



German American Business Association®

Einladung zum USA-Markteintritts-Seminar

Einladung zum Risk Management Meeting

2017

Stuttgart

22.2.2017 USA-Markteintritts-Seminar

23.2.2017 Risk Management Meeting

Bonn

09.5.2017 GABA-Mitgliederversammlung

10.5.2017 USA-Markteintritts-Seminar

11.5.2017 Risk Management Meeting

Berlin

13.9.2017 USA-Markteintritts-Seminar

14.9.2017 Risk Management Meeting

München

15.11.2017 USA-Markteintritts-Seminar

16.11.2017 Risk Management Meeting

Für weitere Informationen gehen Sie bitte auf www.gaba-forum.org

Das sagen ehemalige Teilnehmer – weitere Referenzen/testimonials finden Sie auf unserer homepage.

„Sehr professionell, sehr informativ, sehr motivierte und professionelle Referenten. Klare und verständliche Themen und Beispiele. Sehr informative Vorträge. Kann ich jederzeit empfehlen!“

Sandro Weinzierl, Brand Manager Knauf AMF GmbH & Co. KG
München, Oktober 2015

„Sehr hochwertige, breitgefächerte Palette an Vorträgen! Ein Muss für jeden, der den US-Markt erobern möchte! Ausgezeichnete Referenten!“

Klaus Plecher, Head of Engineering, IDEEMASUN energy GmbH + VP Engineering, Ideematec Inc.
München, November 2016

„Es ist immer ein Gewinn teilzunehmen – insbesondere wenn man dann auch schon erste Erfahrungen in den USA gesammelt hat!“

Frank Siedler, President, WAGNER Fire Safety Inc.
Stuttgart, März 2015 + München, November 2016

Amerika ist immer noch das Land der unbegrenzten Möglichkeiten – auch oder gerade in geschäftlicher Hinsicht. Aber es gilt auch, ungeahnte Risiken zu verstehen und zu berücksichtigen.

Die von der German American Business Association (GABA) seit 2012 organisierten Seminare sollen Ihnen zu profitabilem Erfolg in den USA verhelfen – vermittelt durch Amerika-Kenner aus verschiedenen Fachbereichen.



Agenda **USA-Markteintritts-Seminar – „Go West“**

8:45 – 9:00 **Registration – Anmeldung**

9:00 – 9:15 **Willkommen, Einführung, Vorstellung**

9:15 – 10:00 **Corporate Formation & Governance**

- Firmengründung
- Wahl der Rechtsform: Inc. oder LLC?
- Haftungsfragen & Organe

10:00 – 10:45 **Standortwahl & Zuschüsse**

- Selecting the Best Business Location
- Maximizing Incentives:
An Art, not a Science
- Understanding the Process
for Best Results

10:45 – 11:00 **Kaffeepause**

11:00 – 11:45 **US-Taxation**

- Federal, State & City Level
- Check-The-Box
- Rückführung von Geldern nach
Deutschland

11:45 – 12:30 **Der Weg zur richtigen gewerblichen Immobilie**

- Büro- und Lageraufbau und
-organisation
- Besonderheiten des
US-Immobilienmarktes
- Bauplanung, -gestaltung, -umsetzung

12:30 – 13:15 **Insurance**

- Product Liability Insurance
- D & O Insurance
- International Programs

13:15 – 14:15 **Lunch**

14:15 – 15:00 **Visum und Arbeitserlaubnis**

- Übersicht über die verschiedenen
Visa-Typen
- Mythos Green Card
- Nichteinwanderungsvisa oder
Einwanderungsvisa

15:00 – 15:45 **Human Resources und Erfahrungsberichte aus der HR-Praxis**

- At Will Employment
- Offer Letter oder Contract
- Federal Employment Law
- Gestaltung des Handbuchs
(Employee Manual)

15:45 – 16:15 **Kulturelle Herausforderungen**

- Hürden im Geschäftsverkehr
mit den USA
- Gesprächsunterschiede,
Verhandlungsunterschiede

16:15 – 16:30 **Networking Break**

16:30 – 17:00 **Logistik**

- Seefracht
- Schiffs- und Containertypen
- Versicherung und Haftung

17:00 – 17:45 **Vertriebsaufbau & Marketing – Die ersten Schritte**

- Marktvorbereitung
- Markteintritt
- Investieren statt Hineinsparen

17:45 – 18:30 **Haftungsschutz für die deutsche Muttergesellschaft**

- Die Besonderheiten des
US-Prozessrechts
- Schutz vor Produkthaftung
- Schutz vor vertraglicher Haftung

Ab 18:30 **Winding Down, Farewell**



Antje Brüggemann
Trainerin und Business Coach
Gründerin der
PROPELLO - Expat Coaching

Antje Brüggemann hat mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in Marketing, PR und Firmenkommunikation. Als Trainerin und Business Coach unterstützt sie Firmen und Expats bei der Entsendung von Mitarbeitern ins In- und Ausland.



Ivo Goessler
Gründungsgesellschafter der
NORTAX Treuhand GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

Ivo Goessler ist Gesellschafter der NORTAX Treuhand. Er befasst sich umfassend mit Transfer Pricing. Diese Thematik kennt er aus Sicht des Beraters, des mittelständischen Unternehmers und des global tätigen Konzerns.



Sabrina Krammes
Trade Lane Teamleader
North America,
Trade Lane Manager
USA Southeast

Sabrina Krammes ist seit zehn Jahren bei DHL und Nordamerika-Spezialistin im Bereich Logistik. Bei der GABA referiert sie zu Transport per Luft- und Seefracht von und nach den USA.



Immanuel Otterski
Vice President Business
Development bei gatc L.P.

Immanuel Otterski wurde in Freiburg geboren und lebt seit 2005 in den USA. Er studierte Business Management und Marketing in Osnabrück und Michigan und referiert zum Thema Vertriebsaufbau und Marketing.



Kim-André Vives
Prokurist und Mitglied
der Geschäftsleitung der
SÜDVERS GMBH
Assekuranzmakler

Kim-André Vives ist seit mehr als 13 Jahren internationaler Versicherungsmakler. SÜDVERS und ihr US Partner EPIC Insurance Brokers sind beide Teil des Worldwide Broker Networks WBN.



Scott Wilson
Vice President
Cox and Schepp Group

Scott Wilson ist Vice President der Cox Schepp Gruppe (CSG). CSG bietet schlüsselfertige Lösungen aus den Bereichen Immobilienentwicklung, Standortanalyse, Immobiliengestaltung und -errichtung und Facility Management an.



Sebastian Feik
Dipl. Wirtschaftsjurist und
Geschäftsführer der legitimis GmbH

Sebastian Feik ist ausgewiesener Experte im Bereich Arbeits- und Datenschutzrecht. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Implementierung gesetzeskonformer Datenschutz-Management-Systeme.



Reinhard von Hennigs, LL.M.
Attorney at Law (NC),
Rechtsanwalt,
Foreign Law Consultant (GA)
BridgehouseLaw Charlotte

Reinhard von Hennigs ist Managing Partner der internationalen Wirtschaftskanzlei Bridgehouse-Law in Charlotte. Er befasst sich mit Corporate Formation & Governance, Visa & Entsendung, Produkthaftung und US-Prozessrecht.



Andreas Neumann, LL.M.
Rechtsanwalt, Betriebswirt (VWA),
NEUMANN Rechtsanwälte München

Andreas Neumann ist Chairman der GABA. Er befasst sich mit den deutschen Rechtsfragen des US-Geschäfts und referiert zur Managerhaftung und zu prozessrechtlichen transatlantischen Fragen.



Eric Schmid, CPA
(Certified Public Accountant)
Masters of Accountancy
Gesellschafter

Eric Schmid ist Gesellschafter von Elliott Davis Decosimo. Er referiert zum us-amerikanischen Steuerrecht (US-Taxation). Eric war viele Jahre bei den „Big Four“ der WP-Gesellschaften tätig.



Kurt Waldthausen
Executive Search Consultant
Partner
Waldthausen & Associates, Inc.

Kurt Waldthausen ist Inhaber der überregionalen US Personal Beratung Waldthausen & Associates, Inc. und Partner der German-American-Recruitment.com. Die Firma rekrutiert Führungspersonal im mittleren und oberen Managementbereich.



Patric Zimmer
Immobilienmakler
Vorsitzender von Development
Advisors, Co-Manager Forsit
Development Partners

Patric Zimmer ist lizenzierter Immobilienmakler in North und South Carolina. Zentrale Themen seiner Vorträge sind Standortwahl und Zuschüsse. Die Vergabe von Zuschüssen begleitete er früher aus Sicht der authorities.

Agenda Risk Management Meeting

- 8:45 – 9:00 Registration – Anmeldung**
- 9:00 – 9:15 Willkommen, Einführung, Vorstellung**
- 9:15 – 9:45 Das US-Prozessrecht**
- American Rule of Cost und Contingency Fee
 - Discovery, Depositions
 - Sammelklagen, Punitive Damages, Laien-Jury
- 9:45 – 10:30 Produkthaftung**
- DIN, ISO, ANSI
 - Adjustment of Manuals and Related Documentation
 - The Correct Warning Labels & Their Durability
- 10:30 – 11:15 US-Taxation**
- Thin Capitalization & Repatriation of Profits
 - Withholding Taxes & Treaties
 - Business Incentives
- 11:15 – 11:30 Kaffeepause**
- 11:30 – 12:15 Transfer Pricing**
- Oft übersehen, teure Konsequenzen
 - Dokumentierungspflicht
 - Veranlagung und Strafen durch das IRS
- 12:15 – 12:45 Incentives**
- Expansions and Investments that Qualify for Incentives
 - Maximizing Incentives: An Art, not a Science
 - Understanding the Process for Best Results
- 12:45 – 13:45 Lunch**
- 13:45 – 14:30 Relocation**
- Entsendungs- und Transition-Management
 - Coaching des deutschen Mitarbeiters
 - Coaching des Teams in den USA
- 14:30 – 15:00 Hire and Fire in den USA**
- Fragen beim Einstellungsgespräch
 - Social Media Policies and other Policies
 - Vermeidung von Diskriminierungsklagen
- 15:00 – 15:30 Herausforderungen der transatlantischen Personalführung**
- Loyalität, Mitarbeiterbindung
 - Personalplanung
 - Fort- bzw. Weiterbildung von Mitarbeitern
- 15:30 – 16:00 Logistik**
- US-Sicherheitsbestimmungen
 - Incoterms 2010
 - Verzollung in den USA
- 16:00 – 16:15 Networking Break**
- 16:15 – 16:45 Haftungsrisiken der deutschen Geschäftsleitung**
- Haftungsgrundlagen
 - Gesellschaftsrechtlicher Anpassungsbedarf
 - Exkurs: Vollstreckung aus US-amerikanischen Titeln
- 16:45 – 17:15 Corporate Governance**
- Corporate Bodies: Shareholder, BoD, Officer
 - Company Policies & ByLaws
 - Vermeidung von Durchgriffshaftung
- 17:15 – 17:45 Office- und Lagerkonzepte**
- Andere Kosten bei US-Immobilien
 - Hausbau-, Leichtbau oder Fertigbau
 - Warum sind US-Immobilien so preiswert
- 17:45 – 18:30 Contractual Risk Management**
- Exclusion of Consequential Damages
 - UCC 9 (Eigentumsvorbehalt)
 - The Overall Liability Cap
 - „Time is of the Essence“-Regelung
- Ab 18:30 Winding Down, Farewell**



Details zu den Veranstaltungen

Die USA-Markteintritts-Seminare und Risk Management Meetings sind als ganztägige Veranstaltungen auf abschließende Behandlung der jeweiligen Themen der Agenda konzipiert und daher extrem komprimiert.

Während sich das USA-Markteintritts-Seminar an Unternehmen richtet, die noch keine Niederlassung in den USA haben, zielt das Risk Management Meeting auf Unterneh-

men, die bereits mit einer eigenen Tochtergesellschaft in den USA vertreten sind oder durch andere Vertriebskanäle mit den USA in Geschäftsbeziehungen stehen.

Beide Veranstaltungen werden durch umfangreiches Kursmaterial in englischer und deutscher Sprache ergänzt. Die Referenten verfügen über jahrelange Erfahrung und Expertise im transatlantischen Bereich und leben teilweise in den USA.

Die Kursgebühr beträgt EUR 980,00 zzgl. 19% USt. pro Seminartag/Meeting. Diese bitten wir zeitnah nach Ihrer Anmeldung und Erhalt unserer elektronischen Rechnung auf folgendes Konto zu überweisen:

Deutsche Bank Hamburg
German American Business Association
BIC: DEUT DE DBHAM
IBAN: DE91 2007 0024 0066 6974 00

Alle Seminare/Meetings unterliegen unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die unter www.gaba-forum.org abrufbar sind.

Die Seminarsprache ist überwiegend deutsch, der Dresscode ist ‚Business Attire‘.

Die GABA bittet ausschließlich um informelle Anmeldung via E-Mail, gerichtet an welcome@gaba-forum.org oder über die Webseite www.gaba-forum.org.

Die Veranstaltungen finden in folgenden Städten statt:

Stuttgart 22. und 23. Februar 2017
Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstraße 34, 70174 Stuttgart

Bonn 10. und 11. Mai 2017
Maritim Hotel Bonn, Godesberger Allee, 53175 Bonn

Berlin 13. und 14. September 2017
Maritim Hotel Berlin, Stauffenbergstraße 26, 10785 Berlin

München 15. und 16. November 2017
Maritim Hotel München, Goethestraße 7, 80336 München

In-house Seminare

“If you don’t come to see us, we come to see you!”

Wir bieten auch maßgeschneiderte In-house Seminare an. Bitte kontaktieren Sie unser Munich Office, wenn Sie nähere Informationen dazu haben möchten.

Andreas Neumann
a.neumann@gaba-forum.org
+49 (0)172 8935728

Unsere Referenten
und Sponsoren:



Charlotte Office

112 South Tryon Street
Tryon Plaza Suite 1120
Charlotte, NC 28284, USA
+1 (704) 333 7790
r.vonhennigs@gaba-forum.org

Munich Office

Karlsplatz 4 (Stachus)
D – 80335 München
+49 (0)172 8935728
+49 (0)89 54595952
a.neumann@gaba-forum.org