



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
UNGESETZLICHE U.S. ZÖLLE • INSURANCE / RISK MANAGEMENT TOOLS • STEUERSTRATEGIEN
MERGERS & ACQUISITIONS I • MERGERS & ACQUISITIONS II • GREENFIELD INVESTITIONEN / SITE SELECTION
EMPLOYMENT / HUMAN RESOURCES, US ARBEITSVERTRÄGE • DER US ZIVILPROZESS • ZÖLLE & TRANSFER PRICING

2027

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.

MÜNCHEN 22.04.2027 (DONNERSTAG)

DÜSSELDORF 03.06.2027 (DONNERSTAG)

FRANKFURT 22.09.2027 (MITTWOCH)

SALZBURG 04.11.2027 (DONNERSTAG)

Die Veranstaltungsorte und Hotels werden alle zentral in den Innenstädten liegen und in Kürze 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.

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
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	CORPORATE GOVERNANCE / VERMEIDUNG DER DURCHSGRIFFSHAFTUNG / Moritz Masberg, SGR • Corporate Governance? • Fallstricke • Officer & Board Funktionen • Dokumentierungspflichten im Minute Book • Vermeidung der persönlichen Haftung von D & O • Vermeidung der Durchgriffshaftung • Korrekte Financial Governance
11:00 – 11:15	COFFEE BREAK
11:15 – 12:05	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 • Timing & Prozedere
12:05 – 12:15	UNGESETZLICHE U.S. ZÖLLE – Wie bekomme ich mein Geld zurück? / Moritz Masberg, SGR • Darum geht es: IEEPA und Section 122 Trade Act Zölle • Aktuelle Rechtsprechung und Folgen • Phasen 1 bis 3 des Rückerstattungsprozesses • Anordnung des Court of International Trade zu Phase 3
12:15 – 13:00	INSURANCE / RISK MANAGEMENT TOOLS / Christophe van Gool, Epic • Certificate of Insurance (COI's) & Additional insured status • Product liability / classification / foreign umbrella / high deductible / defense costs outside the limits • German master policies as umbrella • Primary market versus Excess & Surplus (E&S) • Workers comp – experience mod – high deductible • 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

13:00 – 13:45	LUNCH
13:45 – 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 – 15:10	MERGERS & AQUISITIONS I / Frank Breitenfeldt, Rödl • 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
15:10 – 15:15	MERGERS & AQUISITIONS II / Hans-Michael Kraus, SGR • Sonderfall: Erwerb eines insolventen Unternehmens • Kauf vor Insolvenzantrag und danach • Chapter 7 und Chapter 11, Ablauf eines 363 Sale
15:15 – 15:45	GREENFIELD INVESTITIONEN / SITE SELECTION / Hans-Michael Kraus, SGR • Warum Standortwahl? • Standortwahl als Entscheidungsprozess • Datengetriebene Standortsuche • 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 • Scheinselbstständigkeit • 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 / Sascha Kley, PWC • Aktuelle Zollsituation • Wirkung der Zollerhöhungen • Handlungsoptionen
18:00 – 19:30	FEEDBACK DER TEILNEHMER / DRINKS AT THE BAR / NETWORKING / FRAGEN & FAREWELL

AUSZUG EHEMALIGER TEILNEHMER

