



»Oft ein Schuss Naivität«

Andere Länder, andere Sitten und Gesetze. Was sollten Unternehmensgründer und -käufer aus Europa im Sunshine State beachten?

Die Rechtsanwältin Sonja K. Burkard aus Fort Myers gibt Tipps, damit der Florida-Traum nicht zu einem Albtraum wird.

Florida Sun Magazine: Die USA gelten als unternehmerfreundliches Land, in dem neue Geschäftsideen stark gefördert werden. Inwieweit entspricht dieses Klischee insbesondere in Florida noch der Wirklichkeit?

Sonja K. Burkard: Die USA sind für Entrepreneurs mit guten und vermarktbar Ideen immer noch ein Land unbegrenzter Möglichkeiten. Das Hauptargument, sich für Florida zu entscheiden, ist die wirtschaftliche Stärke der Region: Florida bietet Unternehmen mit seinen diversifizierten Märkten, hohem Arbeitskräftepotenzial und einer unternehmerfreundlichen Regierung ideale Bedingungen für ein erfolgreiches Arbeiten.

Was heißt das konkret?

Nehmen Sie etwa die niedrige Körperschaftssteuer. Oder die Tatsache, dass in Florida keine bundesstaatliche Einkommenssteuer erhoben wird. Im Vergleich zu anderen amerikanischen Bundesstaaten können Unternehmen hier zu günstigeren Bedingungen ihrer Geschäftstätigkeit nachgehen.

Dennoch: Nicht alle Unternehmensgründer aus deutschsprachigen Ländern sind hier erfolgreich. Welches sind die größten Fehler, die von Neankömmlingen in der Geschäftswelt begangen werden?

Oft liegt ein Scheitern sicher daran, dass Menschen mit falschen Erwartungen hierherkommen – nach dem Motto »Zu Hause hat es geklappt, dann wird es hier nicht anders sein«. Das ist erfahrungsgemäß nicht der Fall. Man muss in den USA mit seinen Produkten oder Dienstleistungen einen völlig anders strukturierten Markt mit vollkommen anderen Kunden bedienen. Aus



anwältlicher Sicht kann ich nur sagen, dass sich schon die Gründung eines Unternehmens hier erheblich von der in Deutschland unterscheidet. Ob es sich um das Anlegen der »Corporate Books«, das Ausstellen und die Verteilung von Unternehmensanteilen oder um die Festlegung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten handelt: Hier machen viele Neankömmlinge ohne vernünftige anwaltliche Beratung oft handwerkliche Fehler, die sich später rächen.

Gilt dasselbe auch im Falle von Unternehmensübernahmen?

Ja, auch hier ist vor dem Beauftragen eines Maklers und dem Unterschreiben eines Kaufvertrags das Einschalten eines Anwalts dringend zu empfehlen, um die erforder-

lichen Prüfungen hinsichtlich der Bonität des Unternehmens und die korrekte vertragliche Abwicklung sicherzustellen. Sich allein auf die Angaben des Verkäufers zu verlassen, wäre blauäugig.

Sagt einem das nicht schon der gesunde Menschenverstand?

Sollte man meinen – aber Sie würden sich wundern, was ich in der täglichen Praxis erlebe. Da kommen Unternehmer oft zwar mit großem Enthusiasmus nach Florida, aber durchaus auch mit einem gehörigen Schuss Naivität!

Wer kann bei der Unternehmensgründung helfen? Landsleute? Bundesstaatliche Förderorganisationen? Handelskammern? Professionelle Unternehmensberater?

Natürlich sind alle von Ihnen genannten Institutionen und Personen potentiell nützlich. (lacht) Es dürfte Sie aber kaum wundern, dass ich im Vorfeld insbesondere eine umfassende juristische Beratung empfehle. Gemessen an den rechtlichen und finanziellen Risiken, können diese Beratungskosten nur einen Bruchteil der sonst auf Sie zukommenden Kosten betragen – mal abgesehen von der Zeit und den Nerven, die Sie investieren müssen. Und vergessen Sie nicht: Bei vielen Unternehmern ist der Erhalt einer Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis an die Gründung ihres Unternehmens gekoppelt. Gerade Fehler im Einwanderungsrecht können aber unter Umständen nicht reparabel sein und weitreichende Konsequenzen bis hin zur Ausweisung haben.

Frau Burkard, wir danken Ihnen für das Gespräch!