



# Auf solidem Fundament

Als Unternehmer nach Florida? Das Investorenvisum E-2 ist für viele Menschen, die dauerhaft im Sunshine State leben und arbeiten möchten, ein probates Mittel zum Umsetzen ihres Traums. Viele bringen eine eigene Geschäftsidee mit, andere entscheiden sich für die Übernahme einer bestehenden Firma. Was ist im letzteren Fall aus rechtlicher und unternehmerischer Sicht zu beachten?

VON SONJA K. BURKARD UND STEPHAN A. BURKARD

Das Investorenvisum E-2 ist vor allem für Personen gedacht, die in den USA ein Unternehmen gründen oder kaufen wollen. Eine solide finanzielle Vorleistung ist dafür eine elementare Voraussetzung. So muss jeder, der ein solches Visum erhalten möchte, den Nachweis erbringen, dass er aus eigenen finanziellen Mitteln eine beträchtliche Summe in ein auf Gewinn angelegtes, von ihm geführtes Unternehmen in den USA inves-

tiert oder sich unwiderruflich dazu verpflichtet hat, in ein bestehendes Unternehmen zu investieren. Gerade Letzteres kann für viele Florida-Fans ausgesprochen attraktiv sein: Wer ein seit Jahren etabliertes Geschäft übernimmt, tut sich naturgemäß bei dem Nachweis leichter, dass das investierte Vermögen dazu geeignet ist, mehr als nur ein minimales Familieneinkommen zu erwirtschaften, und positive Auswirkungen

auf die regionale Wirtschaft hat – etwa durch die Schaffung beziehungsweise Erhaltung von Arbeitsplätzen.

Im Folgenden beleuchten wir in einem Leitfaden, was diejenigen, die sich durch die Übernahme eines Unternehmens in Florida für ein E-2-Visum qualifizieren wollen, aus juristischer und unternehmerischer Sicht beachten sollten – wobei sich beide Bereiche natürlich an vielen Stellen überschneiden.



## Zusammenstellung des Beraterteams

Am Anfang die wohl wichtigste Empfehlung: Was immer Sie nach Ihrer Entscheidung von nun an tun, stellen Sie zuerst ein erfahrenes Beraterteam in Florida zusammen. Planen Sie die Honorarkosten für diese Berater von Anfang an mit in Ihr Budget ein. Sie sind ein unerlässlicher Teil Ihrer Gesamtinvestition. Zum Beraterteam zählen:

a.) Ein Unternehmensberater/Gewerbeimmobilienmakler, der Ihnen hilft, ein geeignetes Unternehmen zu finden. Selbstverständlich kann auch das Internet eine Informationsquelle sein, um sich einen Überblick über die zum Verkauf stehenden Unternehmen zu verschaffen. Der Unternehmensberater pflegt Kontakte mit Unternehmensmaklern und kann die finanziellen Daten des infrage kommenden Unternehmens für Sie beschaffen und analysieren (Due Diligence). In der Regel erwerben

Sie beim Kauf einer bestehenden Firma zum einen die unternehmensspezifischen Teile wie Kundenkartei, Maschinen und Einrichtungen, andererseits aber auch die gewerbliche Immobilie, in der das Unternehmen seinen Sitz hat, beziehungsweise darüber abgeschlossene langfristige Mietverträge.

b.) Ein **Anwalt** für die Geschäftsgründung oder Firmenübernahme und Visumsbeantragung. Dieser sollte über langjährige Erfahrungen im Visa- und Einwanderungs-

## »Weit verbreiteter Trugschluss«



Die Rechtsanwältin Sonja K. Burkard hat mit Ihrer Kanzlei in Fort Myers schon viele E-2-Bewerber auf ihrem Weg nach Florida begleitet. Im Gespräch mit dem Florida Sun Magazine erläutert die Juristin das Für und Wider eines Unternehmenskaufs zur Erlangung des Investorenvisums.

**Florida Sun Magazine: Frau Burkard, ist die Erlangung eines E-2-Visums durch einen Unternehmenskauf nicht sicherer als durch die Neugründung einer Firma? Man weiß bei einem bestehenden Unternehmen doch, was man hat.**

**Sonja K. Burkard:** Das lässt sich so pauschal nicht sagen. Beides kann Vor- und Nachteile haben; es kommt auf den Einzelfall an. Eine Neugründung hat den Vorteil, dass man sowohl rechtlich als auch unternehmerisch bei null anfängt. Man hat alle Gestaltungsmöglichkeiten und muss sich nicht um etwaige Altlasten sorgen. Der Businessplan beginnt zwar mit dem bestehenden Investment, die Planung für die nächsten fünf Jahre muss aber gut untermauert und dargestellt werden und basiert letztlich doch nur auf Annahmen, die für die Visumsgewährung glaubhaft gemacht werden müssen. Demgegenüber fällt beim Kauf eines bestehenden Unternehmens die Darstellung des bisherigen Geschäftsverlaufes anhand von Steuererklärungen, Mitarbeiteraufstellung, bestehenden Kosten und Gewinnstrukturen natürlich leichter. Und es stimmt schon: Eine etablierte Firma hat den Vorteil, dass sie sich bereits am Markt gegenüber der Konkurrenz behauptet hat.

**Schützt nicht schon der rigorose Auswahlprozess der US-Behörden auch einen Neugründer vor einem Fiasko?**

Keineswegs! Wir haben hier in Florida schon etliche Fälle erlebt, in denen das, was als Geschäftsplan durchaus plausibel und erfolgversprechend erschien, in der Umsetzung krachend gescheitert ist. Auswanderersendungen im deutschen Fernsehen haben solche bedauerlichen Fiaskos zum Teil blauäugiger Existenzgründer zu Genüge gezeigt. Viele dieser Pleiten hätten durch rechtzeitige und bessere Planung sicherlich vermieden werden können.

**Sind solche haarsträubenden Fälle nicht gerade ein Argument für die Übernahme eines bestehenden Unternehmens?**

Ja, aber es muss natürlich passen. Als Bäckermeister einen Friseursalon oder eine Bootsvermietung zu übernehmen, ist sicher schwierig. Und wie erwähnt: Jedes bestehende Unternehmen hat eine Geschichte – mit guten, möglicherweise aber auch weniger guten Seiten. Beim Erwerb kann der Käufer ungewollt alte Haftungen übernehmen – und der Florida-Traum so schnell zum Albtraum werden.

**Erspart man sich durch den Kauf eines bestehenden Unternehmens nicht wenigstens das lästige Interview beim US-Generalkonsulat in Frankfurt?**

Ein weitverbreiteter Trugschluss! Der komplette Antrag auf ein E-2-Visum mit

allen Nachweisen muss natürlich sowohl bei Neugründung wie auch einer Firmenübernahme beim USCIS oder dem US-Generalkonsulat eingereicht werden. Für eine Genehmigung des Visumsantrages muss gewährleistet sein, dass der gesetzlich vorgeschriebene Zweck für das Investorenvisum, nämlich die positiven wirtschaftlichen Auswirkungen, die durch das Investment erzielt werden sollen, auch eintreten werden. Dabei sind natürlich die realistischen Erfolgsaussichten des Unternehmens von größter Bedeutung. Grundsätzlich lehnt das Konsulat Anträge ab, die nicht den Marginalitätsgrundsätzen entsprechen, wenn also die Firma aus Sicht des Konsulats nur Umsätze einzubringen verspricht, die den Lebensunterhalt des Firmeninhabers abdecken. Vor allem kleine Familienunternehmen haben mit diesem Kriterium zu kämpfen. Es muss also gelingen, das Konsulat mit einem gut ausgearbeiteten Businessplan davon zu überzeugen, dass das E-2-Geschäft mehr einbringen wird, als die Inhaber zum eigenen Lebensunterhalt benötigen, oder aber die Aussicht auf positive wirtschaftliche Auswirkungen besteht und neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Da liegt die Hürde bei einem bestehenden Unternehmen genauso hoch wie bei einer Neugründung.

**Frau Burkard, wir danken Ihnen für das Gespräch!**

recht sowie im Unternehmensrecht verfügen und möglichst Ihre Muttersprache sprechen.

c.) Ein Steuerberater, der Sie in allen steuerlichen Fragen berät und unterstützt, von der Analyse der Steuererklärungen der letzten drei bis fünf Jahre bis zur steuerlichen Bewertung anderer wichtiger Daten des infrage kommenden Unternehmens.



## Unternehmen identifizieren

Wichtig ist, dass Sie eine klare Vorstellung davon haben, welche Art von Unternehmen Sie suchen, wo das Unternehmen geografisch angesiedelt sein soll und welches Budget Sie zur Verfügung haben. Planen Sie immer eine gewisse Reserve für unvorhersehbare Kosten ein. Finden Sie heraus, welche persönlichen und welche Unternehmenslizenzen Sie dafür benötigen. Welche Erfahrungen können Sie in das Unternehmen einbringen, um es erfolgreich zu führen und weiterzuentwickeln?



## Marktanalyse

Nachdem Sie ein oder zwei Unternehmen in die engere Wahl gezogen haben, sollten Sie eine Markt- und Konkurrenzanalyse vornehmen und sich fragen: Wo ist mein Markt im geografischen Sinne? Wie sind die Mitbewerber im Markt aufgestellt, wie viele Mitbewerber gibt es in meiner Region? Wie ist das Preisgefüge vergleichbarer Produkte oder Dienstleistungen? Wie ist die Qualität meiner Produkte im Vergleich zu den Angeboten anderer Anbieter?



## Hintergrundcheck

Ein wichtiges rechtliches Thema ist, ob Sie das Unternehmen mit allem drum und dran oder nur die Vermögenswerte («assets») erwerben. Lassen Sie von Ihrem Rechtsanwalt prüfen, ob Sie mit dem Kauf des Unternehmens auch dessen Verbindlichkeiten und eventuelle Rechtsstreitigkeiten übernehmen und ob Sie nach der Übernahme Haftungsansprüchen Dritter ausgesetzt sind, wie zum Beispiel Steuerforderungen des Finanzamtes oder etwa Schadensersatzansprüchen von ehemaligen Kunden oder Mitarbeitern.



**Sonja K. Burkard**

die ehemalige deutsche Staatsanwältin ist Gründerin der Kanzlei BURKARD LAW FIRM, P. A. in Fort Myers. Sie ist anwaltlich zugelassen in Deutschland, Florida und New York. **Telefon** (239) 791-4400, E-Mail [info@burkardlawfirm.com](mailto:info@burkardlawfirm.com)



**Stephan A. Burkard**

ist Gründer und Präsident des Beratungsunternehmens FLORIDA INVESTMENT & MANAGEMENT CONSULTING, INC. in Fort Myers. **Telefon** (239) 281-3846, E-Mail [stephanburkard@fimconsult.com](mailto:stephanburkard@fimconsult.com)



## Due diligence und Businessplan

Ist ein geeignetes Unternehmen gefunden, steuerlich und rechtlich geprüft, gilt es, gemeinsam mit dem Unternehmensberater und in Absprache mit dem Anwalt einen plausiblen Fünf-Jahres-Geschäftsplan zu erstellen. Dieser ist zum einen die Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensführung, andererseits benötigen Sie ihn für die Beantragung Ihres Visums.



## Unternehmenskauf

Die Ausgestaltung des Kaufvertrages hängt davon ab, ob Sie sich lediglich zu mindestens 50 Prozent beteiligen oder das Unternehmen zu 100 Prozent übernehmen wollen und ob Sie das ganze Unternehmen oder nur die Vermögenswerte wie zum Beispiel Maschinen, Gebäude et cetera erwerben wollen. Übernehmen Sie lediglich einige Vermögenswerte, ist es sinnvoll, diese in eine von Ihnen neu zu gründende Firma zu übertragen, wobei Sie sich hinsichtlich der zu wählenden Gesellschaftsform mit Ihrem

Anwalt und Steuerberater beraten sollten. Ratsam ist auch, in den Kaufvertrag die Bedingung aufzunehmen, dass er nur dann wirksam wird, wenn der Kauf des Unternehmens zur Erteilung des Visums führt.



## Versicherungsabschluss

Mit Ihrem Unternehmensberater ist zu prüfen, welche Versicherungen (zum Beispiel Haftpflicht-, Gebäudeversicherung) benötigt werden und übernommen werden können.



## Visumsantrag

Parallel dazu ist es nun an der Zeit, Ihre persönlichen Unterlagen für sich und Ihre Familie zusammenzustellen, ohne die Ihr Anwalt keinen Visumsantrag beim USCIS (United States Citizen and Immigration Services) beziehungsweise dem US-Konsulat Ihres Heimatlandes stellen kann. Da für den Antrag etliche persönliche Informationen und Daten benötigt werden, sollten Sie sich nicht erst in letzter Minute darum kümmern.



## Wohnungssuche

Als nächstes müssen Sie die Frage beantworten, wo Sie, sofern Ihr Visum genehmigt wurde, wohnen wollen. Grundsätzlich ist zu entscheiden, ob Sie kaufen oder mieten wollen. Auch in dieser Frage kann Ihnen Ihr Beraterteam Entscheidungshilfe geben.



## Testament

Haben Sie Ihr Visum erhalten, sind mit Ihrer Familie in Ihr neues Heim eingezogen und nun vollauf mit Ihrem neuen Unternehmen beschäftigt, bleibt noch ein wichtiger rechtlicher Aspekt, den Sie zeitnah mit Ihrem Anwalt besprechen sollten: das Aufsetzen von in Florida gültigen testamentarischen, Patienten- und Betreuungsverfügungen und rechtsgeschäftlichen Vollmachten, die Sie vielleicht bereits in Ihrem Heimatland abgefasst haben, die aber wahrscheinlich in Florida nicht gültig sind.

*Dieser Artikel stellt keine Rechtsberatung dar, sondern dient ausschließlich der allgemeinen Information.*