



**DREES &  
SOMMER**

# NAVIGATING U.S. MARKETS

Best Practices für Ihren Markteinstieg und  
für den langfristigen Erfolg

**3. Mai 2016**

**12.30 Uhr**

**Drees & Sommer Stuttgart**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Amerika – Land der unbegrenzten Möglichkeiten, Land der 1000 Fallstricke: Nicht wenige Unternehmen träumen vom großen Geschäft in den USA. Produkte und Dienstleistungen „made in Germany“ sind Exportschlager - warum nicht gleich dort Geschäfte machen? So vielversprechend die Ausgangslage auch scheint, desto herausfordernder ist die praktische Umsetzung.

Erfahren Sie mehr zu den „Do's and Don'ts“ beim US-Markt-eintritt von unseren internationalen Experten und profitieren Sie vom Know-how aus den unterschiedlichen Bereichen Bau, Recht und Wirtschaft. Best-Practice-Beispiele zum erfolgreichen Markteintritt für all jene, die in die USA möchten und für alle anderen, die bereits vor Ort sind.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen.



Thomas Jaißle  
Drees & Sommer



Philipp Späth  
Drees & Sommer

**Dienstag, 3. Mai 2016**  
**12.30 Uhr bis ca. 17.00 Uhr**  
**danach Get-Together**

Drees & Sommer  
Obere Waldplätze 13  
70569 Stuttgart

Die Veranstaltung ist kostenlos.  
Die Anzahl der Plätze ist beschränkt.  
Die Anmeldungen werden  
nach Eingang berücksichtigt.

**Anmeldung bitte an**  
[susan.bergmann@dreso.com](mailto:susan.bergmann@dreso.com)

**Kontakt**  
Susan Bergmann  
Drees & Sommer  
Obere Waldplätze 13  
70569 Stuttgart  
Tel. +49 711 1317-2298

**DREES &  
SOMMER**

# AGENDA

---

12:30	COME TOGETHER	
13:30 – 13:45	Begrüßung und Vorstellung Drees & Sommer	Thomas Jaißle / Philipp Späth, <i>Drees &amp; Sommer</i>
13:45 – 14:15	Rechtliche Fallstricke und Anfängerfehler beim Markteintritt in den USA	Tycho Stahl, <i>Arnall Golden Gregory LLP</i>
14:15 – 14:45	Steuerliche Auswirkungen eines Markteintritts in den USA	Katja Keller / Martin Karges, <i>BDO</i>
14:45 – 15:15	PAUSE / ZEIT ZUM NETZWERKEN	
15:15 – 15:45	Best practice in site selection – how to get the best deal	Christoph Gawlik, <i>Drees &amp; Sommer</i>
15:45 – 16:15	An overview of economic incentives in the U.S.	John W. Woodward, <i>Metro Atlanta Chamber of Commerce</i>
16:15 – 16:30	Best practice in U.S. construction markets	Oliver Kern, <i>Evans General Contractors</i>
16:30 – 16:40	Versicherungsstrategien für den US-amerikanischen Markt	Christophe Van Gool, <i>EPIC</i>
16:40 – 17:00	Tips für den Auf- und Ausbau eines leistungsfähigen Key Account Management Systems in den USA	Dr. Robert Lang, <i>Inmotion</i>
17:00	ENDE – GEMEINSAMER AUSKLANG	

---

# KOOPERATIONS- PARTNER

**Arnall  
Golden  
Gregory** LLP  
Attorneys at Law

**BDO**

  
METRO ATLANTA CHAMBER

**EPIC**<sup>®</sup>  
Insurance Brokers &  
Consultants

**Evans**  
GENERAL  
CONTRACTORS

**In. Motion**  
Technology Distribution LLC

**DREES &  
SOMMER**