

Bei einer Firmengründung in Florida stellt sich als Erstes die Frage, ob man selbst etwas Neues auf die Beine stellen oder lieber ein bestehendes Geschäft übernehmen möchte. Beide Varianten haben Vor- und Nachteile.

- Bei einer Neugründung kann man seine eigenen Vorstellungen besser in die Tat umsetzen, was allerdings erheblich mehr Aufwand bedeutet und oft risikoreich ist.

- Ein bestehendes Geschäft kann den Vorteil mit sich bringen, dass es schon gut läuft, Angestellte sowie einen gefestigten Kundenstamm hat und einige Jahre an dokumentierter Vergangenheit besitzt.

Potenzielle Käufer kommen häufig über Beziehungen in den USA mit möglichen Zielobjekten in Kontakt. Je nach Ausgangslage beteiligt man sich, indem man Know-how oder Kapital investiert. In beiden Situationen ist es sinnvoll, mindestens 50 Prozent am bestehenden Geschäft zu übernehmen, damit man es effektiv leiten und verwalten kann.



Foto: Yuri Arcurs

# GESCHICKTE GESCHÄFTSGRÜNDUNG

Wer in den USA seine eigene (gewerbliche) Existenz aufbauen will, kann – mit etwas Planung und Durchsetzungsvermögen – nicht nur ein solides Fundament für eine Gewinn bringende Tätigkeit legen, sondern auch visa-technisch profitieren.

Von Steven A. Culbreath

Des Weiteren kann man auch über einen Business Broker, also einen Makler, ein bestehendes US-Geschäft ausfindig machen. Es gibt in den USA zahlreiche Agenturen, die sich fast ausschließlich mit dem Kauf und Verkauf von bestehenden Geschäften und Firmen befassen. Diese Agenturen funktionieren im Prinzip wie ein Immobilienmakler: Ein Geschäftsinhaber kann sein Business zum Verkauf beim Makler anmelden, dieser wiederum vermittelt (gegen Provision) mögliche Käufer und leitet die gesamte Abwicklung bis zur Übergabe.

Potenzielle Käufer sollten Vorsicht walten lassen. Die Angaben des Verkäufers und des Maklers sollten genauestens überprüft werden, gegebenenfalls von dritter Seite. Auf keinen Fall sollte man ein Geschäft ungesehen, »per Fax oder per E-Mail«, erwerben.

Nachdem man sich für die passende Gesellschaftsform (»Limited Liability Company«/LLC oder »Corporation«/Inc.) entschieden hat und die Firma offiziell gegründet worden ist, erhält man auch eine Steuer-Nummer. Nun ist es für Neugründer am sinnvollsten, zu einer US-Bank zu gehen und für die neue Firma ein Geschäftskonto (»Business Checking Account«) anzulegen.

Alle Anschaffungen, Verträge und Vereinbarungen sollten dann im Namen der neuen LLC/Corporation getätigt und unterschrieben werden. Jegliche Anteile der Firma (zum Beispiel Aktienzertifikate) sollten auf den Namen der LLC/Corporation ausgestellt werden.

Je nach der individuellen Situation des Inhabers kann die Gründung oder Übernahme einer Firma die Grundlage dafür

darstellen, ein längerfristiges Visum für die USA zu erhalten. Es ist daher unumgänglich, dass man alles dokumentiert, was das Geschäft in den USA (und teilweise auch im Ausland) betrifft.

Wie Sie Ihre gewerbliche Tätigkeit in punkto Visum am besten nutzen können, sollten Sie unbedingt in einem Gespräch mit einem Immigrations-Anwalt klären. Denn nur dieser kann die beste Visastrategie für Sie festlegen – ob zeitlich begrenzt oder unbegrenzt. ■

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



Steven A. Culbreath, Esq. ist Anwalt bei der Jaensch Immigration Law Firm in Sarasota, Telefon (941) 366-9841, E-Mail: Steve@visaamerica.com