



# 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 Risiko Management einen Überblick über alle haftungsrelevanten Themen. Weitere Details entnehmen Sie bitte der Agenda oder der Webseite [www.american-trade.org](http://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      | <b>18.03.2026 (MITTWOCH)   HOTEL PULLMAN</b>                          |
| STUTTGART | <b>17.06.2026 (MITTWOCH)   WALDHOTEL</b>                              |
| FRANKFURT | <b>15.09.2026 (DIENSTAG)   VERANSTALTUNGSORT wird noch festgelegt</b> |
| WIEN      | <b>21.10.2026 (MITTWOCH)   VERANSTALTUNGSORT wird noch festgelegt</b> |

## ANMELDUNG

Die GATA bittet ausschließlich um Anmeldungen über die Webseite [www.american-trade.org](http://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 einem 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](mailto:info@american-trade.org)  
[www.american-trade.org](http://www.american-trade.org)



## KONTAKT DEUTSCHLAND

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

# U.S. ENTRY MEETINGS / AGENDA\*

|                      |  |  |
|----------------------|--|--|
| <b>08:45 – 09:00</b> | <b>REGISTRIERUNG</b>   |  |
| <b>09:00 – 09:20</b> | <b>WILLKOMMEN &amp; VORSTELLUNG DER TEILNEHMER / Harriet Roske, GATA</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Übersicht über Tagesablauf &amp; Agenda</li> <li>Kurze Vorstellungsrunde der Teilnehmer</li> </ul>  |
| <b>09:20 – 10:45</b> | <b>DIE US NIEDERLASSUNG / Hans-Michael Kraus, SGR</b>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fahrplan USA</li> <li>Standortwahl</li> <li>Betriebsstätten</li> <li>Wahl der Rechtsform</li> <li>Steueroptimierung</li> <li>Haftungsfragen &amp; Organe</li> <li>Kapitalisierung</li> <li>Gründungsablauf</li> </ul>   |
| <b>10:45 – 11:15</b> | <b>VERTRAGLICHE ASPEKTE / VERTRIEBSSTRUKTUR &amp; REPS / Moritz Masberg, SGR</b> | <p><b>Die praxisrelevanten Vertragstypen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Agency, Sales, Reps &amp; Distribution</li> <li>Contractual Risk Management</li> <li>AGB &amp; Limited Representations &amp; Warranties</li> <li>Inter-Company Agreements &amp; Transfer Preise</li> <li>Employment Agreements</li> </ul>  |
| <b>11:15 – 11:30</b> | <b>COFFEE BREAK</b>  |  |
| <b>11:30 – 12:15</b> | <b>REKRUTIERUNG, EXECUTIVE SEARCH / Tilman Bender, TH Bender &amp; Partners</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Amerikanische Ansätze, um Kandidaten zu generieren</li> <li>„Job hoppers“ vermeiden, Fluktuation niedrig halten – wie man gute Mitarbeiter aussucht und hält</li> <li>Vergütung: Fixum, variable Elemente, Nebenleistungen, Long Term Incentives</li> <li>Amerika tickt anders – Fallstricke erkennen – eine Diskussionsrunde</li> </ul>                      |
| <b>12:15 – 12:45</b> | <b>VISA &amp; WORK PERMITS / Moritz Masberg, SGR</b>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Prozedere &amp; Kosten</li> <li>Visa &amp; Esta</li> <li>B-1 Geschäftsvisum</li> <li>L-1 Arbeitsvisa</li> <li>E-2 Investorvisa</li> <li>Eheleute und Kinder</li> <li>Green Cards</li> </ul>   |
| <b>12:45 – 13:30</b> | <b>LUNCH BREAK</b>   |  |
| <b>13:30 – 14:15</b> | <b>INSURANCE – THE BASICS / Christophe van Gool, Epic</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Certificate of Insurance (COI's) and Additional insured status</li> <li>GL / product liability / Manufacturer's errors &amp; Omissions</li> </ul>   |
| <b>09:00 – 09:20</b> | <b>WILLKOMMEN &amp; VORSTELLUNG DER TEILNEHMER / Harriet Roske, GATA</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Übersicht über Tagesablauf &amp; Agenda</li> <li>Kurze Vorstellungsrunde der Teilnehmer</li> </ul>  |
| <b>09:20 – 10:45</b> | <b>DIE US NIEDERLASSUNG / Hans-Michael Kraus, SGR</b>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fahrplan USA</li> <li>Standortwahl</li> <li>Betriebsstätten</li> <li>Wahl der Rechtsform</li> <li>Steueroptimierung</li> <li>Haftungsfragen &amp; Organe</li> <li>Kapitalisierung</li> <li>Gründungsablauf</li> </ul>   |
| <b>10:45 – 11:15</b> | <b>VERTRAGLICHE ASPEKTE / VERTRIEBSSTRUKTUR &amp; REPS / Moritz Masberg, SGR</b> | <p><b>Die praxisrelevanten Vertragstypen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Agency, Sales, Reps &amp; Distribution</li> <li>Contractual Risk Management</li> <li>AGB &amp; Limited Representations &amp; Warranties</li> <li>Inter-Company Agreements &amp; Transfer Preise</li> <li>Employment Agreements</li> </ul>  |
| <b>11:15 – 11:30</b> | <b>COFFEE BREAK</b>  |  |
| <b>11:30 – 12:15</b> | <b>REKRUTIERUNG, EXECUTIVE SEARCH / Tilman Bender, TH Bender &amp; Partners</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Amerikanische Ansätze, um Kandidaten zu generieren</li> <li>„Job hoppers“ vermeiden, Fluktuation niedrig halten – wie man gute Mitarbeiter aussucht und hält</li> <li>Vergütung: Fixum, variable Elemente, Nebenleistungen, Long Term Incentives</li> <li>Amerika tickt anders – Fallstricke erkennen – eine Diskussionsrunde</li> </ul>                      |
| <b>12:15 – 12:45</b> | <b>VISA &amp; WORK PERMITS / Moritz Masberg, SGR</b>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Prozedere &amp; Kosten</li> <li>Visa &amp; Esta</li> <li>B-1 Geschäftsvisum</li> <li>L-1 Arbeitsvisa</li> <li>E-2 Investorvisa</li> <li>Eheleute und Kinder</li> <li>Green Cards</li> </ul>   |
| <b>12:45 – 13:30</b> | <b>LUNCH BREAK</b>   |  |
| <b>13:30 – 14:15</b> | <b>INSURANCE – THE BASICS / Christophe van Gool, Epic</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Certificate of Insurance (COI's) and Additional insured status</li> <li>GL / product liability / Manufacturer's errors &amp; Omissions</li> </ul>   |
| <b>14:15 – 15:15</b> | <b>SCHUTZ VOR PRODUKTHAFTUNG / Moritz Masberg, SGR</b>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Was ist Produkthaftung?</li> <li>Entwicklung der PH Landschaft</li> <li>Gefahrenprävention durch Anpassung der Produkte &amp; Unterlagen</li> <li>Gesetzliche Grundlagen</li> <li>Zertifizierungen</li> <li>Warnschilder</li> <li>Timing &amp; Prozedere</li> </ul>   |
| <b>15:15 – 16:15</b> | <b>US-STEUERN – die wesentlichen Grundlagen / Nicolai Decker, Rödl</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Grundlagen US/Steuerrecht</li> <li>Nochmals: Betriebsstätten</li> <li>Expats in den USA</li> <li>Sales Tax – ist keine Mehrwertsteuer</li> </ul>  |
| <b>16:15 – 16:30</b> | <b>TEA BREAK</b>   |  |
| <b>16:30 – 17:00</b> | <b>JOINT VENTURES / Hans-Michael Kraus, SGR</b>                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Warum (k)ein JV?</li> <li>Rechtliche Gestaltung</li> <li>Einzelne Vertragsklauseln</li> </ul>   |
| <b>17:00 – 17:30</b> | <b>MARKETING &amp; VERTRIEB IN DEN USA / Immanuel Otterski, GATC IP</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Typische Schwierigkeiten und Risiken bei der Marktbearbeitung</li> <li>Markteintrittsvorbereitung: Marktintelligenz kommt vor Markteintritt</li> <li>Leitfaden zur Marktvorbereitung: Checkliste</li> <li>USA – Die Weltmeister im Marketing</li> <li>Wege zu einer erfolgreichen Marketingkommunikation</li> <li>Erfolgreiche Vertriebskonzeption</li> </ul> |
| <b>17:30 – 18:00</b> | <b>MONTAGEN IN DEN USA / Hans-Michael Kraus, SGR</b>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Visafragen</li> <li>Steuerfolgen</li> <li>Die „Contractor's License“</li> </ul>   |
| <b>18:00 – 18:15</b> | <b>FEEDBACK DER TEILNEHMER</b>   |  |
| <b>18:15 – 19:45</b> | <b>COCKTAIL RECEPTION / NETWORKING / VERTRAULICHE FRAGEN &amp; FAREWELL</b>      |  |

| COMPLIANCE | VERSICHERUNGEN | INVESTMENT BANKING | STEUER-STRATEGIEN | PERSONAL-VERMITTLUNG                              | AUFBAU US GESCHÄFT | MARKTEINTRITT/ CORPORATE RISK MANAGEMENT | FINANCIAL DUE DILIGENCE US-STEUERN |
|------------|----------------|--------------------|-------------------|---|--------------------|--|------------------------------------|
| HEUKING    | EPIC           | cfa<br>WORLDWIDE   | pwc               | TH BENDER<br>EXECUTIVE SEARCH<br>GLOBAL PERSONNEL | gatc               | Smith<br>Gambrell<br>Russell             | RÖDL                               |

# AUSZUG EHEMALIGER TEILNEHMER

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |