



GATA – GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION

– A NOT FOR PROFIT ORGANIZATION –



USA – der zweitgrösste Markt der Welt,
unendliche Möglichkeiten,
weniger kompliziert als Sie denken...

U.S. ENTRY MEETINGS

MARKTEINTRITT USA

Alle relevanten Themen komprimiert an einem Tag

FIRMENGRÜNDUNG • KAPITALISIERUNG & STEUERN • PRODUKTHAFTUNG
VERTRAGLICHE ASPEKTE / VERTRIEBSSTRUKTUR & REPS • VISA & WORK PERMITS
REKRUTIERUNG/EXECUTIVE SEARCH • JOINT VENTURES • MARKETING & VERTRIEB
INSURANCE • US-STEUERN • MONTAGEN

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 bei ihrem Einstieg in den amerikanischen Markt zu unterstützen und solche mit bestehendem USA Geschäft durch effektives Corporate Risk Management vor Haftung zu schützen.

U.S. ENTRY MEETINGS

Trotz unterschiedlichster Einflüsse ist und bleibt der U.S. Markt für viele Unternehmen, gerade auch Mittelständler, ein äußerst attraktives Umfeld. Geschäftserweiterung ist ein bedeutender Schritt für inhabergeführte Unternehmen, Mittelständler und etablierte Industriekonzerne. Den Markteintritt in den USA mit möglichst geringem Risiko zu vollziehen, ist ein Schritt, der weit weniger komplex und mit geringeren Investitionen verbunden ist, als man meint.

Alle relevanten Themen praxisnah und komprimiert an einem Tag bieten wir seit über 20 Jahren sowohl jungen, als auch etablierten Unternehmen im Rahmen unserer eintägigen U.S. Entry Meetings an und konnten bereits zahlreichen Unternehmen bei einem reibungslosen Eintritt in den U.S. Markt hilfreich zur Seite stehen.

Das am Folgetag stattfindende **Executive Management Meeting** richtet sich dann an Unternehmen, die schon eine US Niederlassung gegründet haben und gibt zum Thema Corporate Risk Management einen Überblick über alle haftungsrelevanten Themen. Weitere Details entnehmen Sie bitte der Agenda oder der Webseite 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

18.03.2026 (MITTWOCH) | HOTEL PULLMAN

STUTTGART

17.06.2026 (MITTWOCH) | WALDHOTEL

FRANKFURT

15.09.2026 (DIENSTAG) | VERANSTALTUNGSORT wird noch festgelegt

WIEN

21.10.2026 (MITTWOCH) | VERANSTALTUNGSORT wird noch festgelegt

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.

Wir empfehlen, beide Meetings nicht en bloc, sondern zeitlich mit einigem Abstand zu besuchen, da sich nach einem vollzogenen Markteintritt in der Regel Fragen ergeben, die dann beim Executive Management Meeting beantwortet werden können.

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

U.S. ENTRY MEETINGS / AGENDA*

08:45 – 09:00	REGISTRIERUNG	
09:00 – 09:20	WILLKOMMEN & VORSTELLUNG DER TEILNEHMER / Harriet Roske, GATA	<ul style="list-style-type: none"> • Übersicht über Tagesablauf & Agenda • Kurze Vorstellungsrunde der Teilnehmer
09:20 – 10:45	DIE US NIEDERLASSUNG / Hans-Michael Kraus, SGR	<ul style="list-style-type: none"> • Fahrplan USA • Standortwahl • Betriebsstätten • Wahl der Rechtsform • Steueroptimierung • Haftungsfragen & Organe • Kapitalisierung • Gründungsablauf
10:45 – 11:15	VERTRAGLICHE ASPEKTE / VERTRIEBSSTRUKTUR & REPS / Moritz Masberg, SGR	<ul style="list-style-type: none"> • Die praxisrelevanten Vertragstypen • Agency, Sales, Reps & Distribution • Contractual Risk Management • AGB & Limited Representations & Warranties • Inter-Company Agreements & Transfer Preise • Employment Agreements
11:15 – 11:30	COFFEE BREAK	
11:30 – 12:15	REKRUTIERUNG, EXECUTIVE SEARCH / Tilman Bender, TH Bender & Partners	<ul style="list-style-type: none"> • Amerikanische Ansätze, um Kandidaten zu generieren • „Job hoppers“ vermeiden, Fluktuation niedrig halten – wie man gute Mitarbeiter aussucht und hält • Vergütung: Fixum, variable Elemente, Nebenleistungen, Long Term Incentives • Amerika tickt anders – Fallstricke erkennen – eine Diskussionsrunde
12:15 – 12:45	VISA & WORK PERMITS / Moritz Masberg, SGR	<ul style="list-style-type: none"> • Prozedere & Kosten • Visa & Esta • B-1 Geschäftsvisum • L-1 Arbeitsvisa • E-2 Investorvisa • Eheleute und Kinder • Green Cards
12:45 – 13:30	LUNCH BREAK	
13:30 – 14:15	INSURANCE – THE BASICS / Christophe van Gool, Epic	<ul style="list-style-type: none"> • Certificate of Insurance (COI's) and Additional insured status • GL / product liability / Manufacturer's errors & Omissions
14:15 – 15:15	SCHUTZ VOR PRODUKTHAFTUNG / Moritz Masberg, SGR	<ul style="list-style-type: none"> • Manufacturer versus distributor • International program versus locally insured insured • Workers comp / employers liability • Automobile / Hired not owned Automobile Liability (HNOA) • Property and Business Interruption (BI) • D&O / Employment Practices Liability (EPL) • Cyber • Benefits / Professional Employer Organization (PEO)
15:15 – 16:15	US-STEUERN – die wesentlichen Grundlagen / Nicolai Decker, Rödl	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen US/Steuerrecht • Nochmals: Betriebsstätten • Expats in den USA • Sales Tax – ist keine Mehrwertsteuer
16:15 – 16:30	TEA BREAK	
16:30 – 17:00	JOINT VENTURES / Hans-Michael Kraus, SGR	<ul style="list-style-type: none"> • Warum (k)ein JV? • Rechtliche Gestaltung • Einzelne Vertragsklauseln
17:00 – 17:30	MARKETING & VERTRIEB IN DEN USA / Immanuel Otterski, Gatsc Ip	<ul style="list-style-type: none"> • Typische Schwierigkeiten und Risiken bei der Marktbearbeitung • Markteintrittsvorbereitung: Marktintelligenz kommt vor Markteintritt • Leitfaden zur Marktvorbereitung: Checkliste • USA – Die Weltmeister im Marketing • Wege zu einer erfolgreichen Marketingkommunikation • Erfolgreiche Vertriebskonzeption
17:30 – 18:00	MONTAGEN IN DEN USA / Hans-Michael Kraus, SGR	<ul style="list-style-type: none"> • Visafragen • Steuerfolgen • Die „Contractor's License“
18:00 – 18:15	FEEDBACK DER TEILNEHMER	
18:15 – 19:45	COCKTAIL RECEPTION / NETWORKING / VERTRAULICHE FRAGEN & FAREWELL	

COMPLIANCE

VERSICHERUNGEN

INVESTMENT
BANKING

STEUER-
STRATEGIEN

PERSONAL-
VERMITTLUNG

AUFBAU
US GESCHÄFT

MARKTEINTRITT/
CORPORATE RISK
MANAGEMENT

FINANCIAL
DUE DILIGENCE
US-STEUERN



AUZUG EHEMALIGER TEILNEHMER

