

U.S. ENTRY MEETINGS / AGENDA*

08:45 – 09:00 REGISTRIERUNG

09:00 – 09:20 WILLKOMMEN & VORSTELLUNG DER

TEILNEHMER / Harriet Roske, GATA

- Übersicht über Tagesablauf & Agenda
- Kurze Vorstellungsrunde der Teilnehmer

09:20 – 10:45 DIE US NIEDERLASSUNG / Hans-Michael Kraus, SGR

- Fahrplan USA
- Standortwahl
- Betriebsstätten
- Wahl der Rechtsform
- Steueroptimierung
- Haftungsfragen & Organe
- Kapitalisierung
- Gründungsablauf

10:45 – 11:15 VERTRAGLICHE ASPEKTE / VERTRIEBSSTRUKTUR & REPS / Moritz Masberg, SGR

- 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

- 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

- 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 / Christophe van Gool, Epic

- Certificate of Insurance (COI's) and Additional insured status
- GL / product liability / Manufacturer's errors & Omissions
- 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 Practises Liability (EPL)
- Cyber
- Benefits / Professional Employer Organization (PEO)

14:15 – 15:05 SCHUTZ VOR PRODUKTHAFTUNG / Moritz

Masberg, SGR

- Was ist Produkthaftung?
- Entwicklung der PH Landschaft
- Gefahrenprävention durch Anpassung der Produkte & Unterlagen
- Gesetzliche Grundlagen
- Zertifizierungen
- Warnschilder
- Timing & Prozedere

15:05 – 15:15 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
- Fokus: Anordnung des Court of International Trade zu Phase 3

15:15 – 16:15 US-STEUERN – die wesentlichen Grundlagen /

Nicolai Decker, Rödl

- 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

- Warum (k)ein JV?
- Rechtliche Gestaltung
- Einzelne Vertragsklauseln

17:00 – 17:30 MARKETING & VERTRIEB IN DEN USA /

Immanuel Otterski, Gatsc

- 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

- Visafragen
- Steuerfolgen
- Die „Contractor's License“

18:00 – 18:15 FEEDBACK DER TEILNEHMER

18:15 – 19:45 COCKTAIL RECEPTION / NETWORKING / VERTRAULICHE FRAGEN & FAREWELL