



GATA – GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION

– A NOT FOR PROFIT ORGANIZATION –



Schützen Sie sich vor Haftungsrisiken!

EXECUTIVE MANAGEMENT MEETINGS

RISK MANAGEMENT USA

Alle relevanten Themen komprimiert an einem Tag

RECHTLICHE DO'S AND DON'T'S • CONTRACT MANAGEMENT • RISK MANAGEMENT / PRODUKTHAFTUNG
CORPORATE GOVERNANCE / VERMEIDUNG DER DURCHGRIFFSHAFTUNG • INSURANCE • STEUERSTRATEGIEN
MERGERS & ACQUISITIONS • MERGERS & ACQUISITIONS • GREENFIELD INVESTITIONEN / SITE SELECTION
EMPLOYMENT / HUMAN RESOURCES, US ARBEITSVERTRÄGE • DER US ZIVILPROZESS • COMPLIANCE

2025/2026

GATA – GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION

MISSION STATEMENT

Die German American Trade Association (GATA) wurde im Jahre 2003 auf Initiative verschiedener Wirtschafts- und Industrieverbände als Not-for-Profit Organisation gegründet. Sie verfolgt das Ziel, deutschsprachige Unternehmen mit bestehendem USA Geschäft durch effektives Corporate Risk Management vor Haftung zu schützen und neue Unternehmen bei ihrem Einstieg in den amerikanischen Markt zu unterstützen.

EXECUTIVE MANAGEMENT MEETINGS

Gerade in den USA ist es mit Bezug auf haftungsrechtliche Aspekte verpflichtend, dass die Mitarbeiter/innen, die bei der US-Tochter Officer- oder Director-Positionen innehaben, ihre Kenntnisse des Managements in regelmäßigen Abständen aktualisieren. Zum Thema Corporate Risk Management informiert die GATA in komprimierter Art und Weise in ihren eintägigen Executive Management Meetings über die aktuellen Rahmenbedingungen und Verpflichtungen der U.S. Tochter inklusive aller haftungsrelevanten Themen des USA Geschäfts und deren neuester Entwicklungen.

(Für Unternehmen, die einen Marteintritt in die USA noch in Erwägung ziehen, empfehlen wir den Besuch der U.S. Entry Meetings am Vortag). Weitere Details entnehmen Sie bitte der Agenda oder der Website www.american-trade.org.

VERANSTALTUNGSDetails & DATEN

Die Veranstaltungen sind auf kleine Gruppe von 20-40 Personen begrenzt und werden auf Deutsch gehalten. Alle Referenten verfügen über jahrelange Erfahrungen im Bereich europäisch-amerikanischer Transaktionen. Für die wichtigen Fragen der Haftung referieren deutsch-sprachige Fachanwälte aus den USA.

KÖLN ✓	10.04.2025 (DONNERSTAG) DORINT- HOTEL AM HEUMARKT
MÜNCHEN ✓	10.07.2025 (DONNERSTAG) PLATZL HOTEL
BERLIN ✓	18.09.2025 (DONNERSTAG) SANA BERLIN HOTEL
FRANKFURT	04.11.2025 M&A SPECIAL (DIENSTAG) NHOW HOTEL FRANKFURT
ZÜRICH	06.11.2025 (DONNERSTAG) AMERON ZÜRICH BELLERIVE AU LAC
KÖLN	19.03.2026 (DONNERSTAG) HOTEL PULMANN
STUTTGART	18.06.2026 (DONNERSTAG) WALDHOTEL
MÜNCHEN	17.09.2026 (DONNERSTAG)
WIEN	22.10.2026 (DONNERSTAG)

ANMELDUNG

Die GATA bittet ausschließlich um Anmeldungen über die Webseite www.american-trade.org. Die Kursgebühr beträgt € 1.480,- pro Teilnehmer, die wir bitten, bei Anmeldung zu überweisen, um eine Teilnahme zu gewährleisten.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Kursgebühr berücksichtigt und gelten mit Eingang als bestätigt. Die Stornierungsbedingungen entnehmen Sie bitte unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen auf der o.g. Webseite.

KONTAKT

GATA – German American Trade Association, Inc.
1105 W. Peachtree St. NE | Suite 1000
Atlanta, GA 30309 | USA
info@american-trade.org
www.american-trade.org



KONTAKT DEUTSCHLAND

Harriet Roske
E-MAIL: info@american-trade.org
Telefon: + 49 (0) 152 0209 3257

EXECUTIVE MANAGEMENT MEETINGS / AGENDA*

08:45 – 09:00 REGISTRIERUNG

09:00 – 09:20 WILLKOMMEN & VORSTELLUNG DER TEILNEHMER / Harriet Roske, GATA
• Übersicht über Tagesablauf & Agenda

09:20 – 09:40 RECHTLICHE DO'S AND DON'TS – EIN ÜBERBLICK / Hans-Michael Kraus, SGR
• Haftungsfragen
• USA – 50 States
• Human Resources
• Montage & Anlagen

09:40 – 10:30 CONTRACT MANAGEMENT / Hans-Michael Kraus, SGR
• Richtiges Vertragsmanagement
• Haftungsbegrenzung – Vertragsbeispiele
• „Indemnities“
• Einzelne Bestimmungen
• Absicherung von Kaufpreisforderungen

10:30 – 11:00 RISK MANAGEMENT / PRODUKTHAFTUNG / Moritz Masberg, SGR
• Was ist Produkthaftung, wer ist betroffen?
• Strict Liability
• Risk Management und Prävention
• PH relevante Unterlagen
• Inhalt, Aufbau von Manuals & Anpassung
• Technische Standards & Zertifizierungen
• Warnhinweise

11:00 – 11:15 COFFEE BREAK

11:15 – 11:45 CORPORATE GOVERNANCE / VERMEIDUNG DER DURCHSGRIFFSHAFTUNG / Moritz Masberg, SGR
• Corporate Governance?
• Fallstricke
• Officer & Board Funktionen
• Dokumentierungspflichten im Minute Book
• Vermeidung der persönlichen Haftung von Officers & Directors
• Vermeidung der Durchgriffshaftung
• Korrekte Financial Governance

11:45 – 12:30 INSURANCE / RISK MANAGEMENT TOOLS / Christophe van Gool/ Kim-André Vives (Vortrag auf Englisch), Epic/Südvers
• Certificate of Insurance (COI's) and Additional insured status
• Product liability / classification / foreign umbrella / high deductible / defense costs outside the limits
• German master policies as umbrella over US local paper / Deutsche Master-Policen als „Umbrella“ im Anschluss an lokale US Policen
• Primary market versus Excess & Surplus (E&S)
• Workers comp – experience mod – high deductible program
• Bonds – of balance letter of credits
• Automobile – composite rates – nuclear verdicts
• D&O / Employment Practises Liability (EPL)
• Property – wind / flood / EQ

- Cyber
- Benefits: self insured versus fully insured – stop loss – pharmacy programs

12:30 – 13:15 LUNCH

13:15 – 14:30 STEUERSTRATEGIEN FÜR VERBUNDENE UNTERNEHMEN / Dr. D. Möller-Gosoge, PWC
• Steuerliche Optimierung der Unternehmensstruktur (Do's and Dont's)
• Transatlantische Steueroptimierung – Tax Traps vermeiden!
• Stolperfallen: Remote Services and Remote Work (Unternehmens- und Mitarbeiterbesteuerung)
• Achtung: Exit Tax bei Funktionsverlagerungen und/oder Gesellschafterwegzug
• Handlungsbedarf im Bereich des Transfer Pricing

14:30 – 15:15 MERGERS & AQUISITIONS / Frank Breitenfeldt, Rödl/ Hans-Michael Kraus, SGR
• Übersicht und Einführung in Mergers & Acquisitions
• Phasen einer Transaktion
• Wichtige Klauseln im Letter of Intent
• Locked-box vs. Closing Accounts
• Enterprise Value vs. Equity Value
• Sonderfall: Erwerb eines insolventen Unternehmens (Chapter 7 und Chapter 11, Ablauf eines 363 Sale)

15:15 – 15:45 GREENFIELD INVESTITIONEN / SITE SELECTION / Florian Stamm, SGR
• Warum Standortwahl?
• Qualitative Standortkriterien
• Wirtschaftsförderung
• Der Standortwahlprozess

15:45 – 16:00 TEA BREAK

16:00 – 16:45 EMPLOYMENT / HUMAN RESOURCES, US ARBEITSVERTRÄGE / Moritz Masberg, SGR
• Grundsätze
• Vertragsgestaltung
• Diskriminierungsverbot
• Sozialversicherung & Expats
• 50 States of America – Rechtsfragen
• Scheinselbständigkeit
• Aktuelle Themen

16:45 – 17:15 DER US ZIVILPROZESS / Hans-Michael Kraus, SGR
• Arbitration vs. Litigation
• Rechtswahl
• Discovery-Verfahren
• Kosten
• Vollstreckung in Deutschland

17:15 – 18:00 ZÖLLE & TRANSFER PRICING / Christoph Richer, PWC
• Aktuelle Zollsituation
• Wirkung der Zollerhöhungen
• Handlungsoptionen

18:00 – 18:15 FEEDBACK DER TEILNEHMER

18:15 – 19:15 COCKTAIL RECEPTION / NETWORKING / FRAGEN & FAREWELL

AUZUG EHEMALIGER TEILNEHMER

