

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	• 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)
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	14:15 – 15:15 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
11:15 – 11:30	COFFEE BREAK	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
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	16:15 – 16:30 TEA BREAK
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	16:30 – 17:00 JOINT VENTURES / Hans-Michael Kraus, SGR • Warum (k)ein JV? • Rechtliche Gestaltung • Einzelne Vertragsklauseln
12:45 – 13:30	LUNCH BREAK	17:00 – 17:30 MARKETING & VERTRIEB IN DEN USA / Immanuel Otterski, Gatsc Ip • 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
13:30 – 14:15	INSURANCE – THE BASICS / Christophe van Gool, Epic • Certificate of Insurance (COI's) and Additional insured status • GL / product liability / Manufacturer's errors & Omissions	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

COMPLIANCE

VERSICHERUNGEN

INVESTMENT
BANKING

STEUER-
STRATEGIEN

PERSONAL-
VERMITTLUNG

AUFBAU
US GESCHÄFT

MARKTEINTRITT/
CORPORATE RISK
MANAGEMENT

FINANCIAL
DUE DILIGENCE
US-STEUERN

