahrung hat gezeigt, dass das, in Bezug auf die Bezahlung und Wiederbeschaffen Ihrer Waren und aus steuerlichen Gründen, eine riskante Methode ist. Wenn Sie über Verkauf mittels eines Kommissionslagers nachdenken, sollten Sie vorher kompetente Rechtsberater konsultieren.

15. **„Annahme“:** Manchmal sind Inhalt von Vereinbarungen mit einem „Distributor“ auch Maschinen oder Ausrüstung, die der „US-Distributor“ an Kunden weiterverkauft, die diese in ihren Betrieben oder Fabriken verwenden. Bei Vereinbarungen dieser Art wird der Kunde des „Distributors“ normalerweise verlangen, dass die Maschine im Rahmen eines Probelaufes getestet wird, und die endgültige Annahme der Waren von einem Endabnahmetest abhängig gemacht wird. Die Bestimmungen die jene Punkte, einschließlich der Definition der Parameter für die Abnahme, behandeln, sollten im Vertrag geregelt werden.

16. **Klauseln, die die Produkthaftung des österreichischen Lieferanten und die Gefahrenübernahme bei verspäteter Lieferung verringern sollen:** Diese Art von Bestimmungen, einschließlich der Beschränkung des „Express Warranty“ (der ausdrücklichen Garantie) des Lieferanten auf den Vertragsprodukten, verlangt sorgfältige Überlegungen, Verhandlungen und Formulierungen. Siehe Sie dazu auch den nächsten Teil betreffend der Produkthaftung.

17. **Wettbewerbsbeschränkungen für „Distributors“ oder „Dealer“:** Bestimmte Arten von vertraglichen Beschränkungen auf „Distributors“ oder „Dealers“ können das US „Antitrust Law“ (Kartellrecht) verletzen. Dieses kann das Festlegen von Preisen, Mindestpreisstufen, territoriale Beschränkungen, Wettbewerbsverbote, „Tying“ und andere Beschränkungen umfassen. Das Vermeiden von Kartellrechtsverletzungen oder auch nur Behauptungen solcher ist unerlässlich, denn eine Partei, die angeblich durch Wettbewerbsbeschränkungen geschädigt worden ist, kann diese klagen, und wenn im Erfolgsfall, das dreifache der erlittenen Schäden, zuzüglich Rechtsanwalts- und sonstiger Kosten bekommen. Durch sorgfältige Formulierung wird der österreichische Lieferant in die Lage gebracht, einerseits seine geschäftlichen Ziele zu erreichen und andererseits gleichzeitig das Risiko solcher Klagen zu minimieren.

18. **Vermeiden Sie „Franchise“:** Es sei denn, eine „Franchisor- Franchisee“ Beziehung ist das, was Sie wirklich wollen. Vermeiden Sie es, in diese Falle zu tappen. Vermeiden Sie dass Ihre „Distribution“, „Sales Agency“, Lizenz oder andere Vereinbarungen als „Franchise“ Vereinbarung nach US Recht interpretiert werden kann. „Franchises“ sind oft von einer ganzen Ebene von Regelungen abhängig, die Sie sicher vermeiden wollen. Kompetente Rechtsberater werden Sie auf diesem Gebiet anleiten.

19. **Kündigungsbestimmungen; Ansprüche bei unrechtmäßiger Kündigung; damit zusammenhängende Punkte:** Normalerweise sollte es eine Anzahl von Bestimmungen geben,



die dem Lieferanten oder der anderen Partei erlauben, den Vertrag aus mehreren unterschiedlichen Gründen (einschließlich, des Falles der Kündigung ohne Grund) zu kündigen. Diese müssen sorgfältig ausgehandelt und formuliert werden. **Nicht selten versuchen gekündigte „Distributors“, „Dealer“, „Sales Agents“ und „Reps“ Schadenersatzansprüche wegen unrechtmäßiger Kündigung geltend zu machen. Durch geschicktes Formulieren kann dieses Risiko verringert, wenn nicht sogar eliminiert werden.** Ähnlich legt der Vertrag in aller Regel auch fest, was bei oder kurz nach der Kündigung oder dem Ablauf des Vertrages zu geschehen hat. In diesem Zusammenhang wünscht sich der Lieferant oft, entweder **die Verpflichtung oder das Recht den übriggebliebenen Lagerbestand des „Distributors“ oder „Dealers“ zurückzukaufen. Der Lieferant könnte sich auch das Recht einräumen, einige oder alle der „Sub-Distributorship“ und „Sales Agency/Sales Rep“ Verträge, die der „Distributor“ für die Produkte des Lieferanten eingegangen ist, zu übernehmen.**

20. **Welches Gericht entscheidet Streitigkeiten/Klagen and welches Recht ist anzuwenden?** Wie Sie diese Fragen in Ihrem Vertrag behandeln, sind **bedeutsame „Business“ Punkte** und nicht nur Rechtsfragen, die Ihr Rechtsanwalt ausarbeitet. **Diese Feststellung verdient besonders starke Gewichtung.** Beachten Sie die „allgemeine Richtlinie“ des Verfassers: Sie, der Lieferant, sollten in der Lage sein sich, in den USA mittels Schiedsgerichtsbarkeit, im speziellen unter Beachtung der Regeln der “American Arbitration Association“ in einer US Stadt, die nicht zu nahe der Geschäftsstelle des US-Beteiligten ist, aber recht bequem für Sie, um „anzugreifen“ (Ihre Ansprüche gegen die US-Seite einzubringen) und sich am gleichen Ort, wie gerade beschrieben, unter der Schiedsgerichtsbarkeit der “American Arbitration Association“, oder aber in einer österreichischen Stadt unter annehmbaren, spezifizierten schiedsgerichtlichen Regel, verteidigen zu können. Wie diese Punkte gelöst werden, wird von Fall zu Fall unterschiedlich sein, den jeweiligen Fakten und Umständen entsprechen und sich danach richten, wie es ausgehandelt werden kann.

21. **Steuerliche Aspekte:** Wenn Sie Ihre Exportverkäufe in die USA und die Verträge vorbereiten, achten Sie darauf, dass Sie es vermeiden ein „Permanent Establishment“ in den USA oder eine „Fixed Base“ in den USA zu haben, von der aus Sie Ihre Dienstleistungen anbieten. Das sind Steuerkonzepte die man im Einkommensteuerabkommen USA-Österreich findet.

- **„Sales Agency“ und „Sales Rep“ Verträge für den US Markt.** Eine Anzahl der Punkte die oben angesprochen wurden, sind hier auch anwendbar, allerdings mit entsprechenden Anpassungen. Anders als „Distributors“ oder „Dealer“, die Waren kaufen und weiterverkaufen, tun dies „Sales Agents“ und „Reps“ nicht, sondern beschaffen Bestellungen von Kunden für die Waren des Lieferanten (die Käufe finden direkt zwischen Lieferanten und End-Kunden statt). Hier sind einige Punkte, die auf „Sales Agents“ und „Reps“ anwendbar sind (auch hier gilt nicht der Anspruch auf Vollständigkeit):

1. **Die Provision und deren Basis:** Diese Bedingungen müssen sorgfältig ausgehandelt und formuliert werden. Von welchen Verkäufen bekommt der „Sales Agent“ oder „Rep“ seine Provision und zu welchem Zeitpunkt. Wenn Sie mehr als einen „Sales Agent“ oder „Rep“ für die USA haben, gibt es die Möglichkeit von gebietsmäßigen Überschneidungen? Wer welche Provision von welchen Verkäufen bekommt, sind in diesem Falle Fragen, die im vorhinein im Vertrag geregelt werden sollten.

2. **Die Annahme von Bestellungen durch „Sales Agent“ oder „Rep“:** Vermeiden Sie, es zu gestatten, dass Ihre „Sales Agents“ oder „Reps“ das Recht haben, Bestellungen für Ihre Produkte anzunehmen, und behandeln Sie diesen Punkt ausdrücklich im Vertrag. Gestatten Sie irgendeinem Ihrer „Agents“ Bestellungen anzunehmen, kann dies zu rechtlichen und

steuerlichen Problemen führen. Sie, der Lieferant, sollten der Einzige sein, der Bestellungen annimmt (oder ablehnt).

3. **Kundenzahlungen; Rechnungen an Kunden:** Weder vertraglich, noch in der Praxis sollten Sie gestatten, dass Ihre „Sales Agents“ oder „Reps“ die Zahlungen Ihrer Kundenrechnungen erhalten. Sie, der Lieferant, sollten diese direkt empfangen, und dies sollte auch in Ihren Verträgen mit den „Sales Agents“ und „Reps“ (auch in jenen mit den Kunden) stehen. Rechnungen an Ihre Kunden sollten nicht von „Sales Agents“ oder „Reps“ ausgestellt/abgesandt werden, sondern von Ihnen, dem Lieferanten. So behalten Sie die Kontrolle.

4. **Anzahlungen:** Wenn Sie planen sollten, Ihrem „Sales Agent“ oder „Rep“ zu gestatten, Anzahlungen auf zu liefernde Produkte/Waren entgegenzunehmen, sollte im Vertrag ganz klar geregelt sein, dass dies Anzahlungen sind, die innerhalb einer bestimmten Frist zurückgezahlt werden müssen – selbst, wenn die erworbenen Kommissionen nicht den Anzahlungen entsprechen.

5. **„Rep“ oder „Sales Agent“ als Ihr Angestellter:** Wenn der „Sales Rep“ oder „Agent“ eine natürliche Person ist, achten Sie darauf, dass er/sie nicht rechtlich bzw. steuerlich als Ihr Angestellter charakterisiert werden kann. Einzig im Vertrag zu formulieren, dass er/sie nicht Ihr/e Angestellte/r ist, wird vermutlich diesen Zweck nicht erfüllen. Eine ausländische Firma wird keine US Angestellten haben wollen, die in den Staaten um Aufträge werben. Wenn es wahrscheinlich ist, dass tatsächlich einer oder mehrere Ihrer „Sales Agents“ oder „Reps“ als Ihr/e Angestellte/r angesehen wird, und Sie die Situation nicht ändern können, sollten Sie überlegen, eine US Tochtergesellschaft zu gründen und diese Personen bei der Tochtergesellschaft anzustellen.

---

Für mehr Einzelheiten zu den oben besprochen Themen, sehen Sie „*An Austrian Business Person's Guide to American Law-Business Practices-Taxation*“ von Aaron N. Wise. Ein Exemplar davon können Sie kostenlos vom Autor erhalten.

### TEIL III

#### PRODUKTHAFTUNG IN DEN USA

- **Richtige Perspektive des Risikos.** Haben Sie einen realistischen, informierten Überblick über das Risiko der Produkthaftung in den USA, wie es auf Ihre Waren im speziellen zutrifft? Oder sehen Sie es aus einem unrealistischen, übertriebenen und von den Medien beeinflussten Blickwinkel? Obwohl es ein Produkthaftungsrisiko für viele österreichische Unternehmen gibt, wird dieses normalerweise bewältigbar sein, wenn Sie bestimmte Maßnahmen ergreifen. Kurz gesagt, wenn Sie von der Produkthaftung betroffen sind, informieren Sie sich selbst über das Risiko und was Sie tun können, um es zu verringern und zu bewältigen. Eine ungerechtfertigte „Knee-Jerk“ Reaktion sollte Sie nicht abschrecken.

- **Wichtiger Haupttrend---eine Pro-Business quasi-Revolution im US-Produkthaftungsbereich.**

Neue Reforme der Gesetzgebung und andere Faktoren haben einen sehr positiven Einfluss auf der ganzen Situation. Die Entwicklungen sind definitiv „Pro-Business“ und von einiger Bedeutung für Hersteller, Verkäufer und andere, die sich in der Kette befinden, die Produkte und Ware auf den Markt bringen. Betroffen sind auch ausländische (z.B., österreichische) Unternehmen, ihre US-Filialen und JV-Einheiten. Diese Entwicklung werden sich voraussichtlich fortsetzen und seine Reichweite vergrößern. Dieser Reform-Trend könnte schon in nächster Zukunft eine Revolution fuer die Produkthaftungsgesetzgebung bedeuten bzw. ist diese wohl bereits eingetreten. Für mehr Information über dieses Thema, können Sie den (kostenlosen) Ratschläger dieses Anwalts-Autors, RA Aaron Wise, konsultieren, *Amerikanische Produkthaftung: Gute Nachrichten fuer Unternehmman – Neue Trends und Entwicklung: ein Leitfaden für Unternehmen*. Kopien sind vom RA Wise nach Anfrage zu Verfügung.

- **Wer kann angeklagt werden? Wer kann haftbar sein?** Allgemein gesagt, kann jeder, der entwirft, herstellt, verkauft, verteilt oder Dienstleistungen in Zusammenhang mit einem Produkt, oder Element oder Teil davon anbietet, das Risiko der Produkthaftung in den USA eingehen. Das kann einen Lizenzgeber von Technologie, die benutzt wird um Einzelteile herzustellen, oder eines Warenzeichens oder einer Marke (wenn das Produkt mit der Marke oder dem Namen gekennzeichnet ist) einschließen. Ein Kläger versucht häufig alle Parteien in der Verteilerkette zu verklagen. Das bedeutet jedoch nicht, dass der Kläger gegen alle erfolgreich sein wird, oder überhaupt Erfolg haben wird.
- **Ein wichtiger die Gerichtsbarkeit betreffender Punkt: Ihre Firma kann „möglicherweise“ gar nicht Subjekt der Zuständigkeit des bestimmten US-Gerichtes sein, in dem eine Produkthaftungsklage eingebracht wird, oder eingebracht werden könnte.** Sie könnten zumindest ein gutes rechtliches Argument haben, das diesen Punkt unterstützt und das, als solches, selbst den Kläger vom Klagen oder Weiterführen der Klage abhalten kann. Das könnte sogar zutreffen, wenn Sie eine US Tochtergesellschaft oder Zweigstelle haben, die am Verkaufs- oder Verteilungsprozeß beteiligt ist. Wir verwenden das Wort „könnte“ absichtlich -- die drei vorangehen Sätze werden nicht unbedingt, in jedem Fall auf alle österreichischen Parteien zutreffen. Aber vermutlich werden sie auf eine beträchtliche Zahl zutreffen. **Wenn Sie mehr Informationen über diesen sehr wichtigen Punkt möchten, können Sie diese in der am Ende dieses Teils zitierten Quelle nachlesen.**
- **Weiterleiten und Verringern des Risikos durch einen Vertrag.** Ein bedeutender Teil Ihres Produkthaftungsrisikos kann durch einen Vertrag an Ihren US Kunden, „Distributor“, „Dealer“, Lizenznehmer oder Joint Venture Partner weitergegeben werden, und auf andere Weise durch einen Vertrag verringert werden. Selbst sorgfältig formulierte und vollzogene, auf den US Markt zugeschnittene, „General Terms of Sale“ (allgemeine Geschäfts- oder Verkaufsbedingungen) können Ihr Risiko verringern.
- **Ein anderer Haftungsbereich.** Haftung kann entstehen, wenn Ihr Käufer angeblich Verluste und Schäden als Folge von Defekten oder Mängel Ihrer Produkte, Ausrüstung etc. erleidet. Schäden aufgrund Ihrer verspäteten Lieferung könnten auch mit ins Spiel kommen. Die angeblichen Schäden könnten die Zeit, in der der Betrieb Ihres Kunden stillstand, entgangene

Gewinne und andere wirtschaftliche Schäden, Strafen, die Ihr Käufer einer dritten Partei schulden könnte sowie andere möglich direkte und Folgeschäden miteinschließen. Der Kläger könnte auch versuchen „Punitive Damages“ (verschärften Schadensersatz) zu verlangen. Die Risiken, die mit dieser Art der Haftung zusammenhängen, können durch die konkrete Gestaltung Ihres Vertrages und gewisser Bestimmungen in dem Vertrag mit Ihrem Käufer wesentlich verringert werden. Die Bezeichnung Vertrag kann auch „General Terms of Sale“ (allgemeine Geschäfts- oder Verkaufsbedingungen) umfassen – siehe den vorhergegangenen Punkt.

- **Österreichische Verträge beinhalten vermutlich nicht den Trick.** Sie sollten nicht annehmen, dass Vertragsdokumente, die in österreichischer Art und Weise bzw. entsprechend den österreichischen Gesetzen entworfen wurden, oder auf irgendeine andere Weise als durch kompetente Rechtsberater erstellt wurden, die Verringerung der Produkthaftung, erreichen werden. Es ist wahrscheinlich, dass sie das nicht werden.
- **Versicherung der Produkthaftung.** Sie sollten sich ernsthaft über die Möglichkeit informieren, eine Versicherung für den Fall der Produkthaftung und für wirtschaftliche Risiken für den US Markt (und vielleicht für Kanada) in entsprechender Höhe abzuschließen. Sie sollten normalerweise Ihren US Vertragspartner (z.B. „Distributor“, Lizenznehmer) verpflichten, eine Produkthaftungsversicherung in akzeptabler Höhe, die die Waren abdeckt, die Sie diesem Partner verkaufen, abzuschließen und beizubehalten. Manchmal ist es sinnvoll, zu versuchen Ihren US Vertragspartner (z.B. „Distributor“, Lizenznehmer, Joint Venture Partner) davon zu überzeugen, Sie als seinen Mitversicherten in seine Police oder Policen miteinzuschließen, wenn Sie dem US Beteiligten die zusätzlichen Prämien zurückerstatten. Sogar mit recht guter Versicherungsdeckung tut man gut daran, über weitere verschiedene andere Maßnahmen zu nachzudenken, um das Risiko zu verringern.
- **Wenn Sie verklagt werden oder eine Klage droht.** Wenn Sie von einem (tatsächlichen oder möglichen) Kläger oder dessen Rechtsanwalt, eine tatsächliche oder mögliche Produkthaftungsklage gegen Sie betreffend erhalten und dahingehend kontaktiert werden, antworten sie nicht (weder schriftlich noch mündlich). Sie sollten vielmehr sofort mit Ihrem US Rechtsanwalt in Verbindung treten, der Sie beraten wird, was zu tun ist. Manchmal wird Ihr Rechtsanwalt die Antwort, die Sie geben werden, vorbereiten. Nicht selten wird Ihnen der Rechtsanwalt des möglichen Klägers ein Schriftstück zusenden, mit dem Sie auf die Zustellung einer gerichtlichen Verfügung verzichten oder zustimmen, dass diese auf einem vereinfachten Weg (z.B. Post) stattfindet und verlangen, dass Sie es unterzeichnen und zurücksenden. Sie sollten nicht einwilligen, der Kläger muss normalerweise, um eine gültige gerichtliche Zustellung gegen eine österreichische Firma zu bewirken, eine langwierige, formale Prozedur durchlaufen, die mehrere Monate dauern kann. Die Tatsache, dass der Kläger eine Klage in einem bestimmten amerikanischen Gericht eingebracht hat, heißt nicht, dass dieses Gericht für Sie zuständig ist--- als ein Element muß der Kläger eine rechtlich gültige gerichtliche Zustellung zu Ihnen bewirken und dafür vor Gericht Beweise vorbringen.

---

Für mehr Einzelheiten zu den oben besprochen Themen, sehen Sie „*An Austrian Business Person's Guide to American Law-Business Practices-Taxation*“ von Aaron N. Wise. Kapitel 4 dieses „Guides“ beschäftigt sich besonders mit Produkthaftung. Ein Exemplar davon können Sie kostenlos vom Autor dieses Leitfadens und des obigen „Guides“, Rechtsanwalt Aaron N. Wise erhalten.

## TEIL IV

## EINE US-TOCHTERGESELLSCHAFT GRÜNDEN, UM IN DEN USA ZU VERKAUFEN ODER ZU PRODUZIEREN

In diesem Teil der Ausarbeitung beschäftigen wir uns mit der Gründung einer, 100% im Eigenbesitz stehenden US Gesellschaft und nicht einem US Rechtsträger mit 2 oder mehreren Gesellschaftern, welcher allgemein betrachtet, als Joint Venture bezeichnet wird. Der nächste Teil (Teil V) behandelt Joint Ventures in den USA. Es gibt viele Gründe, warum man eine 100% im Eigenbesitz stehende, US Gesellschaft gründen kann. Sie könnten die Präsenz auf dem Markt wollen, um bestehende und potenzielle Kunden zufrieden zu stellen, um in den Vereinigten Staaten Produkte herzustellen, zu verarbeiten oder zusammenzubauen, um sich gegen Haftungsklagen zu schützen oder um bestimmte mit Steuer- oder Zollpflicht zusammenhängende Kosten zu verringern.

- **Rechtsform.** Welche Rechtsform ist sinnvoll? Die Antwort ist für die meisten österreichischen Parteien, die „**Corporation**“. Es gibt keine allgemeingültige Regelung in Bezug auf die Corporation. Jeder der fünfzig Staaten hat seine eigenen Gesetze, die die Gründung von juristischen Personen, einschließlich „Corporations“, regeln.  
Wenn dieser Leitfaden von „US Corporations“ spricht, ist eine jeweils nach dem Gesetz eines US Bundesstaates gegründete, gemeint. Eine „US Corporation“ bietet den Vorteil der beschränkten Haftung Ihrer Aktionäre (beschränkt auf ihre jeweilige Kapitaleinlage). Die „Limited Liability Company“ („LLC“) ist, obgleich sie die Eigenschaft der beschränkten Haftung bietet, aus rechtlichen, steuerlichen und Kostengründen, normalerweise nicht der passende Rechtsträger für Nicht-US Parteien.
- **Welcher US Bundesstaat.** Nach dem Gesetz welches US Bundesstaates soll ich meine Gesellschaft gründen? Die Antwort wird je nach den Bedürfnissen der jeweiligen Gesellschaft variieren. Obwohl in den meisten Fällen, nach Ansicht des Verfassers, die Wahl auf: 1. eine „Delaware Corporation“ fallen wird; oder 2. auf eine „Corporation“, die unter dem Gesetz des jeweiligen US Bundesstaates gegründet wird, in dem die Gesellschaft den Mittelpunkt ihrer Geschäftstätigkeit hat (z.B. Hauptgeschäftsstelle) oder haben wird.
- **Registrierung in einem anderen Staat oder in anderen Staaten.** Wenn Sie Ihre „Corporation“ in einem US Bundesstaat gründen und dann Ihre Geschäfte in einem oder mehreren anderen Bundesstaaten, durch die Annahme von Bestellungen für Waren und Dienstleistungen in diesem oder diesen anderen Staaten, tätigen, müssen Sie eine „Corporation“ in diesem oder dem anderen Staaten registrieren lassen? Im Allgemeinen ist die Antwort ja. Bestimmte andere Tätigkeiten die Ihre „Corporation“ in anderen Staaten, als in dem, in dem sie gegründet wurde, trägt oder ausführt, können, um dort Geschäfte zu machen, ihre Registrierung erfordern. Dieses Registrierungsverfahren ist weder schwierig, zeitraubend, noch teuer. Es ist jedoch anzumerken, dass die bloße Tatsache, dass Ihre „Corporation“ ihre Waren von einem amerikanischen Bundesstaat an einen Kunden in einem anderen amerikanischen Bundesstaat verkauft, normalerweise nicht die Verpflichtung beinhaltet, Ihre „Corporation“ in jenem Staat zu registrieren.
- **„Corporate Name“ (Firmenname).** Ist der Name meiner, in einem Staat gegründeten „Corporation“, automatisch in allen anderen Staaten geschützt? Die Antwort ist nein. Aber das stellt normalerweise kein ernsthaftes Problem dar. Selbst wenn es ein Problem darstellt, kann es in den meisten Fällen zufriedenstellend gelöst werden.

- **„Corporate Name“ und Warenzeichen.** Eine Firmenname ist nicht dasselbe wie ein Warenzeichen. Ein eingetragenes US „Federal Trademark“ (bundesrechtlich eingetragenes Warenzeichen) bietet für die jeweiligen Waren oder Dienstleistungen, für welche es registriert ist, Schutz in den gesamten USA. Der Firmenname Ihrer US „Corporation“ bietet Ihnen (schwachen) Schutz in dem Staat in dem die Gesellschaft gegründet wurde und in den anderen Staaten in denen die „Corporation“ registriert ist. Aber der Schutz, den ein „Corporate Name“ bietet, ist weit von der „Federal Trademark“ entfernt. Er ist wesentlich schwächer, als der Schutz, der durch ein US „Federal Trademark“ gewährt wird. Daher wird ein österreichisches Unternehmen normalerweise den Schutz eines US „Federal Trademark“ für Namen, Marken, Firmenzeichen oder andere Kennzeichen, ihrer Waren oder Dienstleistungen, die es in den USA anbietet, erhalten wollen.
- **Mindestkapital.** Gibt es einen „Mindestbetrag“ an Kapital, den Sie in eine US „Corporation“ „hineinstecken“ müssen? In den meisten Staaten gibt es keinen; und in den Staaten, die einen festgesetzt haben, ist das Minimum sehr niedrig. Das bedeutet, dass Sie im wesentlichen frei entscheiden können, in welcher Höhe Sie die Kapital einlegen wollen. In einigen Situationen kann es aus steuerlichen Gründen sinnvoll sein, den investierten Dollargesamtbetrag in einen Teil Eigenkapital und einen Teil (verzinstes) Darlehen aufzuspalten. Vermögensgegenstände und Dienstleistungen können normalerweise als Kapital beigetragen werden (aber, nach den Gesetzen einiger Staaten können nur in Vergangenheit geleistete Dienste, und nicht zukünftige Dienstleistungen beigetragen werden). Wenn jedoch die österreichische Partei ein US Visum des Typs „E“ für einen oder mehrere österreichische Schlüsselpersonen, die in der US Gesellschaft arbeiten werden (besonders ein „E-2 Treaty Investor“ Visa), erhalten will, muß der Gesamtbetrag des in die „Corporation“ eingezahlten Kapitals auf einer ausreichend hohen Stufe, der Art des Geschäftsbetriebs entsprechend, sein.
- **Anforderungen bezüglich Nationalität oder Wohnsitz.** Nicht-US Staatsbürger können alle Anteile an einer US „Corporation“ besitzen. Es gibt weder eine Erfordernis, dass ein US Staatsbürger oder jemand mit permanenten Wohnsitz Anteile besitzen muß, noch muß ein Mitglied des „Board of Directors“ oder ein „Corporate Officer“ irgendeinen Anteil besitzen. Ebenso können, wenn es so gewünscht wird, alle Mitglieder des „Board of Directors“ der US „Corporation“ und alle ihrer „Officer“ Nicht-US Staatsbürger sein und müssen auch nicht in den USA wohnhaft sein.
- **Ein Aktionär.** Es gibt keine Probleme mit US „Corporations“ die von einem einzelnen Aktionär besessen werden.
- **„Par Value“ und „No Par Value“ Aktien.** Es ist allgemein eher üblich „No Par Value“ herauszugeben, also Aktien die keine „Par Value“ haben. Aber Aktien mit einer „Par Value“ sind möglich.
- **Die Befugnisse der „Board“ Mitglieder und damit zusammenhängende Punkte.** Mitglieder des „Board of Directors“ („Directors“ genannt) sind nicht Direktoren in der österreichischen Bedeutung des Begriffes. In der US Bedeutung sind „Directors“ einfach Angehörige des „Board“. Das „Board“ handelt und entscheidet als eine Einheit; einzelne „Directors“ haben keine Befugnis, allein für die Gesellschaft zu handeln oder sie zu binden (es sein denn, die Gesellschaft gewährt durch Beschluß oder Handlungsvollmacht ausnahmsweise einem bestimmten „Director“

bestimmte Befugnisse). Nach den Gesetzen vieler US Bundesstaaten ist ein „One Person Board“ möglich. Manche Staaten haben andere Regelungen, wenn eine Gesellschaft zwei oder mehrere Aktionäre hat. „Directors“ können „Officers“ sein und „Officers“ können „Directors“ sein.

- **Verpflichtende und fakultative „Officers“.** Die Gesetze vieler, wenn nicht aller US Bundesstaaten schreiben vor, dass eine „Corporation“ einen Präsidenten, einen „Treasurer“ (Finanzverwalter) und einen „Secretary“ haben muß. Andere „Officer“ Posten sind fakultativ (Beispiele: einen oder mehrere Vizepräsidenten oder einen „Assistant Treasurer“). Die jeweiligen Befugnisse der „Officers“ (und deren Beschränkungen) sind normalerweise in den Bylaws (internen Regelungen) der „Corporation“ und/oder in einem Beschluß des „Boards“ enthalten.
- **Einschränkung der Befugnisse von „Corporate Officers“.** Die Befugnisse von „Corporate Officers“ können in den Bylaws (internen Regelungen) der Gesellschaft, durch Vertrag oder durch einen speziellen Beschluß des „Boards“ (oder der Aktionäre) eingeschränkt oder erweitert werden. Jedoch kann eine dritte Partei, ohne Wissen von den Beschränkungen, nicht von ihnen gebunden werden.
- **Ist ein „Corporate Officer“ oder „Director“ einer US „Corporation“ ihr Angestellter?** Nein, bloß durch seine Dienste als solche nicht. Wenn es ausdrücklich vereinbart ist, dass der „Officers“ oder „Director“ ein Angestellter der Gesellschaft ist und er/sie auf der Lohnliste der Gesellschaft steht, dann ja. Aber es ist, zum Beispiel, nicht allzu unüblich einen Präsidenten, Vizepräsidenten, „Treasurer“, „Secretary“ oder andere „Corporate Officers“ zu haben, der nicht Angestellter Ihrer Gesellschaft ist. Häufig wird Ihr US Rechtsanwalt als „Secretary“ der Gesellschaft fungieren, aber er oder sie wird normalerweise nicht deren Angestellte/r sein.
- **Steuererklärungen, wenn die „Corporation“ untätig ist?** Ja, die „Corporation“ muß Steuererklärungen abgeben, auch wenn sie kein Einkommen produziert oder untätig ist.
- **Ein Rechtsanwalt in einem Staat gründet eine „Corporation“ außerhalb dieses Staates.** Ein erfahrener „Corporate Lawyer“ (auf Gesellschaftsrecht spezialisierter Rechtsanwalt) wird keine Schwierigkeiten haben, eine Gesellschaft (oder jeder andere Art eines US Rechtsgebildes) in einem anderen Staat zu gründen.
- **Zeit.** Von dem Zeitpunkt an, an dem Ihr Anwalt alle notwendigen Informationen erhalten hat, braucht es nur kurze Zeit eine „Corporation“ mit einem Aktionär in jeden US Bundesstaat zu gründen. Aber es dauert eine gewisse Zeit, die vorbereitende Schreibarbeit richtig zu machen.
- **Bankkonto(en) der „Corporation“.** Das Eröffnen eines oder mehrere Bankkonten für die Gesellschaft wird häufig von ihrem US Rechtsanwalt gemacht. Das kann öfters eine überraschend langwierige, komplizierte Prozedur sein.
- **Produzieren in den USA.** Hier einige Punkte, die beachtet werden müssen:
  1. Entscheiden Sie, wo Sie in den USA herstellen werden. Verhandeln Sie mit den Behörden des Bundesstaates und mit den lokalen Behörden über Anreize und Beihilfen (z.B.: Steuerfreijahre, verringerte Stromkosten etc.).
  2. Entscheiden Sie, ob Sie für die Fabrik ein neues Gebäude bauen wollen oder ein vorhandenes mieten wollen; und wie dieses Geschäft finanziert wird.

3. Entscheiden Sie, welche Ausrüstung Sie für die Fabrik brauchen, ob sie gekauft oder gemietet werden soll, und wie Sie dieses Geschäft finanzieren werden.
4. Stellen Sie Angestellten ein, arbeiten und verhandeln Sie mit der Gewerkschaft, falls es eine gibt; und bilden Sie die Angestellten aus.

Diese kurze Liste ist sehr weit davon entfernt, vollständig zu sein. Eine Bemerkung bezüglich Punkt 1 ist noch angebracht. **Rechtliche und steuerliche Gründe oder Anreize, die Ihnen von bestimmten US Staaten angeboten werden, sollten nicht Ihre primären Gründe sein, um zu entscheiden, wo Sie Ihre Produktionsanlage plazieren werden. Andere, praktischere Gründe sollten überwiegen, die sich selbst in der abgedroschenen Phrase auflösen: „Wo macht es den meisten wirtschaftlichen Sinn meine Produktionsanlage zu plazieren?“**

-----

Für mehr Einzelheiten über das Gründen einer US Gesellschaft und Produzieren in den USA, sehen Sie Kapitel 7 in *„An Austrian Business Person’s Guide to American Law-Business Practices-Taxation“* von Aaron N. Wise. Ein Exemplar davon können Sie kostenlos vom Autor dieser Leitfaden und des obigen „Guides“, Rechtsanwalt Aaron N. Wise erhalten.



## TEIL V

### JOINT VENTURES IN DEN USA

- **Der Richtige Partner.** JV's für den US Markt funktionieren nur, wenn Sie den/die richtigen Partner haben. Überprüfen Sie vor einem möglichen Geschäft jeden Kandidaten für ein JV genau. Ihr US-Anwalt kann wertvolle Informationen über die Kandidaten für Sie einholen, die Sie vermutlich sonst nicht erhalten können.
- **Die meisten US JVs sind temporär.** Sie sollten sie auch nicht als permanent ansehen – oder, in vielen Fällen nicht einmal als langfristige Vereinbarungen. Umstände, Menschen und Mentalitäten ändern sich. Versuchen Sie Ihr US JV und Ihre Planung so einzurichten, dass Sie, wenn das JV irgendwann gebrochen bzw. aufgelöst wird, Ihre US Geschäfte allein weiterführen können.
- **US „Corporation“ als Träger des JV.** Es sollte nicht der Regelfall sein, dass eine ausländische Partei direkt an einem US JV oder Kooperationsvertrag gebunden ist. Direkte Teilnahme an einem „Unincorporated JV“ oder „Cooperation Arrangement“ wird die ausländische Partei der möglichen Haftung für Schulden und Verbindlichkeiten des Ventures, Klagen in den Staaten und negativen Steuerkonsequenzen aussetzen. Als Regel sollte, vom Standpunkt des österreichischen Partners aus, immer eine neue US „Corporation“ der Träger des JV sein.
- **Drei typische Arten des US JV.**
  1. „Distribution JV“: Österreichische und US Parteien gründen eine „Corporation“ (die „JV Corp“) unter den Gesetzen eines US Bundesstaates (sehr oft Delaware), und jede Partei besitzt einen vereinbarten Prozentsatz. Typischerweise werden es die Produkte des österreichischen Beteiligten sein, die das JV verkaufen wird und es wird ein „Distributorship“ Vertrag unter den zu verhandelnden/zeichnenden Dokumenten gelten. Falls die US Seite auch Waren oder Produkte an die „JV Corp“ verkauft, werden die Bedingungen normalerweise in einer gesonderten Vereinbarung enthalten sein. Gewöhnlich wird die US Partei US Marketing Wissen, Verkaufspersonal (eigene oder unabhängige „Agents/Reps“), technisches Wissen über die Produkte des JV und vielleicht Dinge wie verwaltungstechnische Unterstützung und die Verwendung Ihrer physischen Einrichtungen beisteuern. Die „JV Corp“ wird Ihre Waren an Kunden im vereinbarten Gebiet verkaufen.
  2. „Production JV“: Es ist ähnlich dem „Distribution JV“, mit dem Unterschied, dass die „JV Corp“ Waren (vollständig oder teilweise) herstellt und/oder die, von österreichische Seite gelieferten (und, wenn vorhanden, die von der US Seite kommenden) Produkte zusammenbauen und diese weiterverkauft wird. Die US Partei könnte eine Produktionsanlage haben, die verwendet wird, um die Waren der „JV Corp“ herzustellen, oder die „JV Corp“ könnte eine bereits bestehende Produktionsanlage kaufen oder mieten oder neu bauen. Die Herstellung könnte in den USA, Kanada, Mexiko oder anderswo in der westlichen Hemisphäre stattfinden. Unter den Vertragsdokumenten, die Sie abschließen sollten, ist ein Lizenzvertrag zwischen dem geeigneten JV Partner und der „JV Corp“, das ihr erlaubt ihre Produkte mit der Technologie oder anderem geistigen Eigentum des Partners herzustellen, abzuschließen.
  3. „R&D JV“: Eine österreichische und eine US Partei gründen einen US Rechtskörper um sich in Forschung und Entwicklung oder ähnlichen Aktivitäten zu engagieren.

- **Die Wichtigkeit von erstklassigen JV Vertragsdokumenten.** Das ist ein Muß, besonders für die ausländische (z.B. österreichische) Seite. Soweit es möglich ist, sollten im wesentlichen alle Dokumente der Transaktion zur selben Zeit unterzeichnet werden.
- **„NB-SOT“.** Anstatt sich sofort dem Entwerfen von Vertragsentwürfen zuzuwenden, ist es häufig vorteilhaft, vorerst mit der Gestaltung von „Non-Binding Summary of Key Terms“ („NB-SOT“), zu beginnen. Diese Methode hat viele Vorteile für beide Seiten.
- **Die Initiative beim Vertragsentwurf.** Den selben Gedanken wiederholend, der bereits mehrere Male in diesem Leitfaden gemacht wurde, sollten Sie, die österreichische Seite, Ihr möglichstes tun, um die Initiative beim Formulieren, sowohl von den „NB-SOT“, als auch den Verträgen, zu ergreifen und gänzlich beizubehalten. Lassen Sie die US Partei Ihre Dokumente kommentieren. Die Wichtigkeit der „Initiative beim Vertragsentwurf“ für Sie, sollte nicht unterschätzt werden.
- **Steuerplanung.** Für ein US JV ist eine genaue Steuerplanung mit der Hilfe von Experten wichtig. Sie kann die ausgehandelte und vollzogene Struktur des JV beeinflussen.
- **Einige Schlüsselpunkte, die zu verhandeln sind (eine nicht umfassende Liste):**  
Diese Liste nur einiger Beispiele setzt voraus, dass der Träger des JV eine US „Corporation“ ist.
  1. Unter den Gesetzten welchen US Bundesstaates wird die „US JV Corporation“ gegründet werden?
  2. Welche Art(en) von Aktien wird der Träger des JV herausgeben und welchen prozentualen Anteil wird jede Seite daran haben?
  3. Wie hoch sind die Kapitalbeiträge jedes Partners als Träger des JV; wie sieht die Kapitalisierung der „JV Corporation“ im allgemeinen aus? Wie werden zukünftige Kapitalerhöhungen oder Darlehen, wenn die Gesellschaft zusätzliche Finanzierung benötigt, behandelt werden?
  4. Wie werden die Mitglieder des, den Träger der JV verwaltenden, Managementkörpers („Board of Directors“) und seine „Officers“ ausgewählt und wer werden sie sein?
  5. Was sind die Funktionen und Befugnisse (und Einschränkungen) von jedem der „Officers“ der „JV Corporation“?
  6. Welche Handlungen, verbindlichen Dokumente usw. der „JV Corporation“ benötigen die vorherige Genehmigung der Aktionäre des JV und/oder des „Board of Directors“? Wird ein bestimmtes Mehrheitserfordernis oder die Einstimmigkeit für bestimmte Handlungen und Aktivitäten der „JV Corporation“ vorgesehen sein?
  7. „Deadlock“ (Stillstand) Situationen und wie man mit ihnen im Vertrag umgeht.
  8. Was wird es für Beschränkungen beim Übertragen von Aktien der US „JV Corporation“ geben? „Buyout“ (Aufkaufs ) -verpflichtungen? Kaufs- oder Verkaufsoptionen? Vorkaufsrechte?
  9. Bestimmungen zur Beendigung des JV und zur Auflösung der „JV Corporation“.
  10. Alle Schlüsselbestimmungen in jedem „Distributorship“, Lizenz-, Beschäftigungs-, Darlehens-, oder anderen Vereinbarungen zwischen oder unter den JV Partnern und dem JV.
  11. Bestimmungen, die sich damit befassen, wie und wo Streitigkeiten und Klagen gelöst werden, und welche Gesetze für die JV Verträge gelten werden.
- **Input des österreichischen Klienten.** Der österreichische Partner und dessen österreichische Berater werden eng mit seinen US Rechtsanwälten zusammenarbeiten müssen, um ein US JV zusammenzustellen und abzuschließen. Dieser Input und seine Mitarbeit sind lebenswichtig.

- **US „Corporation“ mit mehr als einem Aktionär.** Egal ob es ein JV genannt wird, wenn es mehr als einen Aktionär in einer US „Corporation“ gibt, braucht man (zumindest) ein „Shareholder Agreement“ (Vertrag zwischen Aktionären) zwischen den Parteien; und spezielle Bylaws (interne Regelungen) der Gesellschaft, die auf die Bestimmungen des „Shareholder Agreements“ zugeschnitten sind.  
Ein Beispiel: Eine österreichische Gesellschaft gründet eine US „Corporation“. Entweder zur Zeit der Gründung oder später, wird entschieden, dass ein bestimmter Angestellter oder eine Gruppe von Angestellten der US „Corporation“ Aktien kaufen oder anders erhalten kann. Wenn das passiert, ist es notwendig, wenigstens ein „Shareholder Agreement“ und spezielles Bylaws vorzubereiten, auszuhandeln und zu unterzeichnen.
- **Kosten.** Es wird normalerweise wesentlich mehr an Anwaltskosten erfordern, ein JV zu erstellen, als eine allein besessene US Tochtergesellschaft zu gründen.

---

Für mehr Einzelheiten über US Joint Ventures, sehen Sie *„An Austrian Business Person’s Guide to American Law-Business Practices-Taxation“* von Aaron N. Wise. Kapitel 8 dieses „Guides“ beschäftigt sich besonders mit diesem Thema, jedoch sind andere Kapitel auch für Joint Ventures relevant. Ein Exemplar davon können Sie kostenlos vom Autor dieses Leitfadens und des obigen „Guides“, Rechtsanwalt Aaron N. Wise erhalten.

## TEIL VI

### **LIZENZVERTRÄGE, TECHNOLOGIEVERTRÄGE UND „INTELLECTUAL PROPERTY“ IN DEN USA**

- **Die Bedeutung/Pro und Kontra von Lizenzverträgen.** In praktischen, nicht juristischen Worten bedeutet Lizenzvertrag, jemandem das Recht zu gewähren, geistiges Eigentum, normalerweise für Geschäftszwecke, zu benützen. Arten von geistigem Eigentum, für das man die Lizenz geben kann, sind z.B. Patente, Warenzeichen, Namen von Internet Domains, Copyrights (einschließlich Computer Software), Geschäftsgeheimnisse und Know-how. Ausgenommen im Bereich der Computer Software, erlaubt die Lizenz im Regelfall, dem Lizenznehmer, vollumfänglich oder teilweise, Teilprodukte oder Bestandteile, zu produzieren oder herzustellen, oder produzieren oder herstellen zu lassen, diese zusammenzubauen (wo das möglich ist) und diese im vereinbarten Gebiet zu verkaufen. In den meisten Fällen werden dem Lizenznehmer die vereinbarten Rechte für einen bestimmten Zeitraum gewährt. Alternativ kann die Vereinbarung keine zeitliche Begrenzung haben, sondern die Vereinbarung kann vom Lizenzgeber (oder beiden Parteien) aus bestimmten Gründen oder grundlos beendet werden. Normalerweise ist der Lizenznehmer damit einverstanden, bestimmte Zahlungen für die gewährten Rechte (und vielleicht auch für Dienstleistungen, die der Lizenzgeber erbringen wird) zu leisten. Die Bezeichnung „Technology Transfer“ (Technologietransfer) hat keine spezielle Bedeutung. Sie wird nur erwähnt, weil in manchen Kreisen der Begriff in einem weiteren Sinn gebraucht wird. Es hat positive und negative Folgen, wenn man Lizenzvergabe als Weg auswählt, in den USA Geschäfte zu machen. Sie sollten sich dieser bewusst sein, bevor Sie sich entscheiden, den Weg der Lizenzvergabe einzuschlagen.
- **Schützen Ihrer „Intellectual Property“ (geistiges Eigentum).** Das geistige Eigentum der österreichischen Partei, das in Lizenz gegeben werden soll, sollte im möglichen Umfang in den USA (und, wo dies anwendbar ist in anderen Ländern der westlichen Hemisphäre) eingetragen oder dies zumindest beantragt worden sein. Das sollte, wenn möglich vor den Verhandlungen über die Lizenzvergabe gemacht werden. Sie, der Lizenzgeber, sind dann wahrscheinlich in der Lage, ein besseres Geschäft auszuhandeln. Geschäftsgeheimnisse oder Know-how werden bei keiner Regierungsbehörde eingereicht oder registriert.
- **„Due Diligence“ Überprüfung der Lizenznehmerkandidaten.** Sie sollten eine sorgfältige „Due Diligence“ Überprüfung der Lizenznehmerkandidaten vornehmen. Das schließt das Überprüfen des finanziellen und rechtlichen Zustandes des Kandidaten, seine Fähigkeit, die Lizenzprodukte herzustellen, und seine Fähigkeit diese in der Vertragsgegend prompt zu vermarkten, mit ein. Ihr US Rechtsanwalt kann Sie beim Einholen wichtiger Informationen betreffend Ihre Lizenznehmerkandidaten, und beim Auswerten dieser, unterstützen.
- **Lizenzvereinbarungen für den US Markt.** Zum Schutz und zum Vorteil des Lizenzgebers gibt es keinen Ersatz für eine sorgfältig formulierte Lizenzvereinbarung, die von einem, auf diesem Gebiet spezialisierten, US Rechtsanwalt entworfen werden sollten. Ohne diese kann das Ergebnis ein geplatzttes Geschäft sein, das Ihr geistiges Eigentum Gefahren ausgesetzt wird, eine rechtliche Auseinandersetzung oder ein tatsächliches Gerichtsverfahren, und unnötige Ausgaben. Die meisten richtig vorbereiteten Lizenzvereinbarungen für den US Markt sind ziemlich ausführlich,

kompliziert und relativ lang und nicht leicht auszuhandeln. Der Grund dafür ist, dass es eine beträchtliche Anzahl von Punkten gibt, die abgedeckt, ausgehandelt und formuliert werden müssen.

- **Die „NB-SOT“.** So wie bei jedem anderen Vertrag, ist es oft nützlich nicht mit einem Entwurf der Lizenzvereinbarung zu starten, sondern eher mit „Non-Binding Summary of Key Terms“ („NB-SOT“) zu beginnen. Ihr US Rechtsanwalt wird mit Ihrer Hilfe die NB-SOT an einen Punkt bringen, an dem Sie beide damit zufrieden und entsprechend einverstanden sind, sie dem Lizenznehmer zu übermitteln.
- **Die Initiative beim Vertragsentwurf.** Sie sollten Ihr möglichstes tun, um die Initiative, sowohl beim Formulieren der NB-SOTs, als auch bei der Gestaltung der Vertragsentwürfe zu ergreifen und zu behalten. Sie sollten unbedingt darauf bestehen, dass die US Seite nur Ihre Entwürfe kommentiert. Das Verlieren der Initiative beim Vertragsentwurf kann es schwierig machen, eine verbindliche Lizenzvereinbarung zu für Sie günstigen Bedingungen abzuschließen. Außerdem wird die Verhandlung oft schwierig und oft kostspieliger, sobald der potentielle Lizenznehmer seinen Vertragsentwurf vorgelegt hat, den Vertrag so umzuformulieren, dass er Ihren Interessen gerecht wird.
- **Wettbewerbsbeschränkungen des Lizenznehmers: Möglicherweise verbotene oder gefährliche Bedingungen.** Bestimmte Wettbewerbsbeschränkungen und bestimmte andere vertragliche Bedingungen können, wenn sie einem Lizenznehmer auferlegt werden, 1. US Bundesgesetze oder bundesstaatliche Kartellgesetze oder analoge Gesetze verletzen; und/oder 2. dort wo Sie US Patentrechte in Lizenz vergeben, ein Mißbrauch des Patentrechtes entstehen lassen und dadurch Ihr Patent Gefahren aussetzen. Außerdem, egal ob eine tatsächliche Verletzung oder ein Mißbrauch vorliegt, kann eine schlecht formulierte oder ungeeignete Beschränkung einen Lizenznehmer dazu bringen, eine Klage oder Gegenklage gegen Sie einzubringen oder sie anzudrohen (typischerweise um zu kontern, wenn Sie klagen oder versuchen die Lizenz zu kündigen). Eine Partei, die erfolgreich einen kartellrechtlichen Anspruch verfolgt, kann dreifache Schäden eintreiben - drei Mal die tatsächlichen Schäden! Außerdem kann das Gericht dem Sieger die Anwalts- und sonstigen Kosten zusprechen. Erfahrene Rechtsberater werden wissen, wie man die Vereinbarung formuliert, um diese Art von Risiko zu verringern.
- **Exklusive Lizenzen; nicht-exklusive Lizenzen.** Grundlegend verbietet nichts eine exklusive Lizenz, die die gesamten USA umfaßt. So wie bei allen allgemeinen Aussagen gibt es einige Ausnahmen. Aber die allgemeine Regel wird auf die meisten österreichischen Unternehmen anwendbar sein. Verkäufe des Lizenznehmers außerhalb seines Gebietes können zu Problemen führen. Die Gewährung von einer oder mehreren nicht-exklusiven Lizenzen wird nach US Recht normalerweise keine Probleme aufwerfen.
- **Klauseln, die lizenzierten Warenzeichen schützen.** Nach US Recht sollte eine Vereinbarung, die eine Lizenz vergibt oder einer dritten Partei erlaubt, Warenzeichen zu benutzen, bestimmte Klauseln beinhalten, die (unter anderem) dazu geeignet sind, das Recht des Lizenzgebers an der Marke zu schützen.

- **Lizenzgebühren; Vorauszahlungen, etc.** Mit wenigen Ausnahmen können der Lizenzgeber und der Lizenznehmer die Lizenzgebühren, einschließlich einer Vorauszahlung (Zahlung, wenn die Lizenzvereinbarung unterschrieben wird, oder sehr kurz danach) frei vereinbaren. Dasselbe gilt für Minimumlizenzgebühren, die der Lizenzgeber häufig wünscht. Die gerade erwähnten, „wenigen Ausnahmen“ sind Punkte zu denen sie sich von Ihrem US Rechtsanwalt beraten lassen sollten.
- **Lizenzvergabe und Schutz von Geschäftsgeheimnissen und Know-how.** Diese können durch Lizenz vergeben werden und im allgemeinen sind Klauseln durchsetzbar, die die nicht autorisierte Verwendung und Veröffentlichung durch den Lizenznehmer während der Dauer des Vertrages und nach Vertragsende verbieten, zumindest solange wie die Technologie geheim bleibt. Mit einem klaren Vertrag kann auch Technologie oder Wissen, das zur Zeit des Vertragsabschlusses nicht geheim ist, oder aufgehört hat es zu sein, Gegenstand von Lizenzgebühren oder ähnlichen Zahlungen sein. Das heißt, kurz gesagt, der Lizenznehmer wird normalerweise nicht in der Lage sein, ein Gericht zu überzeugen, dass er die Zahlungen einstellen kann, weil die lizenzierte(n) Technologie oder die Daten Gemeingut oder allen Konkurrenten bekannt sind. US Gerichte gewähren normalerweise Geschäftsgeheimnissen und im Eigentum stehenden Daten starken Schutz. Unter passenden Umständen werden US Gerichte „Injunctions“ (z.B. eine einstweilige Verfügung) und danach eine endgültige Unterlassungsanordnung erlassen, um Geschäftsgeheimnisse und im Eigentum stehende Daten zu schützen. Unter den schiedsgerichtlichen Regeln der American Arbitration Association, können Schiedsrichter sowohl vorläufige, als auch endgültige verfügungsartige Beschlüsse erlassen.
- **Verkauf von Intellectual Property.** Anstatt die Lizenz zu vergeben, das Recht für eine beschränkte Zeit zu verwenden, ist es möglich, geistiges Eigentum völlig zu verkaufen. Im Fall von Geschäftsgeheimnissen und Know-how kann der Verkauf auf die Rechte für ein bestimmtes Land oder Gebiet (z.B. die gesamten USA, oder die USA und Kanada) beschränkt werden. Die steuerlichen Aspekte beim Verkauf von geistigem Eigentum sollten sorgfältig überprüft werden.
- **Wahl des Gerichtes und Rechtswahl.** Diese Punkte sind **nicht** nur „rechtliche“ Punkte für die Anwälte und von zweitrangiger Bedeutung für die Wirtschaftlichkeit des Lizenzgeschäftes. Es gibt sehr oft kritische geschäftlich-rechtliche Punkte. Was die Vereinbarung in diesen Punkten angibt, kann entscheidend für den Lizenzgeber sein, wenn er es erwägen möchte zu attackieren, zum Beispiel dann, wenn der Lizenznehmer die vereinbarten Lizenzgebühren nicht bezahlt, das geistige Eigentum des Lizenzgebers mißbraucht oder stiehlt, oder in andere Missetaten verwickelt ist. Wenn der Lizenzgeber sich bei einer Klage des Lizenznehmers (zum Beispiel, wegen eines behaupteten Vertragsbruches des Lizenzgebers oder einer Produkthaftungsklage oder ähnlichen Klagen) verteidigen möchte und welches, wo gelegene Schiedsgericht nach welchen Gesetzen die Klage entscheiden wird, ist von höchster Wichtigkeit. Überprüfen Sie diese Fragen mit erfahrenen Rechtsberatern im Detail, erreichen Sie die beste Lösung und eine Ausweichmöglichkeit und versuchen Sie, in diesen Punkten die vorteilhaftesten Bestimmungen auszuhandeln.
- **Steuerliche Aspekte.** Der österreichische Lizenzgeber sollte mit der Hilfe von Experten, im vorhinein die steuerlichen Auswirkungen der bestimmten Lizenz oder des anderen Geschäfts mit geistigem Eigentums prüfen. Unter anderen Quellen sollte das Einkommensteuerabkommen USA-Österreich zu Rate gezogen werden. Als allgemeine Regel sollte eine österreichische Partei

alles mögliche tun, um eine Situation zu haben, die das Einkommensteuerabkommen als „Permanent Establishment“ in den USA oder eine „Fixed Base“, verwendet für das Leisten von Dienstleistungen in den USA, definiert. US bundesstaatliche und lokale Steuern, wie Verkaufs- und Gebrauchssteuern, können auch relevant sein.

- **Klauseln in Lizenzvereinbarungen, die oft schwer auszuhandeln und/oder zu formulieren sind.** Hier sind einige Beispiele (ohne viele Erklärungen dazu zu geben):
  1. Wenn Exklusivität nur für einen Teil der USA gewährt wird und dies das gesamte Vertragsgebiet des Lizenznehmers ist, stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen der Lizenznehmer die lizenzierten Produkte in andere Teile der USA verkaufen kann.
  2. Klauseln über Lizenzgebühren, besonders: A. Vorauszahlungen; B. Minimumlizenzgebühren; C. laufende Lizenzgebühren: der Prozentsatz, die Basis von der sie berechnet werden, wenn sie anfallen und wenn sie zu zahlen sind.
  3. Verbesserungen oder Änderungen, die an der mit der Lizenz vergeben Technologie oder Produkt gemacht wurden:
    - A. vom Lizenznehmer: wem gehören sie? Welche Rechte daran soll jede Partei erhalten? B. vom Lizenzgeber: sind sie Teil der Rechte des Lizenznehmers? Was, wenn die Verbesserung durch den Lizenzgeber eine „bedeutende Entwicklung“ ist?
  4. Vertragsverletzungen der durch Lizenz vergebenen „Intellectual Property“ Rechte durch eine dritte Partei: welche Partei hat welche Verpflichtungen, falls es welche gibt, Vertragsverletzer anzuklagen/zu verfolgen und unter welchen Bedingungen und Auflagen?
  5. Wenn die lizenzierten Produkte die „Intellectual Property“ Rechte einer dritten Partei verletzen, wie wird die Lizenzvereinbarung dies regeln?
  6. Die Dauer der Lizenzvereinbarung und insbesondere die Beendigungsklauseln. Eine besonders komplizierte Frage hat mit den Rechten des Lizenzgebers zu kündige (sollte der Lizenznehmer in den Konkurs gehen) zu tun.
  7. Andere, die zuvor erwähnt wurden.

---

**Für mehr Einzelheiten über Lizenzverträge, Technologieverträge und „Intellectual Property“ in den USA, sehen Sie Kapitel 9 in „An Austrian Business Person’s Guide to American Law-Business Practices-Taxation“ von Aaron N. Wise. Ein Exemplar davon können Sie kostenlos vom Autor dieses Leitfadens und des obigen „Guides“, Rechtsanwalt Aaron N. Wise erhalten.**

## TEIL VII

### ERWERB EINER EXISTIERENDEN US-FIRMA ODER EINES ANTEILES DARAN

„Bullet Points“ sind bei diesem komplizierten Thema wirklich nicht angebracht. Es gibt viele Arten und Variationen von Übernahmen und Übernahmestrukturen, und für jede gibt es viele Facetten und Schlüsselpunkte. Alle oder auch nur viele von ihnen zu erwähnen, ist in dieser kurzen Publikation unmöglich. Dennoch, hier sind einige kurze und allgemeine Betrachtungen über den Erwerb einer US Gesellschaft.

- **„Due Diligence“ ist ein Muß.** Für jeden Erwerb einer US Gesellschaft, ist eine beträchtliche Menge an „Hausaufgaben“ erforderlich. Alle Aspekte der zu erwerbenden „Target Company“ müssen von oben nach unten sorgfältig überprüft und ausgewertet werden. Dieser Prozess wird „Due Diligence“ genannt. Eine „Due Diligence“ Überprüfung durch Ihren US Rechtsanwalt (eine vollständige Überprüfung der rechtlichen, steuerlichen und anderen relevanten Aspekte der „Target Company“), für die die Daten hauptsächlich, aber nicht ausschließlich, vom „Target“/seinen Eigentümern geliefert werden, ist die Standardpraxis in den USA. Auch andere Arten von Experten, wie Wirtschaftsprüfer und/oder Steuerberater, Umweltstudienunternehmen oder Bauingenieure, werden häufig in den „Due Diligence“ Prozeß miteinbezogen. Eine Übernahme ohne sorgfältige „Due Diligence“ durchzuführen, ist wie „die Katze im Sack zu kaufen“. Wenn der „Due Diligence“ Bericht Ihrer Experten widerspiegelt, dass die Gesellschaft nicht Ihren Wünschen entspricht, könnten sie sich dafür entscheiden den Deal nicht durchzuführen oder bessere Bedingungen auszuhandeln.
- **„Stock Purchase“; „Assets Purchase“.** Die meisten Übernahmen von in Privatbesitz stehenden Gesellschaften werden, entweder auf dem Weg eines „Stock Purchase“ (Erwerb der Aktien) oder „Assets Purchase“ (Erwerb der Aktiva), durchgeführt. Potentiell hat jeder seine vorteilhaften und nachteiligen Eigenschaften für den Käufer und den Verkäufer. Diese sollten Sie berücksichtigen.
- **Die Initiative beim Vertragsentwurf.** Durch Ihre Rechtsberater sollten Sie erreichen, dass Sie den ersten Entwurf der Übernahmevereinbarung (und jeder „Non-Binding Summary of Key Terms“ oder „Letter of Intent“, die vorangehen könnten) vorzulegen und danach die „Initiative beim Vertragsentwurf“ auch beizubehalten.
- **Machen Sie Ihre Hausaufgaben und seien Sie geduldig.** Unterschätzen Sie nicht, wie lange es dauern kann, eine Übernahme abzuschließen. Obgleich die Parteien vielleicht eine prinzipielle Vereinbarung erreicht haben, braucht es Zeit die „Due Diligence“ abzuschließen, die Finanzierung zu erhalten (wo das zutrifft), die notwendigen vertraglichen und anderen Dokumente auszuhandeln, vorzubereiten, zu verbessern und sie unterzeichnet zu bekommen sowie allen anderen rechtlichen und nicht rechtlichen Aufgabenstellungen gerecht zu werden. Sie sollten sich nicht zur Verzweiflung treiben lassen, denn die Übernahmevereinbarung und die anderen Vertragsdokumente sind lang und kompliziert. Um die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen, sollten Sie sehr eng mit Ihren Rechtsberatern zusammenarbeiten, die Vertragsentwürfe und anderen Dokumente überprüfen und kommentieren. Seien Sie ein Teil des Teams.



- **Die kartellrechtlichen Aspekte.** Bei entsprechender Größe des Übernahmeverhabens, sollten die Aspekte des US Kartellrechts ausgewertet werden, bevor Sie zu weit mit den Verhandlungen fortschreiten. Auch ist das Einreichen einer „Pre-Notification“ (Vorverständigung) bei einer US Kartellrechts-„Wachhund-Behörde“ vorgeschrieben.
- **Die steuerlichen Aspekte.** Bevor Sie zu weit mit den Verhandlungen fortfahren, sollten die Experten des Käufers die steuerlichen Aspekte der vorgeschlagenen Zielgesellschaft überprüfen. Diese könnten die Art und Struktur des Deals, den der Käufer aushandeln möchte, wesentlich beeinflussen.

---

Für mehr zu diesem Thema, sehen Sie Kapitel 11 in „*An Austrian Business Person’s Guide to American Law-Business Practices-Taxation*“. Ein Exemplar davon können Sie kostenlos vom Autor erhalten.

## TEIL VIII

### US GESCHÄFTSVISA FÜR ÖSTERREICHISCHE STAATSBÜRGER

- **Ihre US Visa Anforderungen sollten Teil des Planungsprozesses sein, wenn Sie Ihre US Geschäfte strukturieren.** US Visa, die von Ihren Schlüsselangestellten benötigt werden, um von Ihren US Geschäften bezahlt werden zu können, können die Struktur Ihres US Geschäftes (z.B. seine Eigentümerstruktur und sein Kapital) beeinflussen. **Jemand der nicht US Staatsbürger ist, kann nicht von einer US Quelle für Dienstleistungen, die in den USA geleistet wurden, bezahlt werden, es sei denn, dass er/sie ein Visum hat, das dies erlaubt.**

- **Temporäre US Visa; „Permanent Residence Visa“ („Green Card“):** Es gibt einige unterschiedliche Arten von „temporären“ Visa, die für Österreicher verfügbar sind, wenn diese die entsprechenden Anforderungen erfüllen, darunter (nur Beispiele):

Visitor Visa (und das ziemlich ähnliche B-2 Tourist Visa);	B-1
Intra-Company Transferee Visa;	L-1
H-2 oder H-3 Visa;	H-1,
Treaty Trader Visa;	E-1
Treaty Investor Visa;	E-2
und O-2 Visa für Athleten und Entertainer;	O-1
Visa für Diplomaten.	„A“

Das „Permanent Residence Visa“ oder „Green Card“ ist ein permanentes Visa, wogegen das „Einwanderungvisum“ und die oben Aufgezählten zeitlich beschränkt sind.

- **Das B-1.** Mit einem B-1 kann ein Nicht-US Staatsangehöriger nicht für eine US Quelle arbeiten und nicht von einer solchen bezahlt werden. Jedoch kann er/sie Verträge aushandeln, sich mit Geschäftsangehörigen beraten, Prozesse oder Schiedsgerichtsverfahren führen, an Versammlungen und Seminaren teilnehmen, Forschungen betreiben und an bestimmten anderen erlaubten Aktivitäten in den einzelnen Staaten teilnehmen. Mit einem B-1 ist jeder USA Aufenthalt auf eine kurze Zeitspanne beschränkt (6 Monate sind das Maximum, aber das kann möglicherweise für einen bestimmten Aufenthalt nicht bewilligt werden). So lange dies besteht, gibt es ein für österreichische Staatsbürger verfügbares „Visa Waiver“ Programm, das ihnen erlaubt, sich für 90 Tage ohne ein B-1 (oder B-2 „Visitors for Pleasure“) Visum in den Staaten aufzuhalten.
- **L-1.** Dieses Visum ist für einen ausländischen (z.B. österreichischen) Staatsbürger, der „Executive“, „Manager“ oder „Person of Specialized Knowledge“ ist (alles vom US Einwanderungsrecht definierte Begriffe), der für ein Unternehmen außerhalb der USA für

zumindest 1 Jahr in den letzten 3 Jahren in einer dieser Positionen gearbeitet hat und zur US Tochtergesellschaft, verwandten Firma oder Zweigstelle dieses Unternehmens, temporär in eine vergleichbare Position versetzt wurde. Mit einem L-1 kann der Inhaber für seine/ihre Dienstleistungen von der US Tochtergesellschaft, verwandten Firma oder Zweigstelle bezahlt werden. Normalerweise sind für L-1 Bewerbungen umfangreiche Unterlagen vorgeschrieben.

- **Die Visa der „H“ Kategorie.** **1. Das H-1:** Als eine der Anforderungen muß der Bewerber „Professional Level Qualifications“ für eine Position auf „Professional Level“ in den USA aufweisen. Normalerweise bedeutet das, dass die Position typischerweise einen Bakkalaureats (Universitäts-) Grad erfordert oder eine gleichwertige Kombination von Ausbildung und Erfahrung. Sich für eine Arbeitsbescheinigung zu bewerben und diese vom „US Department of Labor“ zu erhalten, ist ebenso für das H-1 erforderlich. Das bedeutet die Behörde davon zu überzeugen, dass der US Arbeitgeber dem Bewerber einen am jeweiligen Markt üblichen Lohn zahlen wird, dass durch seine/ihre Anstellung nicht andere US Arbeitnehmer entlassen werden, und dass es keinen Streik, keine Aussperrung und keinen Arbeitsstop in diesem Beruf gibt.

**2. Das H-2:** Im allgemeinen ist das H-2 für nicht US staatsangehörige Arbeiter oder Techniker, die benötigt werden, um spezielle Aufgaben in den Staaten durchzuführen. Ein Beispiel könnte sein, eine bestimmte Maschine zu installieren und andere Arbeiter einer US Firma zu schulen, wie man diese Maschine bedient. Diese US Firma kann dann den Inhaber des H-2 für seine/ihre Dienstleistungen bezahlen. So wie beim H-1 ist eine Arbeitsbescheinigung erforderlich.

**3. Das H-3:** Das H-3 ist für einen Fremden, der in die USA kommt, um Training von einem US Arbeitgeber zu erhalten. Zwingende Bedingungen müssen erfüllt werden.
- **E-1 („Treaty Trader“).** Das E-1 ist für eine österreichische Firma vorgesehen, die eine US Tochtergesellschaft, verwandte Firma oder Zweigstelle („US Operation“) hat. Der Österreicher, der ein E-1 beantragt, muß zeigen, dass er/sie eine „Executive“ oder überwachende Position in der „US Operation“ und die erforderlichen Fähigkeiten für den Posten hat. Zumindest 50% des gesamten Handelsvolumens, das „wesentlich“ sein muß, muß mit Österreich gemacht werden. Österreichische Staatsbürger müssen zumindest die Mehrheit an der österreichischen Gesellschaft besitzen. Im allgemeinen muß die „US Operation“ bereits für etwa ein Jahr im Geschäftsbetrieb gewesen sein. Der E-1 Inhaber kann für seine/ihre Dienstleistungen von der Gehaltsliste der „US Operation“ bezahlt werden.
- **E-2 („Treaty Investor“).** Der Schlüssel für das E-2 ist der Betrag an „Kapital“, den die österreichische Firma oder Einzelperson in ihre „US Operation“ investiert. Es muß für den jeweiligen Geschäftstyp ausreichend sein (in den „Regulations“ ist kein genauer Betrag angegeben). Der Bewerber kann, aber muß nicht, ein Eigentümer der österreichischen Firma sein, aber er/sie muß bei ihr angestellt sein. Er/sie muß ein Manager oder ein in hohem Grad ausgebildeter oder besonders qualifizierter Angestellter sein, der benötigt wird um die „US Operation“ aufzubauen und zu leiten.
- **„Green Card“.** Die Anforderungen für eine „Green Card“ werden hier nicht behandelt (die unten zitierte Quelle behandelt die „Green Card“ ausführlich). Die folgenden Punkte sind es wert genannt zu werden: 1. Ein ausländischer (z.B. österreichischer) Staatsbürger wird normalerweise nicht in der Lage sein, eine „Green Card“ so einfach zu erhalten. Er/sie wird als ersten Schritt eine Art der, oben beschriebenen, temporären Visa beantragen und dieses bewilligt bekommen müssen. Später (aber bevor das temporäre Visum abläuft) kann es möglich sein, sich für eine „Green Card“ zu bewerben und sie bewilligt zu bekommen. 2. Sobald jemand die „Green Card“

hat, ist das aber nicht das Ende der Geschichte. Der Inhaber muß nun bestimmten Kriterien entsprechen (z.B. Aufenthalt in den USA für eine Mindestzeitspanne), diesen nicht zu entsprechen, kann den Widerruf zur Folge haben. 3. Ein „Green Card“ Inhaber wird ein „Permanent US Resident“ für amerikanische Einkommenssteuerzwecke. Das bewirkt, dass der Inhaber für sein/ihr weltweites Einkommen steuerpflichtig wird.

-----  
 Für mehr Einzelheiten zu US Visa, sehen Sie „*An Austrian Business Person's Guide to American Law-Business Practices-Taxation*“ Kapitel 11. Ein Exemplar davon können Sie kostenlos von Rechtsanwalt Wise selbst erhalten.

## TEIL IX

### Prozessführung und Schiedsverfahren in den USA

#### **Prozessfreudigkeit; Strategie**

Amerikaner sind im Allgemeinen sehr prozessfreudig oder drohen zumindest damit, einen Prozess zu führen - weitaus häufiger als Österreicher. Es sind nicht nur US-Anwälte, die diese Neigung entwickeln, sondern auch (und insbesondere) amerikanische Geschäftsleute. Der allgemein übliche Ausdruck "sue the bastards" wurde vermutlich von einem US-Geschäftsmann und nicht von einem US-Anwalt geprägt.

Amerikanische Gesellschaften und Geschäftsleute verwenden oder die Drohung, Klage zu erheben, häufig als strategisches Mittel, um von der anderen Seite ein gewisses Entgegenkommen zu erreichen - eine Vergleichszahlung, einen neuen Vertrag usw. Die überwiegenden Handelsstreitigkeiten werden nicht von Gerichten bzw. Schiedsgerichte entscheiden, sondern werden von den Parteien, nachdem eine Klage bei Gericht (oder Schiedsgericht) anhängig gemacht worden ist - oft nach bestimmten prozessrechtlichen Vorgängen - selbst beigelegt.

Ein Beispiel: Eine österreichische Firma verkauft Ware an einen amerikanischen Käufer oder erteilt eine Lizenz an einen amerikanischen Lizenznehmer. Ware bzw. Lizenz werden nicht bezahlt. Die österreichische Firma verklagt die U.S. Seite bei einem US-Gericht. In solch einem Fall wird der Anwalt für den US-Gegner häufig mit kraftigen, bedrohlichen Gegenansprüchen ,antworten. Oft sind solche Gegenansprüche vollkommen überzogen und manchmal sogar völlig ungerechtfertigt. Dies ist eine Strategie, die dem österreichischen Kläger so sehr Angst machen kann, dass er den Prozess aufgibt und/oder einen – meist ungünstigen - Vergleich akzeptiert. Dabei ist auch zu betonen, dass der Kläger oder Gegenkläger kein Geld beim Gericht einzuzahlen braucht. Im Gegenteil, in USA stellt man häufig überhohte Ansprüche für enorme Beträge, und zwar einfach aus psychologischen Gründen, obwohl man genau weiß, dass die Chancen gering sind, so viel (wenn überhaupt etwas) zu gewinnen.

Nach unserer Erfahrung sind Nicht-US-Parteien gute Ziele für die von US-Gesellschaften angestregten Rechtsstreite. Sie verstehen zuweilen weder das US-Milieu noch die amerikanische Mentalität, und sie unterschätzen die Möglichkeit und Gefahren eines Prozesses; sie sehen nicht die sehr wichtige Bedeutung von gut entworfenen und sorgfältig überlegten Verträgen, und sie schalten nicht ausreichend oder nicht früh genug ihre Anwälte ein, um das Risiko eines Prozesses zu vermindern.

### **US-Prozess: in der Regel teuer und zeitaufwändig**

Wirtschaftrechtliche Prozesse bei US-Gerichten sind in der Regel teuer und zeitaufwändig. In den meisten Fällen ist es keine schnelle Methode, um Streitigkeiten gleich welcher Art beizulegen.

Wenn keine vertragliche Vereinbarung darüber getroffen worden ist, dass z.B. die österreichische Partei berechtigt ist, im Falle eines Obsiegens ihre US-Anwaltskosten zurückzufordern, wird es in den meisten Fällen unmöglich sein, diese wieder zu erlangen.

Die Rechtsanwälte beider Seiten können verschiedene Mittel ergreifen, um den Tag der endgültigen Entscheidung durch das US-Gericht hinauszuzögern. Ein gutes Beispiel ist die so genannte "discovery – Maßnahme". Wörtlich bedeutet "discovery" Entdeckung oder Enthüllung. In Europa ist es hauptsächlich der Richter, der die Beweismittel erstmals begutachtet. Hier legt in der Regel der Anwalt seine Beweismittel erst dem Gericht vor und erfährt von dort, welche schlagkräftigen Gegenargumente die Gegner besitzen. In US Zivilklagen ist es erlaubt, als präliminarische Stufe und ohne die Mitwirkung oder Beteiligung des Richters, dass jeder Anwalt nach Anfrage des Gegenanwaltes ihm bestimmte Enthüllung ("discovery") machen muss. Beispiele dieser discovery-Mittel sind:

- depositions (Zeugenaussagen unter Eid, manchmal in der Kanzlei des fordernden Anwaltes);
- document inspection requests (Dokumentuntersuchungsanträge - die Partei, die diesen Antrag) empfängt, muss dem Gegenanwalt Kopien der verlangten Unterlagen vorlegen. Die bestimmten Dokumentenanträge sind manchmal sehr umfangreich);
- interrogatories (schriftliche Fragenstellung - diese sind häufig lang, kompliziert und zeitaufwändig zu beantworten);
- notice to admit or deny (Antrag darauf, dass die Gegenseite bestimmte Angaben zugibt oder leugnet).

Dieses "discovery" kann wohl

- Anwaltskosten erhöhen und
- als Verzögerungstaktik benutzt werden.

Das passiert aber nicht immer. Manchmal werden die Anwälte keine "discovery"-Mittel oder diese nur in beschränkter Weise verwenden. Grundsätzlich sollte man aber davon ausgehen, dass eine oder gar beide Seiten einen relativ extensiven Gebrauch davon machen.

Manchmal ist es sehr schwierig, von einem US-Gericht Schadenersatzansprüche von unter 100.000 \$ zu verfolgen, da die hohen Anwaltskosten dem im Allgemeinen entgegenstehen. Wenn die Parteien ein Schiedsverfahren vereinbart haben, dass solche Ansprüche (und andere) mit einbezieht, sind die Chancen besser, dieses Problem zu überwinden.

## Allgemeine Empfehlungen

Dem österreichischen Mandanten ist im Moment der Vertragsgestaltung zu empfehlen:

- soweit nur eben möglich, Prozessen vor den US-Gerichten vorzubeugen;
- Schiedsklauseln in Verträgen mit Amerikanern zu verfassen;
- die Verträge mit US-Parteien durch einen US-Anwalt entwerfen oder zumindest prüfen zu lassen, der Erfahrung damit und mit der Vertretung europäischer Mandanten hat.

## Ausnahmen

Es gibt Situationen, in denen ernsthaft überlegt werden sollte, ob in einem Vertrag nicht ein US-Gericht für bestimmte Streitigkeiten vereinbart werden sollte. Eine solche Situation wäre z.B. gegeben, wenn die österreichische Partei Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse ("trade secrets"), Patente oder andere intellektuelle Rechte an einen US-Partner oder im Rahmen eines Jointventure oder sonstigen Rechtsverhältnisses lizenziert bzw. zur Verfügung stellt. Eines der Hauptinteressen eines Lizenzgebers oder JV-Partners ist es zu verhindern, dass die US-Seite die Technologie unautorisiert gebraucht oder sie verrät. Wie in Österreich kann und wird häufig in einer solchen Situation schnell ein US-Gericht angerufen, um eine einstweilige Verfügung ("preliminary injunction") zu erwirken. Schiedsrichter sind dagegen in der Regel nicht in der Lage, in dieser Schnelle ausreichend Rechtsmittel zu gewähren.

Zuweilen können die Parteien vertraglich Schiedsklauseln mit Bestimmungen, die es der österreichischen Seite erlauben gerichtlich eine einstweilige Verfügung zu beantragen, kombinieren.

## Die Schiedsklausel; anwendbares Recht

### Allgemeine Betrachtungen

Obwohl Schiedsklauseln/Schiedsverfahren ihre Vor- und Nachteile haben, sie sind gewöhnlich die beste Alternativen im Hinblick auf Transaktionen mit dem US-Markt.

In den USA ist die meist bekannte und verwandte Schiedsinstitution die American Arbitration Association ("AAA"), die ihren Sitz in New York City hat. Niederlassungen sind in vielen Städten der USA. Die AAAs International bzw. Commercial Arbitration Rules sind sehr oft vertraglich vereinbart.

Eine richtige und geeignete Schiedsklausel wird, wie bereits gesagt, normalerweise die beste Lösung für die ausländische Partei sein. Vom offensiven Standpunkt (Ansprüche des österreichischen Unternehmers gegen die US-Partei) wird ein US-Schiedsverfahren meist billiger und schneller abgewickelt sein als eines bei den Gerichten. Dieses gilt auch oder insbesondere für kleinere Geldforderungen. In einem US-Schiedsverfahren sind die "discovery" -Maßnahmen (verglichen mit Klagen in den US-Gerichten) sehr eingeschränkt. In defensiven Verfahren (die US Seite hat einen Anspruch gegen die österreichische Seite) sind Schiedsrichter häufig geneigt, kleinere Schadenersatzsummen zuzusprechen als es die US-Gerichte tun, insbesondere dann, wenn Geschworene (juries) beteiligt sind.

Die meisten US-Gesellschaften werden ein Schiedsverfahren in Österreich, anderswo in Europa oder irgendwo anders ausserhalb den USA nicht akzeptieren. Das gilt auch für Bestimmungen, nach denen das österreichische (oder sonstige ausländische) Recht anzuwenden ist. Sie werden zumeist nur einem Schiedsverfahren zustimmen, das nach den Regeln der AAA vor einem Schiedsgericht in den USA abgewickelt wird. Aus anderen Gründen ist eine "Österreich-" oder "Europa-Schiedsklausel" normalerweise für den österreichischen Mandanten nicht günstig. Es wird teuer, schwierig und auch problematisch sein, amerikanische Recht vor europäischen Schiedsrichter zu beweisen. Obwohl ein in Europa ausgegebener Schiedsspruch normalerweise durch das New Yorker Abkommen in USA vollstreckbar ist, ist nach meiner Erfahrung die ganze Abwicklung komplizierter und problematischer als bei der Vollstreckung eines US-Schiedspruches gegen einen Amerikaner.

Die Stadt, in der das Schiedsverfahrens (Verhandlung) stattfindet, muss nicht der Sitz der US-Partei sein. Vom Standpunkt der österreichischen Seite ist das normalerweise zu vermeiden. Sehr häufig wird New York City (Sitz der AAA) von den Parteien vereinbart.

### **Varianten**

Einige Besonderheiten sollten bei der Abfassung einer Schiedsklausel beachtet werden:

- Ist die österreichische Seite (als Lieferant, Lizenzgeber usw.) Kläger, sollte das Schiedsverfahren unter AAA-Regeln in einer bestimmten (genannten) US-Stadt durchgeführt werden; ist die US-Seite der Kläger, so sollte es in einer österreichischen (oder anderen europäischen) Stadt unter geeignet bezeichneten Schiedsregeln (z.B. ICC-Regeln) erfolgen. Diese Variante erlaubt der österreichischen Partei dort anzugreifen, wo der Gegner seinen Sitz hat, aber die Abwehr der Ansprüche erfolgt vor Ort. Die US-Seite wird sich mit einer solchen Form möglicherweise nicht anfreunden. Trotzdem könnte diese Variante als erster Vorschlag der österreichischen Seite herangezogen werden.
- Eine Klausel kann vereinbart werden, die nur der österreichischen Partei das Wahlrecht gibt, das vertraglich vorgeschriebene Schiedsverfahren zu erheben oder sich an ein US-Gericht zu wenden. In vielen US-Bundesstaaten ist eine solche Vorschrift rechtlich wirksam.
- In einem US-Joint Venture (z.B., zwischen einer österreichischen und einer US-Partei) wird oft die US-Seite darauf dringen, dass alle Auseinandersetzung durch ein in USA installiertes Schiedsgericht erledigt wird.

Es gibt natürlich viele andere Varianten bei Schiedsklauseln.

### **Andere Überlegungen bei Schiedsklauseln**

- Wie viele Schiedsrichter sollen entscheiden - 1 oder 3? Wie sind die Kosten der Schiedsrichter und des Verfahrens an sich zu verteilen?
- Wer soll Schiedsrichter sein? Soll die Institution Schiedsrichter ernennen?

Die folgenden Bestimmungen könnten im Einzelfall günstig für den österreichischen Mandanten sein:

- Eine Klausel, die festlegt, dass Ansprüche, die auf einer Verletzung von US-Antitrustgesetzen beruhen, nicht in die Kompetenz des Schiedsrichters fallen. Das bringt den Vorteil, dass die US-Seite, die im Normalfall der Anspruchsteller bei solchen Antitrustansprüchen ist, diese separat vor einem US-Gericht erheben muss.
- Eine Klausel, dass jede Partei trotz der Schiedsklausel einstweiligen Rechtsschutz wahrnehmen kann, z.B. für eine einstweilige Verfügung durch ein US-Gericht.
- Eine Klausel, die festlegt, dass die Schiedsrichter auf Antrag einer Partei vor dem Schiedsspruch befugt sind, die andere Partei zu verlangen, Sicherheiten zu leisten (z.B. Bond, Bankgarantie), damit alle Forderungen aus dem Schiedsspruch dann befriedigt werden können.
- Eine Klausel, wonach die obsiegende Partei bei einem Schiedsverfahren ihre Anwaltskosten und die Kosten des Schiedsverfahrens von der unterliegenden Partei erstattet erhält.
- Eine Klausel, die bestimmt, dass die US-Seite, wenn sie einen Produkthaftungsanspruch gegen die österreichische Seite geltend machen will, diesen nach der Schiedsklausel vor dem Schiedsgericht erleben muss. Wenn z.B. eine Person in den USA durch den Gebrauch eines Produktes oder eines Bestandteiles dieses Produktes verletzt oder getötet wird, das von der österreichischen Seite erzeugt oder geliefert worden ist, verklagt sie den US-Verkäufer bzw. Vertreter (Distributor, Agenten, Lizenznehmer usw. des österreichischen Unternehmens), aber nicht die österreichische Gesellschaft. Der US-Verkäufer bzw. Vertreter möchte dann natürlich den gegen ihn erhobenen Anspruch auf die österreichische Gesellschaft abwälzen. Wenn die Schiedsklausel korrekt entworfen wurde, kann der US-Verkäufer bzw. Vertreter die österreichische Seite nicht in den Rechtsstreit hineinziehen, vielmehr hätte er in Schiedsverfahren gemäß der Schiedsklausel anstrengen müssen, um seinen Anspruch gegen den österreichischen Produzenten oder Lieferanten geltend zu machen.

### **Das letzte Wort: Erstklassige Verträge: Beste Waffe, bester Schutz**

Wir können nicht genug betonen, dass in Verbindung mit US-Transaktionen erstklassige Verträge (US-amerikanische-Stil) eine der besten Versicherungspoliceen jedes Mandanten sind.

## **TEIL X**

### **HÄUFIGE FEHLER, DIE VON NICHTAMERIKANERN BEGANGEN WERDEN**

Nicht amerikanische Parteien machten oft viele Fehler in ihren Bemühungen, mit den USA Geschäften zu machen und machen sie immer noch. Manche sind wirtschaftlich, manche sind rechtlich, aber die Mehrheit von ihnen hat sowohl wirtschaftliche, als auch rechtliche Komponenten



zum Inhalt. Der Grund dafür ist, dass Wirtschaft rechtliche Komponenten beinhaltet und das Recht wirtschaftliche Komponenten. Wirtschaft und Recht sind normalerweise untrennbar miteinander verbunden. Es ist nicht möglich im Rahmen dieses kurzen Leitfadens alle Fehler aufzuzählen, die nicht amerikanische Parteien zu machen neigen. Aber einige bedeutende werden hier aufgezählt.

- **US Produktgenehmigungen.** Manche Produkte können ohne die Genehmigung einer bestimmten US Bundes- oder bundesstaatlichen Verwaltungsbehörde nicht in die USA eingeführt und verkauft werden. Für einige Produkte gibt es ein Registrierungsverfahren (und danach vielleicht die Pflicht des periodischen Vorlegens von Berichten), das zur Genehmigung des Produktes notwendig ist. Stellen Sie sicher, dass Sie überprüfen, ob eine dieser Anforderungen auf Ihr Produkt zutrifft. Stellen Sie auch sicher, dass die Angaben die Sie erhalten aus einer aktuellen Untersuchung sind. In einem Fall wollte eine europäische Firma („ECo“) nicht verschreibungspflichtige Sonnenbrillen in die USA exportieren und dort verkaufen. ECo erhielt von der Wirtschaftssektion des Handelsbüros im Heimatland sowie in den USA die Information, dass vorausgehend die Genehmigung der Sonnenbrille durch die „US Food and Drug Administration“ („FDA“) erforderlich sei. Diese zu erhalten kann Monate an Bemühungen benötigen. ECo engagierte die Kanzlei des Autors, um die Situation zu überprüfen. Es stellte sich heraus, dass die Informationen, die ECo erhalten hatte, nicht mehr richtig waren. Die FDA hatte ihre Politik und die entsprechenden Regeln ein paar Monate zuvor geändert. Es war keine Genehmigung mehr erforderlich. Statt dessen mußten es ECo und ihre US Handelstochtergesellschaft nur bei der FDA registrieren lassen. Dieses Verfahren erfordert es, verschiedene Formulare auszufüllen, diese an die FDA zu schicken, und die Registrierungsnummern zurückzuerhalten. Danach müssen dieser Behörde jährliche Berichte vorgelegt werden. Das Registrierungsverfahren war in ein paar Wochen durchführbar. Der schwere Teil war es, die FDA Büros, die mit dem Verfahren befaßt waren, ausfindig zu machen und mit ihnen in Verbindung zu treten (es gibt viele FDA Büros an mehreren unterschiedlichen Orten). **Der Punkt ist: Wenn es irgendwelche berechtigten Zweifel gibt, ob eine vorhergehende US behördliche Genehmigung, Registrierung oder ein ähnliches Verfahren für Ihr Produkt gilt, oder was dieses Verfahren ist, sollten Sie fähige Rechtsberater engagieren, um sich mit jenen Fragen zu beschäftigen.**
- **„Due Diligence“ an Ihrem zukünftigen US Geschäftspartner.** Eine beträchtliche Zahl von Nicht-US Geschäftsleuten lernen jemanden auf einer Handelsmesse oder ähnlichen Veranstaltung, im Flugzeug, durch einen Freund, oder auf irgendeine andere Weise kennen. Dieser jemand sagt, er/sie (oder sein/ihre Gesellschaft) „liebt“ geradezu die Produkte oder Dienstleistungen der ausländischen Partei und ist bereit ihr „Distributor“, „Agent“, Lizenznehmer, Partner etc. zu sein. Ohne sehr sorgfältige Überprüfung stimmt die ausländische Partei, entweder mündlich, oder schriftlich, zu. Das ist ein schwerer Fehler. Es kann zu geschäftlichen Problemen, rechtlichen Problemen oder sogar zu einer Klage führen. Sie müssen Ihre potentiellen Geschäftspartner genauestens durchleuchten („Due Diligence“), bevor Sie einer Geschäftsbeziehung zustimmen, oder eine beginnen. Ihr Rechtsanwalt kann normalerweise wertvolle Informationen über einen voraussichtlichen Kandidaten einholen. **Der Punkt ist: Gehen Sie mit niemandem ein Geschäft ein, ohne ihn vorher sorgfältig zu überprüfen.**
- **Jemanden anderen, als Ihre vertrautesten Angestellten „Intellectual Property“ anmelden bzw. behandeln zu lassen.** Manche ausländischen Firmen erlauben ihrem US „Distributor“, „Agent“, Joint Venture Partner, einem Freund, oder jemandem anderen, als den vertrauten Firmenangestellten das Einreichen von geistigen Eigentum der Firma (Patente, Warenzeichen,

Copyrights etc.) zu realisieren. Das Resultat kann von einem Fehler bis zu einem groben Betrug reichen. Bei dieser Gelegenheit könnte die Person den Antrag einbringen und anstatt der ausländischen Firma, sich selbst oder seine Firma als Eigentümer und Antragsteller ausgeben.

**Der Punkt ist: Diese Dinge sind das Herz Ihres Geschäftes. Nur ein sehr vertrauenswürdiger Vertreter Ihrer Firma sollte diese Angelegenheiten behandeln und mit fähigen Rechtsberatern zusammenarbeiten.**

- **Einreichen von Intellectual Property in den USA (oder in der westlichen Hemisphäre), eine Sache mit Priorität.** Eines der ersten Dinge, die eine ausländische Firma machen soll - und viele versäumen es - sind Anträge auf Schutz von Patenten, Warenzeichen, Copyrights und anderem geistigen Eigentum in den USA und, wo dies zutrifft in anderen Ländern der westlichen Hemisphäre, zu stellen. Sie sollten diese Anträge vorgenommen haben *bevor* Sie beginnen, in diesen Gebieten Geschäfte zu machen. Zweifellos gilt das auch für die Warenzeichen, Marken und Handelsnamen, Slogans, Logos und Symbole die Sie planen dort zu verwenden. Dieses Verfahren wird zuerst überprüfen, ob ein Dritter die Marke, den Namen, etc., oder eine(n) zum verwechseln ähnliche(n), bereits eingetragen oder dies beantragt ist, oder verwendet. Sie sollten ein Markenzeichen, Namen, Slogan, Logo oder Symbol, das die Rechte einer dritten Partei verletzt, nicht verwenden. Sie können dafür verklagt werden. Außerdem nehmen Sie, wenn Sie bereits begonnen haben solch ein Markenzeichen, Namen etc. zu verwenden und dies stoppen müssen, Unkosten und mögliche Schwierigkeiten auf sich, potentielle Kunden dazu zu bringen, Ihre neues Markenzeichen, Marke etc. zu erkennen. **Der Punkt ist: Ihre Intellectual Property Angelegenheiten in Ordnung zu bringen, sollte eine Sache mit Priorität sein.**
- **Lassen Sie niemanden anderen als Ihre vertrauten Angestellten, in Zusammenarbeit mit Ihrem Rechtsanwalt (und anderen Experten), die Gründung Ihrer US Gesellschaft behandeln.** Eine wahre Geschichte wird diesen Punkt veranschaulichen. Eine europäische Firma („ECo“) engagierte jemanden, von dem ihr Eigentümer („ECo Eigentümer“ oder „Eigentümer“) glaubte, dass er ein alter Freund sei, um für die US Tochtergesellschaft („USCorp“), die ECo gründen wollte, zu arbeiten. Der „Freund“ erzählte dem ECo Eigentümer, dass nach den anwendbaren US Gesetzen, zumindest ein Aktionär der Gesellschaft ein „US Permanent Resident“ sein muß, was der Freund war. Wegen der Tatsache, dass kein Aktionär „US Permanent Resident“ sein muß, war die Aussage falsch. ECo und ihr Eigentümer beabsichtigten, dass 1 Aktie der USCorp auf den ECo Eigentümer, 1 Aktie auf den „Freund“ als Strohmännchen, um die angenommene „rechtliche Voraussetzung“ zu erfüllen, und der Restbetrag von 98 Aktien, entweder auf ECo oder einen „Trust“, dessen Begünstigte ECo ist (was immer auch ECo später entscheidet), ausgestellt werden soll. ECo Eigentümer glaubte, dass er diese Informationen dem Freund deutlich gemacht habe, und dass dieser es verstanden hat, ergo sie sich einig sind. **Kein schriftlicher Vertrag zwischen ECo, ECo Eigentümer und dem „Freund“ wurde jemals vorbereitet oder unterzeichnet.** Der Freund fuhr fort USCorp zu gründen und verwendete einen Rechtsanwalt seiner Wahl. Sie behaupteten 20 Aktien der USCorp herauszugeben: 10 an den „Freund“ und 10 an ECo Eigentümer. Der „Freund“ behauptete von da an, dass er 50% Eigentümer von USCorp war. Der „Freund“ behauptete weiter, dass er Präsident und CEO von USCorp, und zusammen mit ECo Eigentümer einer von zwei Mitgliedern des „Boards of Directors“ war. Die beträchtlichen Gelder (das Kapital), die in USCorp investiert wurde, stammten von ECo. USCorp unterzeichnete in Zwischenzeit einen lukrativen, ziemlich langfristigen Vertrag mit einem bedeutenden US Kunden dahingehend, ECo's Produkte von USCorp zu kaufen. ECo und ihr Eigentümer versuchten die Angelegenheit freundschaftlich mit dem „Freund“ zu vergleichen, aber vergebens. Eine kostspielige Klage in den USA und damit

zusammenhängende „Schmerzen“ waren das Ergebnis für ECo und ihren Eigentümer. **Die Lektionen: 1. Versichern Sie Sich, dass Sie das gesamte Verfahren bei der Gründung des US Rechtsträgers kontrollieren; und 2. Stellen Sie sicher, dass Ihre Vereinbarungen und „Grundregeln“ schriftlich und durch Ihre Rechtsberater vorbereitet sind.**

- **Das Verwenden von „Service Companies“, um Ihre eigene US Gesellschaft zu gründen.** Annoncen in vielen Ländern bieten an, eine US Gesellschaft zu einem sehr geringen Preis zu gründen. Sie sollten eine solche Firma nicht engagieren. Nach der Erfahrung Ihres Autors, erledigen diese Firmen nicht die vollständige Arbeit, die notwendig ist, eine Gesellschaft zu gründen und (im Sprachgebrauch der US Rechtsanwälte) zu „organisieren“. Das ist besonders so, wenn die Gesellschaft eine „Corporation“ ist, die nach dem Recht eines bestimmten US Bundesstaates gegründet wird. „Service Companies“ beachten gewöhnlich Angelegenheiten, wie die Dokumentationen zur Wahl der „Directors“ und „Officers“, das Anpassen der Bylaws (internen Regelungen), das Festlegen und Genehmigen von Kapitalbeiträge, die Ausstellung der Aktien und bestimmte andere Dinge nicht. Das Ergebnis ist eine fehlerhafte Organisation. Ihr Autor (RA Aaron Wise) wurde schon viele Male engagiert, um die organisatorischen und anderen Unterlagen von „US Corporations“, die Klienten mit „Service Companies“ gegründet haben, zu vervollständigen und auf den aktuellen Stand bringen. Im allgemeinen wird es teurer und komplizierter die Mängel und Fehler danach zu regeln, als wenn die Arbeit gleich von Anfang an durchgehend und richtig gemacht wird. Ähnliches ist bei der Gründung einer US-Limited Liability Company („LLC“) mittels einer derartigen Service Company (d.h., und nicht durch einen US-Rechtsanwaltes) passiert.

Manchmal werden bestimmte Service Companies in ihrer Werbung behaupten, dass eine im z.B. Bundesstaat Delaware zu gründenden Gesellschaft in USA nicht steuerpflichtig sein wird, solange als ihre Geschäftstätigkeiten ausser der USA stattfinden. Das ist falsch. Eine US-Corporation bzw. LLC ist auf deren Einkommen weltweit steuerpflichtig (nur bei einer LLC ist es die Eigentümer die die Steuer bezahlen----die LLC ist normalerweise steuerlich ein „Pass-Through“-Einheit.

- **Erstklassige Verträge für den US Markt sind ein Muß.** Wenn Sie Ihre Chancen, kommerziell erfolgreich zu sein, Ihr geistiges Eigentum zu schützen und von rechtlichen, steuerlichen und anderen Problemen fernzubleiben, optimieren möchten, brauchen Sie gut formulierte, von fähigen Fachleuten vorbereitete, Verträge für den US Markt. Eine buchstäblich unendliche Anzahl von Fällen kann zitiert werden, wo ausländische Parteien sich nicht dieser Vorgehensweise angenommen haben und den Preis dafür später bezahlt haben. Hier ein Beispiel. Eine Europäische Firma („ECo“), hat ohne irgendeinen Rechtsanwalt (geschweige denn einen qualifizierten) zu konsultieren, ein „Cooperations Agreement“ (Zusammenarbeitsvereinbarung) mit einem US-Hersteller und Verkäufer von ähnlicher Industrieausrüstung unterzeichnet. Der Vertrag enthielt eine Klausel, die ECo verbietet, ihre eigenen oder ähnliche Produkte überall in Nordamerika für 5 Jahre, nachdem die Vereinbarung beendet war, zu verkaufen. Die Vereinbarung endete und die US Partei schuldete ECo Geld. Nach der Vereinbarung mussten alle Streitigkeiten durch 3 Schiedsrichter in der „Heimatstadt“ der US Partei (in Indiana) und unter den Gesetzen Indianas gelöst werden. Die US Partei begann das Schiedsverfahren und klagte ein, dass ECo ihr Geld schulde und, wichtiger, dass die Wettbewerbsverbotsklausel vollstreckt werden soll. Das Ergebnis war ein langwieriges und kostspieliges Schiedsverfahren, bei dem die US Seite den Vorteil des „Heimatgerichts“ hatte. **Der Punkt ist: hätte ECo fähige**

**Rechtsberater engagiert, um die Vereinbarung zu formulieren und auszuhandeln zu helfen, wäre dieses Mißgeschick, aller Wahrscheinlichkeit nach, niemals passiert.**

- **Verwenden von richtig formulierten, auf den US Markt zugeschnittenen, „General Terms of Sale“= allgemeine Geschäfts bzw. Verkaufsbedingungen, oder „AGB“).** Diese bieten sehr klare und wichtige Vorteile für ausländische Exporteure, einschließlich deren US Tochtergesellschaften und verwandten Firmen. Diese Vorteile sind zu zahlreich, um hier Erwähnung zu finden.

**Zwei Referenzen: eine Liste von richtig formulierten, auf den US Markt zugeschnittenen, AGB kann man in Kapitel 14 von „An Austrian Business Person’s Guide to American Law-Business Practices-Taxation“ finden. Siehe unten. RA-Autor Wise bietet einen anderen Leitfaden speziell über dieses Thema, „Allgemeine Verkaufsbedingungen für Exporte in die USA, in Länder der westlichen Welt im Allgemeinen und Weltweit: Ein Leitfaden für den österreichischen Exporteur“.**

- **Seien Sie vorsichtig, wenn Sie Ihrem US „Distributors“, Franchisenehmer, „Sales Agents“ und Lizenznehmer kündigen.** Gehen Sie sorgfältig, mit kompetenten Anweisungen vor, bevor Sie versuchen zu kündigen. Gekündigte „Distributors“, Franchisenehmer, „Sales Agents“ und Lizenznehmer klagen häufig aufgrund von behaupteter unrechtmäßiger Kündigung oder erheben Widerklage wegen unrechtmäßiger Kündigung, wenn Lieferanten, Franchisegeber, Auftraggeber oder Lizenzgeber sie klagen (z.B. um fällige Gelder zurückzubekommen). **Die zwei Lektionen:**  
  - 1. Versichern Sie sich, dass alle Schritte, die Sie machen, um zu kündigen (oder nicht zu verlängern) richtig gemacht werden,**
  - 2. Wenn der „Distributorship“, Franchise-, „Agency“ oder Lizenzvertrag von erfahrenen Rechtsberatern richtig formuliert wird, wird die Gefahr von erfolgreichen Klagen wegen unrechtmäßiger Kündigung oder, dass diese überhaupt erhoben werden, wesentlich verringert.**
- **Ihr US Wirtschaftsanwalt oder Wirtschaftsanwalt mit entsprechenden US-Kenntnissen sollte Teil Ihres Verhandlungsteams sein.** Erfahrene Wirtschaftsanwälte lernen schnell die Schlüsseleigenschaften Ihres Geschäftes und des Ihrer möglichen Vertragspartner und konzentrieren sich jeweils darauf, was Sie in Ihrem Geschäft erreichen wollen sowie auf andere praktische und wirtschaftliche Informationen. Sie werden in der Lage sein, Sie in bezug auf Ihre in Betracht gezogene, Geschäftstransaktion anzuleiten und zu beraten. Sie sind es gewöhnt über eine Vielzahl von Geschäftsvereinbarungen zu verhandeln. Weil letzten Endes, sie es sein werden, die die Vertragsdokumente vorbereiten, wird ihre Teilnahme an den Verhandlungen ihre Aufgabe erleichtern und normalerweise mit dem besten Arbeitsergebnis enden.

---

**Für mehr Informationen und andere Beispiele von häufigen Fehlern, die von Nicht-Amerikanischen Parteien begangen werden, sehen Sie Kapitel 14 in „An Austrian Business Person’s Guide to American Law-Business Practices-Taxation“ von Aaron N. Wise. Exemplare davon sowie des obenerwähnten Leitfadens über AGBs können Sie kostenlos vom Rechtsanwalt-Autor Aaron N. Wise erhalten.**

**ANHANG A****TABLE OF CONTENTS OF APPROXIMATELY 130 PAGE "AN AUSTRIAN  
BUSINESS PERSON'S GUIDE TO AMERICAN LAW - BUSINESS  
PRACTICES – TAXATION" BY AARON N. WISE**

- Chapter 1: Doing Business in the US: Basic Points
- Chapter 2: Contracts with Americans for the US Market: Basic Points
- Chapter 3: Exporting to the US: Legal Factors to Remember
- Chapter 4: Product Liability in the US
- Chapter 5: Contracts with American Distributors and Sales Agents
- Chapter 6: Obtaining Security for Payment
- Chapter 7: Setting Up a US Sales Company: Manufacturing in the USA
- Chapter 8: Joint Ventures in the USA
- Chapter 9: Licensing, Technology Transfer and Intellectual Property in the US
- Chapter 10: Business-Related Visas for Foreign Nationals
- Chapter 11: Acquisition of an Existing U.S. Company or an Ownership Interest Therein
- Chapter 12: Taxation of US Transactions:
- Chapter 13: Litigation and Arbitration in the US
- Chapter 14: Errors Frequently Made by Foreigners
- Chapter 15: The Reverse: Contracting with American for Your "Home Market"
- Chapter 16: International Sports and Entertainment Marketing (Europe to US, US to Europe, and Others)

## **Anhang B**

### **Andere (kostenfreie) Publikationen des Autors RA Aaron N. Wise**

Folgende Publikationen sind vom Autor RA Wise ohne Kosten erhältlich:

*Amerikanische Produkthaftung---Gute Nachrichten für Unternehmen – Aktuelle Trends und Entwicklungen: Ein Leitfaden für österreichische Unternehmen*

*Allgemeine Verkaufsbedingungen für Exporte in die USA, in Länder der westlichen Welt im Allgemeinen und Weltweit: Ein Leitfaden für den Exporteur*

*A German Business Person's Guide to American Law – Business Practices - Taxation*

*American Product Liability: Can Company Managers be Held Personally Liable: A Guide for the Foreign Business Person*

*The Acquisition of a US Company or an Ownership Interest Therein: A Short Practical Guide for the Foreign Business Person and the Foreign Lawyer*

*Konsignationlagerschäfte mit US-Geschäftspartner: Ein Leitfaden für den Exporteur und ihre Finanzierende Bank oder Faktor*

*Will United States Courts Recognize and Enforce Foreign Country Judgments? A Practical Guide for the Foreign Lawyer and Business Person (With Particular Reference to New York State Law and Practice as to Foreign Country Money Judgments)*

*Purchase and Leasing of Real Property in the United States.* Der Autor ist David Berkey, Esq. Partner of Gallet Dreyer & Berkey, LLP, New York City, dieselbe Anwaltskanzlei als die von RA Aaron Wise.