

Inhalt

Vorwort der Herausgeber	V
1. Kapitel: Amerika und die Amerikaner	1
<i>Christian Deysson</i>	
2. Kapitel: Die Wirtschaft der Vereinigten Staaten	21
<i>Wayne Gantt</i>	
3. Kapitel: Die amerikanische Außenhandelsgesetzgebung	59
<i>Dr. Robert E. Litan</i>	
4. Kapitel: Beschränkungen und Meldepflichten für Auslandsinvestitionen in den USA	79
<i>John L. Gornall</i>	
5. Kapitel: Die Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen	97
<i>Lucia von Itter-Eggert</i>	
6. Kapitel: Erfahrung und Strategie deutscher Unternehmen in den USA	113
<i>Jan Eggert</i>	
7. Kapitel: Erfolgreich Verkaufen in den USA	133
<i>Gerd W. Kichniawy</i>	
8. Kapitel: Planung und Errichtung einer Betriebsstätte in den USA	163
<i>George Novak</i>	
9. Kapitel: Personalpolitik und Menschenführung in US-Unternehmen	185
<i>Fortunat F. Mueller-Maerki</i>	
10. Kapitel: Immobilienanlagen in den USA	203
<i>Karl U. Stehr/John L. Gornall</i>	
11. Kapitel: Bank- und Finanzwesen in den USA	221
<i>Christine N. Jaffe/Hayo Willms</i>	
12. Kapitel: Das amerikanische Steuersystem	239
<i>Robert J. Garner/Robert H. Sharpenberg</i>	
13. Kapitel: Rechnungswesen in den USA	287
<i>Dan Langford</i>	

14. Kapitel: Versichern in den USA	309
<i>Carlheinz Mikosch</i>	
15. Kapitel: Einreise- und Arbeitserlaubnis	327
<i>Bruce R. Larson</i>	
16. Kapitel: Die Rechtsform des amerikanischen Geschäftsbetriebes	349
<i>Stefan Tiessen</i>	
17. Kapitel: Die Gestaltung von Kauf-, Vertreter- und Händlerverträgen	373
<i>Stefan Tiessen</i>	
18. Kapitel: Gewerblicher Rechtsschutz und Lizenzverträge	387
<i>John L. Gornall</i>	
19. Kapitel: Arbeits- und Sozialrecht	403
<i>John N. Raudabaugh</i>	
20. Kapitel: Produkthaftung in den USA	421
<i>Walter Johannes Steyer</i>	
21. Kapitel: Information und Beratung für das US-Geschäft	435
<i>Jan A. Eggert</i>	
Anhang	457
Die Autoren	477
Literaturhinweise	483
Stichwortverzeichnis	485

1. Kapitel

Amerika und die Amerikaner

Christian Deysson

1.	Amerika – das Land der Trugschlüsse	3
2.	Geographie	3
2.1	Kontinentale Dimensionen	3
2.2	Amerikas Zweiküsten-Wirtschaft	4
3.	Bevölkerung	6
3.1	Ein Volk auf Rädern	6
3.2	Vielvölkerstaat Amerika	7
3.3	Die Deutschen in den USA	8
3.4	Deutsche Erfolgs-Stories	9
4.	Das politische System	10
4.1	Washington – Stadt der Widersprüche	10
4.2	Amerikas Parteien und Lobbyisten	11
5.	Der Amerikaner als Geschäftsmann	12
5.1	Murphys Gesetz	12
5.2	Die Kunst des Verkaufens	13
5.3	Wettbewerb als Philosophie	14
5.4	Eldorado der Rechtsanwälte	15
6.	Der Umgang mit Amerikanern	16
6.1	Gottes eigenes Land	16
6.2	Die Hand unter dem Tisch	17
6.3	„Friends“ und „very good friends“	18
6.4	„Typisch deutsch“	19

Die Wirtschaft der Vereinigten Staaten

Wayne Gantt

1.	Die Entwicklung der USA zur führenden Wirtschaftsmacht	23
2.	Die amerikanische Wirtschaftsverfassung	25
2.1	Die politische Exekutive	25
2.2	Die Legislative – der Kongreß	28
2.3	Der private Sektor	31
3.	Perspektiven der amerikanischen Wirtschaft	33
3.1	Produktivität der Wirtschaft	33
3.2	Auf dem Weg zur Dienstleistungsgesellschaft?	34
3.3	Das regionale Wirtschaftswachstum in den USA	35
3.4	Ausländische Investitionen in den USA	37
3.5	Die USA als Welthandelsnation	39
3.6	Inflation	40
3.7	Trends auf dem Arbeitsmarkt	41
3.8	Kurzer Vergleich der amerikanischen und deutschen Wirtschaft	44
3.9	Zukunftsaussichten der amerikanischen Wirtschaft	45
4.	Anhang	47

Die amerikanische Außenhandels- gesetzgebung

Dr. Robert E. Litan

1.	Einleitung	61
2.	Gesetzgeber und Regierung	61
3.	Amerikanische Importkontrollen	63
3.1	Das Zollsystem	63
3.2	Vorschriften gegen unlauteren Importwettbewerb	67
3.3	Weitere Vorschriften zur Einfuhrbeschränkung	71
4.	Amerikanische Exportkontrollen	73
4.1	Benachteiligung amerikanischer Waren	73
4.2	Exportkontrolle aus Sicherheitsgründen	74
4.3	Das Gesetz zur Vermeidung der Vorteilsgewährung an ausländische Stellen	74
4.4	Das Antiboykottgesetz	75
5.	Anhang	76

Beschränkungen und Meldepflichten für Auslandsinvestitionen in den USA

John L. Gornall

1.	Beschränkungen der Beteiligung in bestimmten Wirtschaftsbereichen .	81
1.1	Hörfunk, Fernsehen, Telekommunikation, Presse	81
1.2	Energiewirtschaft	82
1.3	Zivilluftfahrt	82
1.4	Bankwesen	83
1.5	Versicherungswesen	85
1.6	Fischereiwirtschaft	86
1.7	Seehandel	86
2.	Meldepflichten für ausländische Investitionen in den USA	87
2.1	International Investment Survey Act (IISA)	88
2.2	Agricultural Foreign Investment Disclosure Act (AFIDA)	89
2.3	Foreign Investment Real Property Tax Act (FIRPTA)	90
2.4	Weitere Meldepflichten	91
2.5	Die Gesetzesdiskussion	93
3.	Weitere Beschränkungen	94
3.1	Bevorzugung amerikanischer Produkte bei öffentlichen Aufträgen . . .	94
3.2	Beschränkungen aufgrund der Notstandsgesetzgebung	95
3.3	Die Feindgesetzgebung	95

Die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen

Lucia von Itter-Eggert

1.	Vorbemerkung	99
2.	Der deutsch-amerikanische Handel	100
2.1	Entwicklung und Bedeutung	100
2.2	Die Struktur des deutsch-amerikanischen Handels	101
2.3	Perspektiven für die deutsch-amerikanischen Handelsbeziehungen ...	101
3.	Die deutschen Investitionen in den USA	102
3.1	Historische Entwicklung	102
3.2	Struktur und regionale Schwerpunkte deutscher US-Investitionen ...	104
3.3	Gründe für deutsche Investitionen in den USA	106
4.	US-Investitionen in der Bundesrepublik Deutschland	108
5.	Die Zukunft deutscher Investitionen in den USA	109

Erfahrung und Strategie deutscher Unternehmen in den USA

Jan A. Eggert

1.	Einleitung	115
2.	Die Erschließung des US-Marktes	116
2.1	Einschätzung der Marktchancen	116
2.2	Strategien zur Markterschließung	117
3.	Vorbereitungen für die Gründung einer US-Niederlassung	119
3.1	Allgemeine Überlegungen vor Gründung einer Niederlassung	119
3.2	Gründe für deutsche US-Investitionen	120
3.3	Funktionen einer US-Niederlassung	121
4.	Die Gründung einer Niederlassung in den USA	122
4.1	Standortwahl	122
4.2	Neugründung oder Akquisition?	123
4.3	Rechtliche Formen von Investitionsprojekten in den USA	124
4.4	Die Unternehmensstrategie	126
4.5	Personal – ein Schlüssel zum Erfolg	126
4.6	Finanzierung	128
4.7	Berater	128
5.	Probleme deutscher Unternehmen in den USA	129
5.1	Probleme bei der Markterschließung	129
5.2	Managementprobleme	129
5.3	Verhältnis der US-Tochter zum deutschen Mutterhaus	129
5.4	Amerikanische Gesetze und Vorschriften	130
5.5	Wechselkursschwankungen	130
6.	Grundlagen des Erfolgs	131

Erfolgreich Verkaufen in den USA

Gerd W. Kichniawy

1.	Der amerikanische Markt als Herausforderung	135
1.1	Potential und Vielfalt des amerikanischen Marktes	135
1.2	Besonderheiten des amerikanischen Marktes	136
1.3	Chancen und Probleme deutscher Anbieter auf dem US-Markt	138
2.	Der erste Schritt zum Erfolg auf dem US-Markt – ein umfassender Marktüberblick	141
2.1	Die richtige Fragestellung	141
2.2	Wege zu einer Marktanalyse	142
2.3	Informationsquellen für eine Marktübersicht	144
3.	Produktbezogene Faktoren	145
3.1	Produktauswahl und -gestaltung	145
3.2	Preisgestaltung	146
3.3	Markenpolitik	147
3.4	Verpackung	148
3.5	Service	148
3.6	Standards und Normen	149
4.	Vertriebswege in den USA	151
4.1	Überblick	151
4.2	Kooperation mit einem amerikanischen Hersteller	152
4.3	Handelsvertreter und Importeure	152
4.4	Verkaufsniederlassung	153
4.5	Die Rolle des Großhandels und der Distributors	154
4.6	Die Rolle und Formen des Einzelhandels	155
4.7	Der richtige Partner im Vertrieb	157
5.	Werbung in den USA	158
6.	Handelsmessen und Ausstellungen	160

Planung und Errichtung einer Betriebsstätte in den USA

George Novak

1.	Einführung	165
2.	Standortwahl	166
3.	Anmietung und Kauf von Büroräumen und Industriebauten	168
3.1	Lage von gewerblichen Gebäuden	168
3.2	Mieten – Kaufen – Bauen	169
3.3	Praktische Hinweise für Miet- und Kaufobjekte	170
4.	Planung eines Bauprojekts	173
4.1	Baustandort	173
4.2	Methodik der Bauprojektplanung	174
4.3	Bauprojektdefinition	175
4.4	Finanzplan	175
4.5	Zeitplan	176
4.6	Bauablaufplan	176
5.	Realisierung des Bauprojekts	177
5.1	Die Phasen des Bauablaufs	177
5.2	Besonderheiten beim Bauen in den USA	178
6.	Die Bedeutung verschiedener Dienstleistungen bei der Errichtung einer Betriebsstätte in den USA	180
6.1	Der Makler	180
6.2	Der Baubetreuer	181
6.3	Der Architekt/Bauingenieur	181
6.4	Engineering-Firmen	182
6.5	Der Kostensachverständige	183
7.	Schlußbemerkung	183

Personalpolitik und Menschenführung in US-Unternehmen

Fortunat F. Mueller-Maerki

1.	Überblick	187
2.	Mitarbeiter auf Geschäftsleitungs-Ebene	188
2.1	Struktur des Verantwortungsbereichs	188
2.2	Von der Muttergesellschaft entsandte Mitarbeiter	189
2.3	Wie findet man die richtigen Führungskräfte?	190
2.4	Besonderheiten im Umgang mit amerikanischen Führungskräften ...	192
3.	Facharbeiter und ungelernte Arbeitskräfte	194
3.1	Qualifikationen	194
3.2	Gewerkschaftliche Organisation im Unternehmen	195
3.3	Einstellung und Entlassung	196
4.	Vergütung	197
5.	Versicherungs- und Nebenleistungen	199
5.1	Rentenzahlungen	199
5.2	Versicherungsleistungen	200
5.3	Nebenleistungen	200

Immobilienanlagen in den USA

Karl Stehr/John L. Gornall

1.	Überblick	205
2.	Merkmale des Eigentums in den USA	206
3.	Arten von Immobilienanlagen	207
3.1	Anlagen mit stetigem Einkommen	207
3.2	Anlagen ohne stetiges Einkommen	210
4.	Der Kauf von Immobilien	211
4.1	Der Kaufvertrag	211
4.2	Prüfung der Eigentumsverhältnisse	211
4.3	Eintragung in das Grundregister	212
5.	Beschränkungen des Nutzungsrechts und Enteignung	212
6.	Meldevorschriften beim Erwerb von Immobilien	213
7.	Finanzierung des Immobilienkaufs	213
8.	Die Vermietung von Immobilien	214
9.	Besteuerung von Immobilien	215
10.	Praktische Hinweise für den Immobilienerwerb	216
10.1	Allgemeine Hinweise	216
10.2	Ablauf des Kaufs einer Immobilie	217
10.3	Sachverständige Berater	218

Bank- und Finanzwesen in den USA

Christine N. Jaffe/Hayo Willms

1.	Einleitung	223
2.	Das Zentralnotenbanksystem	223
3.	Finanzierungsinstitute	224
3.1	Die Geschäftsbanken	224
3.2	Investmentbanken/Merchantbanken	225
3.3	Savings and Loan Associations	226
3.4	Versicherungsgesellschaften, Pensionskassen, Hypothekenfinanzierungsinstitute, Venture Capital Groups	226
3.5	Auslandsbanken	226
4.	Reguläre Bankdienstleistungen der Geschäftsbanken	227
4.1	Kontokorrentkonten	227
4.2	Kreditkarten	227
4.3	Schecks	228
4.4	Lock Box-Dienstleistungen	228
4.5	Daueraufträge	228
4.6	Durchführung der Lohnbuchhaltung	229
4.7	Zahlungsverkehr innerhalb der USA	229
4.8	Zahlungsverkehr außerhalb der USA	229
4.9	Bankauskünfte	230
5.	Kreditvergabe und spezifische Dienstleistungen der Geschäftsbanken	230
5.1	Überziehungskredite/Kurzfristige Kreditlinien	231
5.2	Ankauf von Schecks	231
5.3	Bankakzepte	232
5.4	Akkreditive	232
5.5	Devisen	232
5.6	Lagerfinanzierung	232
5.7	Factoring	233
5.8	Mittelfristige Finanzierung	233
5.9	Langfristige Finanzierung	234
5.10	Bankbürgschaften	234
5.11	Darlehensdokumentation	234

6.	Dienstleistungen der Investmentbanken	234
7.	Sonstige Finanzierungsmöglichkeiten	235
7.1	Bau- und Hypothekenfinanzierung	235
7.2	Leasing	236
7.3	Industrieobligationen	236
8.	Aufgabenteilung zwischen amerikanischen Banken und deutschen US-Bankniederlassungen	237

Das amerikanische Steuersystem

Robert J. Garner/Robert H. Sharpenberg

1.	Überblick über das Besteuerungssystem in den USA	241
1.1	Bundessteuern	241
1.2	Hintergrund und Entwicklung	241
1.3	Überblick über die Bundeseinkommensteuer	242
1.4	Einkommensbesteuerung natürlicher Personen	243
1.5	Beiträge zur Sozialversicherung	245
1.6	Nachlaß- und Schenkungsteuer	247
1.7	Die Einkommensbesteuerung von Kapitalgesellschaften	247
1.8	Die Einkommensbesteuerung von Personengesellschaften (Partnerships)	250
1.9	Einkommensteuer der Bundesstaaten und Gemeinden	251
2.	US-Steuerreformgesetze	251
2.1	Veräußerungsgewinnbesteuerung (Capital Gains Tax – Corporations)	252
2.2	Mindeststeuer (Corporate Minimum Tax)	252
2.3	Abzugsteuer bei Zweigniederlassungen (Branch Profits Tax)	252
2.4	Abschreibungen	253
2.5	Investitionsteuergutschrift (Investment Tax Credit)	254
2.6	Sonstige Änderungen	254
2.7	Änderungen bei der Einkommensteuer natürlicher Personen	255
3.	Das deutsch-amerikanische Doppelbesteuerungsabkommen auf dem Gebiete der Steuern vom Einkommen	258
3.1	Abkommensübersicht	258
3.2	Aufteilung des Besteuerungsrechts	260
3.3	Verrechnung von Verlusten nach dem Auslandsinvestitionsgesetz	263
4.	Erbschaftsteuerabkommen	264
4.1	Abkommensübersicht	264
4.2	Aufteilung des Besteuerungsrechts	265
5.	Steuerplanung für Kapitalgesellschaften	267
5.1	Wahl der Gesellschaftsform	267
5.2	Gestaltung/Finanzierung von Unternehmererwerben	268

5.3	Vorschriften über Kapitalausstattung mit geringem Eigenkapitalanteil, Trennung von Schulden und Eigenkapital	271
5.4	Repatriierung von Gewinnen	272
5.5	Verrechnungspreise	273
5.6	Lizenzgebühren und Super Royalties	273
6.	Steuerplanung für natürliche Personen	274
6.1	Wohnsitz	274
6.2	Überlegungen zur Steuerplanung	276
6.3	Einkünfte nichtansässiger Ausländer aus Immobilienbesitz in den USA	278
6.4	Erklärungspflichten	280
7.	Besteuerungsbeispiele natürlicher Personen	281
7.1	Unbeschränkt steuerpflichtige Ausländer	281
7.2	Beschränkt steuerpflichtige Ausländer	282
8.	Besteuerungsbeispiele juristischer Personen	284
8.1	Beteiligung einer deutschen an einer US-Kapitalgesellschaft	284
8.2	US-Zweigniederlassung einer deutschen Kapitalgesellschaft	285

Rechnungswesen in den USA

Dan Langford

1.	Einführung	289
2.	Vorlage des Jahresabschlusses gemäß den GAAP	290
2.1	Die Bilanz	290
2.2	Gewinn- und Verlustrechnung	291
2.3	Darstellung der Entwicklung des Eigenkapitals	292
2.4	Kapitalflußrechnung	292
3.	Einige wichtige Aspekte der GAAP	293
3.1	Geschäfte in Fremdwährungen	293
3.2	Bestandsbewertung	294
3.3	Abschreibungen	295
3.4	Aufgeschobene Einkommensteuerverbindlichkeiten	296
3.5	Investitionen in Tochtergesellschaften und Konzerngesellschaften	296
3.6	Rechnungslegung bei Eventualverbindlichkeiten	297
3.7	Unternehmenszusammenschlüsse	297
3.8	Mietverträge	298
3.9	Änderungen bei der Rechnungslegung	299
3.10	Sektorale Berichterstattung	299
3.11	Bewertung von Forderungen	300
4.	Offenzulegende Angaben im Jahresabschluß	301
4.1	Rechnungslegungsmethoden	301
4.2	Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten	301
4.3	Fristigkeit von Verbindlichkeiten	303
4.4	Sonstige Posten	303
5.	Rechnungsprüfung in den USA	306

Versichern in den USA

Carlheinz Mikosch

1.	Einführung	311
2.	Wer bietet Versicherungen an?	312
2.1	Versicherungsgesellschaften	312
2.2	Selbsthilfeeinrichtungen der Industrie	313
2.3	Die Funktion von Versicherungsmaklern und -agenten	313
2.4	Versicherungsaufsicht	314
3.	Wie man sich versichert	314
3.1	Unterschiede deutscher und amerikanischer Versicherungspraxis	314
3.2	Welche Versicherungsverträge abgeschlossen werden sollten	315
4.	Besonderheiten amerikanischer Versicherungsverträge	316
4.1	Versicherungstechnische Charakteristika	316
4.2	Versicherungsmaterielle Charakteristika ausgewählter Versicherungssparten	316
5.	Versicherung des Produkthaftpflicht-Risikos	320
5.1	Exporte in die USA	320
5.2	Verkaufsniederlassung in den USA	321
5.3	Produzierende Tochtergesellschaft in den USA	322
5.4	Charakteristika amerikanischer Betriebs- und Produkthaftpflicht-Versicherungsverträge	322
5.5	Wahl der Deckungssumme und des Selbstbehaltes	324
6.	Geschäftspolitik amerikanischer Versicherungsgesellschaften	325
7.	Zusammenfassung	325

Einreise- und Arbeitserlaubnis

Bruce R. Larson

1.	Einführung	329
2.	Kurzer Überblick über die geschichtliche Entwicklung des Einwanderungsrechts	330
3.	Welche Visa gibt es?	331
4.	Zeitlich begrenzte Aufenthaltsvisa	331
4.1	B-1 Business Visitor-Visum	332
4.2	E-1 Treaty Trader und E-2 Treaty Investor-Visum	333
4.3	L-1 Visum für die unternehmensinterne Abordnung von Arbeitnehmern	335
4.4	H-Visum	339
5.	Einwanderungsvisum für den ständigen Aufenthalt oder ständigen Wohnsitz (permanent resident visa)	341
6.	Besondere Probleme beim Antrag eines Non-Immigrant auf Dauer- aufenthaltserlaubnis (Green Card)	343
7.	Zusammenfassung	000
8.	Anhang: Die Einreisevisa im Überblick	000

Die Rechtsform des amerikanischen Geschäftsbetriebes

Stefan Tiessen

1.	Einführung	351
2.	Kapitalgesellschaften	352
2.1	Die verschiedenen Arten von Kapitalgesellschaften	353
2.2	Die Gründung einer Corporation	354
2.3	Die Ausgabe von Aktien	355
2.4	Der Board of Directors	356
2.5	Die leitenden Angestellten	358
2.6	Haftung der Direktoren und leitenden Angestellten	358
2.7	Aktionäre	358
2.8	Dividenden	359
2.9	Auflösung und Liquidation von Kapitalgesellschaften	360
2.10	Ordentliche Zustellungsbevollmächtigte	361
2.11	Auswärtige Kapitalgesellschaften	361
2.12	Wertpapierrechtliche Überlegungen	361
3.	Die Einzelfirma	362
4.	Die General Partnership	363
4.1	Gründung einer General Partnership	363
4.2	Rechte und Pflichten der Gesellschafter	364
4.3	Auflösung von Personengesellschaften und Abtretbarkeit von Gesellschaftsanteilen	364
4.4	Die Besteuerung einer Personengesellschaft	366
4.5	Vor- und Nachteile einer Personengesellschaft	366
5.	Die Limited Partnership	367
5.1	Gründung einer Limited Partnership	367
5.2	Die Stellung der Kommanditisten bei der Geschäftsführung	368
5.3	Haftung der Kommanditisten gegenüber Dritten	368
5.4	Übertragung von Gesellschaftsanteilen	369
5.5	Die Beendigung einer Kommanditgesellschaft	369
5.6	Die Besteuerung einer Kommanditgesellschaft	369

5.7	Wertpapierrechtliche Überlegungen	370
5.8	Vorteile der Kommanditgesellschaft	370
6.	Die Gemeinschaftsunternehmung (joint venture)	370
7.	Zusammenfassung	371

Die Gestaltung von Kauf-, Vertreter- und Händlerverträgen

Stefan Tiessen

1.	Einführung	375
2.	Kaufvertrag	376
2.1	Zustandekommen des Vertrages	376
2.2	Lieferung, Gefahrtragung und Versicherung	377
2.3	Bezahlung	377
2.4	Sicherungsmöglichkeiten	378
2.5	Gewährleistung	379
2.6	Rechtswahl und Gerichtsstand	379
3.	Handelsvertreter- und Vertriebshändlervertrag	380
3.1	Vertragsgebiet	380
3.2	Absatz- und Berichtspflichten	381
3.3	Namensrechte und Patente	381
3.4	Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse	381
3.5	Dauer des Vertrages und Ausgleichsansprüche	382
3.6	Wettbewerbsverbote	383
3.7	Anwendbares Recht und Gerichtsstand	383
3.8	Besonderheiten des Handelsvertretervertrages	383
3.9	Besonderheiten des Vertriebshändlervertrages	384

Gewerblicher Rechtsschutz und Lizenzverträge

John L. Gornall

1.	Einführung	389
2.	Das Konzept der Lizenzgewährung	389
3.	Gewerbliche Schutzrechte	390
3.1	Patente	390
3.2	Know-how	391
3.3	Geschäftsgeheimnisse	391
3.4	Warenzeichen	392
3.5	Urheberrecht	393
4.	Wettbewerbsrechtliche Aspekte	394
4.1	Anwendungsbeschränkungen	395
4.2	Preisbindung	395
4.3	Koppelungsklauseln	395
4.4	Gebietsbeschränkungen	395
4.5	Lizenzgebühren	396
4.6	Rücklizenzen	396
4.7	Nichtangriffsklauseln	396
5.	Steuerliche Aspekte	396
5.1	Grundkonzepte	397
5.2	Doppelbesteuerungsabkommen	397
5.3	Steuerplanung	398
6.	Die Gestaltung des Lizenzvertrages	398
6.1	Ein oder mehrere Verträge?	398
6.2	Begriffsbestimmungen	398
6.3	Lizenzrechte	399
6.4	Firmen- und Handelsnamen	399
6.5	Technische Informationen	399
6.6	Qualitätskontrollen	399
6.7	Verpackung und Auszeichnung	399
6.8	Vertrauliche Informationen	400
6.9	Verletzung der lizenzierten Rechte	400

6.10	Neuerfindungen	400
6.11	Vergütung	400
6.12	Mitteilungspflichten und Bezahlung	400
6.13	Laufzeit und Kündigung	400
6.14	Verkaufsförderung	401
6.15	Anwendbares Recht	401
6.16	Schiedsgerichtsklausel	401
6.17	Verwaltungsvorschriften	401
7.	Zusammenfassung	402

Arbeits- und Sozialrecht

John N. Raudabaugh

1.	Überblick	405
2.	Wichtige Arbeitsgesetze	405
2.1	Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer	406
2.2	Lohn- und Arbeitszeitgesetze	407
2.3	Anti-Diskriminierungsgesetze	408
2.4	Arbeitsschutz- und Sozialgesetze	409
2.5	Arbeitsrechtliche Bestimmungen bei Aufträgen der US-Bundesregierung	413
3.	Right-to-Work Gesetze	413
4.	Wettbewerbsklauseln, Vereinbarungen über Vertraulichkeit und Geschäftsgeheimnisse	413
5.	Kündigung von Arbeitnehmern	415
6.	Checkliste: Was Sie bei der Einstellung von Mitarbeitern beachten müssen	418

Produkthaftung in den USA

Walter Johannes Steyer

1.	Einleitung	423
2.	Haftung aus Gewährleistung (warranty)	423
2.1	Ausdrückliche Garantie	424
2.2	Stillschweigende Garantie	425
2.3	Wer kann sich auf die Garantie berufen?	425
3.	Verschuldenshaftung	426
4.	Gefährdungshaftung	428
5.	Klageeinwendungen und Freizeichnungsmöglichkeiten	429
6.	Umfang und Höhe des Schadenersatzes	430
7.	Amerikanische Gerichtsbarkeit, Klagefreudigkeit und Prozeßbesonderheiten	431
8.	Vollstreckung und Durchsetzung amerikanischer Gerichtsurteile	433

Information und Beratung für das US-Geschäft

Jan Eggert

1.	Warum sich überhaupt beraten lassen?	437
2.	Überblick über Quellen der Beratung	438
3.	Nicht-kommerzielle Informations- und Beratungseinrichtungen in der Bundesrepublik Deutschland	440
3.1	Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern	440
3.2	Wirtschaftsverbände	441
3.3	Bundesstelle für Außenhandelsinformation	441
3.4	Amerikanische Botschaft und Generalkonsulate in der Bundesrepublik Deutschland	442
3.5	American Chamber of Commerce in Germany	443
3.6	Wirtschaftsförderungsbüros amerikanischer Bundesstaaten	444
3.7	Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW)	444
3.8	Ausstellungs- und Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft (AUMA)	444
4.	Nicht-kommerzielle Informations- und Beratungseinrichtungen in den USA	445
4.1	Deutsch-Amerikanische Handelskammer	445
4.2	Amtliche Auslandsvertretungen der Bundesrepublik Deutschland	446
4.3	Wirtschaftsverbände	448
4.4	Wirtschaftsförderungsorganisationen	448
4.5	Lokale Handelskammern	449
4.6	Anhang	450