

# Dienstleistungen erbringen in USA

08.07.2019

## Inhalt

- ▶ Allgemeines
- ▶ Entsendung von Mitarbeitern
  - ▶ Arbeits- / Entsendevertrag
  - ▶ Einreise- und Aufenthaltsbestimmungen
  - ▶ Anerkennung von Befähigungsnachweisen
  - ▶ Gewerberechtliche Voraussetzungen
  - ▶ Mindestlöhne / Lohn-Lohnnebenkosten
  - ▶ Sicherheitsbestimmungen / Arbeitsschutz
  - ▶ Unfallversicherung
  - ▶ Sozialversicherung
- ▶ Öffentliche Aufträge
  - ▶ Ausschreibungsinformationen
  - ▶ Vergabeverfahren
  - ▶ Rechtsschutzsystem
  - ▶ Local-Content-Erfordernisse
- ▶ Vertrag: Abschluss, Inhalt, Durchsetzung
  - ▶ Allgemeines
  - ▶ Schriftformerfordernis
  - ▶ Zahlungsbedingungen
  - ▶ Sicherungsmittel
  - ▶ Verspätete / mangelhafte Lieferung
  - ▶ Haftungsrisiken
  - ▶ Schadensersatz
  - ▶ Insolvenz
  - ▶ Subunternehmer
- ▶ Technische Normen
  - ▶ Barrierefreiheit
  - ▶ Energieeffizientes Bauen
- ▶ Steuerrecht / Doppelbesteuerungsabkommen

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

- ▶ Besteuerung des Entsendeten / Betriebsstättenproblematik
- ▶ Umsatzsteuer
- ▶ Internetadressen: Förderinformationen / Messeprogramme / BMWi-Markterschließungsprogramm
- ▶ Zoll
- ▶ Kontaktadressen
- ▶ Service

### **Basisinformationen rund um das Thema Entsendung / Von Corinna Päßgen LL.M. und Verena Della Vedova (Juni 2019)**

Bonn (GTAI) - Der aktualisierte Länderbericht USA aus der GTAI-Reihe "Dienstleistungen erbringen in ..." bietet Ihnen einen Überblick rund um das Thema Entsendung von Mitarbeitern.

#### **Allgemeines**

Die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) gehören zu den wichtigsten Handelspartnern Deutschlands. Der Großteil des Bruttoinlandsprodukts (BIP) wird in den USA im Dienstleistungssektor erwirtschaftet. Dadurch eröffnen sich auch für ausländische Unternehmen gute Marktchancen für Dienstleistungen. Insbesondere die folgenden Branchen weisen Marktpotenzial für deutsche Unternehmen auf: Chemie, Bau, Umwelttechnik und der Energiesektor. Gute Aussichten bieten unter anderem auch die Branchen Maschinenbau, Kfz, Medizintechnik und Pharma.

Infolge des Beitritts der USA zum General Agreement on Trade in Services (GATS) haben die USA den Dienstleistungsmarkt für ausländische Dienstleistungserbringer geöffnet. Eine weitere Öffnung des Dienstleistungssektors für Unternehmen aus EU-Mitgliedstaaten könnte das multinationale Trade in Services Agreement (TiSA) bedeuten, das auf dem GATS basiert.

Ziel der Verhandlung zum TiSA ist es, gemeinsame Regelungen in unterschiedlichen Bereichen zu treffen, in denen die Erbringung ausländischer Dienstleistungen regelmäßig mit staatlichen Beschränkungen belegt ist. Derzeit sind die Verhandlungen allerdings ausgesetzt.

Im Dienstleistungssektor besteht nach wie vor noch eine Vielzahl von Beschränkungen. So setzt die Erbringung unterschiedlicher Dienstleistungen eine von dem jeweiligen Bundesstaat zertifizierte Berufszulassung, Arbeitsgenehmigung und andere Genehmigungen voraus, die nur teilweise von den Bundesstaaten untereinander anerkannt werden.

Der vorliegende Länderbericht vermittelt dem deutschen Dienstleistungserbringer überblickartig Informationen zu den grundlegenden Rechtsfragen bezüglich einer Teilnahme am US-amerikanischen Wirtschaftsverkehr. Angesprochen werden unter anderem Fragen zur Arbeitnehmerentsendung, zum Steuer- und Sozialversicherungsrecht, zur Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen, zur Durchsetzung von Forderungen und allgemeine Fragen des Zivilrechts.

### Entsendung von Mitarbeitern

#### ARBEITS- / ENTSENDEVERTRAG

Die Erforderlichkeit und Ausgestaltung eines Entsendevertrags ist unter anderem von der veranschlagten Dauer des Auslandsaufenthaltes des Mitarbeiters abhängig. Kurzfristige Auslandsaufenthalte sind weniger regulierungsbedürftig als Aufenthalte, die sich über mehrere Monate erstrecken und weitreichende visum-, sozialrechtliche sowie steuerrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen können.

Kurzfristige Aufenthalte von einer Dauer von bis zu einem Monat können regelmäßig im Rahmen der hausinternen Dienstreiseregulungen abgedeckt werden. Eine kurzfristige Entsendung liegt bei einer Tätigkeit im Ausland für einen Zeitraum zwischen sechs und 12 Monaten vor.

Eine langfristige Entsendung umfasst einen Zeitraum ab einem Jahr bis zu fünf Jahren. Bei Entsendungen von längerer Dauer ist zu überlegen, ob der Arbeitnehmer eventuell zum US-Tochter- beziehungsweise Mutterunternehmen übertreten soll. In diesem Falle kommt es zu einem Wechsel des Arbeitgebers und es liegt eine Versetzung vor. Dazu wird ein (befristeter) lokaler Arbeitsvertrag sowie eine den inländischen Grundvertrag betreffende Ruhensvereinbarung abgeschlossen. Da dieser Schritt insbesondere in sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht einschneidende Konsequenzen nach sich zieht, sollte professionelle Beratung hinzugezogen werden.

#### EINREISE- UND AUFENTHALTSBESTIMMUNGEN

Bei der Entsendung von Mitarbeitern zur Arbeitsaufnahme in den USA ist die Visumpflicht zu beachten. Geregelt wird das Aufenthaltsrecht im Immigrations- und Staatsbürgerschaftsgesetz (Immigration and Nationality Act - Title 8 USC §§ 1101ff.). Zuständige Behörde ist die Einwanderungsbehörde (US Citizenship and Immigration Service - USCIS), die dem Ministerium für Heimatschutz (Department of Homeland Security) nachgeordnet ist.

Die folgenden Visa-Kategorien kommen für ein Dienstleistungsprojekt in Betracht:

Für Montageaufenthalte in den USA empfehlen die Generalkonsulate grundsätzlich das B1-Geschäftsreisevisum zu beantragen. Für Montagearbeiten und die Inbetriebnahme von aus Deutschland in die USA gelieferten Maschinen und Einrichtungen gibt es eine Sonderregelung im Rahmen des B1-Visums für Geschäftsreisende. Es erlaubt die Einreise von Personen, die Spezialkenntnisse haben, welche notwendig sind, um die sich aus dem Kaufvertrag ergebenden Verpflichtungen zur Montage, Wartung, Reparatur oder Einarbeitung zu erfüllen; ausgenommen sind Bauarbeiten. Es ist empfehlenswert, bei der Einreise den Kaufvertrag in englischer Sprache mit sich zu führen, aus dem hervorgeht, dass die Montage, Reparatur- oder Wartungsarbeiten der aus Deutschland gelieferten Maschinen oder Anlagen als werkvertragliche Nebenleistung vereinbart wurden. Verträge über die Dienstleistungserbringung als solche können als nicht ausreichend angesehen werden.

Im Rahmen des Visums ist eine entgeltliche Tätigkeit bei einem in den USA ansässigen Unternehmen verboten. Die Vergütung muss von einer ausländischen Quelle stammen.

Vorausgesetzt ein deutsches Unternehmen gründet in den USA eine Niederlassung, können die folgenden Visa-Kategorien für die Mitarbeiter eines Dienstleistungsprojektes beantragt werden:

L1-Visum: Das L1-Visum ist vorgesehen für die firmeninterne Versetzung einer Arbeitskraft, die innerhalb der drei vorangegangenen Jahre ein Jahr ständig bei diesem Arbeitgeber in Deutschland beschäftigt gewesen sein muss, und die bei einer Filiale der Muttergesellschaft, einem angeschlossenen Unternehmen oder einer Tochtergesellschaft desselben Arbeitgebers in den USA in einer Managerfunktion, als leitende Angestellte oder spezialisierte Fachkraft tätig wird.

E2-Visum: Ein E2-Visum wird Unternehmern ausgestellt, die in den USA Investitionen tätigen wollen.

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

Dabei muss neben weiteren Voraussetzungen die Firma real existieren und startbereit sein. Zudem muss die Investitionssumme beträchtlich (substantial) sein.

Als beträchtlich angesehen wird eine Summe ab circa 100.000 US-Dollar (US\$). Unternehmer, denen ein E2-Visum ausgestellt wird, können auch für ihre Mitarbeiter, die eine leitende Position innehaben oder über Spezialwissen verfügen, ein E2-Visum beantragen.

Weitere Informationen finden Sie auf der Website der US-Botschaft unter <https://de.usembassy.gov/de/> ▶.

## ANERKENNUNG VON BEFÄHIGUNGSNACHWEISEN

Wer in den USA Dienstleistungen in bestimmten Branchen erbringen möchte, wie zum Beispiel als Elektriker etc., muss die einschlägigen Zulassungsvoraussetzungen beachten. In der Regel bedarf es einer besonderen Erlaubnis, um im entsprechenden Beruf tätig werden zu können.

Die Zulassungsvoraussetzungen variieren zwischen den jeweiligen Bundesstaaten und den einzelnen Kommunen. Erfahrungsgemäß bedürfen insbesondere die folgenden Berufe einer Zulassung, um in dem jeweiligen Bundesstaat eine Dienstleistung erbringen zu können: Architekten, Ingenieure, Elektriker, Betreiber von Hebetechiken, Gas-/Wasser-Installateure, Schweißer, Bausanierer, Landschaftsgärtner, Kranführer, Sprengmeister, Landvermessungsingenieure oder Immobilienmakler. Um Dienstleistungen im Rahmen dieser Berufe erbringen zu können, müssen die entsprechenden Zulassungen vor Aufnahme beziehungsweise Ausübung der Tätigkeit beantragt werden. Wird die Gefahrverantwortung bei Baugewerken übernommen, muss zudem eine sogenannte contractor´s licence vorliegen. Diese ist vor Übernahme eines Projektes im jeweiligen Bundesstaat zu beantragen.

Die Anerkennung ausländischer, berufsspezifischer Zulassungen ist grundsätzlich möglich. Die bundeseinheitlichen Vereinigungen der jeweiligen Berufe bieten in der Regel Ausländern, die eine äquivalente Ausbildung zu einem in den USA zertifizierten Beruf haben, die Möglichkeit, eine in Deutschland erworbene berufsspezifische Zulassung in den USA anerkennen zu lassen, teilweise kann eine gesonderte Prüfung erforderlich sein. Das Anerkennungsverfahren einer in Deutschland erworbenen Zulassung hängt von dem entsprechenden Beruf ab. Es muss ein Antrag auf Anerkennung bei der jeweiligen Berufsvereinigung gestellt werden. Die Vereinigung überprüft in der Regel anschließend in einem Evaluationsverfahren, ob die ausländische Befähigung zu dem jeweiligen Beruf mit der Berufsausbildung in den USA vergleichbar ist.

Einige Bundesstaaten beteiligen sich nicht an einem solchen Anerkennungsverfahren. Daher ist es vor Aufnahme des Anerkennungsverfahrens geboten, Informationen einzuholen, ob der US-Bundesstaat, in dem die Dienstleistung erbracht werden soll, sich an einem bundeseinheitlichen Anerkennungsverfahren beteiligt beziehungsweise ein eigenes Anerkennungsverfahren durchführt.

## GEWERBERECHTLICHE VORAUSSETZUNGEN

Sofern ein Unternehmen eine Gesellschaft in den USA gegründet hat, muss es in der Regel eine business license oder permit bei dem Secretary of State's Office des jeweiligen Bundesstaats beantragen.

Unabhängig von einer Gesellschaftsgründung sollte ein deutsches Unternehmen, das in den USA Dienstleistungen erbringen will, überprüfen, ob es sein Unternehmen als sogenannte Foreign Corporation in dem jeweiligen Bundesstaat registrieren muss, um eine sogenannte business license oder permit zu erhalten. Ob eine Registrierung beziehungsweise business license oder permit notwendig ist, hängt davon ab, ob der Bundesstaat, in dem das Unternehmen tätig werden will, die jeweilige Dienstleistungserbringung als "doing business" beurteilt. Wenn die Tätigkeit nicht als "doing business" in dem jeweiligen Bundesstaat betrachtet wird, kann die Stellung eines Ausnahmeantrags bei dem jeweiligen Secretary of State's Office notwendig sein.

Weitere Genehmigungen

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

In den USA muss vor Baubeginn eine Baugenehmigung eingeholt werden. Eine solche Baugenehmigung muss von der Gemeinde (Municipal) eingeholt werden, in dem das Bauvorhaben durchgeführt werden soll. Besonderer Genehmigungen bedürfen Arbeiten an Kanalsystemen, Elektroleitungen, Wasserleitungen und anderen Versorgungseinrichtungen. Die Genehmigungen müssen so aufbewahrt werden, dass sie bei amtlichen Kontrollen dem Bauaufseher jederzeit vorgelegt werden können.

### Joint-Venture-Projekte

Eine weitere Möglichkeit die Dienstleistung in den USA ohne Nachweis sämtlicher erforderlicher Befähigungsnachweise und Genehmigungen zu erbringen, ist der Abschluss eines Joint-Venture-Vertrages mit einem US-Generalunternehmer, der alle erforderlichen Voraussetzungen und Genehmigungen mitbringt. Allerdings muss hierbei überprüft werden, ob der Mitarbeiter des Auftragnehmers in eine Gewerkschaft eintreten muss, damit der Auftragnehmer eine Dienstleistung in dem US-Bundesstaat erbringen kann. Dies hängt zumeist davon ab, ob der jeweilige Bundesstaat ein sogenanntes Right-to-Work-Gesetz erlassen hat oder ein sogenannter Forced Unionism State ist.

Wenn ein Bundesstaat ein Right-to-Work-Gesetz erlassen hat, ist es verboten, die Beschäftigung eines Arbeitnehmers davon abhängig zu machen, ob er Mitglied in einer Gewerkschaft ist. In Forced Unionism States ist es indes zulässig, einen Arbeitnehmer nur einzustellen, wenn er Mitglied einer Gewerkschaft ist. Dies hängt davon ab, ob der Generalunternehmer mit einer Gewerkschaft einen Vertrag darüber abgeschlossen hat, dass seine Mitarbeiter der Gewerkschaft beitreten müssen.

In einigen Industriezweigen wird von der Gewerkschaft gefordert, dass nur Mitarbeiter eingestellt werden können, die bereits Gewerkschaftsmitglied sind. Diese Einstellungsbestimmung wird als Closed-Shop-Agreement bezeichnet. In diesem Fall muss für den Einzelfall überprüft werden, ob die Mitarbeiter des deutschen Dienstleistungserbringers Mitglied der Gewerkschaft werden müssen, um die Dienstleistung in dem jeweiligen Bundesstaat zu erbringen. Ebenso gibt es Agency-Shop-Agreements, bei denen der Arbeitgeber auch Nicht-Gewerkschaftsmitglieder einstellen kann, die zwar nicht Mitglied der Gewerkschaft werden müssen, jedoch nach dem Tarifvertrag zur Zahlung der Gewerkschaftsbeiträge verpflichtet sind. Im Rahmen der Open-Shop-Agreements gibt es keine gewerkschaftlichen Beitrittsverpflichtungen, der Tarifvertrag findet im Hinblick auf die Vergütungs- und Arbeitsbedingungen jedoch Anwendung.

## MINDESTLÖHNE / LOHN-LOHNNEBENKOSTEN

Der Mindestlohn für Arbeitnehmer der Bauindustrie orientiert sich an dem auf Bundesebene und Bundesstaatenebene vorgeschriebenen Mindestlohn. Der Mindestlohn auf Bundesebene beträgt in den USA 7,25 US\$ pro Stunde. Trotz allem können die Bundesstaaten und Kommunen nach oben hin abweichen; die höchsten Mindestlohnsätze von 12 US\$ pro Stunde gibt es derzeit in Massachusetts und Washington. In Washington D.C. gilt ein Mindestlohn von 13,25 US\$ pro Stunde.

Des Weiteren müssen Bauherren und Subunternehmen eines bundesstaatlich geförderten Bauprojektes ab einem Auftragswert von 2.000 US\$ den sogenannten Federal Davis-Bacon-Act beachten. Danach müssen Bauunternehmen ihren Arbeitnehmern die ortsüblichen Löhne vergleichbarer Bauprojekte zahlen.

Bei einem Vertragsvolumen ab 100.000 US\$ des Hauptvertrages sind Bauherren verpflichtet, ihren Arbeitnehmern 150 Prozent des Bruttolohnes zu zahlen, wenn diese auf Verlangen des Arbeitgebers mehr als 40 Stunden die Woche arbeiten.

Unternehmen müssen im Rahmen von öffentlichen Aufträgen, die von der Bundesverwaltung vergeben werden, ab Januar 2019 einen Mindestlohn in Höhe von 10,60 US\$ pro Stunde einhalten.

Informationen zu arbeitsrechtlichen Bestimmungen, wie zum Beispiel zu Vorschriften über Arbeitszeiten, Pausen und Urlaub sind auf der Webseite der Germany Trade & Invest abrufbar: Lohn- und Lohnnebenkosten - USA

## Dienstleistungen Erbringen in USA

(<http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Geschaeftspraxis/lohn-und-lohnnebenkosten,t=lohn-und-lohnnebenkosten--usa,did=1246854.html> ▶).

## Sicherheitsbestimmungen / Arbeitsschutz

Gesetzliche Vorschriften zum Arbeitsschutz wurden auf Bundesebene durch den sogenannten Occupational Safety and Health Act (OSH Act) und der dazu gehörenden Verordnung (29 C.F.R. - Code of Federal Regulations) festgelegt.

Informationen zu den rechtlichen Bestimmungen finden sich auf der Homepage der Occupational Safety and Health Administration (OSHA; <http://www.osha.gov> ▶), insbesondere unter der Rubrik Bau/Construction ([https://www.osha.gov/pls/oshaweb/owasrch.search\\_form?p\\_doc\\_type=STANDARDS&p\\_toc\\_level=1&p\\_keyvalue=Construction](https://www.osha.gov/pls/oshaweb/owasrch.search_form?p_doc_type=STANDARDS&p_toc_level=1&p_keyvalue=Construction) ▶).

In der Baubranche findet insbesondere 29 C.F.R. § 1926 Anwendung. Darin werden folgende Themen geregelt: Arbeits- und Gesundheitsschutz, persönliche Schutzausrüstung, Absturzsicherung, Materiallagerung, Überwachung von Werkzeugen und Maschinen, Baugerüst, Umweltschutz und Umgang mit giftigen Stoffen, elektrische Sicherheit, Gefahr- und Warnsymbole, Feuerprävention und -schutz, Rettungseinrichtungen.

So müssen Arbeitgeber ihren Arbeitnehmern eine Arbeitsumgebung bieten, die frei von anerkannten Gefahrenquellen für Sicherheit und Gesundheit ist wie zum Beispiel Belastungen durch giftige Chemikalien, beeinträchtigende Lärmbelastigungen, durch Maschinen verursachte Gefahren, durch Hitze und Kälte verursachte Gefahren oder von unhygienische Bedingungen.

Zudem müssen Arbeitgeber, die Arbeitnehmer für ein Bauprojekt einstellen, einen Arbeitsplatz bieten, der frei von Gefahrenquellen ist, die den Tod oder schwere gesundheitliche Schäden beim Arbeitnehmer verursachen können. Dies gilt unabhängig davon, ob einer der normierten Standards im OSH Act für den jeweiligen Fall einschlägig ist oder nicht (vgl. Section 5A (1), OSH Act).

Arbeitgeber müssen sicherstellen, dass ihre Arbeitnehmer für die jeweilige Gesundheitsgefährdung, der sie ausgesetzt sein könnten, entsprechend geschult und ausgerüstet sind. Gefahren, die eine persönliche Schutzausrüstung erfordern, bedürfen nach 29 CFR 1910.132(d) darüber hinaus auch einer sogenannten Job Safety Analysis. Arbeitgeber sollten zudem prüfen, ob sie auf der Baustelle Gehör- oder Atemschutzmaßnahmen einführen müssen. Verstöße gegen OSHA-Vorschriften können nachhaltige Strafen zur Folge haben. Einen Verstoß gegen OSHA-Vorschriften muss die Behörde nachweisen. Hierbei muss sie die Norm darlegen, gegen die verstoßen wurde, die Gefahr, welcher der Arbeitnehmer ausgesetzt war und die Kenntnis des Arbeitgebers von der Gefahr beziehungsweise von dem Verstoß oder deren fahrlässige Unkenntnis. Eine Schlüsselrolle kann im Einzelfall der Subunternehmer spielen. Die Kenntnis beziehungsweise fahrlässige Unkenntnis eines Subunternehmers über eine Gesundheitsgefahr wird dem Auftraggeber zugerechnet. Ein schriftlich niedergelegtes Nachweisdokument über die einschlägigen OSHA-Regelungen, durchgeführten Schutzmaßnahmen, Sicherheitsschulungen und auferlegten sicherheitsrelevanten Arbeitsanweisungen kann der Arbeitgeber als Verteidigung vorbringen. Das Sicherheitsprogramm sollte derart ausgestaltet sein, dass eine Verfehlung eines Subunternehmers im Schadensfall nicht voraussehbar war.

## Unfallversicherung

Bei Bauprojekten sind bestimmte Versicherungen gesetzlich vorgeschrieben. Welche Versicherungen im Zusammenhang mit Bauprojekten notwendig sind, variiert zwischen den einzelnen Bundesstaaten. Im Allgemeinen ist es in allen Bundesstaaten rechtlich vorgeschrieben - ausgenommen in Texas -, dass die Dienstleistungserbringer und deren Subunternehmer eine sogenannte Workers' Compensation Insurance für ihre Arbeitnehmer abschließen müssen. Workers' Compensation Insurance ist eine Unfallversicherung, die dem Arbeitnehmer Lohnfortzahlung sowie die Übernahme von Behandlungskosten infolge einer tätigkeitsbedingten Verletzung bietet. Im Ge-

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

genzug verzichtet der Arbeitnehmer auf eine Klageerhebung. Ein solcher Verzicht ist nur wirksam, wenn die Verletzung auf einer fahrlässigen Handlung oder einem rein fahrlässigen Unterlassen des Arbeitgebers zurückzuführen ist. Sofern der Arbeitgeber vorsätzlich gehandelt beziehungsweise eine gebotene Handlung vorsätzlich unterlassen hat, ist der Klageverzicht nicht wirksam.

In den meisten Bundesstaaten ist es zudem rechtlich vorgeschrieben, dass bei Abschluss eines Bauvertrages der Dienstleistungserbringer und der gegebenenfalls kontrahierte Subunternehmer bestimmte Versicherungen vorweisen muss oder sich vertraglich zum Abschluss einer entsprechenden Versicherung verpflichtet. Dazu gehören unter anderem folgende Versicherungen: Haftpflichtversicherung, Gebäudeversicherung, Kfz-Versicherung, Berufshaftpflichtversicherung zum Beispiel für Ingenieure, Kreditausfallversicherung und Produkthaftpflichtversicherung. Oftmals schließt der Bauherr bei Abschluss eines Bauvertrages auch eine Lebensversicherung für die von ihm auf seiner Baustelle beschäftigten Arbeitnehmer ab.

## SOZIALVERSICHERUNG

In den USA besteht eine Sozialversicherungspflicht.

Jeder Arbeitnehmer muss bei Einstellungsbeginn das Formblatt I-9 (Employment Eligibility Verification) ausfüllen. Bei Einstellungsbeginn muss der Arbeitgeber anhand amtlicher Ausweise die Identität und die Befähigung zur Beschäftigung überprüfen. Sofern ein Dienstleistungsvertrag mit öffentlichen Einrichtungen und Behörden abgeschlossen wird, muss die Arbeitsberechtigung durch das sogenannte E-Verify-System (<http://www.e-verify.gov> ▶) elektronisch überprüft werden.

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, das ausgefüllte Formblatt mit einer Kopie des Passes oder einem in den USA anerkannten amtlichen Ausweises, einer Kopie der Social Security Number und einer Kopie des Arbeitsvisums so aufzubewahren, dass alle Unterlagen bei behördlichen Kontrollen jederzeit vorgelegt werden können. Wenn der Arbeitgeber kein, nur ein falsches beziehungsweise ein falsch ausgefülltes Formblatt I-9 bei behördlichen Kontrollen vorlegt, ist dies ein Verstoß gegen Bundesrecht und der Arbeitgeber muss mit einem Bußgeld rechnen. Dasselbe gilt, wenn ein Bauunternehmer vorsätzlich einen Arbeitnehmer beschäftigt, der keine Arbeitsgenehmigung hat.

Grundsätzlich gilt im deutschen Sozialversicherungsrecht das Territorialprinzip, das heißt für die Frage der Anwendung der Regelungen ist der Ort entscheidend, wo die Arbeit tatsächlich ausgeführt wird. Bei einer Beschäftigung mit Berührungspunkten in Deutschland und den USA können in beiden Ländern Versicherungs- und Beitragspflichten entstehen. Um gleichzeitige und somit doppelte Beitragspflichten zu vermeiden, wurden zwischen Deutschland und den USA ein Sozialversicherungsabkommen geschlossen, welches seit 1. Dezember 1979 in Kraft ist.

Das Abkommen betrifft für Deutschland die gesetzliche Rentenversicherung. Von der Geltung des Sozialversicherungsabkommens ausgenommen sind Krankenversicherungen, Unfallversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Arbeitslosenversicherung, Pflegeversicherung. Der deutsche Arbeitnehmer unterliegt weiterhin dem deutschen Sozialversicherungsrecht, wenn die Voraussetzungen einer Entsendung vorliegen. Die Voraussetzungen einer Entsendung liegen vor, wenn sich der deutsche Arbeitnehmer auf Weisung seines Arbeitgebers ins Ausland begibt, um dort eine Beschäftigung für den deutschen Arbeitgeber auszuüben. Die Beschäftigung muss von vorneherein begrenzt sein und darf nicht mehr als fünf Jahre überschreiten. Zudem muss eine Perspektive für eine anschließende Weiterbeschäftigung nach der Auslandsbeschäftigung bestehen.

Weitere Informationen zu diesem Thema finden sich in der Broschüre "Arbeiten in den USA, Information zur Sozialversicherung" ([https://www.dvka.de/media/dokumente/merkblaetter/arbeiten\\_im\\_ausland/Arbeiten\\_USA.pdf](https://www.dvka.de/media/dokumente/merkblaetter/arbeiten_im_ausland/Arbeiten_USA.pdf) ▶) der DVKA.

### Öffentliche Aufträge

#### AUSSCHREIBUNGSIONFORMATIONEN

In den USA werden sämtliche öffentlichen Aufträge aller öffentlichen Einrichtungen des Bundes in der Online-Datenbank der Federal Business Opportunities veröffentlicht (<https://www.fbo.gov> ▶). Aufträge des US Postal Service, der US-Luftfahrtbehörde, sogenannte Federal Aviation Administration, des US-Einlagensicherungsfonds, sogenannte Federal Deposit Insurance Corporation, haben ihre eigene Vergabep Praxis. Die einzelnen Bundesstaaten haben ihre eigenen zu vergebenden öffentlichen Aufträge, die in den jeweiligen Online-Datenbanken der zuständigen Behörden veröffentlicht werden.

In der Online-Datenbank der Federal Business Opportunities existiert die Suchoption: Set-Aside Code. Einige Aufträge werden nur an bestimmte Unternehmenstypen, wie zum Beispiel kleine Unternehmen oder von Frauen geführte Unternehmen, vergeben. Um sich um solche öffentlichen Aufträge bewerben zu können, benötigen Unternehmen ein certificate, das nachweist, dass das Unternehmen ein Unternehmen der jeweiligen Kategorie ist. Das sogenannte Procurement Technical Assistance Center unterstützt kleine Unternehmen hierbei. Das PTAC ist eine Einrichtung der U.S. Small Business Administration, eine Behörde, die kleine und mittlere Unternehmen unterstützt. Weitere Informationen erhalten Sie unter <https://www.sba.gov/offices/headquarters/ogc/resources/362381> ▶

#### VERGABEVERFAHREN

Die Vergabe eines öffentlichen Auftrags muss grundsätzlich durch ein öffentliches Ausschreibungsverfahren erfolgen. Das Vergaberecht in den USA wird auf Bundesebene im Wesentlichen in Title 41 US Code (Öffentliche Aufträge) und in der dazugehörenden Verordnung Federal Acquisition Regulation (48 C.F.R. - Code of Federal Regulations) geregelt. Die Regelungen und Informationen zum Vergabeverfahren können unter dem folgenden Link abgerufen werden: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CFR-200> ▶ 2-title48-vol1/content-detail.html

Die Behörden führen die Vergabe ihrer öffentlichen Aufträge entweder im Rahmen eines verdeckten Bieterverfahrens (sealed bidding) durch oder bieten Unternehmen die Möglichkeit, verhandelbare Preisvorschläge (competitive proposals) abzugeben. Behörden haben die Möglichkeit, ihre Aufträge im Rahmen eines vereinfachten Vergabeverfahrens zu vergeben, wenn die zu vergebende Dienstleistung einen Wert von 150.000 US\$ nicht übersteigt. Bauaufträge werden meistens im Rahmen verdeckter Bieterverfahren vergeben. Unternehmen wird indes die Möglichkeit gegeben verhandelbare Preisvorschläge abzugeben, wenn eine bestimmte Ware aus dem Ausland bezogen beziehungsweise die Dienstleistung im Ausland erbracht werden muss.

Im Rahmen eines verdeckten Bieterverfahrens veröffentlicht die jeweilige Behörde oder öffentliche Einrichtung die Aufforderung, Angebote abzugeben. Anschließend muss das Angebot bis zum Ablauf einer gesetzten Frist abgegeben werden. Die Angebote werden ausgewertet. Danach wird der Auftrag an das Unternehmen vergeben, welches das günstigste Angebot abgegeben hat; dies basiert auf preisbedingten Faktoren.

Der Ablauf des Verfahrens, in dem Unternehmen die Möglichkeit haben, verhandelbare Preisvorschläge abzugeben, variiert je nach Projekt. Bei großen Projekten ist es nicht unüblich, dass die Behörde eine Versammlung mit Industrievertretern einberuft, bevor sie öffentlich dazu aufruft, Preisvorschläge einzuholen. Einige Behörden beschränken die Anzahl auf aussichtsreiche Bewerber, nachdem Preisvorschläge abgegeben wurden. Sofern die Behörden Verhandlungen mit den Bewerbern durchführen, müssen sie nach mehreren Verhandlungsrunden ein oder mehrere auf den Verhandlungen beruhende Preisvorschläge einholen. Das Setzen einer Frist zur Abgabe von Angeboten liegt im Ermessen der jeweiligen Behörde, die die Ausschreibung veröffentlicht hat.

Die Behörden müssen sämtliche für die Auftragsvergabe ausschlaggebenden Kriterien veröffentlichen. Viele Verträge öffentlicher Aufträge enthalten Vertragsbedingungen, die die Verlängerung von Verträgen ohne ein



## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

neues Vergabeverfahren ermöglichen. Behörden haben auch die Möglichkeit, Änderungen im Vertrag vorzunehmen, wonach zum Beispiel die Anzahl der Dienstleistungen und Waren reduziert beziehungsweise erhöht werden können. Der Auftragnehmer hat im Falle einer Vertragsänderung einen Anspruch auf Preisanpassung beziehungsweise auf Anpassung der Abgabefrist.

## RECHTSSCHUTZSYSTEM

Teilnehmer eines Vergabeverfahrens, die eine Verletzung ihrer Rechte im Vergabeverfahren durch Nichtbeachtung der Vergabevorschriften beanstanden wollen, können einen Nachprüfungsantrag (bid protest) bei der jeweiligen Behörde, dem Government Accountability Office (Bundesrechnungshof) oder dem US Court of Federal Claims einreichen und dadurch die Vergabepraxis der Behörde angreifen.

Unregelmäßigkeiten im Hinblick auf das behördliche Verfahren während oder nach Durchführung des Auftrages zum Beispiel bei Bestellung, Abrechnung und Bezahlung müssen zunächst bei dem zuständigen Bearbeiter nach den Grundsätzen des Contract Dispute Act (41 U.S.C. §§ 7101 bis 7109) angezeigt werden. Ein Nachprüfungsantrag muss 10 Tage nach Auftragsvergabe beziehungsweise nach Kenntniserlangung der Nichtbeachtung der Vergabevorschriften durch die Behörde eingereicht werden. Wenn der Anzeige nicht entsprochen beziehungsweise sie nicht innerhalb von 60 Tagen beschieden wird, kann der Auftragnehmer ein Rechtsmittel bei dem Board of Contract Appeals (Besonderes Verwaltungsgericht) oder bei dem US Court of Federal Claims einreichen.

Sofern ein Rechtsmittel gegen eine Bedingung des Vergabeverfahrens angestrebt wird, muss es vor Ablauf der Frist für die Einreichung der Angebote bei dem US Court of Federal Claims eingereicht werden.

Sowohl öffentliche Einrichtungen auf Bundesebene als auch auf Ebene der Bundesstaaten nutzen die sogenannte Public Private Partnership in gemeinsamen Bauprojekten, wie zum Beispiel in den Bereichen Schulen, sozialer Wohnungsbau, Schienen-, Brücken-, Tunnel-, Straßenbau, kommunale Energieversorgung, Bau, Ausbau und Instandhaltung von Haftanstalten und im Militärwesen, Erhaltung und Entwicklung von Parkanlagen sowie der Verbesserung von Telekommunikationsanlagen.

## LOCAL-CONTENT-ERFORDERNISSE

In einigen Dienstleistungssektoren müssen sogenannte Local-Content-Erfordernisse beachtet werden. Local-Content-Erfordernisse sind Gesetze, die für die Erteilung bestimmter öffentlicher Aufträge die Verwendung nationaler Zulieferteile beziehungsweise die Erbringung von Dienstleistungen durch Unternehmen, die in dem jeweiligen Staat ansässig sind, voraussetzen. Ausländische Unternehmen, die in den USA eine Gesellschaft gegründet haben beziehungsweise dort eine Produktionsstätte unterhalten, werden in der Regel als US-Unternehmen betrachtet.

In den USA bestehen auf Grund unterschiedlicher sogenannter Buy-American-Gesetze in den folgenden Bereichen Local-Content-Erfordernisse für deutsche Unternehmen:

Im militärischen Bereich: Gemäß einer Bestimmung des National Defense Authorization Act darf das Department of Defense für die Herstellung von Flugzeugen, Panzern und Waffensystemen nur Stahl verwenden, der in den USA geschmolzen beziehungsweise produziert wurde. Dasselbe gilt für die Reparatur und Instandhaltung von kleineren Waffen und andere für das US-Militär vorgesehene Produkte. Ausnahmen sind unter bestimmten Bedingungen möglich. Daher kommt es häufig vor, dass das Department of Defense auch im Ausland hergestellte Produkte beziehungsweise Komponenten einkauft.

In der Baubranche: Bei öffentlichen Aufträgen, die im Hinblick auf den Bau öffentlicher Gebäude und anderer Bauprojekte vergeben werden, die aus Mitteln des sogenannten Stimulus Package gemäß dem American Recovery and Reinvestment Act of 2009 finanziert werden, dürfen meist nur Stahl, Eisen und andere in den USA hergestellte Produkte verwendet werden. Des Weiteren gilt nach der Bestimmung des Surface Transportation Assistance Act von 1982 (49 U.S.C. Chapter 53), dass bei Beschaffungen im Zusammenhang mit der Errichtung von

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

öffentlichen Transportmitteln im Wert von über US\$ 100.000, die zumindest teilweise aus öffentlichen Mitteln bezahlt werden, nur an Unternehmen der Zuschlag erteilt wird, die ihre Produkte vollständig in den USA produziert haben. Diese Vorschrift wurde durch das im Jahr 2012 erlassenen Federal Transportation Law noch weiter verschärft.

### Vertrag: Abschluss, Inhalt, Durchsetzung

#### ALLGEMEINES

Das US-Vertragsrecht basiert im Wesentlichen auf den Grundsätzen des Common Law. Allgemeine Informationen zu Themen wie zum Beispiel UN-Kaufrecht, Gerichtsstandsklausel, Rechtswahlklausel, Gewährleistungsfristen, Verjährung von Zahlungsansprüchen, Durchsetzung von Forderungen/Rechtsverfolgung finden Sie in dem Länderbericht USA aus der GTAI-Reihe Recht kompakt, abrufbar unter <http://www.gtai.de/recht-kompakt>. ▶

Nachfolgend werden die Besonderheiten dargestellt, die bei einem Vertrag beachtet werden müssen, in dem die Erbringung einer Dienstleistung vereinbart wird. Ein Vertrag ist per se nichtig, wenn der die Dienstleistung erbringende Vertragspartner keine berufsspezifische Zulassung in den USA für die vertraglich vereinbarte Dienstleistung besitzt (siehe oben Anerkennung von Befähigungsnachweisen).

#### SCHRIFTFORMERFORDERNIS

Des Weiteren muss das Schriftformerfordernis (Statute of Frauds-Writing Requirement) bei Verträgen, die den Erwerb von Grund und Boden einschließlich Miete, Nutzungsrechte und Vereinbarung einer Grundschuld an einem Grundstück sowie mit dem Grund und Boden fest verbundenen Bestandteilen wie zum Beispiel Gebäude- und Gebäudeteile betreffen, beachtet werden.

Verträge, in denen vereinbart wird, dass die Dienstleistung nicht innerhalb eines Jahres vollständig erbracht wird, müssen ebenfalls schriftlich abgeschlossen werden. Das betrifft Projekte, die für einen längeren Zeitraum geplant sind und bei denen die Vollendung nicht voraussehbar ist beziehungsweise die Vollendung der Dienstleistung auf einen Termin festgelegt wurde, der länger als ein Jahr ab Vertragsschluss in der Zukunft liegt.

#### ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Im Rahmen der Vergütungsvereinbarung haben die Vertragspartien im Rahmen einer Dienstleistungserbringung in der Regel zwei Möglichkeiten: die Vereinbarung einer festgelegten Vergütung mit der Folge, dass der Dienstleistungserbringer gesparte Arbeits- und Materialkosten für sich behält, oder die Vereinbarung einer garantierten Vergütung für die Erbringung der Dienstleistung als solche, wobei der Dienstleistungserbringer nur die Auslagen für Arbeits- und Materialkosten erstattet bekommt, die er tatsächlich aufgewandt hat.

Die Zahlung der Vergütung kann entweder per Scheck oder per Banküberweisung erfolgen. Der Bauherr zahlt dem Auftragnehmer regelmäßig die Vergütung innerhalb von 30 Tagen nach Empfang der sogenannten contractor application for payment, die oft von einem unabhängigen Architekten oder Ingenieur beurkundet ist. Dies ist eine Zahlungsaufforderung unter Aufstellung der bisher fertig gestellten Arbeiten sowie des Materialverbrauchs. Der Bauherr behält in der Regel 10 Prozent der zu zahlenden Vergütungssumme zurück. Meist wird die von dem Bauherrn einbehaltene Summe auf 5 Prozent reduziert nachdem die vereinbarte Dienstleistung zu 50 Prozent vollendet wurde. Der Bauherr zahlt dem Dienstleistungserbringer die zurückbehaltene Summe zusammen mit anderen geschuldeten Forderungen, nachdem der Dienstleistungserbringer eine sogenannte final payment application dem Bauherrn eingereicht hat.

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

### SICHERUNGSMITTEL

Bei der Dienstleistungserbringung kommen als Sicherungsmittel Bürgschaften (surety bonds), Garantien sowie Akkreditive (letters of credit) in Betracht. Die meisten öffentlich finanzierten Bauprojekte erfordern eine Leistungs- und Zahlungsgarantie.

Jeder US-Bundesstaat hat Gesetze erlassen, wonach dem Dienstleistungserbringer, Subunternehmer oder Lieferanten die Möglichkeit eingeräumt wird, sich ein Sicherungs- beziehungsweise Pfandrecht an einem Grundstück einräumen zu lassen. Diese Gesetze variieren zwischen den Bundesstaaten.

### VERSPÄTETE / MANGELHAFTE LIEFERUNG

Es sollte immer die Höhe einer angemessenen Summe für eine Kompensation einer durch den Bauherrn oder Dienstleistungserbringer verursachten verspäteten Lieferung beziehungsweise Dienstleistung vereinbart werden.

Im Hinblick auf eine etwaige Materialabweichung beziehungsweise für den Fall einer zusätzlichen Materialbeschaffung sollte im Vertrag immer eine Änderungsauftrags-Klausel, sogenannte change order provision, vereinbart werden. Diese sollte so ausgestaltet sein, dass es den Vertragsparteien nachträglich möglich ist, in einem bestimmten Fall nachträglich eine Preisanpassung und eine Fristverlängerung zu vereinbaren. Des Weiteren sollten vertragliche Regelungen zu bestimmten Themenbereichen getroffen werden, wie zum Beispiel pauschalierter Schadensersatz, Vergütungszulage für vorzeitige Vollendung der vereinbarten Dienstleistung, Übernahme der Versicherungskosten, Vergütung, Preisaufschlag bei Änderungsaufträgen, Zeitpunkt der Vollendung der vereinbarten Dienstleistungserbringung, Grundlage für Fristverlängerung, Bedingung für Vertragsbeendigung oder -unterbrechung durch Bauherr oder Dienstleistungserbringer, Nutzungsrechte der urheberrechtlich geschützten Bauzeichnungen wie zum Beispiel Bauentwurf, die Baukonstruktion, Beendigung der entsprechenden Nutzungsrechte.

### HAFTUNGSRISIKEN

Des Weiteren sollte im Rahmen der Vertragsgestaltung darauf geachtet werden, dass der Bauherr nicht sämtliche Haftungsrisiken auf den Auftragnehmer überträgt. Dies betrifft insbesondere die fristgerechte Vollendung der Dienstleistungserbringung, Erhöhung der Arbeits- und Materialkosten, Arbeit- und Materialverfügbarkeit, Arbeitsproduktivität, Leistung des Subunternehmers etc.

Im Rahmen der Begrenzung der Haftungsrisiken hat der Dienstleistungserbringer zwei Möglichkeiten: die Vereinbarung einer Haftungsfreistellung sowie eines Ausschlusses des Schadensersatzes für einen mittelbaren Schaden.

Die Unmöglichkeit der Dienstleistungserbringung bei höherer Gewalt (force majeure) kann vereinbart werden. Allerdings wird in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass Bauherren in der Regel keine Risikoübernahme für Umstände akzeptieren, die den Dienstleistungserbringer für eine mangelhafte Leistung entschuldigen würden. Dies gilt selbst dann, wenn dies Umstände sind, die außerhalb des Verantwortungsbereiches des Dienstleistungserbringers liegen.

### SCHADENSERSATZ

Die Höhe der Entschädigungssumme bestimmt sich zum einen danach, welche Vertragspartei vertragsbrüchig geworden ist, und zum anderen, zu welchem Zeitpunkt sich der Vertragsbruch ereignet hat.

Sofern der Bauherr vor Beginn der Dienstleistungserbringung vertragsbrüchig wird, kann der Dienstleistungserbringer nur den entgangenen Gewinn als Entschädigungssumme geltend machen.

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

Sofern der Bauherr während der Dienstleistungserbringung vertragsbrüchig wird, kann der Dienstleistungserbringer den entgangenen Gewinn und die aufgewandten Material- und Arbeitskosten als Entschädigungssumme geltend machen.

Sofern der Bauherr nach Dienstleistungserbringung vertragsbrüchig wird, kann der Dienstleistungserbringer die gesamte vereinbarte Vergütung sowie sämtliche Zinsen als Entschädigungssumme geltend machen.

Sofern der Dienstleister vor der Dienstleistungserbringung vertragsbrüchig wird, kann der Bauherr die gesamte vereinbarte Vergütung sowie alle darüber hinaus aufgewandten Kosten, die zur Vollendung der vereinbarten Dienstleistung erforderlich waren, als Entschädigungssumme geltend machen.

Sofern der Dienstleister während der Dienstleistungserbringung vertragsbrüchig wird, kann der Bauherr die für die Vollendung der aufgewandten Kosten inklusive einer Kompensation für eine Verspätung als Entschädigungssumme geltend machen.

Sofern der Dienstleister die vereinbarte Dienstleistung zu spät erbringt, kann der Bauherr eine Entschädigung für die entgangene Nutzung geltend machen.

## INSOLVENZ

Bedingungen, wonach der Bauherr den Bauvertrag wegen Insolvenz des Dienstleistungserbringers beenden kann, sind unwirksam. Im Insolvenzfall bleibt der Vertrag solange in Kraft bis der Schuldner Insolvenz anmeldet. Hierbei hat der Schuldner die Möglichkeit, sich für die Variante Übernahme des noch zu erfüllenden Vertrages, sogenannte assume an executory contract, oder Aufhebung des noch zu erfüllenden Vertrages, sogenannte reject an executory contract, zu entscheiden. Diese Entscheidung muss von dem zuständigen Insolvenzgericht überprüft werden.

## SUBUNTERNEHMER

In der Regel besteht kein Vertragsverhältnis zwischen Bauherr und Subunternehmer. Es besteht lediglich ein Vertragsverhältnis zwischen Auftragnehmer des Hauptauftrages und Subunternehmer.

Erfahrungsgemäß beauftragt der Bauherr einen Bauleiter (construction manager) mit der Überwachung des Bauprojektes. Dieser beauftragt wiederum Facharbeiter. Das Fehlverhalten eines Subunternehmers wird dem Bauherrn zugerechnet, sofern der Bauherr sich nicht entlasten kann.

## Technische Normen

Bei der Errichtung von Gebäuden müssen die Bauvorschriften der Bundesstaaten und Kommunen beachtet werden. Dabei unterscheiden sich die Bauvorschriften, sogenannte Construction Codes, zwischen den Bundesstaaten und den Kommunen. Alle Bundesstaaten haben in ihre Construction Codes/Bauvorschriften den sogenannten International Code (I-Code) aufgenommen. Der I-Code ist eine Zusammenfassung von Standards zu unterschiedlichen Bereichen, wie zum Beispiel Sicherheit und Feuerprävention, die bei der Errichtung von Gebäuden und Einrichtungen beachtet werden müssen. Im Einzelnen handelt es sich um die folgenden Standards:

- International Building Code;
- International Residential Code;
- International Fire Code;
- International Energy Conservation Code;
- International Plumbing Code;

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

- International Private Sewage Disposal Code;
- International Mechanical Code;
- International Fuel Gas Code;
- International Wildland-Urban Interface Code;
- International Existing Building Code;
- ICC Performance Code;
- International Property Maintenance Code;
- International Zoning Code;
- International Green Construction Code;
- International Swimming Pool and Spa Code;
- International Solar Energy Provisions;
- ICC Performance Code for Buildings and Facilities.

Die jeweiligen Standards können über die Homepage des International Code Council bezogen werden: <http://shop.iccsafe.org> ▶

Der Beuth-Verlag (<http://www.beuth.de/de/> ▶) bietet darüber hinaus eine Sammlung ausländischer Regelwerke an.

Weitere in den USA anerkannte Institute, die Sammlungen US-amerikanischer Regelwerke vorhalten, listet die folgende Übersicht auf:

Bezeichnung	Internetadresse
American National Standards Institute	<a href="https://www.ansi.org">https://www.ansi.org</a> ▶
American Society of Mechanical Engineers	<a href="https://www.asme.org">https://www.asme.org</a> ▶
American Society for Testing and Materials International	<a href="https://www.astm.org">https://www.astm.org</a> ▶
Institute of Electrical and Electronics Engineers	<a href="https://www.ieee.org">https://www.ieee.org</a> ▶
International Society of Automation	<a href="https://www.isa.org">https://www.isa.org</a> ▶
National Electrical Manufacturers Association	<a href="https://www.nema.org/pages/default.aspx">https://www.nema.org/pages/default.aspx</a> ▶
National Highway Traffic Safety Administration	<a href="https://www.nhtsa.gov">https://www.nhtsa.gov</a> ▶
National Institute of Standards and Technology	<a href="https://www.nist.gov">https://www.nist.gov</a> ▶
Society of Automotive Engineers	<a href="https://www.sae.org">https://www.sae.org</a> ▶
Society of Plastics Engineers	<a href="https://www.4spe.org/i4a/pages/index.cfm?pageid=1">https://www.4spe.org/i4a/pages/index.cfm?pageid=1</a> ▶
Technical Association of the Pulp and Paper Industry	<a href="https://www.tappi.org">https://www.tappi.org</a> ▶

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

### BARRIEREFREIHEIT

Nach dem sogenannten Americans with Disabilities Act (ADA) muss bei der Errichtung von Gebäuden beachtet werden, dass die Einrichtungen beziehungsweise Gebäude für Menschen mit einer Behinderung - insbesondere für Rollstuhlfahrer - sowohl leicht zugänglich als auch nutzbar sind. Von diesen Voraussetzungen sind die folgenden Gebäude und Einrichtungen betroffen: öffentliche Gebäude und Einrichtungen, Schulen und Universitäten, Arbeitsplätze, öffentliche Transportmittel, Restaurants und Cafés, medizinische Einrichtungen, Einrichtungen, die für sämtliche Geschäftsabläufe zum Beispiel Supermärkte, Banken etc. genutzt werden, Bibliotheken, vorübergehende Übernachtungsmöglichkeiten zum Beispiel Hotels, Gerichte, Strafvollzugsanstalten, Sport- und Freizeitanlagen.

Weitere Informationen zu den Standards für barrierefreien Zugang für Menschen mit Behinderung bietet das US-Department of Justice auf seiner Homepage: <https://www.ada.gov> ▶

### ENERGIEEFFIZIENTES BAUEN

In den USA existieren bundeseinheitliche Vorschriften, wonach bei der Errichtung von Gebäuden energieeffiziente Standards eingehalten werden müssen. Nach dem sogenannten Energy Policy and Conservation Act (EPCA) müssen bestimmte energieeffiziente Standards bei der Errichtung von Gebäuden hinsichtlich der Heizungs-, Be- und Entlüftungs- sowie Klimaanlage bundesweit beachtet werden. Informationen hierzu bietet die sogenannte American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers (ASHRAE) auf ihrer Homepage (<https://www.ashrae.org> ▶). Die einzelnen Standards finden sich im Handbuch der ASHRAE. Nach dem EPCA müssen die Bundesstaaten zudem die Regelungen des sogenannten International Energy Conservation Code (IECC) umsetzen und energieeffiziente Standards in ihr Baurecht aufnehmen. Der IECC ist Teil des I-Code.

Interessant sind auch die vielfältigen Investitionsanreize, die auf nationaler, bundesstaatlicher und lokaler Ebene gewährt werden. Ein Beispiel dafür sind die Bundessteuergutschriften für den Einbau von energieeffizienten Gebäudeausstattungen. Details zu dem Angebot liefert die "Database for State Incentives for Renewables and Efficiency" (<https://www.dsireusa.org> ▶).

Darüber hinaus haben einige US-Bundesstaaten und Gemeinden Vorschriften erlassen, wonach bei der Errichtung von Gebäuden energieeffiziente Standards eingehalten werden müssen. So hat etwa der Bundesstaat Kalifornien den sogenannten California Green Building Standards Code (CAL Green Code: <https://www.dgs.ca.gov/bsc> ▶) verabschiedet. Danach müssen sowohl im Hinblick auf die Errichtung von Wohngebäuden als auch von Gebäuden, die zu kommerziellen Zwecken genutzt werden, energieeffiziente Standards beachtet werden. Die Regelungen wurden in Abschnitt 11 des California Building Standards Code aufgenommen.

Auch der Bundesstaat Washington hat energieeffiziente Standards (<https://apps.leg.wa.gov/rcw/default.aspx?cite=19.260&full=true> ▶) in sein Baurecht aufgenommen, die über die von dem EPCA festgelegten Standards hinausgehen. Auch viele Kommunen haben energieeffiziente Standards in ihr jeweiliges Baurecht aufgenommen, die über die vom EPCA festgelegten Standards hinausgehen.

Die von den Bundesstaaten und Kommunen eingeführten energieeffizienten Standards orientieren sich an den sogenannten Leadership in Energy and Environmental Design (LEED). LEED ist das in den USA anerkannte Standardregelwerk für die Errichtung von energieeffizienten Gebäuden. Das sogenannte US Green Building Council (USGBC) erteilt Personen, die entsprechenden Fachberufen angehören, ein certificate, das bescheinigt, dass sie besondere Kenntnisse im Hinblick auf die Errichtung von energieeffizienten Gebäuden besitzen, die den LEED-Anforderungen entsprechen. Weitere Informationen sind auf der Homepage der USGBC (<https://new.usgbc.org> ▶) erhältlich.

Von Bedeutung ist zudem das Zertifizierungsprogramm "ENERGY STAR" der US Environmental Protection Agency (EPA). Weitere Informationen hierzu bietet die Internetseite der EPA: <https://www.energystar.gov> ▶

## Dienstleistungen erbringen in USA

### Steuerrecht / Doppelbesteuerungsabkommen

#### Besteuerung des Entsendeten / Betriebsstättenproblematik

Gehälter, Löhne und ähnliche Vergütungen, die eine in Deutschland ansässige natürliche Person in den USA erhält, sind in den USA unter den nachfolgenden Voraussetzungen steuerfrei: Der Arbeitnehmer hält sich nicht länger als 183 Tage während eines Kalenderjahres in den USA auf, die Vergütung wird von einem Arbeitgeber gezahlt, der nicht in den USA ansässig ist und die Vergütung wird nicht von einer Betriebsstätte getragen, die der deutsche Arbeitgeber in den USA unterhält.

Möglich ist, dass der Dienstleistungserbringer im Rahmen einer Montagetätigkeit eine Betriebsstätte gründet und dadurch einkommensteuerpflichtig wird. Dies ist bei einer Bauausführung oder Montage dann der Fall, wenn ihre Dauer zwölf Monate überschreitet. Dies umfasst insbesondere die Montage, den Aufbau und die Installation, den Einsatz von Bohrinnseln an Land oder auf See zur Erforschung von Bodenschätzen sowie die Geschäftsstelle oder Werkstatt, die mit der Bau- oder Montagetätigkeit zusammenhängt, sofern sie nicht für einer Reihe von Bauprojekten genutzt wird.

Gründet ein deutsches Unternehmen in den USA eine Niederlassung, so wird es in den USA körperschaftsteuerpflichtig.

#### Umsatzsteuer

Wenn ein deutsches Unternehmen eine Dienstleistung an ein in den USA ansässiges Unternehmen erbringt, so kann diese in den USA einer der deutschen vergleichbaren Steuer unterliegen. Eine bundeseinheitliche Umsatzsteuer existiert in den USA nicht. Stattdessen erheben die einzelnen Bundesstaaten eine sogenannte Sales and Use Tax, deren Höhe zwischen den Bundesstaaten erheblich variiert. Das sogenannte Reverse-Charge-Verfahren, wonach der Dienstleistungsempfänger verpflichtet ist die Umsatzsteuer abzuführen, wenn die Dienstleistung von einem im Ausland ansässigen Unternehmen erbracht wird, existiert in den USA nicht. Der Dienstleistungserbringer muss sich demnach zum Zwecke der Abführung der Sales and Use Tax in dem jeweiligen Bundesstaat bei der zuständigen Behörde registrieren.

Weitere Informationen zum Steuerrecht der USA sind auf der Webseite von Germany Trade & Invest unter <https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Recht-Zoll/Wirtschafts-und-steuerrecht/Produkte/dienstleistungsrecht,t=steuerrecht-in-den-usa,did=2151980.html> ▶ abrufbar.

### Internetadressen: Förderinformationen / Messeprogramme / BMWi-Markterschließungsprogramm

Bund und Bundesländer unterstützen deutsche KMU durch eine Vielzahl an Förderinstrumenten wie die Förderung von Unternehmerreisen, Unterstützung bei der Teilnahme an Messen im Ausland sowie auch finanzielle Förderungen. Erste Informationen hierzu unter:

## DIENSTLEISTUNGEN ERBRINGEN IN USA

Bezeichnung	Internetadresse
Institutionen der Außenwirtschaftsförderung, abrufbar auf der BMWi-Webseite	<a href="https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/aussenwirtschaftsfoerderung.html">https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/aussenwirtschaftsfoerderung.html</a> ▶
Förderinfo-Bund, Förderberatung des Bundes - Forschung und Innovation	<a href="https://www.foerderinfo.bund.de">https://www.foerderinfo.bund.de</a> ▶
Auslandsmesseprogramm des Bundes	<a href="https://www.auma.de/de/ausstellen/foerderungen/foerderungen-im-ausland">https://www.auma.de/de/ausstellen/foerderungen/foerderungen-im-ausland</a> ▶
Förderdatenbank - Förderprogramme und Finanzhilfen des Bundes, der Länder und der EU	<a href="http://www.foerderdatenbank.de">http://www.foerderdatenbank.de</a> ▶
BMWi-Markterschließungsprogramm	<a href="https://www.ixpos.de/IXPOS18/Navigation/DE/home.html">https://www.ixpos.de/IXPOS18/Navigation/DE/home.html</a> ▶

### Zoll

Informationen zum Zoll bieten sowohl der deutsche als der US-amerikanische Zoll jeweils auf ihrer Homepage: (<https://www.zoll.de> ▶) und (<http://www.cbp.gov> ▶). Besonders hilfreich ist auch das GTAI-Merkblatt über gewerbliche Wareneinfuhren - USA (<http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Recht-Zoll/Zoll/merkblaetter,t=merkblatt-ueber-gewerbliche-wareneinfuhren--usa,did=843786.html> ▶).



### Kontaktadressen

Bezeichnung	Internetadresse
Germany Trade & Invest	<a href="http://www.gtai.de">http://www.gtai.de</a> ▶
Zentralverband des deutschen Handwerks	<a href="http://www.zdh.de">http://www.zdh.de</a> ▶ (Kontaktliste mit Außenwirtschaftsberatern von Handwerksorganisationen)
Deutscher Industrie- und Handelskammertag	<a href="http://www.dihk.de">http://www.dihk.de</a> ▶
Auslandshandelskammer (AHK)	<a href="http://www.ahk.de">http://www.ahk.de</a> ▶
AHK in New York	<a href="http://www.gaccny.com">http://www.gaccny.com</a> ▶
AHK in Atlanta	<a href="http://www.gaccsouth.com">http://www.gaccsouth.com</a> ▶
AHK in Chicago	<a href="http://www.gaccom.org">http://www.gaccom.org</a> ▶
AHK in San Francisco	<a href="http://www.gaccsanfrancisco.com">http://www.gaccsanfrancisco.com</a> ▶
Außenwirtschaftsportal	<a href="http://www.ixpos.de/IXPOS/Navigation/DE/ihr-geschaeft-im-ausland.html">http://www.ixpos.de/IXPOS/Navigation/DE/ihr-geschaeft-im-ausland.html</a> ▶
Außenwirtschaftsportal Bayern	<a href="http://www.auwi-bayern.de">http://www.auwi-bayern.de</a> ▶
Außenwirtschaftsportal Nordrhein-Westfalen	<a href="http://www.nrw-international.de">http://www.nrw-international.de</a> ▶
Außenwirtschaftsportal Baden-Württemberg	<a href="http://www.bw-i.de">http://www.bw-i.de</a> ▶
Wirtschaftsförderung Bremen	<a href="http://www.wfb-bremen.de">http://www.wfb-bremen.de</a> ▶
Weitere Informationen zur Marktentwicklung-/bedarf	<a href="http://www.gtai.de/branche-kompakt">http://www.gtai.de/branche-kompakt</a> ▶
Bayern Handwerk international	<a href="http://www.bh-international.de">http://www.bh-international.de</a> ▶
Baden-Württemberg Handwerk international	<a href="http://www.handwerk-international.de">http://www.handwerk-international.de</a> ▶
Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand	<a href="http://www.zim-bmwi.de">http://www.zim-bmwi.de</a> ▶

### Service

Weitere Länderberichte aus der Reihe "Dienstleistungen erbringen in ?" sind unter <http://www.gtai.de/dienstleistungsrecht> ▶ abrufbar.

Ergänzende Informationen finden Sie zudem in den Länderberichten aus der GTAI-Reihe "Recht kompakt", abrufbar auf der Webseite der GTAI unter <http://www.gtai.de/recht-kompakt> ▶

### KONTAKT

N.N.

---

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.