
Ich betreibe ein internationales Cannabis-Unternehmen. Brauche ich eine U.S. Corporation oder LLC, um Geschäfte abzuwickeln?

Ich arbeite mit internationalen Cannabisunternehmen außerhalb der USA und erhalte regelmäßig Anfragen von anderen Unternehmen, die in den US-Markt eintreten wollen oder bereits durch einen Zwischenhändler wie z. B. einen Makler oder einen Verkaufsagenten auf dem US-amerikanischen Markt verkaufen. In den USA gibt es vier wesentliche Wege, den Markt zu betreten, um Geschäfte zu betreiben. Jede dieser Möglichkeiten hat unterschiedliche Vor- und Nachteile.

Bevor ich dieses Thema näher beleuchte, möchte ich die Frage der US-Einwanderung für Nicht-US-Bürger aufgreifen. Diese sind irgendwie in ein US-Cannabis-Marihuana-Geschäft involviert oder beabsichtigen, sich daran zu beteiligen, sei es von ihrem Heimatland aus oder während sie sich in den USA aufhalten. Mein Kollege Akshat Divatia schrieb einen mahnenden Blog-Beitrag, in dem er beschreibt, wie die Beteiligung ausländischer Personen zu erheblichen Problemen mit USCIS (U.S. Citizenship and Immigration Services) und USCBP (U.S. Customs and Border Protection) führen kann. In diesem Beitrag schrieb Akshat:

Auch ein ausländischer Staatsangehöriger, der nie Marihuana konsumiert hat, könnte nach dem INA [Immigration and Nationality Act] für unzulässig erklärt werden, wenn er an einem [US] legalen Cannabis [Marihuana]-Geschäft beteiligt ist, entweder als "bewusster Helfer, Anstifter, Beistand, Verschwörer oder Kollaborateur mit anderen" oder als "illegaler Händler" einer kontrollierten Substanz.

Kurz gesagt, wenn Sie kein US-Bürger sind und planen, in ein staatlich legales US-Marihuana-Geschäft einzusteigen, und wenn Sie vorhaben, in die USA einzureisen, sollten Sie sich mit einem Einwanderungsanwalt beraten, bevor Sie in die USA einreisen.

Wenn Sie nach Abwägung der Auswirkungen auf die Einwanderung von Nicht-US-Personen beschlossen haben, dass Sie mit Ihrem Nicht-US-Cannabis-Unternehmen in den US-Markt eintreten wollen, bieten sich vor allem diese Methoden an:

1. Aus dem Ausland verkaufen.

Unternehmen, die nicht darauf vorbereitet sind, den US-Markt mit einer festen Niederlassung zu betreten, sondern die Nachfrage für ihre Produkte prüfen möchten, können vom Ausland aus über einen Makler, Agenten, Distributor oder einen Online-Marktplatz verkaufen. Keine dieser Tätigkeiten erfordert die Gründung einer US-Firma. Dennoch muss man sich mit vielen anderen Aspekten des Handels befassen.

Hierzu gehört die Logistik, um Ihr Produkt durch den US-Zoll und zu Ihren Kunden zu bringen, um Zahlungen zu erhalten, bestimmte US-Steuern zu zahlen und Ihre Vermittler zu bezahlen. Außerdem müssen Sie sicherstellen, dass Sie sichere Verträge zum Schutz Ihrer Geschäftsinteressen abgeschlossen haben und, dass Sie beide die US-Cannabisgesetze und -vorschriften einhalten, die je nach Bundesstaat extrem unterschiedlich sind.

2. Eine Zweigniederlassung registrieren.

Sollten Sie sich entschieden haben, dass Sie eine gewisse Präsenz in den U.S.A. haben möchten, aber nicht bereit sind, ein Unternehmen in den U.S.A. zu gründen, dann können Sie zunächst Ihre bestehende ausländische Firma in einem U.S.-Bundesstaat registrieren lassen. Die meisten Bundesstaaten bieten Ihnen die Möglichkeit, eine "Zweigstelle" zu gründen. Aus US-amerikanischen

juristischen Sicht qualifizieren Sie Ihr ausländisches Unternehmen dadurch, Geschäfte in einem oder mehreren US-Bundesstaaten zu tätigen.

Die Kosten für die Erstregistrierung variieren von Bundesstaat zu Bundesstaat (in der Regel weniger als 500 USD), und alle Bundesstaaten verlangen, dass Sie einen registrierten Vertreter in ihrem Bundesstaat benennen und eine jährliche Gebühr (in der Regel weniger als 300 USD) zahlen, um in gutem Ansehen zu bleiben. Zusammen mit dieser Jahresgebühr müssen Sie, je nach Bundesstaat, zusätzliche Unternehmensinformationen einreichen. In einigen Bundesstaaten, wie z.B. Delaware, sind nur minimale Informationen erforderlich, wie z.B. der Name und die Adresse Ihres registrierten Vertreters in Delaware. Andere Staaten, wie Washington, verlangen die Offenlegung von einigen der Eigentümer, Geschäftsführer und Vorstandsmitglieder des Unternehmens. Diese werden in Washington als "leitende Personen" bezeichnet.

Nur selten verlangt ein US-Bundesstaat die Offenlegung der Eigentümer eines Unternehmens. Der IRS (Internal Revenue Service) sammelt diese Informationen, wenn er Ihrem Unternehmen eine US-amerikanische Steueridentifikationsnummer (TIN) ausstellt. Informationen über die Eigentümer werden jedoch normalerweise nicht an die Bundesstaaten weitergegeben. Wenn Sie kein Bankkonto in den USA benötigen und sich bei keiner staatlichen Steuerbehörde registrieren lassen müssen, brauchen Sie in der Regel keine TIN zu beantragen.

3. Ein US-amerikanisches Unternehmen gründen, das als "Passthrough Entity" besteuert wird.

Falls Sie entschieden haben, ein US-amerikanisches Unternehmen zu gründen, statt Ihr ausländisches Unternehmen lediglich für eine Geschäftstätigkeit in den USA zu qualifizieren, dann müssen Sie entscheiden, welche steuerliche Bindung Sie zu den USA haben wollen oder wie stark Sie die ausländischen Eigentümer Ihres US-amerikanischen Unternehmens einer Prüfung durch den IRS aussetzen wollen.

Bis auf einige Ausnahmen können Sie entscheiden, wie Ihr ausländisches Unternehmen auf Bundesebene in den USA besteuert wird. Wenn Sie ein Unternehmen gründen und auf dem IRS-Formular die Option als "Passthrough-Unternehmen besteuert zu werden (eine vollständige Tochtergesellschaft für einen einzelnen Eigentümer oder eine Personengesellschaft für ein Unternehmen im Besitz einer Personengesellschaft oder LLC (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)) ankreuzen, dann ist der ausländische Muttergesellschaft für alle Steuerverpflichtungen verantwortlich, die sich aus dem Unternehmen in den U.S.A. ergeben.

Genau wie bei der Registrierung Ihres ausländischen Unternehmens in den USA müssen Sie auch bei der Gründung eines Unternehmens in den U.S.A. entscheiden, in welchem Bundesstaat bzw. in welchen Bundesstaaten Sie sich registrieren lassen. Sie werden einen einzelnen Bundesstaat als Hauptstelle wählen und dann Ihr Unternehmen nach Bedarf für die Geschäftstätigkeit in anderen Bundesstaaten qualifizieren.

4. Gründung eines US-amerikanischen Unternehmens, das als C Corporation besteuert wird.

Wenn Sie beschlossen haben, dass Sie ein US-amerikanisches Unternehmen brauchen oder anstreben, aber die Muttergesellschaft oder die Eigentümer nicht den US-amerikanischen Steuerpflichten aussetzen wollen, dann sollten Sie eine US-amerikanische Gesellschaft (Personengesellschaft, Kapitalgesellschaft oder LLC) gründen und diese als C-Corporation besteuern lassen.

Die meisten ausländischen Unternehmen, mit denen ich zusammenarbeite, würden sich lieber mit der Doppelbesteuerung einer C-Corporation (auf Unternehmensgewinne und Ausschüttungen der Aktionäre) auseinandersetzen, als ihre Eigentümer dem IRS auszusetzen. Dies gilt insbesondere für die Cannabisindustrie, wo die IRS eher dazu neigt, selbst gesetzestreue Hanf-Unternehmen zu prüfen, die nichts mit Marihuana zu tun haben, welches nach amerikanischem Bundesrecht weiterhin eine illegale kontrollierte Substanz bleibt.

Wir rechnen mit signifikanten Änderungen in der Art und Weise, wie Cannabisunternehmen von der Bundesregierung behandelt werden, auch wenn diese Gespräche und Aufschreie immer in Wahljahren auftauchen und dann ohne signifikante Entwicklungen wieder verschwinden. Dennoch werden wir daran arbeiten, internationale Unternehmen auf dem Laufenden zu halten, um sicherzustellen, dass Sie den US-amerikanischen Markt zu Ihren eigenen Bedingungen betreten können.

Weitere Informationen über das Thema internationales Cannabis entnehmen Sie bitte folgenden Seiten:

- Internationales Cannabis blickt weiterhin auf den U.S.-Markt
- Internationales Cannabis: Leitfaden für Unternehmen, die den US-amerikanischen Markt betreten Teil 1
- Internationales Cannabis: Leitfaden für Unternehmen, die den US-amerikanischen Markt betreten, Teil 2 - Besteuerung
- Internationales Cannabis: Leitfaden für Unternehmen, die den US-amerikanischen Markt betreten, Teil 3 - Staatliche Kontrolle
- Internationales Cannabis: Leitfaden für Unternehmen, die in den US-amerikanischen Markt eintreten, Teil 4 - Regionale Aspekte
- Was geschieht in der internationalen Cannabisbranche: Stimmen aus Südamerika und Asien
- Der internationale Cannabishandel (Webinar)
- Was vor dem Eintritt in den europäischen CBD-Markt zu beachten ist
- CBD-Hanf in ganz Europa: Spanien
- Oregon empfängt chinesische Hanfforscher: Eine gute und schlechte Nachricht für das internationale Hanfgeschäft
- Internationales Cannabis: Gesetz brechen, ehrlich bleiben
- Ausländische Direktinvestitionen aus China in US-amerikanische Cannabisunternehmen
- Wird China wirklich mehr Hanf aus den USA kaufen? Dafür gibt es keine Garantie
- USMCA und Cannabis-Handel
- Wie man medizinisches Cannabis international exportiert
- Internationales Cannabis: Weltweit verkaufen
- Cannabis aus den USA und internationaler Handel: Werden sie sich jemals begegnen?
- Sollten Sie Hanf in die Vereinigten Staaten importieren?
- Cannabis und internationaler Handel: Den Handelskrieg zwischen den USA und China nicht ignorieren
- Cannabis, Zölle und Einfuhren von Vaping aus China