

Fit für einen gigantischen Markt:

US-amerikanische Tochtergesellschaften professionell führen

- Recht und Steuern
- Personalmanagement
- Zusammenarbeit und Kommunikation

Organisation und Management

- Markteintritt, Standortwahl und Investitionsanreize
- Führung und Management einer US-Tochtergesellschaft
- Herausforderung Vertrieb und Service in einem gigantischen Markt

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Wahl der Rechtsform und Eckpunkte des US-Vertragsrechts
- Im Fokus: IP-Schutz, US-Produkthaftung, Kooperationen und Lizenzierung
- Welches Haftungsrisiko trägt ein Manager in den USA?

Brennpunkt: US-Steuerrecht

- Steuerbelastungsübersicht unterschiedlicher Rechtsformen
- US-Betriebsstättenproblematik korrekt einschätzen
- US-Steuerpflichten bei der Mitarbeiterentsendung beachten

Personalmanagement

- Hire and Fire, Mobilität und weitere Besonderheiten der Personalarbeit
- Welches sind die effektivsten Methoden der Rekrutierung?
- Die wichtigsten arbeitsrechtlichen Aspekte

Tipps und Tricks für Ihre Praxis:

- ✓ So führen Sie Verhandlungen mit Amerikanern optimal
- ✓ Wie Sie die Zusammenarbeit erfolgreich gestalten
- ✓ Nicht zu unterschätzen: Kulturelle Unterschiede beachten

Ihre Referenten:



Stefan-M. Tiessen, J.D.
Smith, Gambrell & Russell LLP



Egon L. Lacher
JR BECHTLE & Co.



Oliver Hecking
Rödl & Partner USA



John Kmetz
**Amerikanisches
Generalkonsulat**

**Teilnehmerstimme zu Seminaren von
Management Circle:**

*„Sehr hilfreich! Viele kompetente Hinweise
und praktische Erfahrungen.“*

Exklusiv am:

9. und 10. Dezember 2013 in Frankfurt/M.


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700

So stellen Sie Ihre US-amerikanische Tochtergesellschaft optimal auf

Ihr Expertenteam:

Stefan-M. Tiessen, J.D., Rechtsanwalt, **Smith, Gambrell & Russell LLP**, Wiesbaden und Atlanta, Georgia

Egon L. Lacher, Geschäftsführender Gesellschafter, **JR BECHTLE & Co.**, Miami, Florida

Oliver Hecking, Certified Public Accountant und Steuerberater, Partner, **Rödl & Partner USA**, Charlotte, North Carolina

- Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**
- 9.30 Herzlich willkommen**
- Begrüßung durch die Seminarleiter
 - Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen
- 9.40 Der Wirtschaftsstandort USA**
- Aktueller Überblick über die wirtschaftliche Situation
 - Wachstumsindikatoren
 - Vorstellung wichtiger Wirtschaftsregionen und Branchenzentren
 - Wo siedeln sich deutsche Unternehmen an? (Attraktivität, Kosten, Infrastruktur)
- Egon L. Lacher
- 10.45 Die optimale Standortwahl**
- Investitionsanreize auf Bundes- und Bundesstaatenebene
 - Typischer Ablauf eines Standortwahlprojektes
- Oliver Hecking
- 11.15 Kaffee- und Teepause**
- 11.30 Führung und Management einer US-Tochtergesellschaft**
- Board of Directors
 - Geschäftsführung (Managementteam)
 - Management Titel
- Egon L. Lacher
- 12.15 Erfolgsfaktor Organisation: Vertrieb und Service**
- Einfluss der Geographie: Größe, Konzentration
 - Typische Vertriebsstrukturen: Vor- und Nachteile
 - Organisatorisches wie Vertrag, Budget, Kontrolle, Meetings, Belohnung etc.
 - Vertriebsleitung – Unterschiede
- Egon L. Lacher
- 13.00 Business Lunch**
- 14.15 Markteintrittsformen für die USA: Vergleich Direktvertrieb vs. Vertrieb über US-Tochtergesellschaft**
- US-Geschäft ohne US-Tochtergesellschaft
 - US-Geschäft mit US-Tochtergesellschaft
 - US-Betriebsstättenproblematik
- Oliver Hecking
- 14.45 Rechtliche Aspekte für die erfolgreiche Führung einer US-Tochtergesellschaft**
- Eckpunkte des US-Vertragsrechts, insbesondere Gestaltung von Vertriebsverträgen, Letters of Intent, MOUs
 - Unternehmenskauf
 - Joint Ventures
 - Kooperation und Lizenzierung
 - Geistiges Eigentum schützen
 - US-Produkthaftung
 - Streitbeilegung
- Stefan-M. Tiessen, J.D.
- 15.30 Kaffee- und Teepause**
- 15.45 Gesellschaftsrechtlicher Rahmen für Ihre US-Tochtergesellschaft**
- Wahl und Organisation der Unternehmensform und wesentliche arbeitsrechtliche Aspekte
 - Corporation, LLC, Limited Partnership
 - Board of Directors/Officers
 - Managerhaftung und Durchgriffshaftung
- Stefan-M. Tiessen, J.D.
- 16.45 Vergleich der unterschiedlichen Rechtsformen aus steuerlicher Sicht**
- Einordnung der LLC
 - „Check-the-box“-Verfahren
 - Steuerbelastungsübersicht unterschiedlicher Rechtsformen
- Oliver Hecking
- 17.00 Das richtige Arbeitsvisum für die USA**
- Die verschiedenen Visumskategorien und ihre Voraussetzungen
 - Unterschiede im Erteilungsverfahren
- Stefan-M. Tiessen, J.D.
- John Kmetz
Vertreter der Visumsabteilung,
Amerikanisches Generalkonsulat,
Frankfurt/M.
- 17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre individuellen Fragen**
- ca. **18.00** Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-Together

Im Fokus: Personalmanagement, Mitarbeiterentsendung und Zusammenarbeit vor Ort

Ihr Expertenteam:
Stefan-M. Tiessen, J.D.
Egon L. Lacher
Oliver Hecking

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung und Klärung offener Fragen vom Vortag
- Ausblick auf die Inhalte des zweiten Seminartages

9.10 Das Steuersystem der USA

- US-Steuerarten
- Unternehmensbesteuerung in den USA
- Steuerpflicht auf Bundesebene – DBA
- Steuerpflicht auf Bundesstaatenebene – Nexus
- Umsatzsteuer (Sales & Use Tax)
- Foreign Account Tax Compliance Act (FACTA)
- Rechnungslegungspflichten in den USA

Oliver Hecking

10.30 Steuerliche Brennpunkte im Rahmen der Mitarbeiterentsendung in die USA

- Wichtiges zur Personalentsendung
- Beschränkte und unbeschränkte US-Steuerpflicht: 183-Tage-Regelung
- Doppelbesteuerungsabkommen und Sozialversicherungsabkommen
- Fallbeispiele

Oliver Hecking

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Effektives Personalmanagement in den USA I

- Kulturelle Unterschiede: das Deutsch-Amerikanische Missverständnis
- Personalstrukturen
- Hire and Fire
- Kompensation
- Mobilität heute

Egon L. Lacher

12.30 Business Lunch

13.45 Effektives Personalmanagement in den USA II

- Methoden der Rekrutierung
- Personalberatung
- Resümee/Interview
- Questions and Answers

Egon L. Lacher

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Kommunizieren und verhandeln

- Tipps zur Verhandlungsführung
- Die optimale Gestaltung der Beziehung von Mutterhaus und Tochtergesellschaft
- Zusammenarbeit mit Amerikanern
- Die USA: Der fremde Freund?

Stefan-M. Tiessen, J.D.

Egon L. Lacher

16.45 Zusammenfassung der Seminarergebnisse, Feedback und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.15 Ende des Seminars

Begeisterte Teilnehmer über Seminare von Management Circle:

- ✓ *„Informationen waren sehr umfangreich und haben alle wichtigen Themen abgehandelt. Viele Tipps können gleich angewendet werden. Es gab wichtige Hinweise, die den Zuhörer veranlassen in die Richtung zu denken, die wichtig und richtig ist.“*
- ✓ *„Wertvolle Hinweise für den Aufbau unserer Tochtergesellschaft.“*

Get-Together

Ausgang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umrund ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Stefanie Bruch

Tel.: 0 61 96/47 22-739

E-Mail: stefanie.bruch@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Ihre Herausforderung

Um auf dem US-Markt erfolgreich zu sein, ist für Sie eine umfassende Planung und Organisation unerlässlich.

Denn die gewohnten Geschäftsstrategien aus Deutschland sind auf die Niederlassung in den USA nicht 1:1 übertragbar und die Risiken eines Investments nicht zu unterschätzen.

Beleuchten Sie in diesem Intensiv-Seminar den amerikanischen Markt unter allen **wichtigen Aspekten**. Erfahren Sie, wie Sie **erfolgreich investieren**. Lernen Sie, wie Sie Ihre **Tochtergesellschaft effektiv organisieren, führen und kontrollieren** sowie in das Gefüge des Mutterhauses **optimal einbinden**.

Machen Sie sich in diesem Seminar fit, um Ihre Tochtergesellschaft professionell und erfolgreich in den USA zu führen.

Was Sie hier lernen

Erfahren Sie von unseren USA-Experten, wie Sie

- die **richtige Unternehmensform** für Ihre Tochtergesellschaft wählen
- ein **wirksames Vertriebssystem** etablieren
- ein **effizientes Reporting** organisieren
- das **geistige Eigentum** Ihres Unternehmens **schützen**
- **Mitarbeiterentsendungen** steuerrechtlich optimal regeln
- die **Beziehung** von **Mutterhaus** und **Tochtergesellschaft** positiv gestalten
- **produktiv** mit Amerikanern **zusammenarbeiten**
- am **Markt erfolgreich** bestehen

Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Aktuelle Brennpunkte im US-Steuerrecht

5. November 2013 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Gesine Eggelsmann



Gesine Eggelsmann
Senior Projektmanagerin
Tel.: 0 61 96/47 22-611
E-Mail: gesine.eggelsmann@managementcircle.de



Stefan-M. Tiessen, J.D., Attorney-at-Law und Rechtsanwalt, ist Partner in der Wirtschaftskanzlei **Smith, Gambrell & Russell, LLP**, mit Büros in Atlanta, New York, Washington, Jacksonville (Florida) und Wiesbaden. Seine Spezialgebiete sind unter anderem das Niederlassungsrecht für deutschsprachige und andere europäische Gesellschaften und Investoren in den USA. Er ist aktives Mitglied der Liste von internationalen Schiedsrichtern der American Arbitration Association (AAA) in New York City und des London Court of International Arbitration (LCIA). Stefan-M. Tiessen, J.D. ist in den Bundesstaaten New York und Georgia als Attorney-at-Law zugelassen. Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen und erfahrener Referent über die rechtlichen Aspekte des USA-Geschäfts. Zudem ist er unter anderem Mitglied der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer, Immediate Past-Chairman der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer, Abt. USA-Südost mit Sitz in Atlanta und Vertrauensanwalt des deutschen Generalkonsulats in Atlanta sowie Ansprechpartner des VDMA und seiner Mitglieder in US-amerikanischen Rechtsfragen.



Egon L. Lacher ist Geschäftsführender Gesellschafter der **JR Bechtle & Co.** und führt, von Büros in Boston, Chicago und Miami, die Firmengeschäfte im Osten der USA und in Lateinamerika. Er ist Vorsitzender und Mitglied verschiedener Beiräte (Board of Directors) deutscher und österreichischer Niederlassungen in den USA und Brasilien. Zuvor arbeitete Egon L. Lacher während seiner beruflichen Tätigkeit in Deutschland, Südamerika, Mexiko und den USA als Produktions- und Vertriebsleiter, kaufmännischer Leiter und Geschäftsführer für deutsche (Mannesmann, LuK), amerikanische (Entegris, Nashua) und japanische (Riso) Unternehmen. Zu seinen weiteren Aktivitäten gehört die Veröffentlichung von Studien und Fachartikeln unter anderem zu Fragen des Personalmanagements in Nord- und Südamerika.



Oliver Hecking, Dipl.-Kfm., ist Steuerberater und Certified Public Accountant (USA). Er ist Associate Partner bei **Rödl & Partner Charlotte, USA**. Nach einer 1-jährigen Tätigkeit bei der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer USA in Atlanta in der Rechnungslegungsabteilung schloss er sich in 1997 Rödl & Partner an. Er war seitdem in verschiedenen internationalen Niederlassungen (u.a. Atlanta, USA, und Moskau, Russland) sowie am Hauptsitz in Nürnberg tätig, bis er im Jahr 2008 in die Niederlassung Charlotte berufen wurde, um als deutscher Ansprechpartner die US-Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen zu betreuen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen auf dem Gebiet der Rechnungslegung nach US-GAAP, IFRS und HGB-Grundsätzen, sowie die US und deutsche Steuerberatung.



John Kmetz ist Vertreter der Visumsabteilung des **Amerikanischen Generalkonsulates** in Frankfurt/M. Zuvor war er als Anwalt in Oklahoma tätig.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie planen eine **Tochtergesellschaft** in den USA **aufzubauen**.
- Sie wollen die **Steuerung** bestehender Niederlassungen **optimieren**.
- Sie werden in die USA **entsandt**, um vor Ort eine US-amerikanische **Tochtergesellschaft zu führen**.
- Sie arbeiten bereits vor Ort und suchen hilfreiche Tipps für Ihre **rechtssichere Arbeit** in den USA.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Leiter** aus den Bereichen der **strategischen Unternehmensplanung, Vertrieb, Controlling** und **Personal**. Angesprochen sind zudem **Business Development Manager** sowie **Projektleiter** und **Manager** von **USA-Projekten**, die **US-amerikanische Vertriebseinheiten, Niederlassungen** oder **Tochtergesellschaften** von Deutschland aus führen. Des Weiteren ist das Seminar interessant für **deutsche Manager** und **Geschäftsführer**, die bereits vor Ort **US-amerikanische Tochtergesellschaften** führen oder diese Aufgabe zeitnah übernehmen werden.

Termin und Veranstaltungsort

9. und 10. Dezember 2013 in Frankfurt/M.

The Westin Grand Frankfurt,
Konrad-Adenauer-Straße 7, 60313 Frankfurt/M.
Tel.: 069/29 81-750, Fax: 069/29 81-811
E-Mail: frankfurt.reservation@starwoodhotels.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle WissensWerte an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur Bildung für die Besten erhalten Sie unter www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

US-amerikanische Tochtergesellschaften professionell führen

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

9. und 10. Dezember 2013 in Frankfurt/M.

12-76630

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/12-76630

Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

