

**Einfuhr und Großhandel von alkoholischen Getränken im
Drei-Staaten-Gebiet von Connecticut, New Jersey and New
York (Tri-State Area):**

Eine Einführung für Erzeuger aus dem Ausland

ZARA LAW OFFICES



**111 John Street, Suite 510
Tel: +1-212-619-4500
zara@zaralawny.com**

**New York, NY 10038, USA
Fax: +1-212-619-4520
www.zaralawny.com**

Einleitung

Der folgende Text ist als kurzer Leitfaden für Weingüter, Brennereien und andere Unternehmen der Alkoholbranche gedacht, insbesondere aus dem Ausland, die daran interessiert, sind ein Einfuhr- und Großhandelunternehmen für alkoholische Getränke im Raum New York zu gründen.

Dieser Leitfaden soll einige der Hauptpunkte darstellen; es können sich jedoch unterschiedliche Sachverhalte aus der Einzelsituation heraus ergeben. Dieser Leitfaden sollte daher nicht als Ersatz für juristische Beratung angesehen werden.

1. Gründe ein Alkoholgroßhandelsunternehmen im Tri-State Area zu gründen

Im Allgemeinen wird der Großraum New York als Tri-State Area oder Drei-Staaten-Gebiet bezeichnet. Dazu wird New York City sowie Vororte und kleinere Städte in den angrenzenden Bundesstaaten New Jersey, New York und Connecticut, die in Pendelentfernung von New York City liegen, gezählt. Mit über 18 Millionen Einwohner ist es das bevölkerungsreichste Gebiet in den USA, und verfügt über eine große Anzahl von wohlhabenden Verbrauchern.

Das Drei-Staaten Gebiet ist in direkter Nähe des größten Hafenkomplexes in den USA (des „Port of New York/ New Jersey“), drei internationalen und mehreren kleineren Flughäfen sowie zahlreichen Autobahnen gelegen. Im Gegensatz zu vielen anderen Städten in den USA hat das Gebiet ein ausgedehntes Netz von öffentlichen Verkehrsmitteln.

Das Drei-Staaten-Gebiet bietet sich daher als attraktive Möglichkeit für die Gründung eines Alkoholgroßhandels an.

2. Das Drei-Stufen-System und andere Komplikationen des Alkohol-Vertriebs in den Vereinigten Staaten

In den Vereinigten Staaten ist der Vertrieb und Verkauf von alkoholischen Getränken streng gesetzlich geregelt. Zwar bestehen einige Gesetze und Regulierungen auf Bundesniveau (bitte siehe unter B.), aber die US-amerikanische Verfassung gibt den 50 Bundesstaaten die Zuständigkeit den Großteil der mit Alkoholvertrieb und -verkauf verbundenen Sachverhalte in ihren jeweiligen Territorien gesetzlich zu regeln.

Die in den verschiedenen Bundesstaaten bestehenden Gesetze weichen



voneinander ab, jedoch benutzt fast jeder Bundesstaat eine Art des sogenannten Drei-Reihen Systems („Three-Tier System“). Im wesentlichen bezieht sich dies auf ein System des Alkoholvertriebs, in dem der Erzeuger von Alkohol (die erste Stufe) seine Produkte an

den Großhändler verkauft (die zweite Stufe), und der Großhändler diese dann an Einzelhändler verkauft (die dritte Stufe), zum Beispiel an ein Wein- und Spirituosengeschäft oder ein Restaurant.

Innerhalb dieses Drei-Stufen Systems haben die Bundesstaaten ihre eigenen Genehmigungsvorschriften entwickelt. Grundsätzlich muss jedes Unternehmen der Alkoholbranche in dem Bundesstaat zugelassen werden, in dem es tätig ist. Darüber hinaus darf ein Unternehmen generell auch nur mit solchen Unternehmen Geschäfte betreiben, die im gleichen Staat zugelassen sind. Zum Beispiel ist ein Einzelhändler in New York nach dem Gesetz verpflichtet wird, nur Produkte von in New York zugelassenen Großhändlern zu beziehen.

Verbindungen zwischen verschiedenen Stufen der Alkoholindustrie (z.B. zwischen Einzelhändlern und Großhändlern) sind im Allgemeinen gesetzlich verboten. Zum Beispiel darf ein Großhändler einen Einzelhändler nicht dazu bringen, seine Getränke exklusiv abzunehmen. Zwar enthalten sowohl das Bundesrecht sowie die Rechtsordnungen einiger Bundesstaaten solche Bestimmungen, aber die Verbote sind unter bestimmten Voraussetzungen nicht anwendbar. Daher ist es äußerst wichtig, dass Sie Ihre Geschäfte durchführen ohne Vorschriften auf Bundesebene oder in den Bundesstaaten in denen Sie tätig sind, zu verletzen.

Regulierung des Alkohol-Vertriebs auf Bundesniveau

1. Die US- Bundesalkoholbehörde (Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau oder TTB)

Das wichtigste US- Bundesgesetz, das Einfuhr, Vertrieb und Verkauf von Alkohol auf dem Bundesniveau regelt, ist der Federal Alcohol Administration Act



(FAA). Der FAA bestimmt, dass die Einfuhr, der Großhandel, das Erzeugen und Mischen von Alkohol, etc. in den Vereinigten Staaten nur mit einer entsprechenden Genehmigung rechtmäßig ist. Diese Genehmigung auf Bundesebene wird in dem FAA als Basic Permit

definiert.

Der FAA und die dazugehörigen Verwaltungsvorschriften legen unter anderem die Anforderungen für das Basic Permit dar. Sie werden von der US-Bundesalkoholbehörde (Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau oder TTB) angewandt, die ein Teil des US- Finanzministeriums ist.

2. Das Basic Permit

Importeure die alkoholische Getränke in die Vereinigten Staaten einführen und sie danach an Großhändler und Einzelhändler verteilen wollen, müssen bei der TTB einen Antrag auf das Basic Permit stellen,

Wichtig zu erwähnen ist, dass Sie auf dem Bundesniveau neben dem Basic Permit für den Import nur dann eine zusätzliche Großhandelsgenehmigung brauchen, wenn Sie zusätzlich Produkte verkaufen wollen, die Sie nicht selbst importiert haben. Mit dem gleichen Antragsformular für das Basic Permit kann auch eine Großhandelsgenehmigung auf Bundesebene beantragt werden. Zur Zeit wird keine Gebühr für den Antrag und die Ausstellung des Basic Permit erhoben.

Es ist nicht notwendig, dass Basic-Permit-Antragsteller US-Bürger oder Green Card-Inhaber sind. Es wird jedoch eine Hintergrundüberprüfung für alle Personen vorgenommen, die auf dem Antrag aufgelistet sind (z.B. Vorstand und Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft oder Geschäftsführer einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung). Im Falle von Ausländern oder Personen, die in den letzten 10 Jahren im Ausland gelebt haben, oder sonstige Beziehungen zum Ausland haben, kann eine solche Hintergrundüberprüfung die Internationale kriminalpolizeiliche Organisation Interpol einschliessen und dementsprechend länger dauern. Die Person, die auf dem Antrag als Hauptkontakt aufgeführt ist, wird von der TTB für eines Telefoninterview kontaktiert.

Zusammen mit dem Antrag auf das Basic Permit für den Import müssen Antragsteller eine Absichtserklärung (Letter of intent) ihres ausländischen Lieferanten, bzw. eine Kopie des Vertrags mit dem Lieferanten vorlegen. Diese Dokumente müssen sich auf die Produkte beziehen, die der Importeur in die Vereinigten Staaten einführen will.

Weiterhin ist es vorgeschrieben, dass Importeure eine Niederlassung in den USA haben. Es ist zu empfehlen, dass reguläre Geschäftsräume angemietet werden, in der während normaler Geschäftszeiten (Montag-Freitag von 9 bis 17 Uhr) jemand vor Ort ist. Die TTB hat das Recht, während normaler Geschäftszeiten die Betriebsunterlagen einzusehen.

Zwar ist für die Beantragung und Ausstellung des Basic Permit keine Gebühr fällig, aber Importeure von alkoholischen Getränke müssen die solchen Produkten auferlegten Bundesverbrauchssteuern (Federal excise tax) zu bezahlen.

Die Genehmigung des Flaschenetiketts (Certificate of Label Approval oder COLA) für Alkoholprodukte

Nach dem Erhalt des Basic Permit muss für jedes Alkoholprodukt, dass in die USA eingeführt werden soll, das Flaschenetikett von der TTB genehmigt werden. Ein Zertifikat der Etikettgenehmigung - Certificate of Label Approval oder kurz COLA - autorisiert den Zertifikatsinhaber, Alkoholprodukte, die mit dem auf dem Zertifikat abgebildeten Etikett identische Etiketts tragen, abzufüllen und zu importieren.

Es ist zu beachten, dass die Etikettgenehmigung nur eingeholt werden kann, nachdem das Importeur das Basic Permit von der TTB erhalten hat. COLA-Anträge können online bei der TTB eingereicht werden. Es wird keine Gebühr für COLA-Anträge erhoben. Bevor ein COLA-Zertifikat ausgestellt werden kann, ist für bestimmte Produkte eine Produkteinschätzung und entsprechende Genehmigung durch die TTB vorgeschrieben. Der Zweck einer solchen Voreinschätzung ist es zu bestimmen, ob ein vorgeschlagenes Etikett das in der Flasche enthaltene Produkt korrekt beschreibt. Die Art und Weise der



Produktvoreinschätzung hängt von der Formel und dem Herkunftsland eines bestimmten Produkts ab.

Nachdem die Produktvoreinschätzung abgeschlossen ist, muss eine Kopie davon mit dem COLA-Antrag für das betroffene Produkt eingereicht werden.

Das Alkoholgroßhandelsunternehmen gemäß den gesetzlichen Vorschriften der US-Bundesstaaten Connecticut, New Jersey and New York

1. Die Unternehmensgründung

Es ist empfehlenswert, Ihr Unternehmen in dem US-Bundestaat zu gründen und eintragen zu lassen, in dem Sie Ihr Großhandelsgeschäft auch durchführen wollen. Grundsätzlich empfehlen wir nicht, einfach Ihr ausländisches Unternehmen in einem der US-Bundesstaaten als Auslandsgesellschaft zu registrieren. Während eine solche Registrierung in vielen Staaten möglich ist, hat dies zur Folge dass Ihr ausländisches Unternehmen damit möglichen Rechtprozesse in den Vereinigten Staaten ausgesetzt ist.

Darüber hinaus empfehlen wir es Mandanten gewöhnlich nicht, als Einzelkaufmann tätig zu werden, da Prozessrisiko und Steuerverbindlichkeit zu groß sind.

Die Auswahl der Rechtsform für Ihr Unternehmen

Die richtige Rechtsform für Ihr Unternehmen hängt von Ihrer besonderen Situation und Ihrem Unternehmensplan ab. Oft empfehlen wir eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (LLC) für Mandanten aus dem Ausland die an Alkoholimport und -großhandel interessiert sind.

Verglichen mit einer Aktiengesellschaft gestattet die LLC eine flexiblere Managementstruktur. Darüber hinaus ist die LLC in steuerlicher Hinsicht attraktiv, da die sogenannte Doppelbesteuerung vermieden werden kann: die Gewinne und Verluste einer LLC werden an die Eigentümer durchgereicht, d.h. sie müssen nur auf den privaten Steuererklärungen der Eigentümer dargestellt werden.

Grundlegende Voraussetzungen

Jedes Unternehmer muss eine Arbeitgeber-Kennnummer (Employer Identification Number oder kurz EIN) von der US-Bundessteuerbehörde erhalten. Diese dient als Identifizierung zu Steuerzwecken.

Eine EIN ist für den Antrag auf das Basic Permit notwendig und muss daher von einem Unternehmen erlangt werden, bevor der Basic Permit-Antrag bei der TTB eingereicht werden kann. Dies gilt auch für die Anträge auf Großhandelsgenehmigung in den Bundesstaaten New York, New Jersey und Connecticut, für die auch die EIN vorliegen muss.

Um die EIN zu erlangen, muss ein Formular namens SS4 ausgefüllt werden. Generell muss ein Bevollmächtigter des Unternehmens, für die die EIN ausgegeben werden soll, eine gültige US-Sozialversicherungsnummer vorweisen. Falls keiner der in Frage kommenden Personen eine Sozialversicherungsnummer hat oder auch nicht berechtigt ist, eine solche zu erhalten, kann stattdessen bei Abgabe der Steuererklärung des Unternehmens eine sogenannte Individuelle Steuerzahler-Kennnummer (ITIN) für alle Vertreter des Unternehmens abgegeben werden. Ein solche ITIN wird nur für Steuerzwecke ausgegeben und hat bezüglich des Aufenthaltsrechts oder der Arbeitsgenehmigung einer solchen Person in den Vereinigten Staaten keinerlei Bedeutung.

Veröffentlichungsvoraussetzung für Gesellschaften mit beschränkter Haftung in New York

Das LLC-Gesetz des Bundesstaats New York schreibt vor, dass eine LLC innerhalb von 120 Tagen nach Unternehmenseintragung Anzeigen über ihre Gründung veröffentlichen muss. Die Anzeigen müssen für 6 aufeinanderfolgende Wochen laufen. Die Verwaltungsbehörde des Landkreises in der die LLC gelegen ist, bestimmt in welchen Zeitungen die Anzeigen aufgegeben werden müssen. Es ist nicht notwendig, dass die Anzeigen beendet werden, bevor die LLC ihre Geschäfte beginnt. Falls jedoch eine LLC ihrer Veröffentlichungspflicht nicht nachkommt, kann das New Yorker Innenministerium die Berechtigung der LLC in New York Geschäfte zu führen, zeitweise aussetzen. Die Veröffentlichungsvoraussetzung gilt für alle LLC- Gesellschaften, inklusive solcher aus einem anderen US- Bundesstaat oder aus dem Ausland, die in New York tätig sind

Die Kosten der Veröffentlichung und nachfolgender Einreichung des Nachweises schwanken je nach Landkreis und können bis zu \$1300 betragen. Falls Sie sich bereits dafür entschieden haben, ein Unternehmen in New York zu gründen, sollten Sie die LLC-Veröffentlichungspflicht als Kostenpunkt berücksichtigen.

2. Alkoholhandelslizenzen in Connecticut, New Jersey und New York

Nachfolgend ist eine Übersicht über die Hauptvoraussetzungen der Großhandelslizenzen in den 3 Staaten Connecticut, New Jersey und New York. Bitte beachten Sie jedoch, dass je nach Art des Alkohols, d. h. Bier, Wein oder Spirituosen, gewisse Unterschiede bestehen. Zum Vergleich können Sie die verschiedenen Tabellen für den Großhandel von Bier, Wein und Spirituosen auf der Webseite von Zara Law Offices hinzuziehen.

In den 3 Bundesstaaten sind spezielle Alkoholbehörden dafür zuständig, die jeweiligen Alkoholgesetze (Alcoholic Beverage Laws oder ABC-Gesetze) durchzusetzen und Genehmigungen für die Produktion und den Verkauf von Alkohol in ihrem jeweiligen Hoheitsgebiet auszugeben. In New Jersey ist dies das New Jersey Department of Alcoholic Beverage Control (NJDABC), in New York die New York State Liquor Authority (NYSLA) und in Connecticut das State Department of Consumer Protection Liquor Division (LCD).

Die verschiedenen Genehmigungen

In Connecticut erlaubt eine Wholesale Liquor License dem Lizenzinhaber, Wein sowie Spirituosen im Großhandel zu verkaufen. Eine separate Großhandelsgenehmigung nur für Bier ist ebenfalls verfügbar. Die Genehmigungen sind für jeweils ein Jahr gültig.

In New Jersey sind die folgenden Großhandelsgenehmigungen verfügbar: die Limited Wholesale License ausschliesslich für Bier und Weine mit natürlicher Fermentierung; die Wine Wholesale License für Weine jeder Art; die Plenary Wholesale License für Spirituosen, Wein und Bier. Diese Lizenzen sind alle für ein Jahr gültig.

In New York sind jeweils getrennte Großhandelslizenzen für den Vertrieb von Bier, Wein und Spirituosen verfügbar. Bier- und Weingroßhandelsgenehmigungen sind für ein Jahr gültig; Großhandelslizenzen für Spirituosen sind dagegen für drei Jahre gültig.

Allgemeine Voraussetzungen für Großhandelsgenehmigungen

Ein wichtiger Gesichtspunkt für Unternehmer aus dem Ausland sind die Staatsbürgerschafts- bzw. Aufenthaltsvorschriften, die die Rechtsordnungen der Bundesstaaten für Alkoholgroßhändler vorschreiben.

Connecticut hat keine Staatsbürgerschafts- bzw. Aufenthaltsvorschriften für die auf der Großhandelsgenehmigung aufgeführten Personen. Trotz des Mangels an solchen

Voraussetzungen in Connecticuts ABC-Gesetz folgt aus den US-Bundeseinwanderungsvorschriften, dass jeder Angestellte in Ihrem Großhandelsgeschäft eine gültige Arbeitsgenehmigung für die Vereinigten Staaten haben muss.

Gemäß den gesetzlichen Vorschriften von New Jersey wird US-Staatsbürgerschaft bzw. eine Green Card nur für den Chef des Großhandelsunternehmens verlangt. Im Falle einer Aktiengesellschaft muss daher zumindest einer der Vorstandsmitglieder US-Bürger oder dauerhafter Einwohner (d.h. US-Green Card-Inhaber) sein muss. Im Falle einer LLC dagegen ist es der Geschäftsführer, der diese Voraussetzung erfüllen muss.

Von den 3 Staaten hat New York die strengsten Aufenthaltsvorschriften für Antragsteller im Alkoholgroßhandel. Im Falle einer Aktiengesellschaft müssen sämtliche Vorstandsmitglieder und die Mehrheit der Aktionäre US-Bürger bzw. Green Card-Inhaber sein; darüber hinaus ist es erforderlich, dass die Mehrheit der Unternehmensanteile von US-Bürgern bzw. Green Card Inhabern gehalten werden. Ähnlich bei einer LLC: der Geschäftsführer sowie die Mehrheit der Gesellschafter müssen US-Bürger oder Green Card Inhaber sein; darüber hinaus muss die Mehrheit der Geschäftsanteile von US-Bürgern oder Green Card Inhabern gehalten werden.

Außerdem ist mit den Antrag auf eine Großhandelslizenz in New York ein Beweis der Staatsbürgerschaft zu erbringen, für die ein in New York zugelassener Rechtsanwalt die Echtheit des Ausweises bzw. der Einwanderungsdokumente bescheinigen muss.

Zusätzlich zu den oben erwähnten Vorschriften muss jede Person, die in Ihrem Großhandelsgesellschaft beschäftigt sein wird, ein Visum sowie eine gültige Arbeitsgenehmigung für die Vereinigten Staaten haben. Es ist empfehlenswert einen auf US-Einwanderungsrecht spezialisierten Rechtsanwalt bezüglich Ihrer Pläne zu konsultieren. Ausserdem sind auf dem Antrag persönliche Informationen (z.B. frühere und aktuelle Wohnsitze, Erwerbstätigkeiten, Vostrafen) sowie Auskunft über Finanzen kanntzugeben.

Die Antragsformulare für eine Großhandelsgenehmigung enthalten in allen 3



Staaten diese Art von Auskunftspflichten. Die staatlichen Alkoholbehörden befassen sich auch damit woher das Kapital für ein geplantes Alkoholgroßhandelsgeschäft stammt. Im Allgemeinen sind

Antragsteller dazu verpflichtet, die vorausgesehenen Ausgaben oder Investitionen darzulegen, insbesondere die Quellen solchen Kapitals (z.B. Bankkonten, Darlehen).

Besondere Bedingungen

Es ist wichtig darauf hinzuweisen, dass eine Großhandelslizenz eines bestimmten Staates es dem Lizenzinhaber nur erlaubt, an Einzelhändler oder andere Großhändler in dem gleichen Staat zu verkaufen.

Unter bestimmten Bedingung kann ein Großhändler, der in einem anderen Staat ansässig ist, eine Lizenz als „Out-of-State Shipper“ erlangen, dies es ihm dann gestattet an Großhändler in dem betreffenden Staat zu verkaufen. Zum Beispiel ist es einem in New Jersey ansässigen Großhändler generell möglich, eine Genehmigung von der New York State Liquor Authority (NYSLA) ausgestellt zu bekommen um an lizenzierte Großhändler in New York zu verkaufen und dadurch Zugang zu einem größeren Markt zu gewinnen. Jedoch könnte ein solcher Großhändler z.B. nicht von New Jersey aus an Einzelhändler in New York verkaufen.

Verglichen mit dem großen “Port of New York/ New Jersey” Hafenkomplex, der von den Staaten New York und New Jersey gemeinsam betrieben wird, verfügt der Staat Connecticut nur über kleinere kommerzielle Häfen. Daher sind Großhandelsunternehmen aus Connecticut oft darauf angewiesen, Ware die per Schiff im Port of New York/New Jersey ankommt nach Connecticut zu transportieren. Dies macht es jedoch erforderlich,

dass ein solches Unternehmen eine separate Einfuhrgenehmigung vom Staat Connecticut („Out-of-state Shipper’s Permit“) erhält. Unternehmen die Ware durch New Jersey oder New York transportieren, benötigen zusätzlich eine Transportgenehmigung von dem entsprechenden Staat.

Pflichten bezüglich der Geschäftsräume von Großhändlern

Es ist wichtig die Geschäftsräume von denen aus der Großhandel aus betrieben werden soll, so bald wie möglich auszuwählen. Die Antragsformulare aller 3 Staaten verlangen, dass Skizzen bzw. Photographien der Geschäftsräume zusammen mit dem Antrag vorgelegt werden.

Darüber hinaus können noch andere Informationen erfragt werden. Das Antragsformular des Staats New York enthält zum Beispiel eine Seite, die vom Vermieter auszufüllen ist. Da Großhandelsgenehmigungen im Einklang mit lokalen Bebauungsvorschriften ausgegeben werden müssen, kann die schriftliche Zustimmung der Baubehörde erforderlich sein. Es ist eine grundlegende Anforderung, dass Großhändler eine Niederlassung in dem Staat aufrechterhalten, in dem sie ihre Genehmigung erhalten haben (in New Jersey muss dies nur ein Warenlager sein). In der Niederlassung dürfen ausser dem Alkoholgroßhandel keine andere Geschäftstätigkeiten betrieben werden.



Das Timing der Antragstellung

Eine wichtige Überlegung für Antragsteller ist, in welcher Reihenfolge die Anträge für das Basic Permit sowie für die jeweilige Großhandelsgenehmigung einzureichen sind. In Connecticut und New Jersey können Anträge für Großhandelsgenehmigungen eingereicht werden, während ein Basic Permit-Antrag noch von der TTB bearbeitet wird. Jedoch wird grundsätzlich eine Großhandelslizenz erst dann gewährt, wenn dem jeweiligen Antragsteller ein Basic Permit von der TTB bewilligt wurde.

In New York hingegen muss im allgemeinen das Basic Permit von der TTB ausgestellt worden sein, bevor ein Antrag auf Großhandelslizenz eingereicht werden kann. Falls jedoch die Ausstellung des Basic Permit unmittelbar bevorstehen, kann ein Antrag für die Großhandelsgenehmigung eingereicht werden und "P" (für „pending“, d.h. schwebend) für das Basic Permit angegeben werden.

Gebühren und Kosten

Eine Großhandelserlaubnis für Wein und Spirituosen kostet in Connecticut \$2650 pro Jahr, eine Großhandelserlaubnis für Bier jährlich \$1000. Hinzu kommt jeweils eine nicht zurückerstattbare Antragsgebühr von \$100. Ein Out-of state Shipper's Permit (um Ware nach Connecticut einzuführen, siehe oben) für Connecticut Großhändler kostet \$90.00 für Bier und Wein sowie \$1250 für Spirituosen, plus die übliche Antragsgebühr von \$100. Der Staat Connecticut schreibt ausserdem die Veröffentlichungen von Alkoholgroßhandelsgenehmigungen in bestimmten Lokalzeitungen vor; diese Anzeigen fügen zusätzliche Kosten hinzu.

Da New Jersey verschiedene Stufen von Großhandelsgenehmigungen hat (siehe oben), hängen die Gebühren vom Typ der zu erhaltenden Lizenz ab. Die jährlichen Gebühren sind wie folgt: \$1875 für eine Limited Wholesale License (Bier und Weine mit natürlicher Fermentierung; \$3750 für eine Wine Wholesale License (Weine jeder Art) und \$8750 für eine Plenary Wholesale License (Spirituosen, Wein und Bier). Falls ein Antrag abgelehnt wird, werden 10 % der vorgelegten Gebühren zurückerstattet.

In New York sind die jährlichen Gebühren für Großhandelslizenzgebühren wie folgt festgesetzt (diese beinhalten jeweils eine nicht nicht zurückerstattbare Bearbeitungsgebühr von \$400): \$1520 für Weingroßhandel, \$1500 für Biergroßhandel, und \$27280 für den Großhandel von Spirituosen.

Außerdem müssen Antragsteller von Alkoholgroßhandelsgenehmigungen in allen der 3 Staaten Bürgschaften hinterlegen, die von anerkannten Kautionsversicherungsgesellschaften ausgestellt werden müssen (siehe die entsprechende Tabelle für den jeweiligen Betrag). Dies soll die Zahlung von Steuern, Geldbußen oder Ordnungsstrafen absichern. Die Versicherungsprämien belaufen sich normalerweise auf einen sehr geringen Prozentsatz des Bürgschaftsbetrags, können aber bedeutsam höher sein falls aufgrund schlechter Bonität oder Finanzlage des Antragstellers eine Risiko-Bürgschaft ausgestellt werden muss.

Ferner entstehen in allen 3 Bundesstaaten minimale Gebühren aufgrund der Registrierungspflicht von Alkoholmarken (bitte siehe unten zur Registrierungspflicht).

3. Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften

Großhändler müssen bei der Durchführung ihrer Geschäfte die jeweiligen ABC-Gesetze und Verwaltungsvorschriften beachten. Zudem ist es empfehlenswert, den Verwaltungsakten der zuständigen Alkoholbehörde des jeweiligen Bundesstaats Beachtung zu schenken.

Großhändler in Connecticut, New Jersey und New York müssen die Marken der Alkoholprodukte, die sie verkaufen wollen, bei den Alkoholbehörden anmelden. In New York ist die Markenregistrierung nur für Bier- und Spirituosenprodukte, nicht aber für Wein erforderlich.

Eine andere wichtige Verpflichtung für Großhändler besteht aus der monatlichen Bekanntmachung von Preislisten an die Alkoholbehörde. Connecticut und New Jersey

schreiben die Veröffentlichung von Bier-, Wein- und Spirituosenprodukten vor. In New York ist Bier von der Preisbekanntmachungspflicht freigestellt; Preise für Spirituosen und Wein müssen jedoch bekanntgemacht werden.



Großhändler müssen insbesondere darauf achten nicht mit den gesetzlichen Verboten betreffend des Alkoholeinzelhandels in Konflikt zu geraten (siehe oben). Übertretungen dieser Verbote können sich z.B. ergeben wenn ein Großhändler einem Einzelhändler einen über die normale Laufzeit hinausgehenden Kredit gewährt, oder einen Einzelhändler dazu veranlasst, eine bestimmte Warenmenge abzunehmen.

Der vorstehende Artikel wurde von Zara Law Offices, 111 John Street, Suite 510, New York, NY 10038, USA erstellt. Alle Urheber- und sonstigen Schutzrechte bleiben vorbehalten. Die Verbreitung oder Weitergabe des Artikels oder einzelner Teile ist ohne die schriftliche Zustimmung von Zara Law Offices untersagt.

© 2009 Zara Law Offices.