

# Einladung

## U.S. MARKET ENTRY SEMINAR

12. Oktober 2016 in Nürnberg

13. Oktober 2016 in Köln

### Chancen ergreifen - Risiken minimieren

Wir laden Sie herzlich dazu ein, anhand von relevanten Praxisbeispielen über den Markteinstieg in die USA zu lernen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

### Veranstalter



German American  
Chambers of Commerce  
Deutsch-Amerikanische  
Handelskammern



## Seminarablauf

- 9:30 Uhr - 9:40 Uhr Begrüßung**
- 9:40 Uhr - 10:10 Uhr USA – das Land der (un)begrenzten Möglichkeiten**  
**Michaela Schobert: AHK USA-Süd, Atlanta, GA, USA**  
» Aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen, Erfolgfelder und Geschäftschancen für deutsche Unternehmen. Ziel ist es, einen allgemeinen Überblick zu erhalten, wie Sie Ihren US-Markteintritt strategisch aufbauen können, um Herausforderungen erfolgreich zu meistern.
- 10:10 Uhr - 11:00 Uhr Vertrieb – Montagen – Haftung**  
**Hans-Michael Kraus: Smith, Gambrell & Russel LLP, Atlanta, GA, USA**  
» Welche Vertriebsmodelle funktionieren?  
» Wie optimiere ich Tochtergesellschaften?  
» Montagen – Hürde für den Maschinenbauer  
» Haftpflichtfälle aus der Praxis – wo wird das Geld verloren?
- 11:00 Uhr - 11:40 Uhr Versicherungsrisiken in den USA**  
**Daniel A. Reck: JKJ & H International, Newtown, PA, USA**  
» Die Evolution von Cyber-Risiken und deren Bedeutung für Ihr Unternehmen  
» Directors & Officers-Haftung in den USA  
» Diskriminierungsversicherung – eine Notwendigkeit für Ihre US-Niederlassung  
» Die Komplexität der Workers Compensation  
» Wichtige Unterschiede in der Haftung und im Marktumfeld zwischen beiden Ländern
- 11:40 Uhr - 12:20 Uhr Pause**
- 12:20 Uhr - 13:00 Uhr Steuerliche Fallstricke in den USA**  
**Arnold Servo: Rödl & Partner USA, Houston, TX, USA**  
» Überblick zu Steuern in den USA  
» Das Betriebsstättenrisiko  
» Steuerlich optimale Rechtsform  
» Das Problem mit den Bundesstaaten  
» Sales & Use Tax
- 13:00 Uhr - 13:40 Uhr Personaldienstleistungsangebot der Hofmann-Services, Inc. in den USA**  
**Dr. Peter E. Schulz und Joe Hahn: I.K. Hofmann GmbH, Nürnberg, Deutschland**  
» Unser Personaldienstleistungsportfolio – Nutzen Sie unsere Erfahrungen in den USA  
» Individuelle und zukunftsorientierte Personaldienstleistungsmodelle  
» Sonstige Beratungs- und Dienstleistungsangebote seitens der Hofmann-Gruppe in Hinblick auf Ihren zeit- und kosteneffizienten US-Markteintritt
- 13:40 Uhr - 14:30 Uhr Wrap-Up und Networking**

## Termin

### Nürnberg | 12. Oktober 2016

9:30 Uhr - 14:30 Uhr  
Hofmann-Akademie  
Lina-Ammon-Straße 19  
90471 Nürnberg

### Köln | 13. Oktober 2016

9:30 Uhr - 14:30 Uhr  
Rödl & Partner  
Kranhaus 1, Im Zollhafen 18  
50678 Köln

Für weitere Informationen und zur Registrierung kontaktieren Sie bitte:

Rödl & Partner USA  
Frau Elena Allmeroth  
[elena.allmeroth@roedlUSA.com](mailto:elena.allmeroth@roedlUSA.com)  
+1 (404) 586-3486

Die Vorträge sind auf Deutsch.

## Ihre US-Experten



### **MICHAELA SCHOBERT**

DIRECTOR, CONSULTING SERVICES  
GERMAN AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE OF THE  
SOUTHERN U.S., INC, USA

Michaela Schobert leitet seit Juli 2014 den Bereich DEinternational bei der AHK USA-Süd in Atlanta. Sie ist für die Betreuung von Markterschließungsprojekten und die Organisation von industriespezifischen Konferenzen zuständig. Michaela absolvierte Ihr Studium an der Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt mit dem Abschluss zur Diplom-Betriebswirtin, Schwerpunkte Internationale Betriebswirtschaft und Unternehmensentwicklung. Im Anschluss an ihr Studium war sie von 2007 bis 2008 bei Norma Lebensmittel-filialbetrieb, Fürth als Bereichsleitung für den Raum Wertheim zuständig. Von 2008 bis 2014 leitete Michaela den Export für Maintal Konfitüren GmbH in Haßfurt.



### **HANS-MICHAEL KRAUS**

PARTNER IN DER ANWALTSKANZLEI  
SMITH, GAMBRELL & RUSSELL, ATLANTA, USA

Herr Kraus ist als Rechtsanwalt sowohl in der Bundesrepublik als auch den USA zugelassen und seit 1983 als Partner bei Smith, Gambrell & Russel mit der betriebsrechtlichen und steuerlichen Beratung deutscher Industrie in den USA tätig.



### **DANIEL A. RECK**

DIRECTOR OF INTERNATIONAL SERVICES  
JKJ & H INTERNATIONAL

Daniel Reck ist der Ansprechpartner für Kunden aus dem deutschsprachigen Raum bei JKJ & H International, einem Risk Management-Unternehmen, das auf die Betreuung der Niederlassungen von deutschen, österreichischen und schweizerischen Unternehmen in den gesamten Vereinigten Staaten spezialisiert ist. Mit über 10 Jahren Erfahrung mit der Koordinierung grenzübergreifender Risk Management-Programme berät Herr Reck Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen, vom IT-Start up bis hin zu global agierenden produzierenden Unternehmen. Herr Reck hat in Deutschland studiert, ist ausgebildeter Versicherungskaufmann und in den USA zugelassener Versicherungsfachmann.



### **ARNOLD SERVO**

MANAGING PARTNER RÖDL & PARTNER BIRMINGHAM, AL &  
HOUSTON, TX  
RÖDL LANGFORD DE KOCK LLP, USA

Er verantwortet die Betreuung deutscher mittelständischer Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. Er betreut Firmen aller Industrien von ihrem Markteintritt in die USA, über deren steuerliche Konzernstrukturierung und laufende Steuerberatung bis hin zur Jahresabschlussprüfung. Herr Servo ist in den USA Certified Public Accountant (CPA).



### **DR. PETER E. SCHULZ**

CHIEF FINANCIAL OFFICER, MITGLIED DES EXECUTIVE COMMITTEE  
MEMBER OF BOARD OF DIRECTORS (USA)  
I. K. HOFMANN GMBH, DEUTSCHLAND

Herr Dr. Peter E. Schulz ist seit knapp 20 Jahren in der Funktion als CFO und Mitglied des Executive Committee für den Finanzbereich und das Konzernrechnungswesen der I. K. Hofmann GmbH Gruppe verantwortlich. Zudem ist er als Aufsichtsratsmitglied und CFO für die amerikanische Tochterunternehmung I. K. Hofmann Inc., USA in Atlanta zuständig. Die I. K. Hofmann GmbH Gruppe zählt – gemessen am Jahresumsatz - zwischenzeitlich zu einem der größten deutschen inhabergeführten Unternehmen und beschäftigt derzeit über 23.500 Mitarbeiter/Innen.



### **JOE HAHN**

LEITER VERTRIEB & CEO HOFMANN UK LIMITED  
I. K. HOFMANN GMBH, DEUTSCHLAND

Herr Joe Hahn verfügt über eine 25-jährige Erfahrung im Vertrieb. Während seiner beruflichen Laufbahn hat er für nationale und internationale Unternehmen leitende Funktionen ausgeübt. Seit 3 Jahren arbeitet er für die I.K. Hofmann Gruppe (Hauptverwaltung in Nürnberg, Deutschland) und ist als Leiter Vertrieb für die strategische Ausrichtung sowie die operative Umsetzung mit Key Accounts zuständig. Als Geschäftsführer verantwortet er die Tochtergesellschaft Hofmann UK Limited (London, England). Bei der I.K. Hofmann USA, Inc. (Atlanta, GA) ist Herr Hahn im Business Development und Sales Performance Management auf Geschäftsleitungsebene direkt mit involviert.