

HERAUSFORDERUNGEN UND LÖSUNGEN FÜR IHR US-GESCHÄFT



USA – was tun?

Deutsch-amerikanische Experten referieren zu Lösungen für Unternehmen

www.american-trade.org



GATA MEETINGS 2026

GATA – GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION – A NOT FOR PROFIT ORGANIZATION

U.S. ENTRY MEETINGS

MARKTEINTRITT USA unkompliziert – schnell – finanzierbar
17.06. in STUTTGART | 15.09. in FRANKFURT | 21.10. in WIEN

EXECUTIVE MANAGEMENT MEETINGS

RISK MANAGEMENT Schützen Sie sich vor Haftungsrisiken
18.06. in STUTTGART | 16.09. in FRANKFURT | 22.10. in WIEN

M&A USA SPECIAL Strategieplanung für die USA
17.09.2026 in FRANKFURT

Unabhängige Experten aus den USA zeigen Ihnen, wie es tatsächlich aussieht und was man jetzt tun kann.

Wer sich jetzt nicht von den Entwicklungen in den USA abschrecken lässt, ist gegebenenfalls am besten aufgestellt und einen Schritt voraus! Für alle gelten ja die gleichen wirtschaftlichen Spielregeln.

Welche Chancen bieten sich und welche Herausforderungen gilt es zu meistern? Ein Markteintritt ist viel unkomplizierter und mit geringerem finanziellem Risiko verbunden, als viele meinen. Antworten darauf liefern die Management Meetings der GATA, die seit mittlerweile über 20 Jahren sowohl junge als auch mittelständische Unternehmen beim Eintritt in den US-Markt unterstützt und die US-Töchter etablierter deutscher Muttergesellschaften berät und vor Haftung schützt.

Lassen Sie sich informieren, wie Sie die Herausforderungen des US-Marktes meistern!

Die German American Trade Association informiert über Markteintritt USA, Corporate Risk Management und den komplexen Prozess eines M&A in den USA.

Ohne stundenlange Nachforschungen und teure Beratungsleistungen möchte die GATA es deutschsprachigen Firmen einfacher machen, den Markteintritt in die USA zu wagen: Oft ist dieser Schritt weit weniger komplex und mit geringeren In-

vestitionen verbunden, als man meint, und die Möglichkeiten in diesem riesigen Markt sind nicht zu unterschätzen.

Für Firmen, die eine Expansion in die USA in Betracht ziehen, werden bei den U.S. Entry Meetings an einem Tag in sehr komprimierter Art und Weise alle Themen, Chancen und Risiken eines Markteintritts behandelt.

Die zweite Variante, die Executive Management Meetings, richten sich an Firmen, die bereits eine Tochtergesellschaft in den Vereinigten Staaten aufgebaut haben und sich über Details zu haftungsrelevanten Themen und Verpflichtungen der US-Tochter informieren wollen. Stichwort Corporate Governance: wie ist die US-Tochter korrekt zu führen und wie können die Organe der US-Tochter vor persönlicher Haftung geschützt werden.

Viele deutschsprachige Unternehmen gelten mit ihren oftmals sehr spezialisierten Produkten als „Hidden Champions“ oder haben – wie viele Start-ups – eine besondere Idee. Sich dann auf dem zweitgrößten Markt der Welt nicht zu engagieren, ist schade.

Fazit: Die USA waren und sind auf absehbare Zeit ein gigantischer Markt. Die Abschwächung der Konjunktur in Europa und in China unterstreicht diese Stellung.

ANMELDUNG

www.american-trade.org
info@american-trade.org

