



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

2025

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 Risk Management einen Überblick über alle haftungsrelevanten Themen.

Weitere Details entnehmen Sie bitte der Agenda oder der Webseite 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

09.04.2025 (MITTWOCH) | DORINT- HOTEL AM HEUMARKT

MÜNCHEN

09.07.2025 (MITTWOCH) | PLATZL HOTEL

BERLIN

17.09.2025 (MITTWOCH) | SANA BERLIN HOTEL

ZÜRICH

05.11.2025 (MITTWOCH) | AMERON ZÜRICH BELLERIVE AU LAC

Alternativ: Individuelle Webinare zu allen Themen nach Absprache (info@american-trade.org)

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.

Wir empfehlen, beide Meetings nicht en bloc, sondern zeitlich mit einigem 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
www.american-trade.org



KONTAKT DEUTSCHLAND

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

U.S. ENTRY MEETINGS / AGENDA*

08:45 – 09:00	REGISTRIERUNG	
09:00 – 09:20	WILLKOMMEN & VORSTELLUNG DER TEILNEHMER	
	• Übersicht über Tagesablauf & Agenda • Kurze Vorstellungsrunde der Teilnehmer	
09:20 – 10:45	DIE US NIEDERLASSUNG	
	• Fahrplan USA • Standortwahl • Betriebsstätten • Wahl der Rechtsform • Steueroptimierung • Haftungsfragen & Organe • Kapitalisierung • Gründungsablauf	• International program versus locally insured insured / Internationales Programm vs. locale Versicherung • Workers comp / employers liability / Arbeiterunfallversicherung / Arbeitgeberhaftpflicht • Automobile / Hired not owned Automobile Liability (HNOA) / KFZ Versicherung • Property and Business Interruption (BI) / Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung • D&O / Employment Practices Liability (EPL) / D&O Deckung/ „EPLI“ (Diskriminierung) • Cyber • Benefits / Professional Employer Organization (PEO) / Leistungen/Arbeitgeberverbände vs. Maklermodell
10:45 – 11:15	VERTRAGLICHE ASPEKTE / VERTRIEBSSTRUKTUR & REPS	
	• 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	
	• 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	
	• 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 – THE BASICS	
	• Certificate of Insurance (COI's) and Additional insured status / Versicherungsbestätigung und „Additional Insured“ Status • GL / product liability / Manufacturer's errors & Omissions / Betriebs- & Produkthaftpflichtversicherung • Manufacturer versus distributor / Hersteller versus Händler	
14:15 – 15:15	SCHUTZ VOR PRODUKTHAFTUNG	
	• Was ist Produkthaftung? • Entwicklung der PH Landschaft • Gefahrenprävention durch Anpassung der Produkte & Unterlagen • Gesetzliche Grundlagen • Zertifizierungen • Warnschilder • Timing & Prozedere	
15:15 – 16:15	US-STEUERN – die wesentlichen Grundlagen	
	• 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	
	• Warum (k)ein JV? • Rechtliche Gestaltung • Einzelne Vertragsklauseln	
17:00 – 17:30	MARKETING & VERTRIEB IN DEN USA	
	• 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	
	• Visafragen • Steuerfolgen • Die „Contractor's License“	
18:00 – 18:15	FEEDBACK DER TEILNEHMER	
18:15 – 19:45	COCKTAIL RECEPTION / NETWORKING / VERTRAULICHE FRAGEN & FAREWELL	

AUFBAU
US GESCHÄFT



VERSICHERUNGEN



COMPLIANCE



STEUER-
STRATEGIEN



MARKTEINTRITT/
CORPORATE RISK
MANAGEMENT



M&A
US-STEUERN



VERSICHERUNGEN



PERSONAL-
VERMITTLUNG



AUZUG EHEMALIGER TEILNEHMER

