BEYOND BORDERS:

Transatlatic connection

10/2025

Sehr geehrte Mandanten,
Sehr geehrte Partner und Kollegen,

transatlantische Beziehungen sind heute wichtiger denn je – sowohl für Unternehmen als auch für Investoren – nicht nur als Absatz- oder Beschaffungsmärkte, sondern auch als strategischer Korridor für Wachstum, Finanzierung und technologische Zusammenarbeit. Angesichts sich ändernder Vorschriften, Zölle und Offenlegungspflichten bietet dieser Newsletter prägnante Leitlinien und umsetzbare Lösungen für den Markteintritt, die Strukturierung, Transaktionen und die Einhaltung von Vorschriften zwischen den USA und Deutschland.

INHALT

Teil 1 – Nach Nordamerika:

- Ausländische Investoren, die in den USA geschäftlich tätig sind: Wichtige steuerliche Überlegungen
- US-Zölle belasten deutsche Unternehmen in unterschiedlichem Maße
- Gründung eines US-Unternehmens: Rechtliche und praktische Unterschiede im Vergleich zur Unternehmensgründung in Deutschland

Teil 2 – Nach Deutschland:

- Grenzüberschreitende Erbschaften mit Bezug zu den USA und Kanada
- US-Trusts – Deutsche Steuerklassifizierung und Fallstricke
- Navigieren durch die EU-Digitalgesetze: Ein Leitfaden für US-Unternehmen, die in Deutschland geschäftlich tätig sind

Unser Versprechen: Praktische, risikobewusste und geschäftsorientierte Einblicke, die Ihnen helfen, heute Entscheidungen zu treffen, die auch morgen noch Bestand haben.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit dieser Ausgabe von „Beyond Borders“.

REDAKTEURE

DR. BENJAMIN CORTEZ
Partner
International / Transaktionssteuer

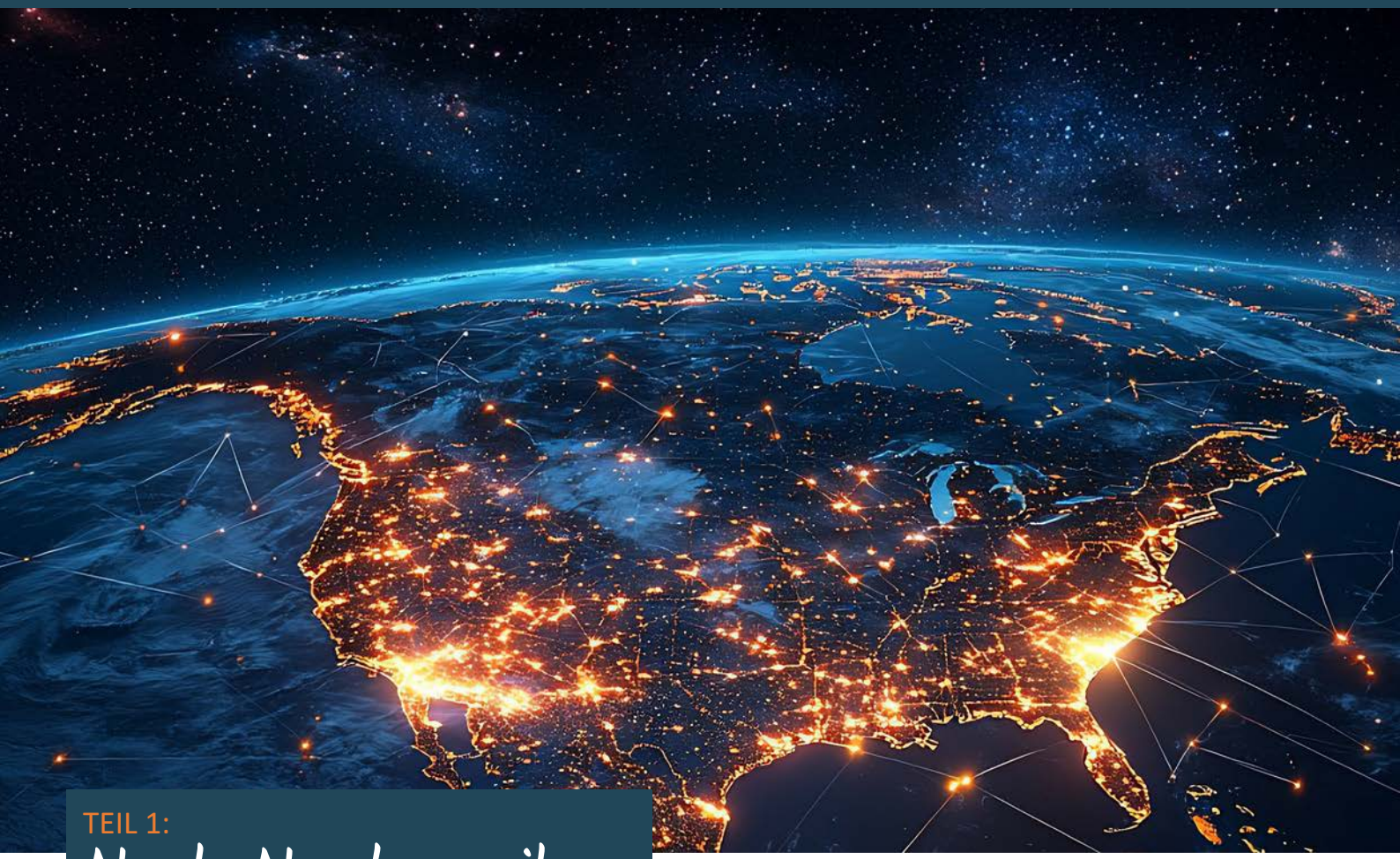
+49 (0)711 / 40 05 40 - 30
b.cortez@schlecht-partner.de
linkedin.com

ANDREAS LANG
Leiter Internationale Steuer

+49 (0)711 / 40 05 40 – 39
a.lang@schlecht-partner.de
linkedin.com

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**



TEIL 1:

Nach Nordamerika

- **Ausländische Investoren, die in den USA geschäftlich tätig sind: Wichtige steuerliche Überlegungen**
  Hernan Matias Groisman, MTR & Associates
- **US-Zölle belasten deutsche Unternehmen in unterschiedlichem Maße**
  GTAI German Trade & Invest
- **Gründung eines US-Unternehmens: Rechtliche und praktische Unterschiede im Vergleich zur Unternehmensgründung in Deutschland**
  Philipp Nuernberger

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**

AUSLÄNDISCHE INVESTOREN, DIE IN DEN USA GESCHÄFTE TÄTIGEN: WICHTIGE STEUERLICHE ASPEKTE

Für viele ausländische Unternehmen und Privatpersonen sind die Vereinigten Staaten nach wie vor ein attraktiver Standort für Investitionen. Ob es um die Ausweitung der Geschäftstätigkeit, den Eintritt in neue Märkte oder Investitionen in US-Immobilien – die Möglichkeiten sind vielfältig. Ein Faktor entscheidet jedoch maßgeblich über den langfristigen Erfolg dieser Unternehmungen: die Besteuerung.

Im Gegensatz zu vielen europäischen Ländern kombiniert das US-amerikanische System Steuern auf Bundes-, Landes- und sogar Stadtebene. Darüber hinaus gelten für ausländische Investoren Vorschriften, die sich erheblich von denen für US-Bürger unterscheiden. Um unnötige Kosten zu vermeiden, ist es entscheidend, diese Unterschiede zu verstehen und Investitionen von Anfang an richtig zu strukturieren.

WICHTIGE FRAGEN, DIE SICH JEDER AUSLÄNDISCHE INVESTOR VOR DEM EINSTIEG IN DEN US-MARKT STELLEN SOLLTE

1. **Welche Rechtsform ist für meine Investition die richtige?**
   (Passthrough LLC: Ein-Personen-LLC oder Personengesellschaft, C-Corp, Trust usw.)

2. **Wie wird mein Einkommen auf Bundes-, Landes- und lokaler Ebene besteuert?**
   (Die Steuersätze variieren stark zwischen den einzelnen Bundesstaaten.)

3. **Wie kann ich mein Kapital vor der US-Erbschaftssteuer schützen?**
   (Die Schwellenwerte für Nichtansässige sind weitaus niedriger als für US-Bürger.)

WARUM IST DIE STRUKTUR VON ANFANG AN SO WICHTIG?

Für ausländische Investoren, die in den US-Markt eintreten, ist die richtige Strukturierung der Investition von entscheidender Bedeutung. Entscheidungen, die zu Beginn getroffen werden, können die langfristigen Kosten erheblich beeinflussen und darüber entscheiden, ob Chancen maximiert oder durch vermeidbare Steuerbelastungen geschmälert werden. Der richtige Ansatz hängt sowohl davon ab, wer der Investor ist (eine Einzelperson oder ein Unternehmen), als auch davon, wie die Investition getätigt wird (Art der Einheit für passives Einkommen oder operatives Geschäft).

Darüber hinaus gibt es einige Regeln für Unternehmen, um steuerliche Entscheidungen treffen zu können. Der Zeitpunkt ist entscheidend, da Entscheidungen bis zu 75 Tage rückwirkend oder bis zu 12 Monate im Voraus getroffen werden können. Wenn diese Entscheidungen nicht rechtzeitig eingereicht werden, kann eine verspätete Entscheidung eine Option sein, indem beim IRS eine Befreiung für verspätete Entscheidungen beantragt wird (es gelten Einschränkungen).

Andererseits schreibt die IRS eine fünfjährige Sperrfrist für einen erneuten Wechsel des Steuerstatus nach einer C-Corp-Entscheidung vor. Deshalb ist die richtige anfängliche Einrichtung von entscheidender Bedeutung.

AUSWAHL DER RICHTIGEN UNTERNEHMENSFORM

In den USA gibt es verschiedene Unternehmensstrukturen, die jeweils unterschiedlich besteuert werden. Die gängigsten Unternehmensformen sind:

- **Gesellschaften mit beschränkter Haftung (LLCs):** Standardmäßig sind LLCs „Durchlaufgesellschaften". Gewinne und Verluste fließen direkt an die Mitglieder, die sie dann individuell in ihrer US-Steuererklärung angeben (zu Steuersätzen zwischen 10 % und 37 %). LLCs können sich auch dafür entscheiden, steuerlich wie Kapitalgesellschaften behandelt zu werden. Die Flexibilität, die diese Unternehmensform bietet, ist einer der Gründe, warum sie von Investoren, die in den USA geschäftlich tätig sind, häufig genutzt wird.

- Kapitalgesellschaften (Inc. oder Corp.): C-Corporations zahlen eine Bundessteuer von 21 % auf Gewinne (Pauschalsteuer), zu der je nach Standort des Unternehmens zusätzliche Steuern auf Bundesstaatsebene hinzukommen. Florida erhebt beispielsweise eine staatliche Steuer von 5,5 % auf Einkommen über 50.000 US-Dollar, während New York und Kalifornien höhere staatliche Steuersätze anwenden. Es ist sehr wichtig, die steuerlichen Auswirkungen nicht nur auf staatlicher Ebene, sondern auch auf städtischer Ebene für die Kapitalgesellschaft zu untersuchen, je nachdem, wo sie ihre Aktivitäten ausübt.

Die Wahl der Unternehmensform für Steuerzwecke hat nicht nur Auswirkungen auf die Einkommensteuersätze, sondern auch auf mögliche zusätzliche Verpflichtungen, wie z. B. Quellensteuern auf Dividenden oder Gewerbesteuern für Zweigniederlassungen.

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**

ERBSTEUERLICHE ÜBERLEGUNGEN

Ein Aspekt, der ausländische Investoren oft überrascht, ist die „Erbschaftssteuer“ in den USA. Nichtansässige Personen mit einem Vermögen in den USA von mehr als 60.000 US-Dollar können dieser Steuer unterliegen (ein Betrag, der im Vergleich zu typischen Investitionen gering ist). Im Gegensatz dazu profitieren US-Bürger von einem viel höheren Freibetrag (13,99 Millionen US-Dollar im Jahr 2025). Eine sorgfältige Strukturierung kann dazu beitragen, das Risiko zu mindern und das investierte Kapital zu schützen.

ÜBER DIE EINKOMMENSTEUER HINAUS

Die Einkommensteuersätze spielen zwar eine zentrale Rolle bei der Planung, doch sollten auch andere Faktoren nicht außer Acht gelassen werden:

- Quellensteuern auf Dividenden (bis zu 30 %) bei Investitionen über C-Corps.
- Zweigstellengewinnsteuer für ausländische Unternehmen mit Geschäftstätigkeit in den USA und Veräußerung von Finanzmitteln.
- Das Zusammenspiel zwischen Bundes- und Landesvorschriften, die sich stark unterscheiden.

ENTWICKLUNG EINES TRANSATLANTISCHEN STEUEROPTIMIERUNGSPLANS

Die Wahl der richtigen Unternehmensstruktur und das Verständnis der damit verbundenen Steuerpflichten sind für den Schutz von Investitionen in den Vereinigten Staaten von entscheidender Bedeutung. Mit einer sorgfältigen Planung können ausländische Investoren nicht nur ihr Steuerrisiko steuern, sondern auch ihr Kapital vor Risiken wie der Erbschaftssteuer schützen.

ÜBER MTR & ASSOCIATES

Für transatlantische Investoren kann es komplex sein, sich im US-amerikanischen Steuer- und Regulierungswesen zurechtzufinden. MTR & Associates ist darauf spezialisiert, ausländische Investoren (Unternehmen und Privatpersonen) bei diesen Herausforderungen zu begleiten, ihnen dabei zu helfen, Investitionen effizient zu strukturieren, das Steuerrisiko zu minimieren und die Einhaltung sowohl der Bundes- als auch der Landesvorschriften sicherzustellen. Mit unserer grenzüberschreitenden Erfahrung unterstützen wir Investoren dabei, ihr Kapital zu schützen und gleichzeitig nachhaltige Geschäftsaktivitäten in den Vereinigten Staaten aufzubauen. » www.mtrcpa.com

HERNAN MATIAS GROISMAN
Steuermanager bei MTR & Associates

+1 305 - 952 - 5500
hgroisman@mtrcpa.com
» LinkedIn

AUTOR

SPEZIALARTIKEL

US-ZÖLLE BELASTEN DEUTSCHE FIRMEN SEHR UNTERSCHIEDLICH

Je größer das Alleinstellungmerkmal eines Produktes, desto weniger ist der Hersteller von den Zöllen betroffen. Einige wälzen die Abgaben komplett auf die US-Kunden ab. Die Reaktionen deutscher Unternehmen auf die am 27. Juli 2025 verkündete Einigung zwischen den USA und der EU reichen von "Wir sind enttäuscht" über "Es hätte schlimmer kommen können" bis "Unser Geschäft ist kaum betroffen". Der Einigung zufolge wird auf einen Großteil der US-Importe aus der EU ein Zoll von 15 Prozent aufgeschlagen. Das entspricht dem Niveau, das auch andere Industrieländer - und Konkurrenten auf dem US-Markt - wie Japan oder Südkorea berappen müssen. Doch für den wichtigen Wettbewerber China verlängerte Donald Trump eine Einigung, der zufolge die meisten US-Einfuhren aus der Volksrepublik mit 30 Prozent belegt werden, bis Anfang November 2025. Einig sind sich die meisten Firmen zwar, dass die Kuh damit erst einmal vom Eis ist. Doch es bleibt eine gewisse Portion Unsicherheit und Unvorhersehbarkeit. Die ersten Details bezüglich der Einigung zwischen der EU und den USA sickerten erst die jüngsten Tage durch. Zugleich weiß niemand, wie lange sich Donald Trump an das Abkommen gebunden fühlt. Er hat bereits neue, branchenspezifische Zölle angekündigt, darunter auf Holz, Halbleiter, Pharmawaren und weitere Produkte.

Viele branchenspezifische Zölle in Vorbereitung

Product	Note
Holz	Kanada ist der wichtigste Lieferant; Holz ist ein wichtiger Baustoff im US-Wohnungsbau
Halbleiter	Ausnahmen für Hersteller, die in den USA investieren; dies gilt für alle großen Hersteller (einschließlich TSMC und Samsung)
Pharmazeutische Produkte	Irland ist der wichtigste Lieferant
Flugzeuge	Keine Zölle auf Importe aus der EU.
LKW	80 % der Importe stammen aus China und Mexiko
Polysilizium	Kritische Komponente für die Herstellung von Solarzellen und Halbleitern
Kommerzielle Drohnen	China ist der wichtigste Hersteller
Kritische Mineralien	Die USA sind zu über 90 % von Importen abhängig, von denen mehr als 80 % aus China stammen

Quelle: New York Times; Pressemitteilung (August 2025)

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**

Dass die Reaktionen der deutschen Industrie so vielschichtig ausfallen, liegt an den teils stark unterschiedlichen Rahmenbedingungen, die in den jeweiligen Branchen und Sparten herrschen. Generell lässt sich sagen: Je weniger einheimische US-Produktion und Hersteller es gibt, desto eher werden die US-Endabnehmer die Kosten des Zolls übernehmen, weil es kaum Alternativen zur Einfuhr gibt.

ZÖLLE AUF STAHL- UND ALUMINIUM ZWEISCHNEIDIGE SCHWERTER

Bestes Beispiel sind die 50-Prozent-Zölle auf Stahl und Aluminium. Die USA können nur 20 Prozent ihres Aluminiumbedarfs im Inland produzieren. Daher erwarten Analysten steigende Preise nicht nur für Konserven und Getränkedosen, sondern auch für bestimmte Automodelle. So besteht die Karosserie des legendären Pick-ups Ford F150 aus dem Leichtmetall. Bei Stahl liegt die Selbstversorgungsquote zwar bei 80 Prozent. Doch die Abhängigkeit von Spezialstahlimporten fällt sehr hoch aus. Das bekam auch die Montana Knife Company zu spüren, die sich zunächst sehr positiv zu Trumps Zollpolitik geäußert hatte. Schon bald musste sie feststellen, dass es für die für ihre Messer-produktion benötigten Stähle keine gleichwertigen einheimischen Anbieter gibt. Gleiches galt für die Schleifmaschinen.

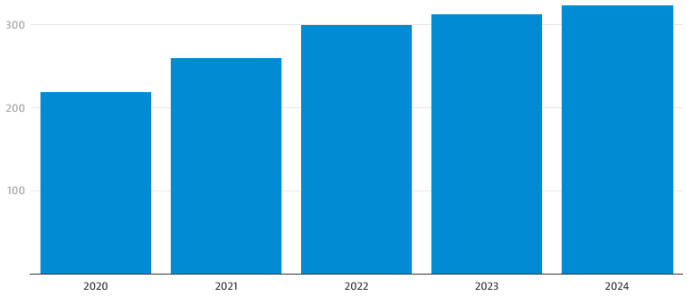
DEUTSCHE AUTOBAUER BAUEN KAPAZITÄTEN IN DEN USA AUS

In der Kraftfahrzeugindustrie profitieren BMW, Mercedes-Benz und Volkswagen (VW) davon, dass sie in den USA produzieren, vor allem große SUV. Kleinere SUV, Limousinen sowie weitere Modelle fertigen sie aber in Mexiko oder Deutschland. Doch das soll sich teilweise ändern. So verkündete Mercedes-Benz, dass die Produktion der GLC-Klasse von Bremen in die USA umziehen werde. VW möchte in seinen US-Fabriken künftig bestimmte Audi-Modelle wie den Q3 vom Band laufen lassen. Die Marke mit den vier Ringen verfügt bislang nicht über eine eigene Fertigung in den Vereinigten Staaten. Trumps Zollpolitik zeigt hier also die beabsichtigte Wirkung: Die deutschen Autohersteller erweitern ihre US-Kapazitäten. Bei näherem Hinsehen handelt es sich aber um überschaubare Investitionen. Es werden keine riesigen neuen Werke aus dem Boden gestampft. Ein Unternehmensvertreter berichtet im Gespräch mit Germany Trade & Invest, dass dafür die Unsicherheit immer noch zu hoch und die internationale Absatzlage zu schwach seien.Der Bau eines neuen Werkes dauere bis zu drei Jahre. Dann sei Trump nicht mehr im Amt. Zudem müsse sich das Werk auch wirtschaftlich rechnen. Bis sich die Investitionskosten amortisiert hätten, vergingen noch einmal etliche Jahre. Zugleich gebe es in Europa ohnehin zu viele Produktionskapazitäten und es müssten auf dem alten Kontinent, aber teils auch in China Werke geschlossen werden.

IM MASCHINENBAU FEHLT OFT EINHEIMISCHE KONKURRENZ

Anders sieht die Lage im Maschinenbau aus. In vielen Sparten gibt es keine oder zu wenige US-Anbieter. Das Land ist in hohem Maße auf die Einfuhren von Fertigungstechnologie angewiesen. Ein Hamburger Werkzeugmaschinenhersteller etwa berichtete gegenüber Germany Trade & Invest, dass es in seiner Nische überhaupt keine US-Wettbewerber gebe. Das wissen auch die Kunden in den Vereinigten Staaten, deren Verhandlungsposition entsprechend schwach ist.

Hohe Importabhängigkeit
US-Einfuhren von Maschinen und Anlagen (in Milliarden US-Dollar) *)



* SITC-Positionen 71 bis 74 (einschließlich Motoren, Triebwerke und Kraftmaschinen, Aufzugs- und Klimatechnik, Armaturen, Lager, Wellen u. dgl.).
Quelle: U.S. International Trade Commission 2025

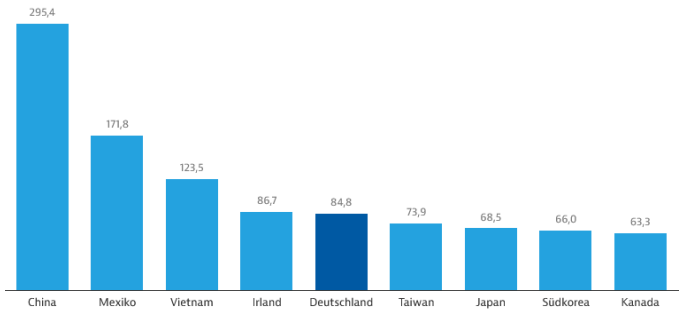
LIEFERANTEN NEHMEN VON DDP-BEDINGUNGEN ABSTAND

Bisher galten bei alten Lieferverträgen aus den Jahren 2023 und 2024 vielfach noch die sogenannten DDP-Bedingungen (Delivered, Duty paid = geliefert, verzollt). Damit verpflichtete sich der Verkäufer, Abgaben sowohl für die Aus- als auch für die Einfuhr zu zahlen sowie alle Zollformalitäten zu erledigen. DDP stellt die Maximalverpflichtung für den Verkäufer dar. Doch für künftige Bestellungen dürfte sich das grundlegend ändern.

So sagte Daniel Dittmar, CEO und Präsident des deutschen Kfz-Teileherstellers Heycon USA, er müsse künftig etwa für Kunststoffmaschinen 15 Prozent mehr bezahlen. Der deutsche Zulieferer dieser Maschinen habe sich auf keine DDP-Bedingungen oder Preiszugeständnisse eingelassen. Zwar gebe es in den USA auch Hersteller in dieser Produktgruppe, doch könnten diese nicht in der gleichen Qualität liefern.

Die beiden Beispiele zeigen: Je höher das Alleinstellungsmerkmal eines Produktes ausfällt, desto geringer sind für den Hersteller die Kosten der US-Zölle auf EU-Importe.

Mit diesen Ländern haben die USA das größte Handelsbilanzdefizit
2024, in Milliarden US-Dollar



Quelle: Bureau of Economic Analysis 2025

Zum Originalartikel

www.gtai.de

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**

GRÜNDUNG EINES US-UNTERNEHMENS: RECHTLICHE UND PRAKTISCHE UNTERSCHIEDE IM VERGLEICH ZUR UNTERNEHMENSGRÜNDUNG IN DEUTSCHLAND

Wer in den US-Markt eintritt und die Gründung eines Unternehmens in Betracht zieht, wird schnell auf die klassischen Rechtsformen stoßen – die Delaware Limited Liability Company (LLC) und die Delaware Corporation.

Dieser Artikel verwendet das Beispiel der Gründung einer Delaware Corporation im Vergleich zur Gründung einer deutschen GmbH, um die wichtigsten Unterschiede zwischen der Gründung eines US-amerikanischen und eines deutschen Unternehmens zu veranschaulichen.

Während die Gründung einer deutschen GmbH mit zahlreichen Formalitäten verbunden ist, ist das Verfahren in Delaware wesentlich schlanker. Wesentliche Unterschiede bestehen hinsichtlich der erforderlichen Unterlagen, des Mindestkapitals, der Beteiligung öffentlicher Behörden sowie der Dauer und Kosten der Gründung.

Unterschiede zeigen sich auch in den organisatorischen Schritten nach der Gründung, bevor das Unternehmen voll funktionsfähig ist.

VERGLEICHSGRUNDLAGE: GRÜNDUNG EINER GMBH IN DEUTSCHLAND

Die Gründung einer deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) folgt einem stark formalisierten und regulierten Prozess, der durch strenge gesetzliche Anforderungen gekennzeichnet ist. Zu den typischen Schritten gehören:

- **Erstellung umfangreicher Unterlagen**, darunter die Satzung, ein Gründungsprotokoll, eine Gesellschafterliste und die Bestellung der Geschäftsführer.
- **Ein Termin beim Notar** – in der Regel noch persönlich – zur Beglaubigung der Satzung in Anwesenheit des zukünftigen Geschäftsführers.
- **Eröffnung eines Geschäftskontos** und Einzahlung des Stammkapitals zusammen mit einem Zahlungsnachweis über mindestens 12.500 EUR (die Hälfte des erforderlichen Mindestkapitals von 25.000 EUR).
- **Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister durch den Notar.**

Dieser Prozess zeigt die Abhängigkeit von Dritten – insbesondere vom Notar, der Bank und dem Handelsregister. Der Gründer hat oft nur begrenzten Einfluss darauf, wie schnell diese Parteien ihre erforderlichen Aufgaben erledigen.

Die Terminierung des Notartermins, die Kontoeröffnung und die Eintragung können den Prozess über mehrere Wochen oder sogar Monate hinaus verlängern.

IM GEGENSATZ: GRÜNDUNG EINER AKTIENGESELLSCHAFT IN DELAWARE

Im Gegensatz dazu ist die Gründung einer Aktiengesellschaft in den Vereinigten Staaten – und insbesondere in Delaware – wesentlich einfacher und weniger formell. Da der Gründungsprozess von Bundesstaat zu Bundesstaat leicht variiert, wird im Folgenden die Gründung eines Unternehmens in Delaware als Beispiel herangezogen. Dank seines flexiblen, gut entwickelten und unternehmensfreundlichen Gesellschaftsrechts ist Delaware nach wie vor der führende Bundesstaat für Unternehmensgründungen.

Die wichtigsten Schritte zur Gründung einer Delaware Corporation lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Erstellung einer kurzen Gründungsurkunde, in der Regel ein einseitiges Dokument, das nur grundlegende Informationen über das Unternehmen enthält:

Firmenname, Zweck (der allgemein definiert sein kann, z. B. „jedes rechtmäßige Geschäft"), Aktienstruktur, Firmenadresse, Name und Adresse des registrierten Vertreters und Name des Gründers.

Mit dieser Urkunde kann das Unternehmen innerhalb weniger Tage – oder gegen eine Expressgebühr sogar innerhalb einer Stunde – beim Delaware Secretary of State registriert werden und ist damit rechtlich gegründet.

Erste organisatorische Maßnahmen (wie die Ernennung des Vorstands, die Verabschiedung der Satzung, die Verabschiedung erster Beschlüsse und die Führung eines Aktienbuchs) können nach der Gründung durchgeführt werden. Keines dieser Dokumente muss eingereicht oder veröffentlicht werden. Darüber hinaus besteht im Gegensatz zu Deutschland keine Verpflichtung zur Veröffentlichung von Jahresabschlüssen.

Die Gründung einer US-amerikanischen Kapitalgesellschaft ist somit nicht nur wesentlich schneller und weniger aufwendig als die Gründung einer GmbH, sondern bietet auch ein weitaus höheres Maß an Vertraulichkeit.

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**

UNTERSCHIEDE GIBT ES AUCH BEI DEN ORGANISATORISCHEN SCHRITTEN NACH DER GRÜNDUNG

Die unterschiedlichen bürokratischen Anforderungen in den Vereinigten Staaten im Vergleich zu Deutschland zeigen sich auch in den Schritten, die nach der Gründung erforderlich sind, um eine GmbH oder Corporation voll funktionsfähig zu machen:

In Deutschland ist es nach der eigentlichen Gründung in der Regel erforderlich, eine Gewerbeanmeldung einzureichen und die wirtschaftlichen Eigentümer der GmbH im Transparenzregister eintragen zu lassen. Darüber hinaus muss eine Eröffnungsbilanz erstellt, ein Steueranmeldeformular ausgefüllt und Anträge auf eine Steuernummer und Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gestellt werden. Die Mitgliedschaft in der örtlichen Industrie- und Handelskammer (IHK) ist ebenfalls obligatorisch.

In den Vereinigten Staaten hingegen sind weder eine Eröffnungsbilanz noch – nach der erheblichen Einschränkung des Corporate Transparency Act unter der Trump-Regierung — Eine Registrierung der wirtschaftlichen Eigentümer ist erforderlich. Es gibt auch keine Pflichtmitgliedschaft, die mit der deutschen Handelskammer vergleichbar wäre.

In der Regel sind lediglich eine allgemeine Gewerbeberechtigung, die online beantragt werden kann, und eine Arbeitgeberidentifikationsnummer (EIN), die ebenfalls online erhältlich ist, erforderlich.

Wenn das Unternehmen Mitarbeiter beschäftigt, Immobilien besitzt oder nutzt oder andere standortbezogene Geschäftsaktivitäten in anderen Bundesstaaten als Delaware ausübt, muss es zusätzlich eine einfache „Doing Business Registration" (Gewerbeanmeldung) im jeweiligen Bundesstaat vornehmen.

FAZIT

Während die Gründung einer GmbH in Deutschland die Vorbereitung mehrerer Dokumente, die Hinzuziehung eines Notars und eine Registrierung erfordert, die Wochen dauern kann, ist für die Gründung einer US-Gesellschaft in der Regel nur ein einziges Dokument erforderlich, und sie kann innerhalb weniger Stunden abgeschlossen werden. Dadurch ist die Gründung einer US-Gesellschaft wesentlich schneller und unkomplizierter.

Der Kontrast spiegelt zwei grundlegend unterschiedliche Rechtsphilosophien wider:

Deutschland legt Wert auf Transparenz, Marktschutz durch Kapitalanforderungen und staatliche Aufsicht, während die USA legen Wert auf Schnelligkeit, Flexibilität und private Autonomie.

ÜBER PHILIPP NÜRNBERGER

Philipp Nürnberger ist in Deutschland und New York als Rechtsanwalt zugelassen und berät Unternehmen in grenzüberschreitenden Angelegenheiten mit Schwerpunkt auf den USA. Seine Tätigkeit umfasst Markteintritt und Unternehmensstrukturierung, Vertragsgestaltung und -verhandlungen sowie M&A-Transaktionen einschließlich Due Diligence und Post-Closing. Darüber hinaus unterstützt er bei Compliance- und Risikothemen wie Exportkontrollen, Sanktionen, Datenschutz und regulatorischen Anforderungen. Seine Beratung ist pragmatisch, lösungsorientiert und wirtschaftlich ausgerichtet und geprägt von seinen Erfahrungen in New York, London, Barcelona und Paris.

PHILIPP NÜRNBERGER
Rechtsanwalt

+49 (0)175 459 05 63
info@nuernbergerlegal.com
» LinkedIn

AUTOR

TEIL 2:

Nach Deutschland

- **Grenzüberschreitende Erbschaften zwischen den USA und Kanada**
  Dr. Benjamin S. Cortez, Schlecht und Partner
- **US-Trusts – Deutsche Steuerklassifizierung und Fallstricke**
  Ilka Sussek, Schlecht und Partner
- **Navigieren durch die EU-Digitalgesetze: Ein Leitfaden für US-Unternehmen, die in Deutschland geschäftlich tätig sind**
  Demir Kanurić und Tobias Stephan, MAINLY Law

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**

GRENZÜBERSCHREITENDE ERBSCHAFTEN ZWISCHEN DES USA UND KANADA

Viele Einwohner der USA und Kanadas haben enge Verbindungen zu Deutschland: eine Ferienwohnung in München, Investitionen in ein deutsches Familienunternehmen oder Verwandte, die noch ort leben. Viele gehen davon aus, dass sie durch ihren Wohnsitz im Ausland dem deutschen Steuerrecht entzogen sind. In Bezug auf Erbschaften kann diese Annahme jedoch falsch sein.

Deutschland hat eines der umfassendsten Erbschafts- und Schenkungssteuersysteme der Welt. Es kann sogar für Personen gelten, die nicht mehr in Deutschland leben. In einigen Fällen sogar für diejenigen, die selbst nie dort gelebt haben, aber deutsches Vermögen erben.

In diesem Artikel wird erläutert, wann die deutsche Erbschaftssteuer gilt, wie ausländische Steuern mit den deutschen Vorschriften zusammenwirken und welche Maßnahmen US-amerikanische und kanadische Staatsbürger ergreifen können, um ihre Erben zu schützen und unangenehme Überraschungen zu vermeiden.

1. WANN GILT DIE DEUTSCHE ERBSCHAFTSSTEUER?

Die deutsche Erbschaftsteuer („Erbschaftsteuer") gilt auf der Grundlage von zwei Hauptkriterien: dem Aufenthaltsstatus des Verstorbenen oder Erben und dem Standort des Vermögens.

Wenn entweder der Erblasser oder der Erbe zum Zeitpunkt des Todes in Deutschland **steuerlich ansässig** ist (d. h. einen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt in Deutschland hat), besteuert Deutschland das **weltweite Vermögen**. Gleiches gilt, wenn einer von beiden nach deutschem Steuerrecht als „Inländer" behandelt wird. Dieser Begriff umfasst nicht nur Gebietsansässige, sondern auch bestimmte Personen, die sich vorübergehend im Ausland aufhalten, wie z. B. Diplomaten oder im Ausland tätige Beamte.

Selbst wenn Sie nicht mehr in Deutschland ansässig sind, gilt für deutsche Staatsbürger, die ausgewandert sind, eine sogenannte erweiterte **beschränkte Steuerpflicht**. Bis zu zehn Jahre nach dem Verlassen Deutschlands kann das weltweite Vermögen weiterhin der deutschen Erbschaftsteuer unterliegen. Diese Regelung überrascht viele Auswanderer. Stellen Sie sich einen deutschen Staatsbürger vor, der 2020 nach Kalifornien zieht und 2026 verstirbt. Sein gesamtes weltweites Vermögen kann weiterhin in Deutschland besteuert werden, nicht nur das deutsche Vermögen.

Wenn weder der Verstorbene noch der Erbe der unbeschränkten oder verlängerten Steuerpflicht unterliegen, besteuert Deutschland bestimmte **inländische Vermögenswerte weiterhin nach den Regeln der beschränkten Steuerpflicht**. Zu den inländischen Vermögenswerten gehören deutsche Immobilien, deutsches Betriebsvermögen und Anteile an deutschen Unternehmen, wenn die Beteiligung 10 % oder mehr beträgt. Selbst ein in Kanada ansässiger Erbe, der 12 % einer GmbH mit Sitz in Stuttgart erbt, müsste eine deutsche Erbschaftsteuererklärung einreichen.

2. WIE DIE DEUTSCHE ERBSCHAFTSSTEUER FUNKTIONIERT

Anders als in den USA, wo die Erbschaftssteuer auf den gesamten Nachlass erhoben wird, handelt es sich bei der deutschen Erbschaftssteuer um eine Erwerbssteuer: Jeder Erbe wird individuell auf das, was er erhält, besteuert. Der anzuwendende Steuersatz hängt sowohl von der Beziehung des Erben zum Verstorbenen als auch vom Wert der Erbschaft ab.

Nahe Verwandte (Ehepartner, Kinder) profitieren von großzügigen Freibeträgen. Kinder können beispielsweise 400.000 € steuerfrei erhalten. Die Steuersätze reichen von 7 % für kleine Erbschaften bis zu 50 % für große Erbschaften durch entfernte Verwandte oder nicht verwandte Personen.

Für US-amerikanische und kanadische Staatsbürger, die deutsches Vermögen erben, bedeutet dies, dass selbst relativ kleine Übertragungen Meldepflichten und Steuererklärungen in Deutschland auslösen können.

3. WECHSELWIRKUNG MIT US-AMERIKANISCHEN UND KANADISCHEN STEUERN

Grenzüberschreitende Erbschaften wecken oft die Befürchtung einer Doppelbesteuerung. Glücklicherweise gibt es zwischen Deutschland und den USA ein bilaterales Erbschafts- und Schenkungssteuerabkommen, das Doppelbesteuerung verhindert. Es regelt die Steuerhoheit zwischen den beiden Ländern und sieht einen Anrechnungsmechanismus vor: Wenn Deutschland die primäre Steuerhoheit hat (z. B. weil sich das Vermögen in Deutschland befindet), gewährt die USA in der Regel eine Anrechnung der in Deutschland gezahlten Steuern und umgekehrt.

Mit Kanada ist die Situation komplexer. Kanada erhebt keine traditionelle Erbschaftsteuer, sondern behandelt den Tod als fiktiven Verkauf von Vermögenswerten und besteuert die Kapitalerträge in der letzten Einkommensteuererklärung des Verstorbenen. Da die deutsche Erbschaftsteuer eine Übertragungssteuer und keine Einkommensteuer ist, gibt es keinen formellen Vertragsmechanismus, um die kanadische Kapitalertragsteuer auf die deutsche Erbschaftsteuer anzurechnen. Dies kann zu einer teilweisen Doppelbesteuerung führen, wenn nicht im Voraus sorgfältig geplant wird.

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**

4. BESONDERE STRUKTUREN: TRUSTS UND NACHLÄSSE

Viele US-amerikanische und kanadische Familien halten Vermögenswerte über Trusts oder Personengesellschaften. Aus deutscher Sicht werden diese Strukturen sorgfältig analysiert, um festzustellen, ob sie transparent sind (d. h. die Vermögenswerte werden als direkt dem Treugeber gehörend behandelt) oder nicht transparent (d. h. der Trust ist eine separate steuerpflichtige Einheit). Ausschüttungen aus nicht transparenten Trusts können der deutschen **Schenkungssteuer** unterliegen, auch wenn der Begünstigte nicht in Deutschland lebt. Wenn beispielsweise ein US-Trust deutsche Immobilien hält und diese an einen kanadischen Begünstigten ausschüttet, kann zum Zeitpunkt der Ausschüttung deutsche Schenkungssteuer anfallen. Kanadische Nachlässe stellen eine weitere Komplexität dar. Nach kanadischem Recht ist ein Nachlass für einen begrenzten Zeitraum ein separater Steuerzahler. Nach deutschem Recht wird die Übertragung des Nettovermögens aus dem Nachlass auf den Erben jedoch als steuerpflichtiger Erwerb behandelt und unterliegt der Erbschaftsteuer.

5. BEWERTUNGS- UND MELDEPFLICHTEN

Alle Vermögenswerte müssen gemäß dem deutschen Bewertungsgesetz zum Zeitpunkt des Todes bewertet werden. Ausländische Bewertungen (z.B. US-amerikanische Gutachten für Erbschaftssteuerzwecke) werden nicht automatisch akzeptiert, können jedoch als Belege hilfreich sein. Die Werte müssen zum offiziellen Wechselkurs am Todestag in Euro umgerechnet werden. In Zeiten von Währungsschwankungen kann dies erhebliche Auswirkungen auf die Steuerbemessungsgrundlage und die daraus resultierende Steuerbelastung haben.

6. ANMELDUNGSPFLICHT FÜR NICHTANSÄSSIGE

Auch wenn Sie in den USA oder Kanada leben, sind Sie verpflichtet, **eine deutsche Erbschaftsteuererklärung einzureichen**, wenn Sie deutsches Vermögen erben oder anderweitig der deutschen Steuer unterliegen. Die Fristen sind relativ kurz, in der Regel drei Monate ab dem Zeitpunkt, an dem Sie von dem Erwerb Kenntnis erlangt haben. Die Nichtabgabe der Erklärung kann zu Strafen und Zinsen führen. Professionelle Unterstützung wird dringend empfohlen, insbesondere weil die deutschen Finanzämter detaillierte Unterlagen über das Vermögen, die Bewertungen und die im Ausland gezahlten Steuern verlangen.

7. PLANUNGSMÖGLICHKEITEN FÜR IN DEN USA UND KANADA ANSÄSSIGE

Glücklicherweise gibt es mehrere Möglichkeiten, die deutsche Steuerbelastung zu mindern. Ein gut formuliertes Testament oder eine **Nachlassplanung**, die ausdrücklich das deutsche Recht berücksichtigt, kann administrative Hürden verringern. Für deutsche Staatsbürger, die im Ausland leben, kann es sinnvoll sein, zu prüfen, ob die zehnjährige Verlängerung der Steuerpflicht gilt und ob **Schenkungen zu Lebzeiten** so gestaltet werden können, dass sie nicht unter diese Regelung fallen. Deutschland erlaubt auch Schenkungen zu Lebzeiten mit großzügigen Freibeträgen, die alle zehn Jahre in Anspruch genommen werden können. Durch die Verteilung der Übertragungen über mehrere Jahre kann die Gesamtsteuerbelastung erheblich reduziert werden.

Schließlich ist die Liquiditätsplanung von entscheidender Bedeutung: Die deutsche Steuer muss in der Regel innerhalb eines Monats nach Festsetzung gezahlt werden. Wenn der größte Teil des Nachlasses aus illiquiden Vermögenswerten wie Immobilien besteht, sollten die Erben im Voraus planen, um sicherzustellen, dass sie über die erforderlichen Mittel zur Begleichung der Steuerrechnung verfügen.

FAZIT

Für US-amerikanische und kanadische Staatsbürger mit deutschen Vermögenswerten oder familiären Bindungen kann die deutsche Erbschaftsteuer auch dann gelten, wenn sie seit Jahren im Ausland leben. Die Vorschriften sind komplex, und die Wechselwirkung mit der US-amerikanischen Erbschaftsteuer oder der kanadischen Kapitalertragsteuer kann zusätzliche Herausforderungen mit sich bringen. Indem Sie jetzt Ihren Nachlassplan überprüfen, deutsche Freibeträge strategisch nutzen und sich mit Beratern abstimmen, die mit grenzüberschreitender Besteuerung vertraut sind, können Sie das Risiko einer Doppelbesteuerung minimieren und einen reibungslosen Übergang des Vermögens an die nächste Generation sicherstellen.

Wichtigste Erkenntnis: Wenn Sie in den USA oder Kanada leben, aber Immobilien oder Investitionen in Deutschland besitzen oder Verbindungen zu Deutschland unterhalten, ist es jetzt an der Zeit, Ihre Nachlassplanung zu überprüfen. Frühzeitiges Handeln kann Doppelbesteuerung verhindern und eine steuerlich effiziente grenzüberschreitende Vermögensübertragung gewährleisten.

ÜBER DR. BENJAMIN CORTEZ

Stuttgart. Er ist zertifizierter Berater für internationales Steuerrecht und hat 2022 das IBFD Advanced Professional Certificate in International Taxation erfolgreich abgeschlossen. Zu seinen Spezialgebieten gehören die Beratung mittelständischer Unternehmen, internationales Steuerrecht (AStG), Unternehmensumstrukturierungen, Due-Diligence-Prüfungen und Restrukturierungsberatung. Dr. Cortez ist außerdem aktives Mitglied des internationalen Netzwerks XLNC. Der Schwerpunkt seiner Fachpublikationen liegt im Bereich des Steuerrechts, insbesondere des internationalen Steuerrechts.

DR. BENJAMIN S. CORTEZ
International / Transaktionssteuer, Partner

+49 (0)711 / 40 05 40 - 30
b.cortez@schlecht-partner.de
» LinkedIn

AUTOR

U.S. TRUSTS – DEUTSCHE STEUEREINTEILUNG UND STOLPERSTEINE

In Common-Law-Ländern wie den Vereinigten Staaten werden Trusts häufig als flexible Instrumente für die Vermögensverwaltung, Nachlassplanung und Nachfolge eingesetzt. Das deutsche Recht erkennt Trusts jedoch nicht als Rechtsinstitut an. Diese Lücke führt zu erheblicher Unsicherheit, wenn deutsche Steuerpflichtige in einen Trust investieren oder Begünstigte eines Trusts werden. Infolgedessen stützt sich die steuerliche Behandlung in Deutschland auf Analogien zu inländischen Strukturen wie Stiftungen, Kapitalgesellschaften oder Treuhandvereinbarungen, was oft zu komplexen und manchmal unerwarteten Ergebnissen führt. Ohne sorgfältige Planung kann dies zu erheblichen Steuerbelastungen führen.

1. WAS IST EIN TRUST?

Ein Trust ist ein Rechtsverhältnis, das auf der Trennung von formalem und wirtschaftlichem Eigentum basiert. Der Treugeber überträgt Vermögenswerte an einen Treuhänder, der das Vermögen rechtlich besitzt und verwaltet, es jedoch gemäß der Trusturkunde zum Wohle der Begünstigten verwenden muss. Die Begünstigten genießen den wirtschaftlichen Nutzen, während der Treuhänder das Eigentum hält und das Trustvermögen verwaltet. Obwohl ein Trust nach US-Recht selbst keine Rechtspersönlichkeit hat, fungiert er als eigenständige rechtliche Vereinbarung mit erheblichen wirtschaftlichen Konsequenzen.

2. KEINE ENTSPRECHUNG IM DEUTSCHEN RECHT

Das deutsche Privatrecht erkennt Trusts als Rechtsinstitut nicht an. Aus diesem Grund müssen ausländische Trusts mittels eines sogenannten „Rechtstypenvergleichs" klassifiziert werden. Je nach ihrer Struktur können solche Trusts als ausländische Familienstiftung gemäß § 15 des deutschen Auslandssteuergesetzes (AStG), als Treuhandvereinbarung oder als unternehmensähnliche Einheit behandelt werden. Da es keinen spezifischen gesetzlichen Rahmen gibt, muss jeder Trust einzeln geprüft werden, und die Einstufung kann je nach den Bedingungen des Trusts und dem Einflussgrad des Treugebers variieren.

3. STEUERLICHE AUSWIRKUNGEN FÜR DEUTSCHE STEUERZAHLER

a) **Einkommensteuerliche Behandlung**
Für deutsche Steuerinländer können Trust-Einkünfte der deutschen Besteuerung unterliegen, auch wenn keine tatsächlichen Ausschüttungen erfolgen. Gemäß § 15 AStG können Begünstigte, die als „berechtigt" gelten, auf eine fiktive Einkommenszuweisung besteuert werden, wodurch sogenannte „trockene Einkommenssituationen" entstehen. Tatsächliche Ausschüttungen an deutsche Begünstigte werden in der Regel als Kapitalerträge mit einem pauschalen Steuersatz von 25 % zuzüglich Solidaritätszuschlag (und gegebenenfalls Kirchensteuer) besteuert. Wenn der Trust als transparent gilt, können die Einkünfte nach den allgemeinen deutschen Vorschriften direkt dem Treugeber oder den Begünstigten zugeordnet werden.

b) **Erbschafts- und Schenkungssteuer**
Die erbschafts- und schenkungssteuerlichen (ErbStG) Auswirkungen von US-Trusts sind besonders komplex. Die Übertragung von Vermögenswerten in einen unwiderruflichen Trust kann bereits eine steuerpflichtige Schenkung gemäß § 7 ErbStG eine steuerpflichtige Schenkung darstellen, während Übertragungen in einen widerrufbaren Trust möglicherweise keine sofortige Besteuerung auslösen, da der Treugeber wirtschaftlich berechtigt bleibt. Deutsche Gerichte unterscheiden zwischen Zwischenbegünstigten (die während der Laufzeit des Trusts Ausschüttungen erhalten) und Restbegünstigten (die bei Auflösung des Trusts Vermögenswerte erhalten). Beide Arten von Übertragungen können eine Schenkungssteuer auslösen. Darüber hinaus erlaubt das deutsche Recht eine parallele Besteuerung: Eine Ausschüttung kann sowohl der Einkommensteuer als auch der Schenkungssteuer unterliegen. In seiner Entscheidung aus dem Jahr 2019 hat das Finanzgericht München diese Doppelbesteuerung ausdrücklich als verfassungsgemäß bestätigt. Jüngste Urteile des Bundesfinanzhofs (BFH) haben klargestellt, dass undurchsichtige (nicht transparente) Trusts analog zu ausländischen Stiftungen zu behandeln sind, während transparente Trusts für Erbschafts- und Schenkungssteuerzwecke unberücksichtigt bleiben. Das DBA-USA über Erbschafts- und Schenkungssteuer sieht einen Anrechnungsmechanismus vor, aber praktische Diskrepanzen zwischen der US-amerikanischen und der deutschen Einstufung von Trusts führen häufig zu Doppelbesteuerungsrisiken. Darüber hinaus unterliegt eine Übertragung bei Auflösung eines Trusts oder bei der endgültigen Verteilung seines verbleibenden Vermögens an die Endbegünstigten erneut der deutschen Schenkungs- oder Erbschaftsteuer. Dies bedeutet, dass deutsche Steuerzahler während der Laufzeit eines Trusts mehrfach besteuert werden können: zum Zeitpunkt der Einbringung, bei Zwischenausschüttungen und erneut bei Beendigung.

c) **Internationale Aspekte und Wegzugsteuer**
Trusts mit internationalen Verbindungen werfen auch Fragen der Wegzugsbesteuerung auf. Wenn ein Trust seinen Verwaltungssitz verlegt oder Vermögenswerte ins Ausland überträgt, kann Deutschland nicht realisierte Gewinne im Rahmen der sogenannten „Entstrickungsbesteuerung" als steuerpflichtig behandeln. Dies führt zu einer sofortigen Besteuerung von stillen Reserven, obwohl keine Liquidität generiert wird. Der Gerichtshof der Europäischen Union hat entschieden, dass innerhalb der EU/des EWR eine sofortige Besteuerung ohne die Möglichkeit einer Stundung oder atenzahlung gegen die Grundfreiheiten verstößt. Für Drittländer wie die Vereinigten Staaten gilt dieser Schutz jedoch nicht, sodass deutsche Steuerzahler in solchen Fällen mit einer sofortigen Besteuerung rechnen müssen.

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**

4. PRAKTISCHE HERAUSFORDERUNGEN

In der Praxis ist die Einstufung von Trusts nach deutschem Steuerrecht mit Schwierigkeiten verbunden. Die deutschen Steuerbehörden neigen dazu, die Ansprüche der Begünstigten weit auszulegen und möglicherweise sogar entfernte oder diskretionäre Interessen zu berücksichtigen. Das Risiko von „trockenen Einkünften" und die Möglichkeit einer gleichzeitigen Einkommens- und Schenkungssteuer unterstreichen die Notwendigkeit einer sorgfältigen Strukturierung. Darüber hinaus liegt die Beweislast beim Steuerzahler, der häufig ausländische Rechtsgutachten einholen muss, um festzustellen, ob ein Trust als transparent oder undurchsichtig zu behandeln ist.

5. UNTERSCHEIDUNG VON REITS

US-amerikanische Real Estate Investment Trusts (REITs) müssen von privaten Treuhandvereinbarungen unterschieden werden. REITs sind börsennotierte Unternehmen mit einem spezifischen regulatorischen Rahmen nach deutschem Recht. Sie genießen Befreiungen von der Körperschafts- und Gewerbesteuer, müssen jedoch fast alle Gewinne an die Aktionäre ausschütten. Ihre steuerliche Behandlung ist daher klar, im Gegensatz zur unsicheren und fallweisen Einstufung privater Trusts.

6. FAZIT UND EMPFEHLUNGEN

Die Besteuerung von US-Trusts nach deutschem Recht ist hochkomplex und kann sowohl Einkommensteuer als auch Schenkungs- oder Erbschaftsteuer sowie in grenzüberschreitenden Fällen eine Wegzugsbesteuerung nach sich ziehen. Ohne angemessene Planung können deutsche Steuerinländer mit mehrfacher Besteuerung und Liquiditätsproblemen konfrontiert sein. Steuerzahler sollten vor der Gründung, Finanzierung oder Inanspruchnahme einer US-Treuhandgesellschaft professionellen Rat einholen und gegebenenfalls eine verbindliche Auskunft der deutschen Steuerbehörden einholen. Bei grenzüberschreitender Planung kann eine frühzeitige Klärung kostspielige Überraschungen vermeiden.

ILKA SUSSEK
Managerin Internationale Transaktionssteuer

+49 (0)711 / 40 05 40 - 30
i.sussek@schlecht-partner.de
» LinkedIn

AUTOR

NAVIGIEREN DURCH DIE DIGITALGESETZE DER EU: EIN LEITFADEN FÜR US-UNTERNEHMEN, DIE IN DEUTSCHLAND GESCHÄFTE TÄTIG SIND

Die digitale Transformation bringt nicht nur technologische Innovationen mit sich, sondern auch komplexe rechtliche Anforderungen. Für US-Unternehmen, die in den deutschen und EU-Markt eintreten, schaffen Vorschriften wie das KI-Gesetz, das Datengesetz, das Cyber-Resilienz-Gesetz und NIS2 Compliance-Verpflichtungen, die schnelles und sachkundiges Handeln erfordern. **Diese Herausforderungen bieten auch Chancen:** Unternehmen, die neue Vorschriften frühzeitig verstehen und umsetzen, verschaffen sich Wettbewerbsvorteile, erschließen neue Geschäftsmöglichkeiten und stärken das Vertrauen ihrer Kunden.

Nachfolgend finden Sie einen Überblick über vier wichtige EU-Gesetze im Bereich der Digitalisierung, die für in Deutschland tätige Unternehmen relevant sind.

WICHTIGE EU-DIGITALGESETZE

1. DAS DATENGESETZ – DATENNUTZUNG UND -ZUGANG
Der Data Act macht maschinell generierte Daten unternehmensübergreifend nutzbar und regelt, wer in der EU auf nutzergenerierte Daten zugreifen darf. Nutzer erhalten ab dem 12. September 2025 das Recht, ihre Daten anzufordern und an andere Marktteilnehmer zu übertragen.

Geltungsbereich:
- Vernetzte Produkte (IoT-Geräte),
- vernetzte Dienste,
- Datenverarbeitungsdienste (Cloud Computing) und
- Datenvermittlungsdienste.

Wichtigste Verpflichtungen:
- Bereitstellung von Produktdaten in maschinenlesbarem Format innerhalb kurzer Fristen;
- Ermöglichung der Datenübertragung an Dritte auf Wunsch des Nutzers;
- Maßnahmen gegen den Zugriff internationaler Regierungen auf Daten umsetzen;
- Erleichterung des Anbieterwechsels.

Risiken und Chancen:
- Geldstrafen von bis zu 20 Millionen Euro oder 4 % des weltweiten Jahresumsatzes;
- neue Geschäftsmöglichkeiten durch verbesserten Datenzugang und faireren Wettbewerb.

2. DAS KI-GESETZ – REGULIERUNG KÜNSTLICHER INTELLIGENZ
Der AI Act schafft einen harmonisierten Rechtsrahmen für vertrauenswürdige KI-Systeme in der EU. KI-Systeme werden nach Risikokategorien klassifiziert, wobei erste Vorschriften bereits seit Februar 2025 in Kraft sind und die meisten Bestimmungen am 2. August 2026 in Kraft treten.

Geltungsbereich:
- Anbieter (die KI-Systeme auf den Markt bringen),
- Anwender (die KI-Systeme nutzen),
- Importeure und
- Vertreiber sowie Produkthersteller, die KI integrieren.

SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Standort München, Leopoldstraße 158, 80804 München Telefon: +49 (0)89 / 24 29 16 - 0
Standort Nürnberg, Königstorgraben 11, 90402 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 / 47 78 12 - 0
Standort Stuttgart, Friedhofstr. 45/47, 70191 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 / 40 05 40 - 0
E-Mail: info@schlecht-partner.de **Internet: www.schlecht-partner.de**

Wichtige Verpflichtungen nach Risikokategorie:
- Inakzeptables Risiko: Vollständiges Verbot bestimmter KI-Anwendungen
- Hohes Risiko: Risikomanagementsysteme, Datenverwaltung, Dokumentation, Audits, Cybersicherheitsanforderungen
- Allgemeine KI-Modelle (LLMs wie ChatGPT, Claude): Dokumentationspflichten, Urheberrechtsstrategie, Anforderungen an Trainingsdaten, Risikominderung, Cybersicherheit
- Transparenzverpflichtungen: Kennzeichnung generierter Bilder, Videos und Texte
- Allgemeine Verpflichtung: Sicherstellung einer angemessenen „KI-Kompetenz" (bereits anwendbar)

Risiken und Chancen:
- Geldstrafen bis zu 35 Millionen Euro oder 7 % des Jahresumsatzes bei Verstößen gegen Artikel 5;
- ansonsten bis zu 15 Mio. € oder 3 %;
- Chancen für Innovation durch KI-Regulierungssandkästen.

3. NIS2 – CYBERSICHERHEIT FÜR KRITISCHE SEKTOREN

NIS2 harmonisiert und verbessert das Cybersicherheitsniveau in der EU, um Cyberbedrohungen zu bekämpfen und die Kontinuität wesentlicher Dienste zu gewährleisten. Ein Regierungsentwurf wurde am 25. Juli 2025 verabschiedet.

Geltungsbereich (alle drei Kriterien müssen erfüllt sein):
- Geografisch: Dienste in der EU oder Aktivitäten in der EU
- Sektoral: Regulierte Sektoren wie Energie, Verkehr, Bankwesen, Gesundheitswesen, digitale Infrastruktur, IKT-Dienstleistungen, Chemie- und Lebensmittelindustrie, verarbeitendes Gewerbe (einschließlich Maschinenbau), digitale Dienstleistungen
- Größe: Mehr als 50 Mitarbeiter und Jahresumsatz über 10 Mio. EUR (Konzernunternehmen werden zusammengefasst)

Wichtigste Verpflichtungen:
- Verantwortung des Managements für Cybersicherheitsmaßnahmen und -schulungen;
- angemessene Sicherheitsmaßnahmen und Pläne zur Reaktion auf Vorfälle;
- Obligatorische Meldung von Vorfällen innerhalb von 24 Stunden (Erstmeldung) und 72 Stunden (Aktualisierung);
- obligatorische Registrierung;
- Aufrechterhaltung der Kommunikationskanäle mit den Behörden.

Risiken und Chancen:
- Geldstrafen von bis zu 10 Mio. € oder 2 % (wesentliche Unternehmen) / 7 Mio. € oder 1,4 % (wichtige Unternehmen) des weltweiten Jahresumsatzes;
- Haftung der Geschäftsleitung;
- Verbesserung der Cybersicherheit und Wettbewerbsvorteile durch professionelles Risikomanagement.

DAS CYBER-RESILIENZ-GESETZ – SICHERHEIT DIGITALER PRODUKTE

Der Cyber Resilience Act legt harmonisierte Vorschriften für die Cybersicherheit von Produkten mit digitalen Elementen in der EU fest und trägt damit der zunehmenden Verbreitung von Netzwerk- und Softwarekomponenten in Produkten Rechnung. Die ersten Vorschriften treten im Juni 2026 in Kraft, die vollständige Anwendung erfolgt ab Dezember 2027.

Geltungsbereich:
- Im Wesentlichen alle Produkte mit digitalen Elementen, die nicht anderweitig reguliert sind.
- Ausnahmen: Medizinische Geräte, motorisierte Fahrzeuge, militärische Ausrüstung, nationale Sicherheit, Luftfahrtprodukte.

Wichtigste Verpflichtungen:
- „Security by Design" während des gesamten Entwurfs, der Entwicklung und der Produktion;
- regelmäßige Überprüfungen des Cyber-Risikomanagements;
- Systematisches Schwachstellenmanagement;
- Berichterstattung Sicherheit Vorfälle und Schwachstellen an Behörden;
- Dokumentations- und Benutzerinformationspflichten.

Risiken und Chancen:
- Geldstrafen von bis zu 15 Millionen Euro oder 2,5 % des weltweiten Jahresumsatzes; Produkthaftungsrisiken;
- Wettbewerbsvorteile durch vertrauenswürdige und sichere Produkte;
- harmonisierte Standards erleichtern den EU-weiten Vertrieb.

ÜBER MAINLY

Wir sind eine moderne digitale Kanzlei, die komplexe Rechtsfragen für Unternehmen auf verständliche und geschäftsorientierte Weise löst.

- **Wirtschaftsorientiert:** Wir verstehen Ihr Geschäftsmodell und entwickeln rechtliche Lösungen, die Ihr Wachstum unterstützen.
- **Verständlich:** Wir erklären komplexe rechtliche Probleme in einfacher Geschäftssprache.
- **Flexibel & schnell:** Als junge Kanzlei sind wir agil und reagieren schnell auf Ihre Bedürfnisse, während wir Ihnen gleichzeitig professionelle und branchenspezifische Erfahrung bieten.

Weitere Informationen finden Sie unter: **mainly-law.com**

AUTOREN

DEMIR KANURIĆ
Rechtsanwalt und
geschäftsführender Gesellschafter

+49 (0)711 / 252 485 91
d.kanuric@mainly-law.com

TOBIAS STEPHAN
Rechtsanwalt und
geschäftsführender Gesellschafter

+49 (0)711 / 252 485 92
t.stephan@mainly-law.com