

**Die Vorträge sind auf Deutsch,  
die Teilnahmegebühr beträgt  
50€ pro Person.**

**Banküberweisung an:  
Dr. Friedrich E. Hörtkorn GmbH  
BW-Bank Stuttgart  
BIC: SOLADEST600  
IBAN: DE56600501017406501560**

**Bei Anmeldung auf Rechnung schicken  
Sie bitte Ihren Firmennamen, Name des  
Teilnehmers, vollständige Postanschrift  
und E-Mailadresse an:**

**Kelly Gates at  
kgates@gatesandcompany.com**

## ***In den USA profitieren und Fallstricke vermeiden Ergreifen Sie Chancen und lernen Sie anhand von Praxisbeispielen***

**München  
Dienstag, 15. September  
8:30-12:00  
Seminar & Networking  
Marriott München  
Berlinerstraße 93**

**Stuttgart  
Donnerstag, 17. September  
8:30-12:00  
Seminar & Networking  
Hotel Pullman Stuttgart Fontana  
Vollmoellerstrasse 5**

**Köln  
Dienstag, 22. September  
9:00-13:00  
Seminar & Networking  
Rödl & Partner  
Kranhaus 1  
Im Zollhafen 18**

**Redner sind Chris Erb, David Gates, Daniel Reck, und Arnold Servo.  
Unser besonderer Gastredner bei den drei Veranstaltungen ist Herr Bill Taylor,  
ehemaliger President & CEO, Mercedes-Benz U.S. International**

**Für weitere Informationen und zur Registrierung kontaktieren Sie bitte:  
Frau Kelly Gates • +1.302.428.1338 DW 15 • kgates@gatesandcompany.com**

**JKJ & H  
INTERNATIONAL**

**erb|law**

**Rödl & Partner**

**GATES  
AND COMPANY®**

# *In den USA profitieren und Fallstricke vermeiden. Ergreifen Sie Chancen anhand von Praxisbeispielen Geschäftstätigkeiten.....*

## **Seminarthemen und Sprecherbiographien**

### **Gates and Company (David Gates)**

#### **Themen: Erfolgsmaximierung der Unternehmenstätigkeit in den USA**

- Nutzenabwägung des Markteintritts oder der Ausweitung der Geschäftstätigkeit in den USA
- Beurteilung der Marktchancen: Marktauswahl, Differenzierungsstrategien, Wettbewerbsanalyse, Preisgestaltung u.v.m.
- Markteintritts- und Expansionsstrategien für den US-Markt: Methoden für die Aufnahme bzw. den Ausbau der Geschäftstätigkeit in den USA, einschließlich Make versus Buy versus Partner-Betrachtung
- Expansion deutscher Unternehmen in den USA: attraktive Geschäftsbereiche und Marktchancen
- Kapitalquellen zur Finanzierung der Erweiterung Ihres US-Geschäftes: „senior debt“, „mezzanine“, Venture Capital, privates Beteiligungskapital und staatliche Förderung
- Möglichkeiten zur technologischen Zusammenarbeit mit Universitäten und anderen Forschungszentren

**David C. Gates, Präsident and Geschäftsführer** – Herr Gates verfügt über langjährige Erfahrung in Unternehmensführung, strategischer und taktischer Planung und Business Development. Nach einer achtjährigen Tätigkeit in verschiedenen Rollen für die DuPont Company erwarb Herr Gates mit Beteiligungskapital ein junges Technologieunternehmen, das er nach erfolgreichem Wachstum wieder verkaufte. Er wurde Executive Vice President bei einem mittelständischen Elektronikunternehmen und gründete schließlich im Jahr 1999 das Unternehmen Gates and Company. Neben seiner Funktion als Strategieberater unterstützt Herr Gates laufende Investment Banking-Projekte, darunter M&A, Spin-outs, Buy-outs und Kapitalbildung. Herr Gates ist regelmäßiger Gastdozent im Rahmen von MBA-Programmen an der Temple University, Drexel University, University of Delaware und der Wharton School. Herr Gates studierte Elektrotechnik und Informatik an der University of Tulsa, erwarb einen Masterabschluss in Elektrotechnik an der Drexel University und einen MBA-Abschluss an der Wharton School.

### **Erb Law (Chris Erb)**

#### **Themen: Geschäftsaufnahme in den USA**

- Die drei wichtigsten Anhaltspunkte
- Gründung eines Unternehmens
- Entsendung von Arbeitnehmern in die USA
- Indikatoren für einen erfolgreichen Geschäftsstart

**Chris Erb, Rechtsanwalt** – Herr Erb ist Vorstand der Erb Law Firm, einer in Philadelphia, Pennsylvania ansässigen Anwaltskanzlei mit den Schwerpunkten Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Steuerrecht und Visa- und Einwanderungsrecht für Gesellschaften (Business Immigration), sowie Urheber- und Markenrecht und der damit im Zusammenhang stehenden Rechtsgebiete Internet- und Computerrecht. Er erwarb seinen Universitätsabschluss im Rechtswissenschaften an der Temple School of Law. An verschiedenen Stationen im In- und Ausland, darunter insbesondere auch in Deutschland, und bei den internationalen Kanzleien Dechert LLP und Reed Smith Shaw & Mc Clay sammelte Herr Erb umfassende Erfahrung in den diversen Rechtsgebieten. Neben seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt ist Herr Erb Dozent an der Temple School of Law und hat zahlreiche Schriften zu aktuellen Rechtsthemen veröffentlicht.

### **Rödl & Partner (Arnold Servo)**

#### **Themen:**

- Fallstrick #1: Grad des Markteintritts (haben Sie schon eine Betriebsstätte?)
- Fallstrick #2: Unterschätzen der Komplexität der US-Steuern
- Fallstrick #3: Falsche Rechtsform

## **Rödl & Partner (Fortsetzung)**

- **Fallstrick #4: United (?) States – die Bundesstaaten**
- **Fallstrick #5: Verrechnungspreise**
- **Fallstrick #6: Mitarbeiterentsendung**

**Arnold Servo, CPA** - Herr Servo ist US - amerikanischer Steuerberater und Wirtschaftsprüfer (CPA) und ist einer der Managing Partner bei Rödl & Partner. Seine Beratungsschwerpunkte sind Markteintritt deutscher Unternehmen in die USA, US Steuerdeklarationen, US Steuerberatung, US Wirtschaftsprüfung und Business Consulting. Herr Servo ist gebürtig aus Augsburg und hat sowohl in den USA als auch in Deutschland studiert.

## **JKJ & H International (Daniel Reck / Bruce White)**

### **Themen:**

- **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 Haftungsunterschiede und Unterschiede im Marktumfeld zwischen Deutschland und den USA**

**Daniel Reck, Vizepräsident, International Services, JKJ&H** - 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.

**Bruce F. White, Vizepräsident, Insurance Services, CPCU, JKJ&H** - kam zu Johnson, Kendall & Johnson nachdem er mehrere Jahre als Underwriter Erfahrung in der Versicherungsbranche gesammelt hatte. Herr White ist mitverantwortlich für die Entwicklung und Betreuung internationaler Geschäftsbeziehungen und deren Betreuung. Neben einem BS-Abschluss in Rechnungswesen vom Smeal College der Penn State University, führt Herr White seit 2013 auch den Titel des Chartered Property Casualty Underwriters, den er in Ergänzung des "Associate in Commercial Underwriting" und eines "Associate in Commercial Underwriting" erworben hat.

## **Mercedes Benz US International (Bill Taylor)**

### **Themen: Unternehmensentwicklung "auf der grünen Wiese"**

- **Ihr Unternehmen: Geschichte, Produkte, Mitarbeiter, Stärken und Integration**
- **Mitarbeiteranwerbung und –einstellung: Auswahl der Schlüsselpersonen, Einarbeitung, Prozessaufbau und Eingliederung**
- **Mitarbeiterentwicklung: Interview, Auswahl, Einarbeitung, Trainingsprogramme, einschließlich „Training the Trainer“**
- **Unternehmenskultur: Schaffung des richtigen Umfeldes**

**Bill Taylor** - Im Anschluss an eine erfolgreiche Karriere in der Automobilindustrie, die 38 Jahre überspannt, nahm Bill Taylor am 1. Juli 2009 eine neue Rolle als Präsident des Economic Development Partnership of Alabama an. Vor seinem Wechsel zu EDPA war Herr Taylor Präsident und CEO von Mercedes-Benz US International. Der gebürtige Kanadier begann seine Karriere bei Mercedes-Benz US International im Jahr 1993, als das Unternehmen seinen Standort in Alabama eröffnete. Er war eine Schlüsselfigur bei der Inbetriebnahme des neuen Werks, leitete die dortige Produktion für fünf Jahre und wurde 1999 Präsident der Gesellschaft. Herr Taylor begleitete eine in 2004 abgeschlossene Werkserweiterung mit einem Umfang von \$600 Millionen und den Anfang einer Folgeinvestition von \$300 Millionen in Vorbereitung auf künftige Fahrzeugmodelle. Derzeit beschäftigt das Werk 3.000 Mitarbeiter – zum Zeitpunkt der Inbetriebnahme im Jahre 1993 war man lediglich von einer Zahl von 1500 Mitarbeitern ausgegangen. Herr Taylor war maßgeblich an der Einführung des Mercedes Production System beteiligt, das heute ein globaler Standard für höchste Qualität und Effizienz in sämtlichen Mercedes-Benz Werken ist.



**Sprechern von links nach rechts: Daniel Reck [JKJ-H International]; David Gates [Gates and Company]; Bill Taylor [EDPA and Mercedes-Benz International US]; Chris Erb [Erb Law]; Arnold Servo [Rödl & Partner]; Kelly Gates [Gates and Company]; Bruce White [Johnson Kendall Johnson]**

# Was ist SelectUSA?



Die zentrale Anlaufstelle auf Bundesebene für ausländische Unternehmen mit Investitionsinteresse

Ziel Ankurbelung von ausländischen Direktinvestitionen (FDI)

Federführung US-Handelsministerium

Arbeitsgruppe Interagency Investment Working Group (20+ Behörden)

Kunden 1) US-Bundesstaaten (EDOs). 2) Unternehmen

Personal 1) Zentrale (Washington, DC)  
2) U.S. Export Assistance Centers  
3) US-Botschaften/-Konsulaten (80)

Mandat geographisch neutral / pro USA

US-Recht das Prinzip der Inländerbehandlung

<http://selectusa.gov>

# #1 Home to the largest amount of FDI in the world

Source: UNCTAD (year end 2014)



Supporting U.S. Jobs

**5,771,200**

Number of U.S. workers employed by U.S. affiliates of majority foreign-owned firms in 2012.



Investing in Innovative R&D

**\$48 billion**

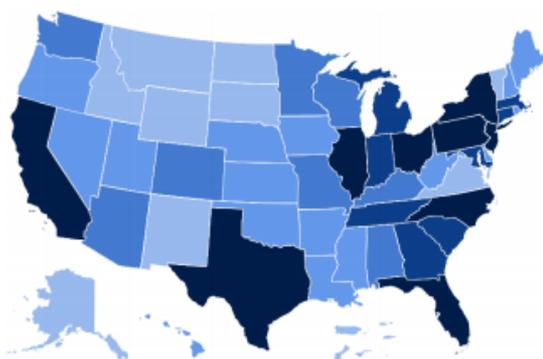
Value of research and development (R&D) spending by U.S. affiliates of majority foreign-owned firms in 2012.



Expanding U.S. Exports

**\$334 billion**

Total contribution to U.S. goods exports by majority foreign-owned firms operating in the United States in 2012.



## U.S. JOBS

Supported by FDI:

200-600 thousand  
100-200 thousand  
75-100 thousand  
25-75 thousand  
5-25 thousand

## FDI in the United States (in USD millions)

	2010	2011	2012	2013	2014
Position (UBO)	\$2,280,044	\$2,433,848	\$2,064,033	\$2,754,704	<b>\$2,901,059</b>
Flow	\$198,049	\$229,862	\$188,427	\$211,501	<b>\$106,614</b>

# #3 Third largest source of FDI in the United States in 2014 (by UBO)



Supporting U.S. Jobs

**620,200**

Number of U.S. workers employed by U.S. affiliates of German-owned firms in 2012.



Investing in Innovative R&D

**\$5.8 billion**

Value of research and development (R&D) spending by U.S. affiliates of German-owned firms in 2012.



Expanding U.S. Exports

**\$45.5 billion**

Total contribution to U.S. goods exports by German-owned firms operating in the United States in 2012.

## German FDI in the USA (in USD millions)

	2010	2011	2012	2013	2014
Position (UBO)	\$247,721	\$251,183	\$275,537	\$289,595	<b>\$312,898</b>
Flow	\$18,760	\$16,396	\$6,709	\$16,348	<b>\$19,124</b>

## U.S. FDI in Germany (in USD millions)

	2010	2011	2012	2013	2014
Position (UBO)	\$103,319	\$119,648	\$121,072	\$123,322	<b>\$115,533</b>
Flow	\$5,898	\$8,187	\$1,860	\$-1,305	<b>\$-799</b>

Source: Bureau of Economic Analysis (latest available as of Sept 2015)

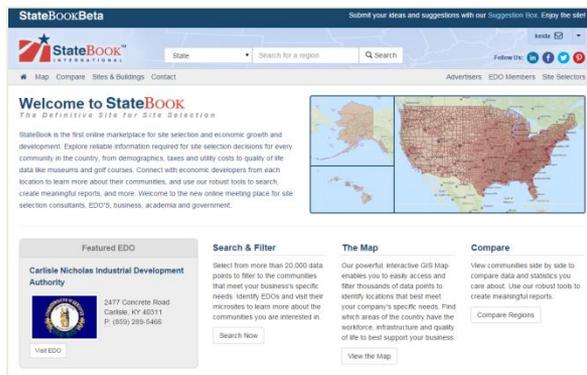
## TOP 6 INDUSTRY SECTORS

by # of announced German FDI projects in the USA

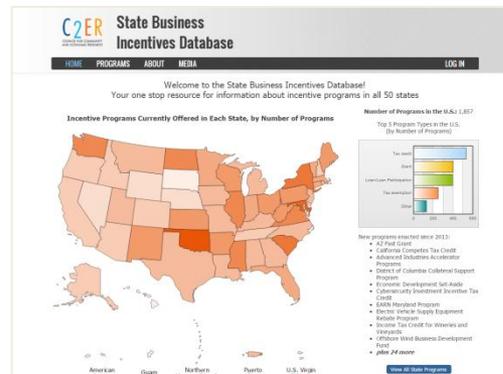
- |                         |                           |                          |
|-------------------------|---------------------------|--------------------------|
| #1 Auto Components      | #3 Software & IT Services | #5 Electronic Components |
| #2 Industrial Machinery | #4 Chemicals              | #6 Plastics              |

# SelectUSA bietet eine Vielzahl aktueller Daten/Beratung zu diversen Themen an

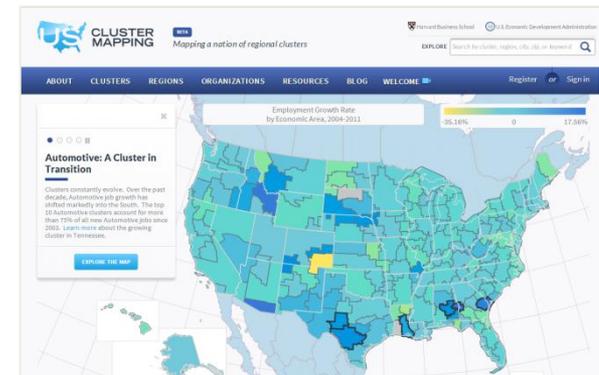
- Einstieg in den US-Markt
- Einführung in das U.S.-Steuerrecht und relevante Rechtskonzepten
- Umgang mit Gesetzen, Regulierungen und Vorschriften
- Einblick in die Subventionen, die auf Bundesstaatsebene angeboten werden
- Übersicht zur Industrieclusters
- Visa- und Einwanderungsfragen
- Kontaktvermittlung und –aufnahme zu US-EDOs



[www.statebook.com](http://www.statebook.com)  
StateBook International



[www.stateincentives.org](http://www.stateincentives.org)  
State Business Incentives  
Database



[www.clustermapping.us](http://www.clustermapping.us)  
Cluster Mapping tool and registry

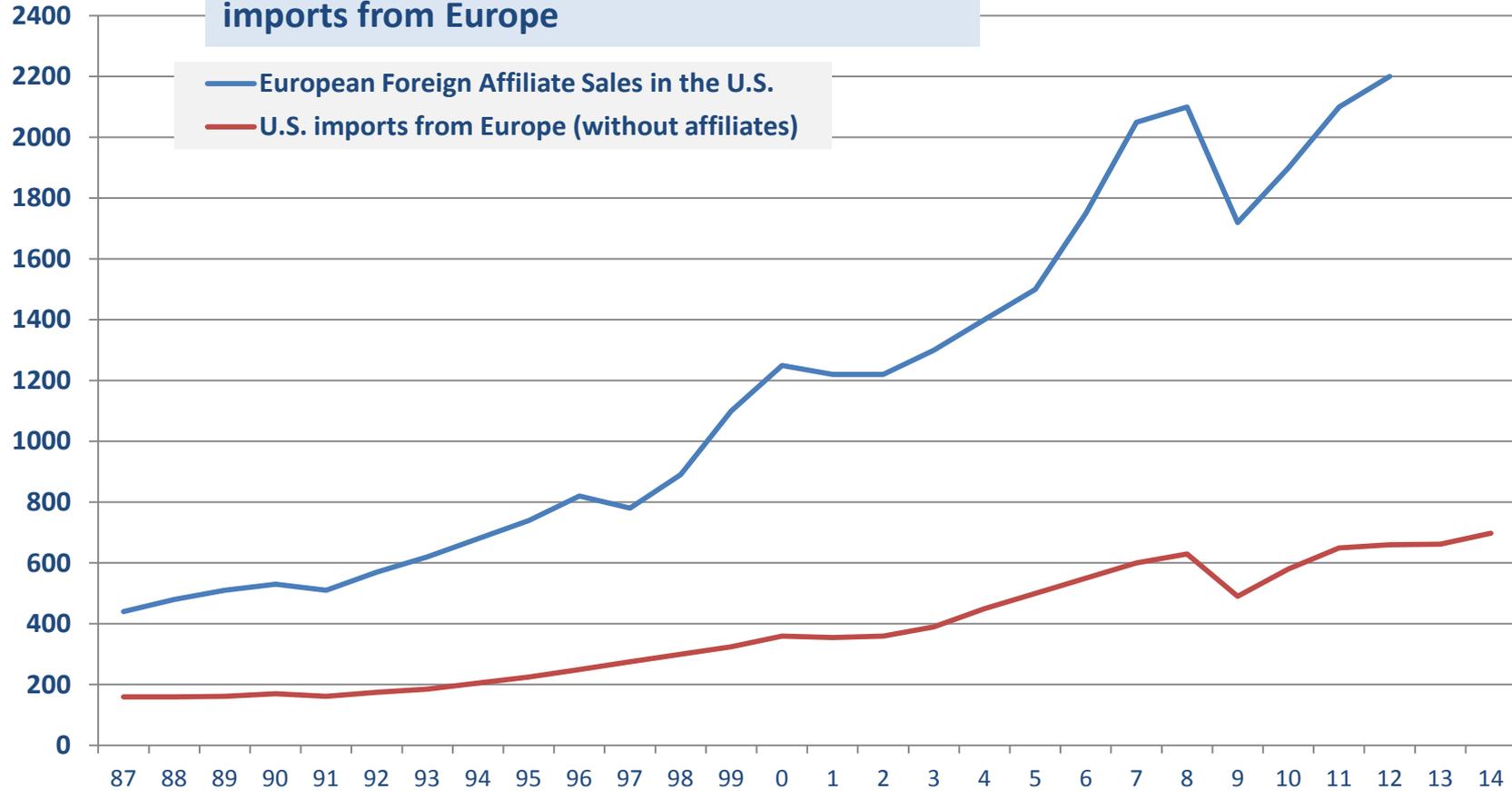
## Pro - Markteintritt/Strategie via US Niederlassung



- Kontrolle !
- Kenntnis der Kunden – Marktexpertise: geringe gesetzliche Wettbewerbsauflagen für vertikale Organisation
- Risiken vermeiden durch strukturellen Schwächen mit Handelsvertretern und unabhängige Vertriebspartnern
- Niederlassung cf.. Betriebsstaette: Haftungsaspekten – steuerlich; vertraglich; (Produkthaftung – ist separates Thema!) \*
- “Local Player” – Credibility + Customer Trust mit Kunden und Gesellschaft
- Zugang zu Finanz/Kapital Maerkten/Venture Capital
- Transfer von Personal/Reisen/Arbeits-Visum Angelegenheiten einfacher  
z.B.: E + L Visa Möglichkeiten
- Lokale Wertschoepfung: Vorteile bei einigen öffentlichen Aufträgen, d.h. “Buy America“ (z.B. DOT/Defence) größere Wahrnehmung als sonst
- Lokale Wertschoepfung = Geringere Währungs-/Supply Chain Risiko-Kosten  
Chancen nutzen: Re-shoring/Re-Sourcing
- Unterstützung! Mögliche Qualifizierung für Bundes/Bundesstaatliche/Kommunale/Förderungsprogramme – Aber nur für Neues/Expansion

Contras: Kapitalintensiv; Langwierig; \* Verrechnungspreisen;

## Sales of European affiliates in the U.S. vs. U.S. imports from Europe



\*Estimate for sales

Source: Bureau of Economic Analysis

# Thank You!

## Questions?

**Edward Fantasia, JD**  
**SelectUSA Representative**  
**US Generalkonsulat München**  
**Königin Str. 5**  
**80539 München**  
**Tel.: +49 (0)89 2888 750**  
Email: Ed.[Fantasia@trade.gov](mailto:Ed.Fantasia@trade.gov)



# **Erfolgsmaximierung der Unternehmenstätigkeit in den USA**

**September 2015**

# Vortragsthemen

- Beurteilung der Marktchancen
- Methoden für den Markteintritt
- Attraktive Geschäftsbereiche
- Kapitalquellen zur Finanzierung der Erweiterung Ihres US-Geschäftes
- Möglichkeiten zur technologischen Zusammenarbeit
- Zusammenfassung



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Grundfrage

Könnte mein Unternehmen seinen Umsatz steigern und/oder mit Niederlassungen in den USA profitabler werden?



## Zu berücksichtigende Faktoren:

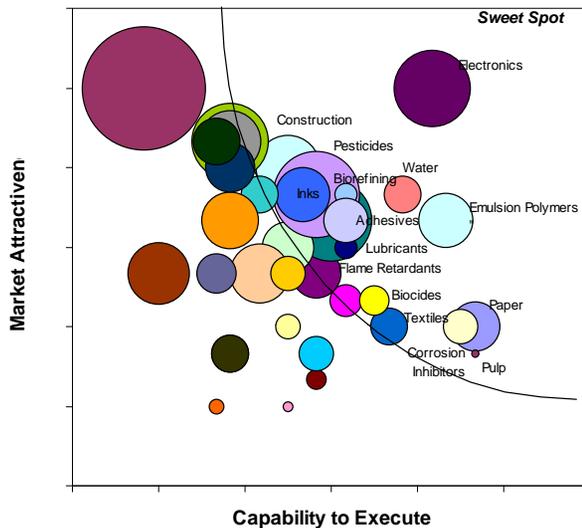
### Marktchancen und Gewinnpotenzial ...

- Marktnachfrage, Trends, und Kundenkonzentration
- Routen zu Markt und Vertriebskosten
- Vorteile gegenüber Wettbewerbern in der USA
- Produktions- und Kostenfragen
  - Produzieren in den USA oder importieren?
  - Transport und Import/Export-Gebühren
  - Vergleichspreis für Rohstoffe, Energie, und Arbeit
- Allgemeine Vor- und Nachteile USA-Expansion



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Beurteilung der Marktchancen



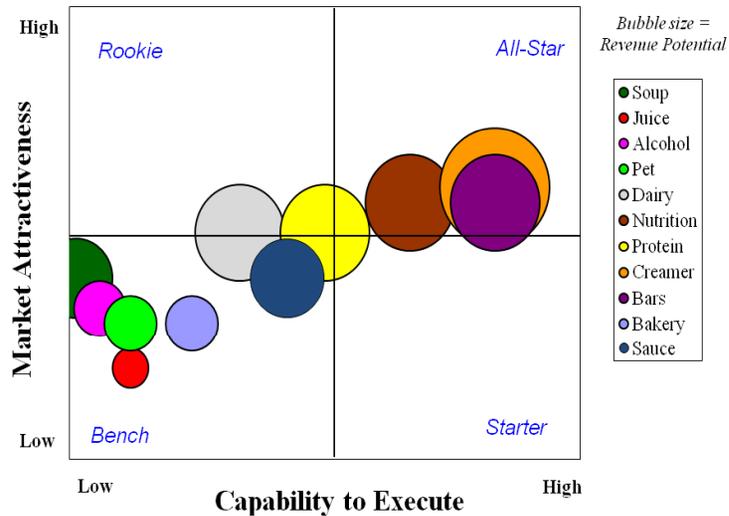
- Verstehen Sie die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens / Führen Sie eine SWOT-analyse durch
- Zielmarkt aufteilen und Attraktivität und Chancen beurteilen
- Oft müssen Teilsegmente für Nischen analysiert werden, in denen Wettbewerbsvorteile bestehen
- Führen Sie "Deep Dives" auf ausgewählten Endmärkten und/oder Anwendungen
- Größe der adressierbare Marktchance

# Probe Markteintrittsanalyse

## Aromenindustrie

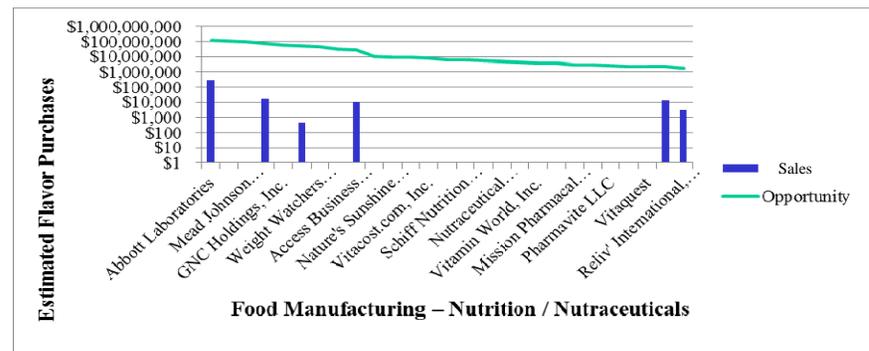
Jahresumsatz in den USA mehr als \$3 Mrd.

Portfolio of Opportunities



### Unternehmenstärken

Creamers      Bars  
Nutrition      Protein



Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.

# Markteintrittsoptionen

**Machen** gegen **Kaufen** gegen **“Partner”** ...



Viele deutsche Unternehmen beginnen mit einem Vertriebsmitarbeiter vor der Prüfung einer lokalen Präsenz

- **Machen** “leicht” – Büro, um den Verkauf von Produkten aus Deutschland zu verwalten (direkt und/oder indirekt)
- **Machen** “schwer” – Produktion und Direktverkauf
- **Partner** – Allianz bilden, um eine erweiterte Produktlinie an Endkunden liefern
- **Kaufen** – Erwerben synergistischer Unternehmen mit Routen auf den Markt und ergänzende Produkten
- Strukturen erweitern sich im Laufe der Zeit typischerweise



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Markteintritt – “Machen”

- Vertriebsmitarbeiter
  - Niedrigste Kosten
  - Herausforderungen bzgl. des Markenwerts und der direkten Kontrolle
  - Kundenbeziehungen sind am stärksten an der repräsentativen Stufe
- Vertriebsbüro
  - Höhere Kosten, aber eine verbesserte Kontrolle und direkte Kunden- und Partnerbeziehungen
- Produktion und Verkaufs
  - Größere Investition ... Amortisationszeit?
  - Höherer Gewinn von reduzierten Kosten
  - Reduzierte Versandkosten und Lieferzeit
  - Lokale R&D/technische Unterstützungseinheit



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Markteintritt – “Partner”

- Allianz
  - Vertragsverhältnis für Dinge wie Co-Entwicklung, Co-Marketing, oder Co-Verkaufen
  - Könnten Form von Lizenzabkommen sein
  - Leistungsanforderungen, Kündigung Triggern, usw.
  - Könnte sich in ein Joint Venture oder Erwerb verwandeln
- Joint Venture
  - Aufbau eines neuen Unternehmen mit Asset-Beiträge von beiden Joint Venture-Partner
  - Kann Stärken beider Unternehmen nutzen
  - Governance kann eine Herausforderung sein
  - Gemischte Geschichte von Erfolgen
  - Ein Unternehmen erwirbt häufig das andere



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Markteintritt – “Kaufen”



- Detaillierte Prozess ... mehrere Überlegungen:
  - Integrationspotenzial
    - Strategischer Fit
    - Kultureller Fit
    - Operational Fit
  - Zukunftswert
  - Angemessene Preisgestaltung
- Neue Märkte / neue Produkte
- Sofortige Verkäufe, Markenwert, Wege zu Märkten, und Kundenbeziehungen
- Risikin bei Ablenkungen während des M&A-Prozess und Integration Herausforderungen

# Expansion deutscher Unternehmen in den USA

Geschäftsausweitung in den USA gerade im den letzten Monaten bekannt gegeben ...



GERRESHEIMER



Uzin Utz AG



CANYON



**Motivierung für USA-Expansion:** Erhöhung von Umsatz und Gewinn, Energie- und Arbeitskosten, Rohstoffpreise, von Kunden motiviert, lokale Anreize, Skaleneffekte, ...

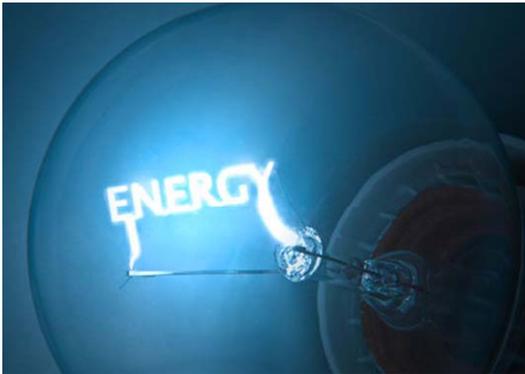


**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Marktchancen in den USA

Niedriger Energie und Erdgaspreise helfen mehrere Branchen:

- Chemikalien (insbesondere von Kunststoffen und Gummi)
- Computer und Elektronik
- Fabriziert Metallprodukte
- Nahrungsmittel und Getränke
- Möbel und verwandte Produkte
- Papierprodukte
- Erdöl
- Primärmetalle
- Stahl
- Textilfabriken

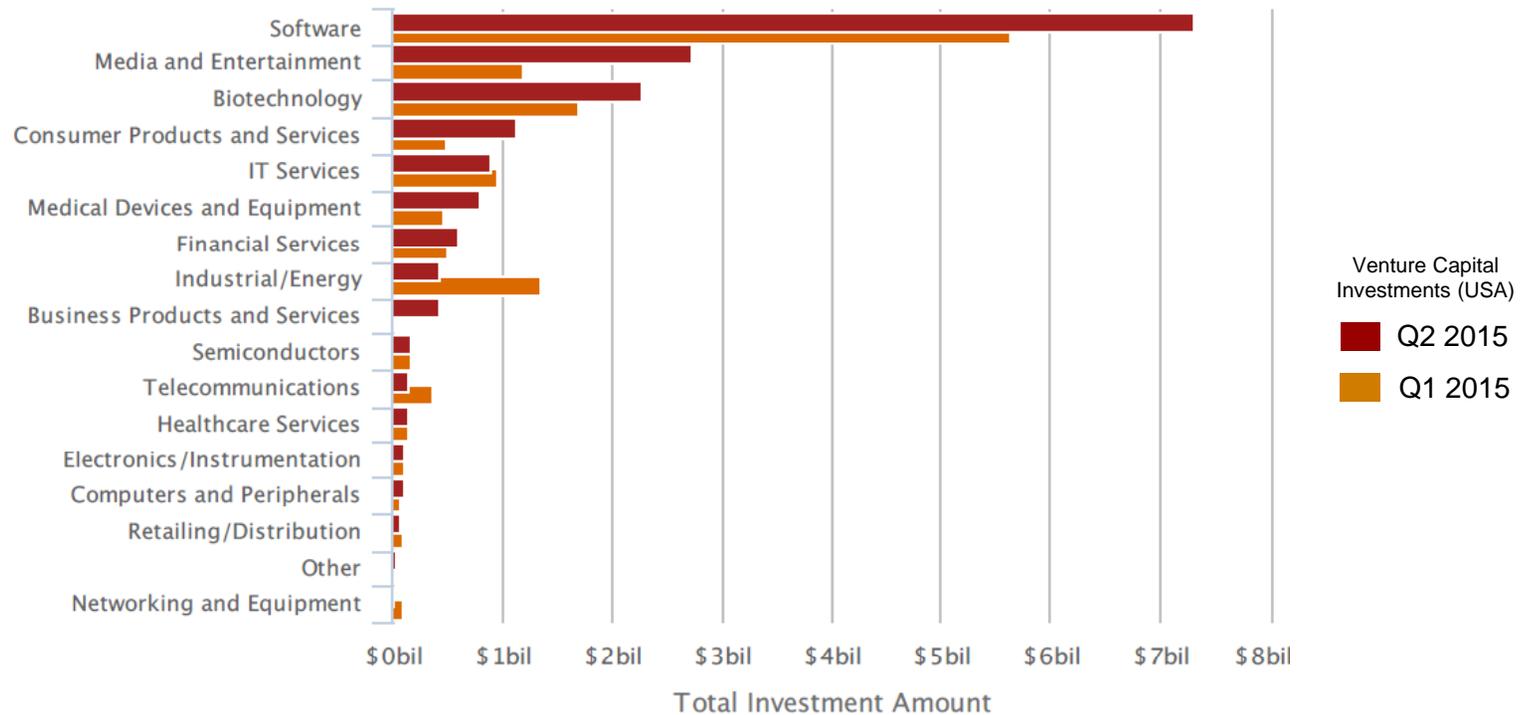


**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Markchancen – “Follow the Money”

## Investment by Industry

Source: PwC/NVCA MoneyTree™ Report, Data: Thomson Reuters



Source: PWC Moneytree



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Markchancen – “Follow the Deals”

## H1 2015 M&A Heat Chart: Companies for Sale

Sector	West	South	Midwest	Mid-Atlantic	LatAm	New England	Canada	TOTAL
TMT	282	114	51	134	59	47	62	749
Consumer	49	44	43	59	85	13	21	314
Energy/Mining/Utilities	139	181	48	50	113	16	148	695
Industrials and Chemicals	57	112	114	57	70	26	27	463
Pharma/Med/Biotech	127	136	95	117	29	77	20	601
Business Services	60	108	32	55	52	22	24	353
Financial Services	51	124	47	75	53	30	10	390
Leisure	23	25	15	13	16	8	5	105
Construction	11	16	17	3	34	4	1	86
Transportation	7	16	15	7	31	6	0	82
Defence	1	7	0	2	0	2	1	13
Real estate	9	17	7	13	10	2	7	65
Agriculture	5	4	7	5	3	0	4	28
Other	0	0	1	0	0	0	0	1
Government	0	0	0	0	0	0	1	1
<b>TOTAL</b>	<b>821</b>	<b>904</b>	<b>492</b>	<b>590</b>	<b>555</b>	<b>253</b>	<b>331</b>	<b>3946</b>

Source: Mergermarket



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Erweiterungs Finanzierungsmöglichkeiten

- Formen von Kapital erhältlich für Unternehmen:
  - “Senior Debt” ... Schuld
  - Alternative Finanzierung
  - Mezzanine Schuld
  - Eigenkapital
  - Andere (regierungs, Stiftung, usw.)
- In eine Akquisition, Verkäufer Finanzierung eines Teils des Kaufpreises ist häufig



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Expansion Finanzierungsvorschriften

- **Schulden und alternative Finanzierung**
  - Typischerweise erfordert mindestens ein Jahr für den Betriebsgeschichte and Reingewinn positiv
  - Eigentümern von 20% oder mehr eines Unternehmens (mit begrenzten Geschichte) sind oft erforderlich, um das Darlehen "persönlich zu garantieren"
  - Alternative Finanzierungsquellen haben geringeren Anforderungen im Gegenzug zu höhere Zinsen
- Mezzanine-Finanzierungen – höheres Risiko, aber mit hohen Zinsen und einigen Eigenkapital "Haken"
- Equity-Investoren nehmen das höchste Risiko und erfordern oft "Liquiditätspräferenzen" und erwarten eine Zukunft "Liquiditätsereignis"



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Expansionsfinanzierung - Regierungs

- **Hauptmotivation:** Beschäftigung erhöhen, um Steuerbemessungsgrundlage zu erhöhen
- Verfügbar auf allen Ebenen der Regierung
  - Lokale
  - Bundesstaat
  - Grafschaft
  - Bundesebene
- Forschung Stipendien und Darlehen (e.g., SBIR)
- Beispiele:
  - IEDC – gab Jäger \$0.5M Steuergutschriften; mehr von La Porte
  - Kentucky – geben Dr. Schnieder bis zu \$4M in Anreize
  - Mississippi – \$2M Darlehen, und \$2.6M in Infrastruktur



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Technologiekoooperation - Universitäten

- Universitäten suchen aggressiv nach Geschäftspartnern zur Entwicklung und Vermarktung von Technologien
- Unternehmen bieten oft die Finanzierung, einige Ressourcen, und verfügen über ausgereifte Technologien gegen geringe Gebühr an Universitäten
- Technologieparks sind oft mit Universitäten verbundenen und konzentrieren sich häufig auf bestimmte Technologien
- Bieten starke Kooperationsmöglichkeiten für Unternehmen mit Präsenz in den Parks



TECH PARKS ARIZONA



Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.

# Technologiekoooperation – Forschungszentren

- Mehrere Entwicklungsprogramme mit “national laboratories”
- Typischerweise große, Multi-Millionen-Dollar-Projekte mit mehreren kooperierenden Unternehmen und Organisationen
- Technologie Besitzstruktur komplex, aber beherrschbar
-  **Fraunhofer** hat sieben Zentren in den USA ...
  - Coatings and Laser Applications
  - Experimental Software Engineering
  - Molecular Biotechnology
  - Sustainable Energy Systems
  - Digital Media Technologies
  - Laser Technology
  - Manufacturing Innovation



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Zusammenfassung

- Dauerhaft global wettbewerbsfähig: treibende Kraft für viele deutsche Unternehmen ihre Präsenz in den USA ausbauen
- Umfassendes Verständnis der Märkte, Kosten/Nutzen, Anforderungen usw. und gründliche Planung wird Erfolg maximieren
- In den nächsten Jahren wird die Kostenlücke in Energie und Öl und Gas Rohstoff zwischen den USA und Deutschland wird groß sein
- Mehrere, evolutionären Möglichkeiten für den Markteintritt oder Expansion vorhanden
- Mehrere Finanzierungs- und Kooperationsforschung Quellen



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

# Kontakte

## David Gates

Managing Director  
+1 302 428-1338 x16  
dgates@GatesAndCompany.com

## Tracy Morgan

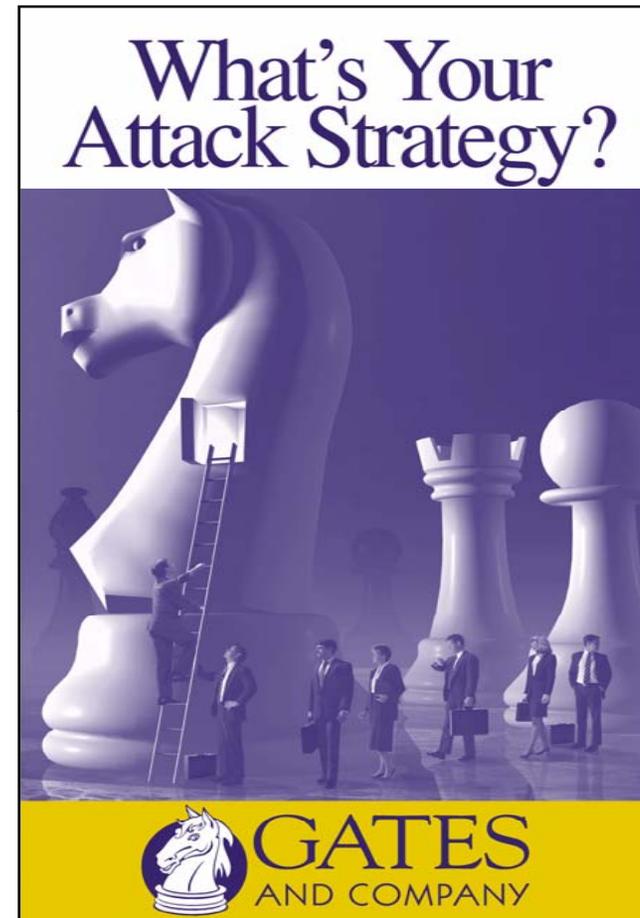
Principal  
+1 302 428-1338 x10  
tmorgan@GatesAndCompany.com

## Stephan Schulte-Frankenfeld

Principal – Germany (NRW)  
+49 151 1180 0097  
sschulte-frankenfeld@GatesAndCompany.com

## Larry Schulz

Principal – Germany (Bayern)  
+49 89 985 984  
lschulz@GatesAndCompany.com



[www.GatesAndCompany.de](http://www.GatesAndCompany.de)



**Bewährt. Zuverlässig. Geschätzt.**

erb|law

Sprecher: J. Christoper Erb

[www.erblaw.com](http://www.erblaw.com)

- I. Überblick
  - I.1. Die drei wichtigsten Anhaltspunkte
  - I.2. Gründung eines Unternehmens
  - I.3. Entsendung von Arbeitnehmern in die USA
  - I.4. Hinweise auf einen erfolgreichen Geschäftsstart
2. Die drei wichtigsten Anhaltspunkte
  - 2.1. US Geschäftsleute schätzen Flexibilität über Sicherheit und sind viel risikobereiter als deutsche Geschäftsleute. Das Gesetz trägt dieser Risikobereitschaft Rechnung.
  - 2.2. Fünfzig Bundesstaaten bedeutet auch fünfzig verschiedene Rechtssysteme, die sich zwar ähneln, aber nicht gleich sind. Dazu kommen Bundesgesetze, sowie mitunter lokale Gesetze.
  - 2.3. Unternehmen tragen die Kosten für in diesem Rechtssystem, was die Streitfälle für viele Kläger kostengünstiger macht, auch wenn eine Klage nur schwer gerechtfertigt werden kann.
3. Gründung eines Unternehmens
  - 3.1. Sobald man ernsthaft in die USA verkaufen will, ist es sinnvoll eine Gesellschaft zu gründen – sowohl aus steuerlichen als auch Haftungsgründen.
  - 3.2. Es kommt für die meisten Gesellschaften nur eine LLC (vergl. GmbH) oder eine stock corporation (auch c-corporation, vergl. AG) in Frage, wobei die letztgenannte die häufigste Gesellschaftsform darstellt.
  - 3.3. Die meisten US-Gesellschaften werden in Delaware gegründet, was auch bei vielen deutschen Tochterunternehmen sinnvoll ist.
  - 3.4. Das tagtägliche Geschäft eines US Unternehmens wird von sogenannten Officers geleitet, und der President einer Firma kann weitgehend eigenständig handeln im Gegensatz zu Deutschland. Das Board of Directors (vergl. Aufsichtsrat) bestimmt nur im strategischen Sinne die Marschrichtung eines Unternehmens und Mitglieder des Aufsichtsrates (Directors) sind nicht berechtigt im Namen der Gesellschaft zu handeln.
4. Entsendung von Arbeitnehmern in die USA
  - 4.1. I.d.R. darf man für das deutsche Unternehmen in die USA reisen, solange man von Deutschland aus bezahlt wird und weiterhin für das deutsche Unternehmen arbeitet. Ohne Arbeitsvisum sollte man nie für ein US-Unternehmen produktiv gegen Entgelt arbeiten.
  - 4.2. Technisches Personal und Management, das entweder bereits im deutschen Unternehmen mehr als ein Jahr tätig war oder qualifizierte deutsche Staatsbürger sind, bekommen oft relativ problemlos ein US-Arbeitsvisum.
  - 4.3. US-Arbeitsrecht weicht im wesentlichen vom Deutschen ab, zu Gunsten des Arbeitgebers (z.B., was das at will Arbeitsverhältnis, die Handlungsfreiheit sowie bezahlten Urlaub angeht), aber teilweise auch gegen deren Interessen (z.B. Gesetze gegen Alters-, sexuelle- und Behindertendiskriminierung).

5. Hinweise auf einen erfolgreichen Geschäftsstart
  - 5.1. Firmen, die nur halbwegs in the US-Markt einsteigen, werden selten erfolgreich. Wer seine US-Niederlassung als Nebensache behandelt, wird kaum Erfolg haben.
  - 5.2. Rechts- und Geschäftsrisiken sind zwar anders, können aber mit entsprechendem Engagement bewältigt werden.
  - 5.3. Sie werden sich auf Ihren US-Anwalt, Steuerberater und Versicherung verlassen und mit den entsprechenden Partnern eng zusammenarbeiten müssen, also suchen Sie jemanden aus mit dem Sie gut (und häufig) arbeiten können
6. Über uns
  - 6.1. The Erb Law Firm PC (erblaw) ist eine im Großraum Philadelphia ansässige Kanzlei für Wirtschafts-, Gesellschafts-, Arbeits- und Einwanderungsrecht, Internet- und E-Commerce-Recht, sowie Steuer- und Erbrecht.
  - 6.2. Unsere Anwälte sind in den Bundestaaten Pennsylvania, New Jersey, New York, und District of Columbia zugelassen.
  - 6.3. Kontaktinfos:
    - 6.3.1. Hauptniederlassung - 20 South Valley Road, Suite 100, Paoli, PA 19301
    - 6.3.2. Niederlassung Lehigh Valley - 801 Hamilton Street, 5th floor, Allentown PA 18101
    - 6.3.3. Telefon: +1 610 993-2690
    - 6.3.4. Telefax: +1 610 993-2692
    - 6.3.5. Website [www.erblaw.com](http://www.erblaw.com)

Für weitere Infos bitte wenden Sie Sich an Herrn J. Christopher Erb ([jcerb@erblaw.com](mailto:jcerb@erblaw.com))

*This information sheet and the information contained on it is for informational purposes only, and cannot be relied upon as legal advice. No matter how well written or researched, an article or an information sheet cannot possibly consider all circumstances for all clients. Every person or company's needs and situation are different, so before relying on any information contained herein call a lawyer, preferably us.*

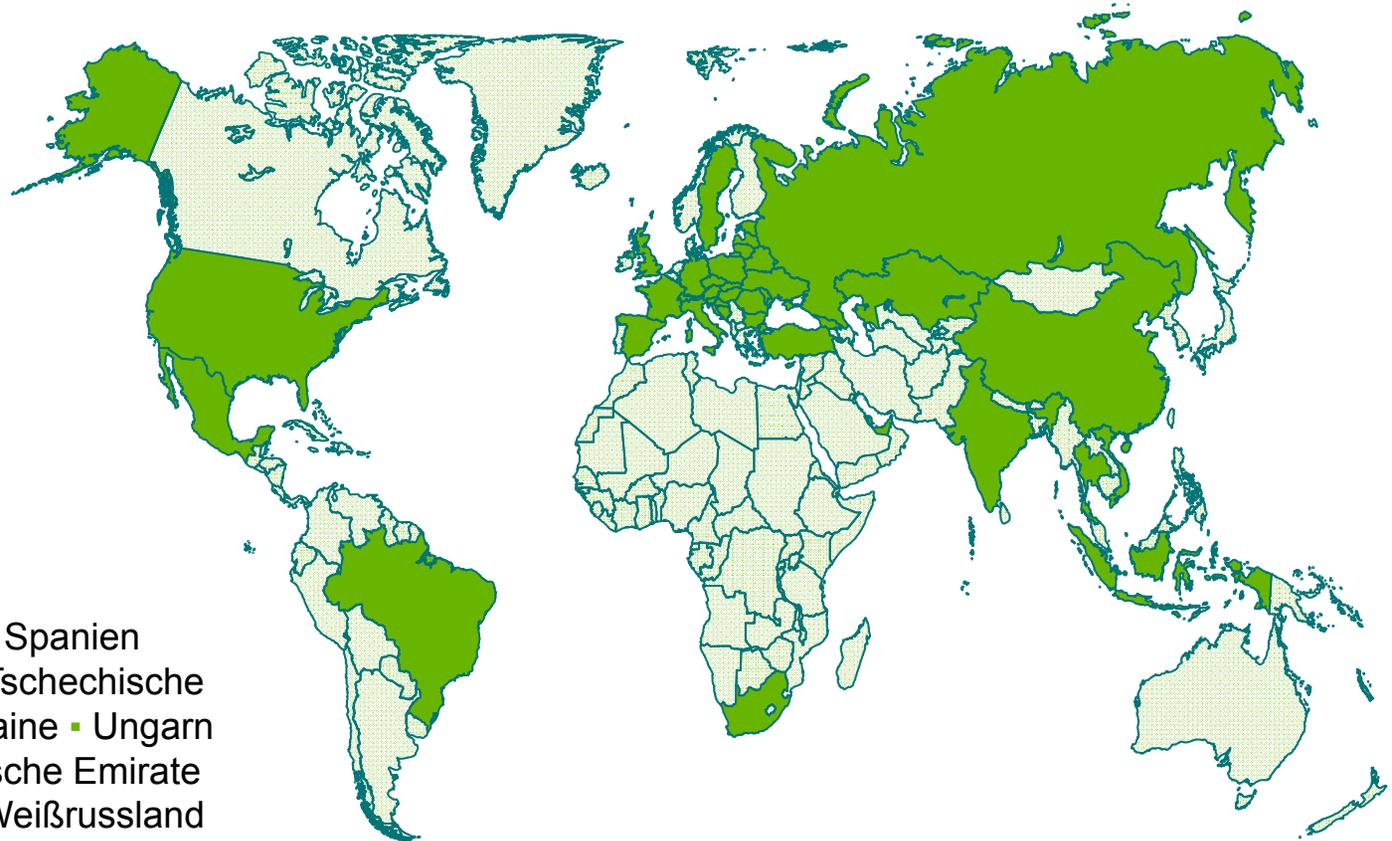


Achieve Together

Steuern zahlen in den USA

## Rödl & Partner weltweit

Brasilien ▪ Bulgarien  
Deutschland ▪ Estland  
Frankreich ▪ Georgien  
Großbritannien  
Hong Kong ▪ Indien  
Indonesien ▪ Italien  
Kasachstan ▪ Kroatien  
Lettland ▪ Litauen  
Malaysia ▪ Mexiko  
Moldawien ▪ Österreich  
Polen ▪ Rumänien  
Russische Föderation  
Schweden ▪ Schweiz  
Serbien ▪ Singapur  
Slowakei ▪ Slowenien ▪ Spanien  
Südafrika ▪ Thailand ▪ Tschechische  
Republik ▪ Türkei ▪ Ukraine ▪ Ungarn  
USA ▪ Vereinigte Arabische Emirate  
Vietnam ▪ VR China ▪ Weißrussland



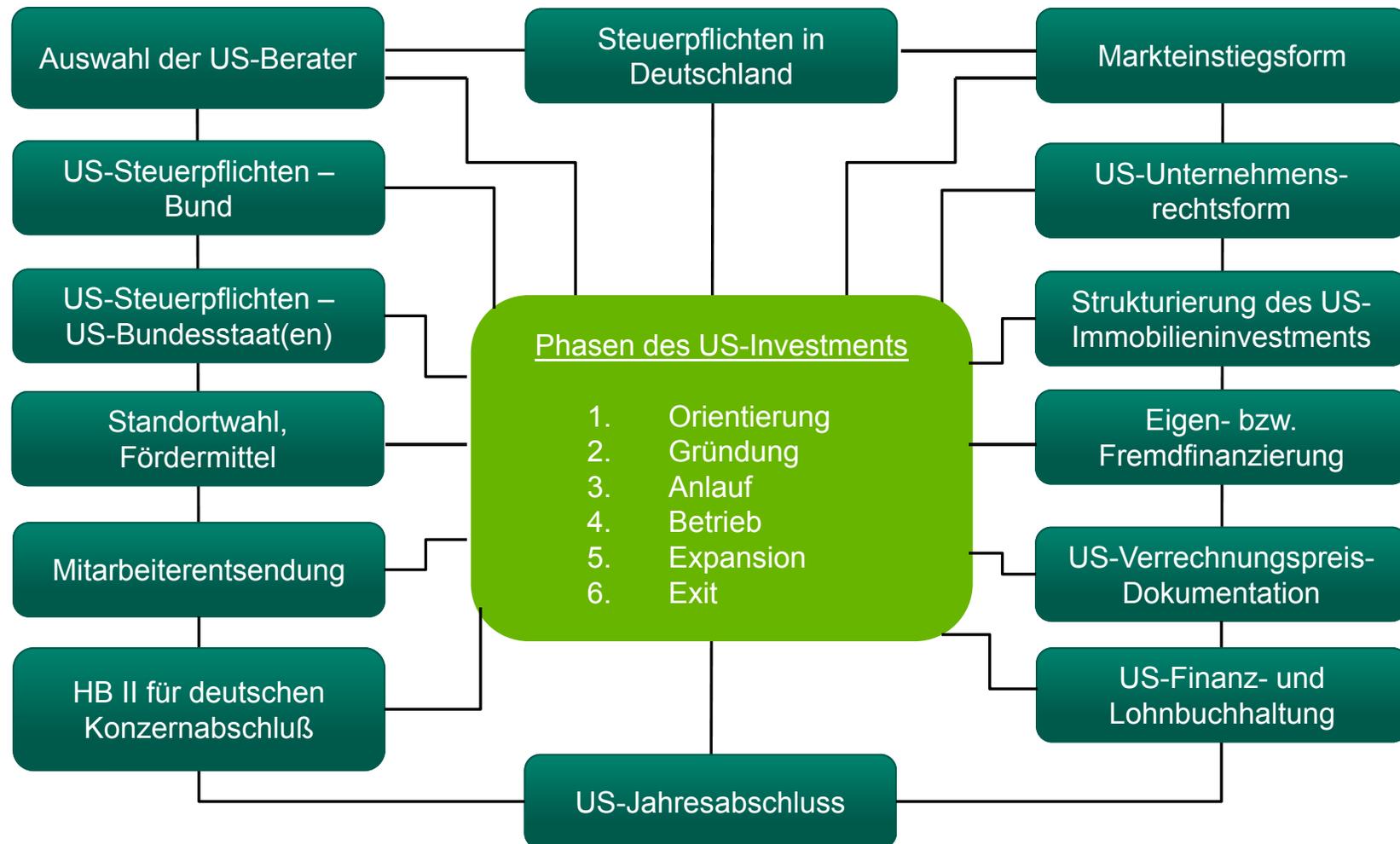
3.700 Mitarbeiter – 94 Niederlassungen – 42 Länder

## Agenda

---

-  **01** Fallstrick #1: did you forget anything?
-  **02** Fallstrick #2: Grad des Markteintritt (haben Sie schon eine Betriebsstätte?)
-  **03** Fallstrick #3: Unterschätzen der Komplexität der US-Steuern
-  **04** Fallstrick #4: falsche Rechtsform
-  **05** Fallstrick #5: United (???) States – die Bundesstaaten
-  **06** Fallstrick #6: Verrechnungspreise
-  **07** Fallstrick #7: Umsatzsteuer ≠ Sales & Use Tax
-  **08** Ihr Ansprechpartner

## Fallstrick #1: did you forget anything?

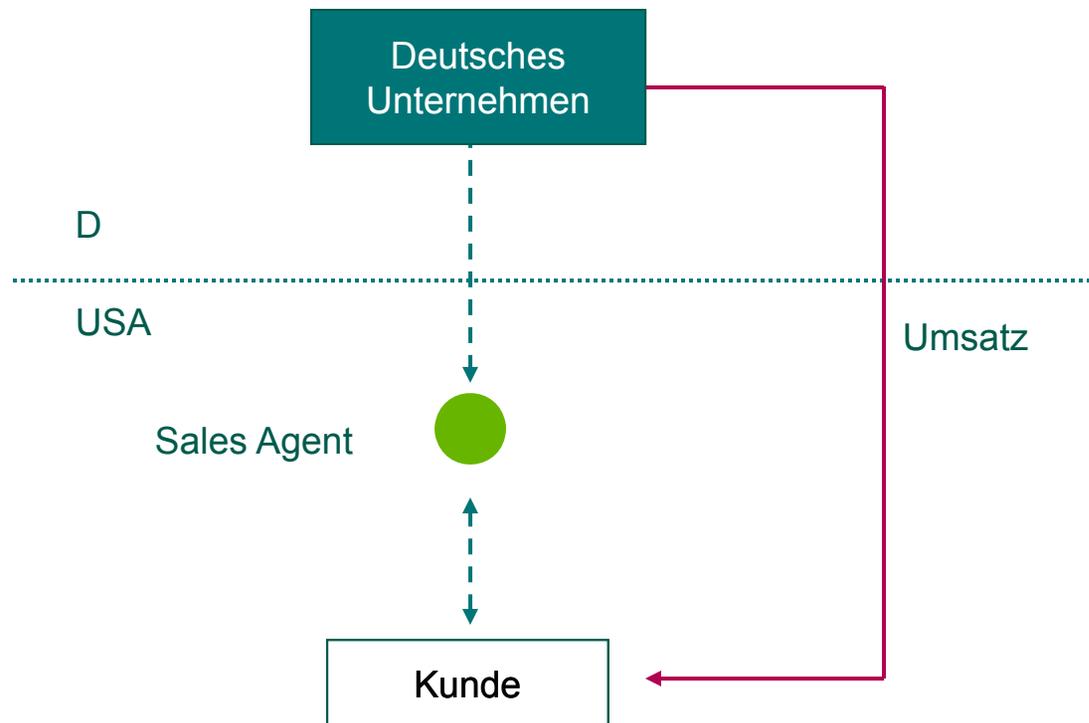


## Fallstrick #2: Grad des Markteintritt (haben Sie schon eine Betriebsstätte?)

---

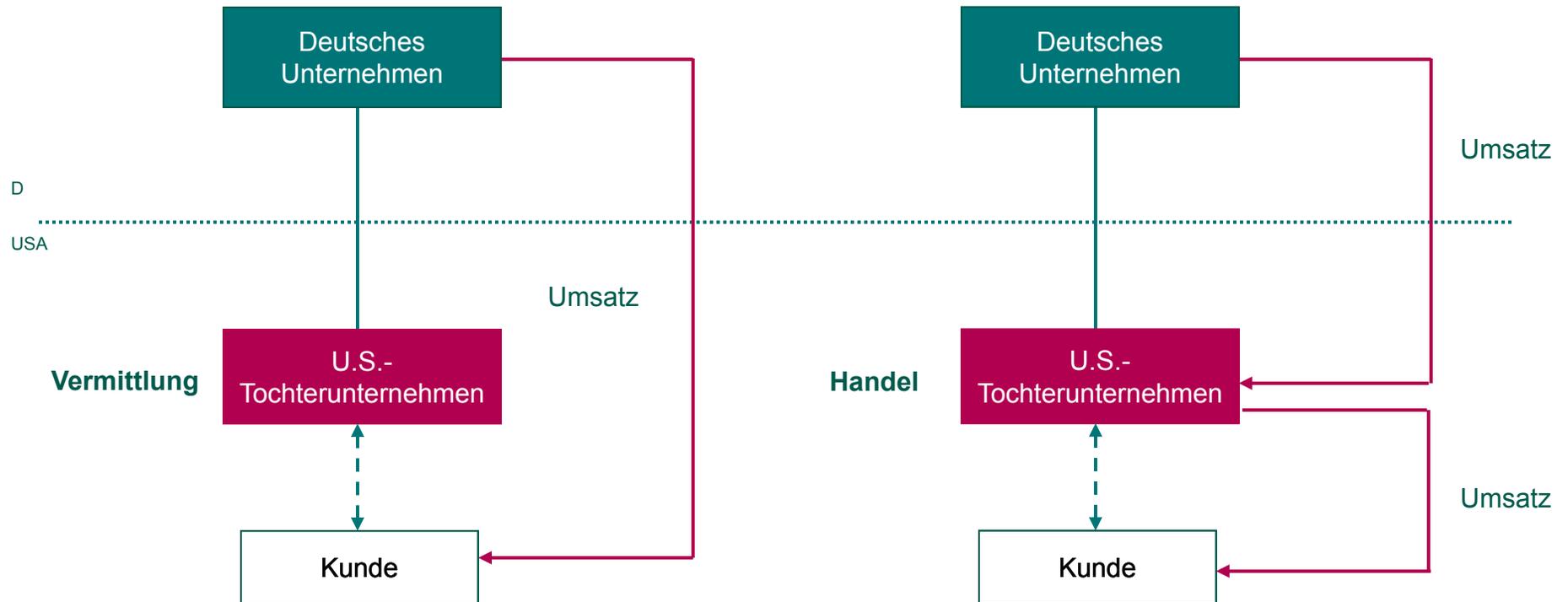
- **Export über Vertriebspartner (ohne US-Tochtergesellschaft)**
- **Kooperation mit einem US-Vertriebsunternehmen (ohne US-Tochtergesellschaft)**
- **Export über eigenes US-Büro (ohne US-Tochtergesellschaft)**
- **Export über eigene US-Tochtergesellschaft**
- **Produktion in der eigenen US-Tochtergesellschaft**
- Joint Venture mit US-Unternehmen
- Beteiligung an einem US-Unternehmen
- Akquisition eines US-Unternehmens

## Fallstrick #2: Grad des Markteintritt (haben Sie schon eine Betriebsstätte?)



- ▶ Gewinn in D steuerpflichtig
- ▶ Fallstrick: US-Bundesstaatenbesteuerung

## Fallstrick #2: Grad des Markteintritt (haben Sie schon eine Betriebsstätte?)



# Fallstrick #3: Unterschätzen der Komplexität der US-Steuern

	Ertragsabhängig	Ertragsunabhängig
<b>Steuern des Bundes (Federal taxes)</b>	<p>Einkommensteuer (Federal individual income tax)</p> <p>Körperschaftsteuer (Federal corporate income tax)</p> <p>Sozialversicherungsabgaben – Renten-, Alterskranken- u. Arbeitslosenversicherung (Federal social security taxes)</p>	<p>Nachlaß- u. Schenkungsteuer (Federal estate &amp; gift tax)</p> <p>Konsumsteuern – z.B. auf Tabak, Kraftstoffe (Federal excise taxes)</p>
<b>Steuern der Bundesstaaten (State taxes)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Einkommensteuer (State individual income tax)</li> <li>▪ Körperschaftsteuer (State corporate income or franchise tax)</li> <li>▪ Sozialversicherungsabgaben – hier nur Arbeitslosen- u. Unfallversicherung (State social security taxes)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Umsatzabhängige Steuern (z.B. commercial activity tax, franchise tax, business and occupation tax)</li> <li>▪ Gewerbekapitalsteuern (z.B. state corporate license, net worth, business privilege taxes)</li> <li>▪ Erbschaft- u. Schenkungsteuer (State estate, inheritance or death tax &amp; gift tax)</li> <li>▪ Konsumsteuern – z.B. auf Tabak, Kraftstoffe (State excise taxes)</li> <li>▪ Umsatz- u. Verbrauchsteuern (Sales &amp; use tax)</li> <li>▪ Grundsteuer (State property tax)</li> <li>▪ Grunderwerbsteuer (State real estate transfer tax)</li> </ul>
<b>Steuern der Städte und Kommunen (Cities and municipalities) und Landkreise (Counties)</b>	<p>Einkommensteuer (Local individual income tax)</p> <p>Körperschaftsteuer (Local corporate income tax)</p>	<p>Umsatz- u. Verbrauchsteuer (Local sales &amp; use tax)</p> <p>Grundsteuer (Local property tax)</p> <p>Grunderwerbste. (Local real estate transfer tax)</p>

## Fallstrick #4: falsche Rechtsform

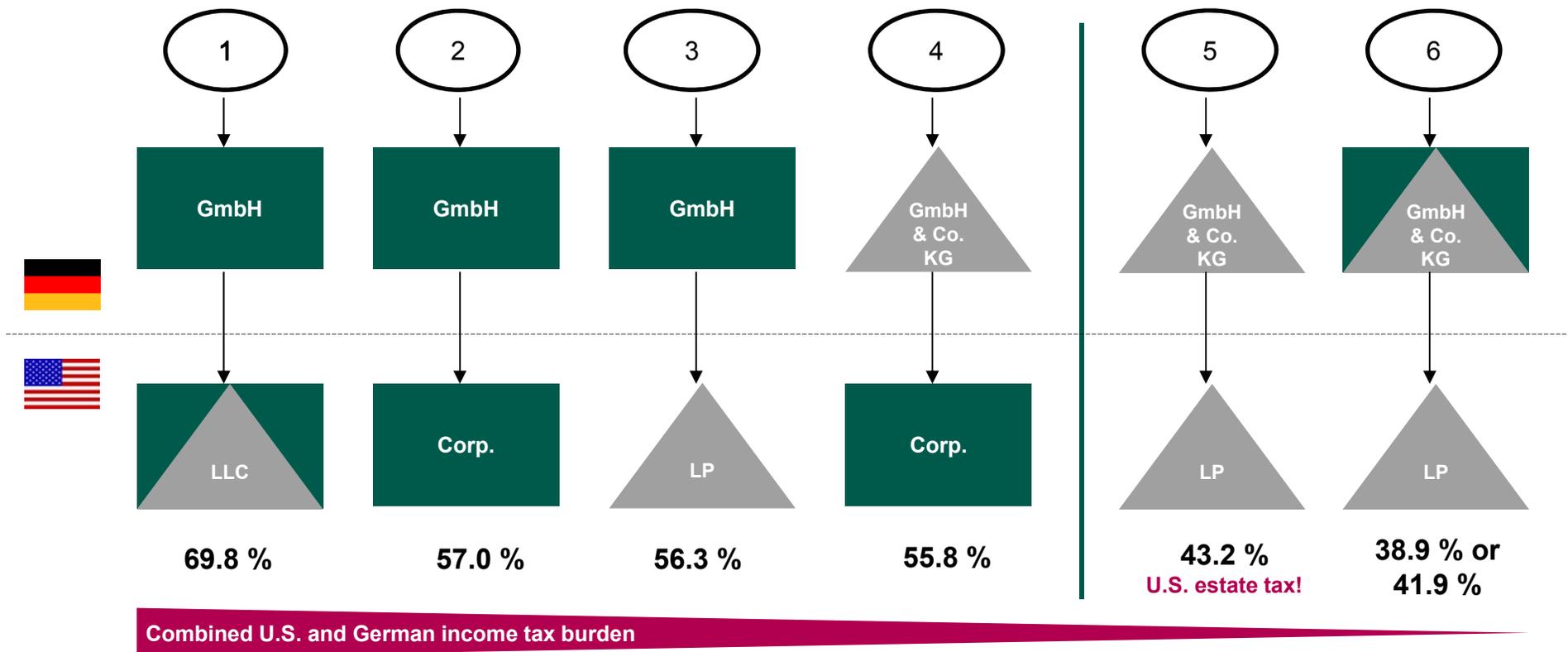
---



## Tax Burden Overview USA/Germany 2014 – Repatriation of profits to ultimate owners

Industries: Manuf., trade, distribution, services, media – as of 1/1/14

- U.S. federal, Georgia and German income taxes, German solidarity surtax, no church tax
- Top rates; individuals' U.S. income > \$406,750 (not married) or \$ 228,800 (married)
- No LOB rules of tax treaty violated; German parent company's stock ownership (voting power) in U.S. subsidiary  $\geq 80\%$
- No debt financing; repatriation of profits to ultimate German owners (individuals); German taxation under progression not considered
- Ultimate owners' investments qualify as business property under German law (part-income method rather than flat rate taxation)



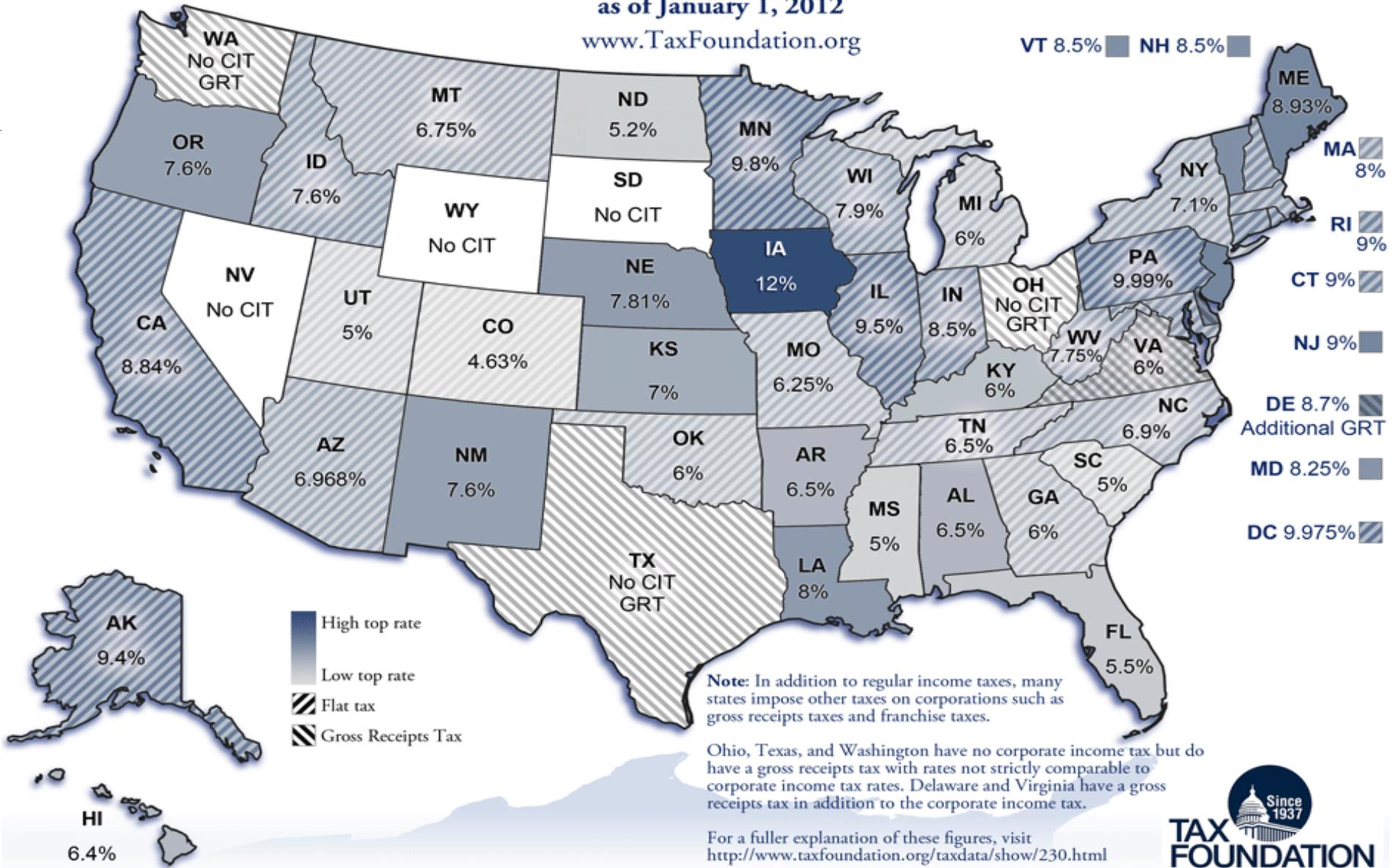
## Fallstrick #5: United (???) States – die Bundesstaaten



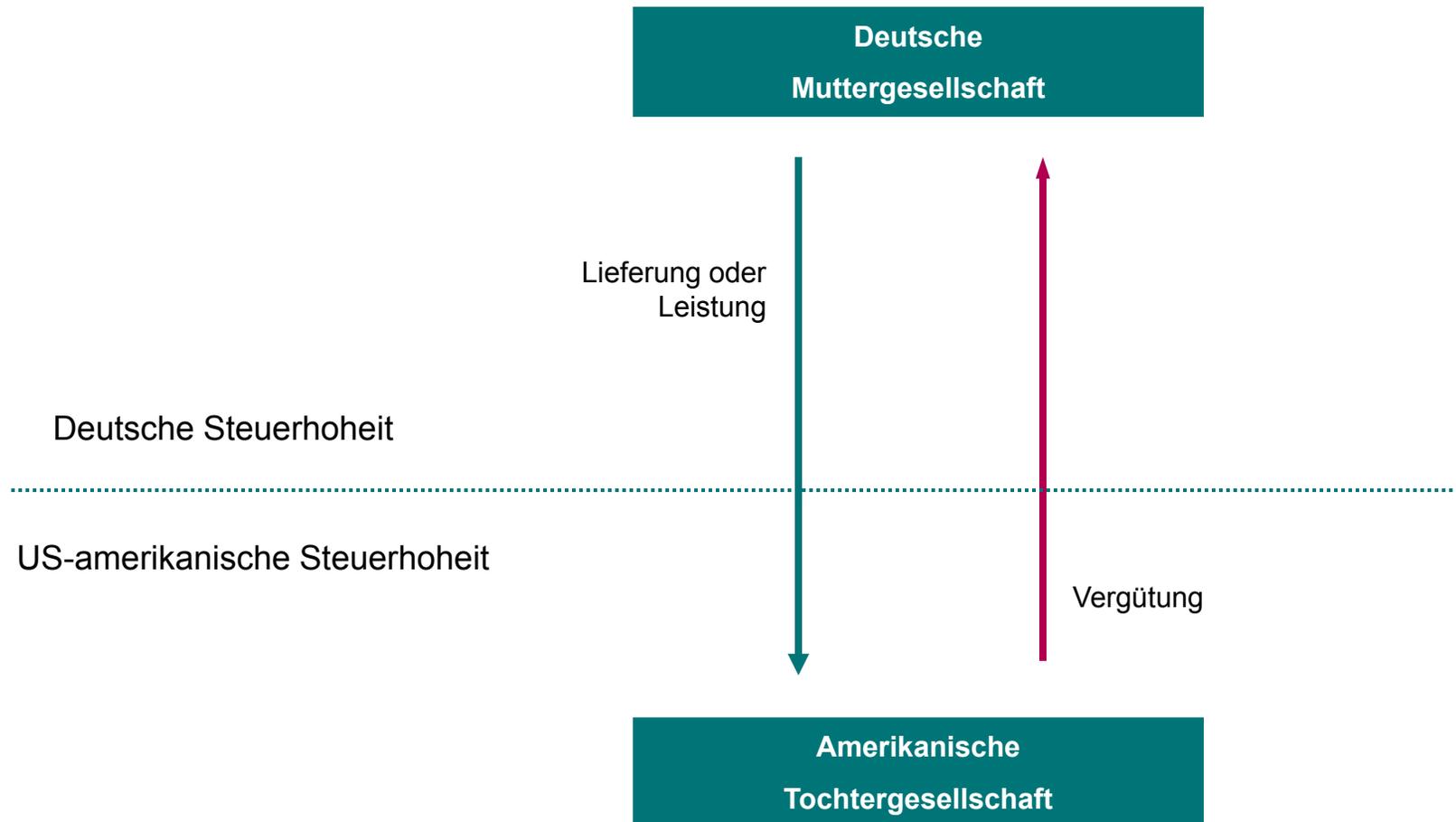
# Top State Corporate Income Tax Rate

as of January 1, 2012

www.TaxFoundation.org



## Fallstrick #6: Verrechnungspreise



## Fallstrick #7: Umsatzsteuer ≠ Sales & Use Tax

---

Die Sales & Use Tax (abgekürzt: SUT) unterscheidet sich vom österreichischen Mehrwertsteuersystem vor allem in den folgenden Punkten:

- keine Umsatzbesteuerung auf Bundesebene
- keine einheitliche Umsatzbesteuerung auf Bundesstaatenebene
- kein Vorsteuerabzug

Auf Bundesebene kennen die USA derzeit keine Umsatzbesteuerung

Dafür erheben fast alle Bundesstaaten, viele Regierungsbezirke (Counties) und Städte eine SUT auf der Ebene des Endverbrauchers

Dies entspricht technisch einer Einphasenumsatzsteuer ohne Vorsteuerabzug

Insgesamt gibt es ca. 7.500 erhebungsberechtigte Stellen

Die Art, Erhebung und Höhe der Steuern sind von Bundesstaat zu Bundesstaat und z. T. von County zu County verschieden

## 8. Ihr Ansprechpartner

---



**Arnold Servo**  
Dipl.-Kfm., MBA, CPA  
Partner

**Rödl Langford de Kock LLP**  
Certified Public Accountants, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater  
1900 West Loop South  
Houston, TX 77027, USA  
Tel.: +1-713-325-9111  
[Arnold.Servo@roedUSA.com](mailto:Arnold.Servo@roedUSA.com)  
[www.roedl.com/us](http://www.roedl.com/us)



„Jeder Einzelne zählt“ – bei den Castellers und bei uns.

Menschentürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist. „Força, Equilibri, Valor i Seny“ (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschentürme, den Castellers de Barcelona, im Mai 2011 eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

## Hinweise

---

Der Inhalt der vorliegenden Präsentation beruht weitgehend auf der modellhaften Darstellung der steuerrechtlichen Regelungen, sowie auf bestimmten und je nach Darstellung unterschiedlichen Sachverhaltsannahmen, und ist keine vollständige und umfassende Abbildung der jeweils einschlägigen rechtlichen (auch steuerrechtlichen) Regelungen.

Mit der vorliegenden Präsentation ist keine Rat- oder Auskunftserteilung bezweckt und der Nutzer sollte eine solche auch nicht als gegeben voraussetzen, sondern sollte eine auf seine persönlichen Verhältnisse bezogene fachliche Beratung in Anspruch nehmen, bevor er Entscheidungen trifft, die er aus dem Inhalt dieser Präsentation ableitet.

Nach Maßgabe der Berufsrichtlinien der US-Finanzverwaltung („Circular 230“) sind wir verpflichtet mitzuteilen, dass die in dieser Präsentation enthaltenen Ausführungen auf dem Gebiet des US-Bundessteuerrechts nicht verfasst worden sind - und auch nicht in der Absicht verfasst worden sind - damit sie vom Nutzer zur Vermeidung von US-steuerlichen Bußgeldern bzw. Strafzuschlägen (Bund oder Bundesstaat) verwendet werden.



# Managing Global Risk Programs

Presented By:

Daniel Reck, Vice President International Services,  
JKJ&H

Bruce F. White CPCU, Vice President Insurance  
Services, JKJ

- Philadelphia, Pennsylvania
- Alle 50 Bundesstaaten, Puerto Rico & Washington D.C.
  - Versicherungen in den USA vornehmlich auf Staatenebene reguliert
- Für einen US-Versicherungsmakler einmaliges Geschäftsmodell
- Unabhängig und in Privatbesitz
- Internationaler Ansatz – 4 C's
  - Communication
  - Coordination
  - Compliance
  - Culture

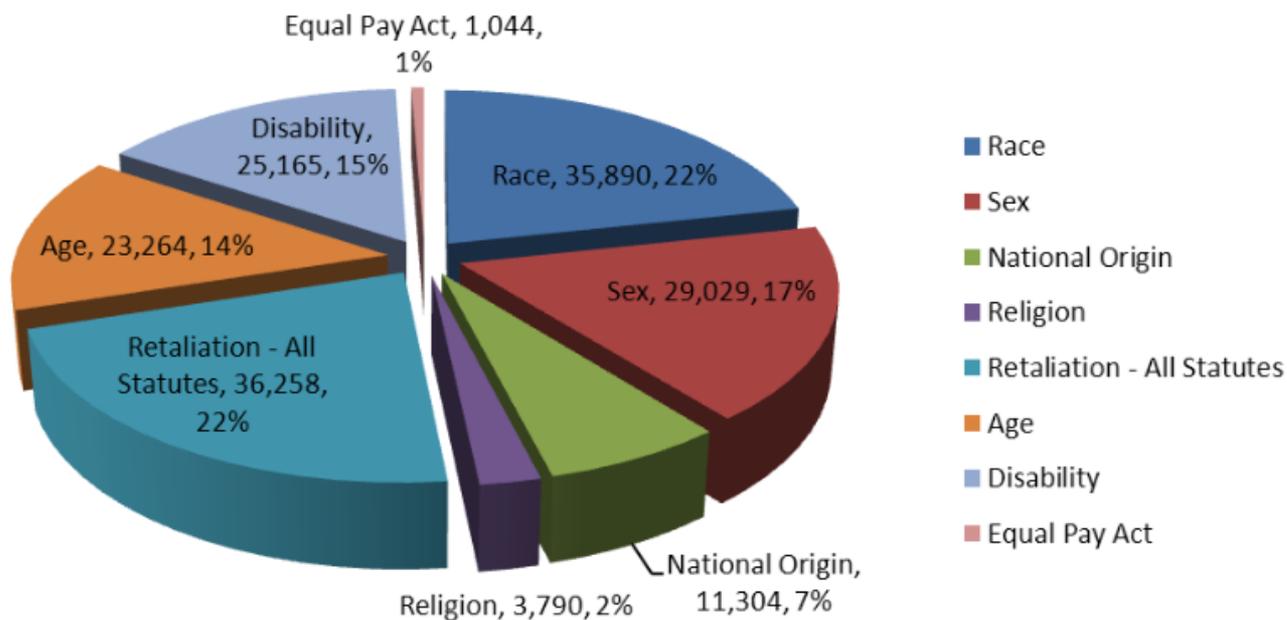


- Gesetzlich vorgeschriebene Versicherung, ähnlich zur BG-Unfallversicherung
- Vorbeugende Maßnahmen
  - Schadenabwicklung
  - Policies & Abläufe
  - Risk Engineering
- Experience Modification Factor
- Kostenkontrolle durch langfristige Ausrichtung
- Schadenbeispiel
  - 38jähriger angestellter LKW-Fahrer fährt Zugmaschine mit Auflieger zu 4 km entfernter Kundenniederlassung, verunfallt mit schweren Verbrennungen und stirbt schließlich- \$985,000

- Schützt Arbeitgeber in 3 wesentlichen Bereichen
  - Sexuelle Belästigung
  - Ungerechtfertigte Kündigung
  - Diskriminierung
- EEOC (Equal Employment Opportunity Commission)  
Prüft und bearbeitet
- Ähnlich AGG



## Equal Employment Opportunity Commission Litigation 2010 By Charge



- Eine Angestellte verklagt Arbeitgeber wegen Diskriminierung und schlechter Leistungsbewertungen im Zusammenhang mit ihrer Schwangerschaft. Das Gericht spricht ihr eine Entschädigung von \$ 4,8 Mio zu, einschließlich \$ 3,8 Mio Punitive Damages
- Eine Formenbauerin verklagt ihren Arbeitgeber wegen Diskriminierung aufgrund von Rasse und Geschlecht, nachdem afro-amerikanischen Mitarbeiterinnen die Einstellung verwehrt wurde oder ausschließlich Verwaltungsaufgaben angeboten wurden. Einigung: \$940k

# Employment Practices Liability

	FY 2006	FY 2007	FY 2008	FY 2009	FY 2010	FY 2011	FY 2012	FY 2013	FY 2014
<b>Receipts</b>	75,768	82,792	95,402	93,277	99,922	99,947	99,412	93,727	88,778
<b>Resolutions By Type</b>									
<b>Settlements</b>	11.40%	12.20%	10.90%	10.00%	9.30%	9.10%	8.60%	8.90%	8.50%
<b>Withdrawals w/Benefits</b>	5.50%	5.70%	5.90%	5.70%	5.10%	5.10%	4.90%	5.70%	5.90%
<b>Administrative Closures</b>	16.60%	17.80%	20.50%	18.80%	16.50%	16.00%	14.80%	15.90%	16.90%
<b>No Reasonable Cause</b>	61.20%	59.30%	58.20%	60.90%	64.30%	66.00%	67.90%	66.00%	65.60%
<b>Reasonable Cause</b>	5.30%	5.00%	4.60%	4.50%	4.70%	3.80%	3.80%	3.60%	3.10%
<b>Successful Conciliations</b>	1.50%	1.60%	1.40%	1.40%	1.30%	1.20%	1.40%	1.50%	1.20%
<b>Unsuccessful Conciliations</b>	3.80%	3.50%	3.20%	3.10%	3.50%	2.60%	2.40%	2.10%	2.00%
<b>Merit Resolutions</b>	22.20%	22.90%	21.40%	20.30%	19.20%	18.00%	17.20%	18.10%	17.50%
<b>Monetary Benefits (Millions)*</b>	\$229.90	\$290.60	\$274.40	\$294.20	\$319.40	\$364.70	\$365.40	\$372.10	\$296.10

*\* Does not include monetary benefits obtained through litigation.*

The data are compiled by the Office of Research, Information and Planning from data reported via the quarterly reconciled Data Summary Reports and compiled from EEOC's Charge Data System and, from FY 2004 forward, EEOC's Integrated Mission System.

- Schützt Unternehmensorgane (“Directors & Officers”) vor Ansprüchen im Zusammenhang mit Verstößen (“wrongful acts“) wie fahrlässigem Handeln, Unterlassen, Pflichtverletzungen, Fehlverhalten etc. in Ausübung ihrer Tätigkeit

## Die häufigsten Gründe für D&O Klagen

- Gesetzesverstöße
- Unfairer Wettbewerb
- Misrepresentation
- Verletzung treuhänd. Pflichten
- Veruntreuung
- Diebstahl von UN-Geheimnissen
- Irreführende Praktiken
- Klagen von Aktionären
- Ungenaue oder unangemessene Veröffentlichung von Finanzinformationen
- Reportingfehler

## Quellen für D&O-Ansprüche

- Externe Anspr.steller
  - Kreditoren
  - Anteilseigner
  - Kunden
  - Lieferanten
  - Wettbewerber
  - Steuerbehörden
  - Ehem. Angestellte
- Interne Anspr.steller
  - Eigenes Unternehmen
  - Niederlassungen
  - Andere Versicherte
  - Insolvenz
  - Angestellte

# Data Breach & Cyber Liability

## First Party Coverages

**Business Interruption-** BI incurred as the direct result of a cyber incident which causes system failure.

**Data Restoration-** Pays for the restoration of any data stored on the insured's computer system that is lost due to a cyber incident (excess normal operating costs).

**Cyber Extortion Payments-** Pays expense and/or loss incurred as the result of any cyber extortion threat against an insured.

**Crisis Management Expenses-** Pays crisis management and public relations expense incurred as the result of a cyber incident.  
*(Sublimited to \$250,000)*

**Regulatory Actions-** Pays legal costs, fines and penalties as a result of regulatory proceedings brought by a government agency alleging the violation of any state, federal, or foreign identity theft or privacy protection legislation.

**Notification Expenses-** Pays expenses incurred by Insured to notify customers whose sensitive personal information has been breached.

**Credit Monitoring Expenses-** Pays expenses incurred after a breach to provide credit monitoring to those third party individuals impacted by breach.

**Forensic Costs-** Pays costs incurred for a forensics firm to determine the cause, source and extent of a Network Attack; or investigate, examine and analyze the Named Insured's Network, to find the cause, source and extent of a Data Breach.  
*(Sublimited to \$250,000)*

## Third Party Coverages

**Electronic Media Liability Coverage (also known as Content Liability on some policies)-** Covers infringement of copyright or trademark, invasion of privacy, libel, slander, plagiarism, personal injury, or negligence arising out of electronic and non-electronic content. Includes Advertising activities.

**Network Security Liability-** Covers liability of the organization arising out of the failure of network security, including unauthorized access or unauthorized use of corporate systems, a denial of service attack, or transmission of malicious code.

**Privacy Liability Coverage-** Covers loss arising out of the organization's failure to protect sensitive personal or corporate information in any format.

- Arten von Cyber Angriffen:
  - High Skill High Focus
    - Kostspielig, organisiertes Verbrechen oder von Ländern unterstützt, hoher Grad an Organisation und Spezialisierung, konkrete Ziele
  - Low Skill Low Focus
    - Phishing -Angriffe per Email oder über Internetauftritte, üblicherweise unspezifische Ziele
- 71% aller Cyber-Angriffe betreffen Unternehmen mit weniger als 100 MA



[WWW.JKJ.COM](http://www.jkj.com)

[WWW.JKJ-H.COM](http://www.jkj-h.com)

Linkedin: [www.linkedin.com/company/johnson-kendall-&-johnson](http://www.linkedin.com/company/johnson-kendall-&-johnson)

Twitter: [twitter.com/jkjinc1](https://twitter.com/jkjinc1)

Facebook: [www.facebook.com/jkjinc](http://www.facebook.com/jkjinc)

A presentation with

JKJ & H  
INTERNATIONAL

erb|law

Rödl & Partner

GATES  
AND COMPANY®

*September 2015*

# GREENFIELD ORGANIZATION DEVELOPMENT

Bill Taylor

Economic Development Partnership of Alabama

*Business Partnering with Business*



# YOUR COMPANY (OUR COMPANY)

- History
- Products
- Employees
- Strengths
- Integration



(Opportunity)

# HIRING/STAFFING

- Selection of Key People
  - Human Resources Manager
  - Operations Manager
- Orientation
- Sequencing
- Integration



# WORKFORCE DEVELOPMENT



# YOUR TRAINING PROGRAM



# CORPORATE CULTURE

(SETTING THE ENVIRONMENT THAT SETS THE CULTURE)

