

## Max Karagoz – ein Tag im Leben eines Gründerberaters

17.11.2011, 09:32 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *ALTON LLC*

---



Der Tag eines Dienstleisters für Unternehmensgründer beginnt relativ früh und dauert meistens lange. Bereut hat Max Karagoz seinen Job bisher nie. Er ist Geschäftsführer des US-Unternehmens ALTON LLC (<http://www.us-corporation.org>), das angehende Unternehmer aus deutschsprachigen Ländern bei der Gründung von Firmen mit den US-amerikanischen Rechtsformen Limited Liability Company (LLC) oder Corporation unterstützt. ALTON LLC wird dabei sowohl für Gründer aktiv, die unternehmerisch in den USA aktiv werden, als auch für diejenigen, die mit ihrer US-Firma ausschließlich in Deutschland agieren möchten. Die Arbeit von Karagoz startet in der Regel gegen 7 Uhr. Aber was macht solch ein Dienstleister eigentlich den ganzen Tag?

Der Morgen beginnt mit der Team-Besprechung

Wenn Max Karagoz morgens ins Büro kommt, startet sein Arbeitstag meistens mit einer kurzen Besprechung des gesamten ALTON-Teams. Die Atmosphäre ist locker, ohne dass die Konzentration der Team-Mitglieder dabei leidet. Nach der Besprechung steht für Max Karagoz heute zunächst ein telefonisches Gespräch mit einem potenziellen Neukunden an. Ein Unternehmer aus Deutschland plant eine Tochtergesellschaft in den USA und möchte mehr über den Ablauf der Gründung einer LLC wissen. Solche Erstgespräche übernimmt Max Karagoz in der Regel selbst. Geduldig beantwortet er alle Fragen: Wie ist eine LLC aufgebaut? Welche Voraussetzungen muss ein Gründer erfüllen? Karagoz versteht sich bei solchen Gesprächen weniger als Verkäufer der ALTON-Dienstleistungen, sondern eher als Berater. „Ich halte nichts davon, potenziellen Kunden Leistungen aufzudrängen“, sagt er, „das mag für manch ein Unternehmen kurzfristige Erfolge bedeuten, aber die sind tatsächlich nur kurzfristig. Wir bauen lieber Vertrauen potenzieller Kunden auf, indem wir sorgfältig und ehrlich beraten. Das ist unsere Devise und damit fahren wir gut!“

Langweilig wird es nie

Der Vormittag vergeht im beruflichen Alltag von Max Karagoz fast immer wie im Flug. Nach dem Telefonat begibt er sich in der Datenbank von Engels & Völkers auf die Suche nach einer passenden Gewerbeimmobilie für einen Kunden, der sein Unternehmen bereits mit Hilfe von ALTON LLC gegründet hat und nun eine Produktionshalle in Florida benötigt. Als Kooperationspartner von Engel & Völkers hat Karagoz Zugriff auf eine große Immobilien-Datenbank. In ihr sind nahezu alle in Florida zur Miete oder zum Verkauf stehenden Wohn- oder Gewerbeimmobilien aufgeführt. Karagoz sucht zwei Objekte heraus und schreibt seinem Kunden eine Mail mit kurzen Angaben zu den Immobilien und Terminvorschlägen für eine Besichtigung. Und schon geht es weiter! Bei einem Telefonat mit einem Anwalt aus dem ALTON Netzwerk klärt er Fragen aus dem US-amerikanischen Werberecht, die einen weiteren Kunden des Unternehmens gerade beschäftigen. Anschließend gibt er seinem Kunden erste Informationen und vermittelt einen Termin des Kunden mit dem Anwalt. Danach legt ihm seine Teamassistentin ein ins Deutsche übersetztes „Operating Agreement“ für einen Kunden vor. Operating Agreements sind der Gesellschaftervertrag einer Limited Liability Company. Die deutsche Variante kann beispielsweise wichtig für die gewünschte steuerliche Einstufung einer LLC als Kapital- oder Personengesellschaft in Deutschland sein. Deutsche Finanzbehörden entscheiden hier nach bestimmten Kriterien und eine Grundlage ihrer Entscheidung ist das übersetzte Operating Agreement.

Kurze Pause, dann geht es weiter!

Irgendwann gegen Mittag macht Max Karagoz eine kurze Essenspause. Meist wählt er dafür eins der kleinen Restaurants in der Nähe des ALTON Firmensitzes in Miami. Karagoz kam einst selbst aus Deutschland in die Stadt, die für ihn längst zur Heimat geworden ist. Er mag das bunte Leben und das Flair Miamis, auch wenn er an den Wochentagen meistens nur wenig Zeit hat, um es zu genießen. Nach seiner kurzen Pause präsentiert Karagoz einem ALTON-Kunden die Vorauswahl der Mitarbeitersuche, die das Unternehmen für den Kunden übernommen hat. Es folgen ein kurzes

Gespräch über Skype mit dem Texter, der die Inhalte einer neuen deutschsprachigen Website des Unternehmens schreibt, und ein Banktermin mit einem Kunden aus Deutschland, der ein US-amerikanisches Bankkonto eröffnen möchte. „Ein großer Anteil meines abwechslungsreichen Jobs als ALTON LLC - Geschäftsführer sind Kommunikation und Organisation für unsere Kunden“, sagt Max Karagoz. Dabei ist er froh, dass er ein gutes Team um sich herum versammelt hat, das selbstständig alle weiteren Aufgaben rund um einen perfekten Service für Kunden übernimmt. Der Tag ist wirklich lang für einen Dienstleister wie Max Karagoz. Aber er ist auch ausgefüllt – mit Arbeit, die Karagoz als etwas sehr Sinnvolles empfindet. Da täuscht er sich wohl nicht.

## **Portrait**

ALTON LLC ist ein in Florida ansässiges US-amerikanisches Unternehmen und hat sich auf Business-to-Business-Dienstleistungen rund um die Gründung von Unternehmen in den USA spezialisiert. Als erfahrener Dienstleister konnte es bereits vielen deutschen Unternehmern einen schnellen und erfolgreichen Einstieg in den US-amerikanischen Markt ermöglichen. Dank seines großen Netzwerks aus Steuerberatern, Anwälten und Notaren in den USA deckt es für seine Kunden alle Aufgaben rund um die Gründung einer US-Corporation (US-amerikanisches Pendant einer deutschen Aktiengesellschaft) oder einer LLC (US-amerikanisches Pendant einer deutschen GmbH) ab. Darüber hinaus steht es seinen Kunden auch nach der Firmengründung als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Das Unternehmen freut sich auf Ihren Besuch seiner Website [www.us-corporation.org](http://www.us-corporation.org).

---

News-ID: 587861 • Views: 176 (Stand: 19.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/587861/Max-Karagoz-ein-Tag-im-Leben-eines-Gruenderberaters.html>