

# Die Tochtergesellschaft in den USA und Kanada

erfolgreich gründen – professionell führen – effektiv steuern

## Tochtergesellschaft USA

### Optimale Organisation und effizientes Management

- Führen Sie eine US-Tochtergesellschaft vor Ort und aus der Ferne
- So bauen Sie Ihren Vertrieb und Service erfolgreich und nachhaltig auf

### Auf der sicheren Seite

- Wahl der Rechtsform und Eckpunkte des US-Vertragsrechts
- Welches Haftungsrisiko trägt ein Manager in den USA?

### Brennpunkt: US-Steuerrecht

- Steuerbelastungsübersicht unterschiedlicher Rechtsformen
- So schätzen Sie die US-Betriebsstättenproblematik korrekt ein

Ihre Experten:



Dipl.-Kfm. Oliver Hecking  
**Langford de Kock LLP Certified Public Accountants**



Egon L. Lacher  
**JR BECHTLE & Co.**



Jörg Rehder  
**SCHIEDERMAIR Rechtsanwälte  
Partnerschaftsgesellschaft**



Kevin Smith  
**Stryker Corporation**

Ihr exklusiver Termin:

**10. und 11. Oktober 2016 in Frankfurt/M.**

## Tochtergesellschaft Kanada

### Effektive Organisation und optimales Management

- Aufteilung Managementaufgaben zwischen dem Board of Directors und den Officers
- Im Fokus: Wirtschaftsstandort Ontario

### Auf der sicheren Seite

- Kern-Aspekte des Vertragsrechts – Lieferverträge, Vertriebsverträge, AGB
- Ihr Leitfaden für Gerichtsprozesse und Schlichtungsmethoden

### Personalmanagement

- Entsendung von Personal nach Kanada: das richtige Arbeitsvisum ist entscheidend
- Details im Fokus: Unterschiede zwischen deutschem und kanadischem Arbeitsrecht

Ihre Expertinnen:



Sylvia Jacob  
**jacob associates**



Dr. Terrie Romano  
**International Marketing Center  
Kanadisches Konsulat**

Ihr exklusiver Termin:

**12. Oktober 2016 in Frankfurt/M.**

Getrennt buchbar!



**Praxis-Special  
Kanada:**

**3 Fallstudien  
für Ihren  
direkten  
Lerntransfer**

Hoher Lernerfolg  
durch begrenzte  
Teilnehmerzahl!

**MANAGEMENTCIRCLE®**  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

# So stellen Sie Ihre US-amerikanische Tochtergesellschaft optimal auf

Ihr Expertenteam:

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

Jörg Rehder, Partner, **SCHIEDERMAIR Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft**, Frankfurt

Dipl.-Kfm. Oliver Hecking, Steuerberater, **Langford de Kock LLP Certified Public Accountants**, Charlotte, North Carolina

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.30 Uhr**

## 9.00 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

## 9.15 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

## 10.00 Die optimale Standortwahl

- Investitionsanreize auf Bundes- und Bundesstaatenebene
- Typischer Ablauf eines Standortwahlprojektes



Oliver Hecking

10.30 Kaffee- und Teepause

## 10.45 Führung und Management einer US-Tochtergesellschaft

- Board of Directors
- Geschäftsführung (Managementteam)
- Management Titel

Egon L. Lacher

## 11.30 Erfolgsfaktor Organisation: Vertrieb und Service

- Einfluss der Geographie: Größe, Konzentration
- Typische Vertriebsstrukturen: Vor- und Nachteile
- Organisatorisches wie Vertrag, Budget, Kontrolle, Meetings, Belohnung
- Vertriebsleitung – Unterschiede

Egon L. Lacher

12.30 Business Lunch

## 13.45 Markteintrittsformen: Vergleich Direktvertrieb vs. Vertrieb über US-Tochtergesellschaft

- US-Geschäft ohne US-Tochtergesellschaft
- US-Geschäft mit US-Tochtergesellschaft
- US-Betriebsstättenproblematik

Oliver Hecking

## 14.15 Rechtliche Aspekte für die erfolgreiche Führung einer US-Tochtergesellschaft

- Eckpunkte des US-Vertragsrechts, insbesondere Gestaltung von Letters of Intent und Vertriebsverträgen
- Unternehmenskauf
- US-Produkthaftung
- US-Prozessführung



Jörg Rehder

15.15 Kaffee- und Teepause

## 15.30 Gesellschaftsrechtlicher Rahmen für Ihre US-Tochtergesellschaft

- Wahl und Organisation der Unternehmensform
- Corporation, LLC oder Limited Partnership
- Board of Directors und Officers
- Durchgriffshaftung von Managern

Jörg Rehder

## 16.15 Vergleich der unterschiedlichen Rechtsformen aus steuerlicher Sicht

- Einordnung der LLC
  - „Check-the-box“-Verfahren
  - Steuerbelastungsübersicht unterschiedlicher Rechtsformen

Oliver Hecking

## 16.30 Das US-Arbeitsrecht und richtige Arbeitsvisum für die USA

- US-Arbeitsrecht, einschließlich Beginn des Arbeitsverhältnisses in den USA
- Arbeitsverträge und Employee Handbooks
- Employment-at-Will
- Gleichbehandlung und Diskriminierungsschutz am Arbeitsplatz
- Die verschiedenen Business-Visumskategorien und ihre Voraussetzungen

Jörg Rehder

17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre individuellen Fragen

18.00 Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-together

# Im Fokus: Personalmanagement, Mitarbeiterentsendung und Zusammenarbeit vor Ort

Ihr Expertenteam:  
Egon L. Lacher  
Oliver Hecking

## 9.00 Es geht weiter

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

## 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

### Get-together

Ausklang des ersten Semintages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.

## 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 Praxisbericht: Aufbau einer US-Tochter von Grund auf

- Geschäftsleitung: alleiniger Präsident oder „Vier Augen Prinzip“ (Rolle und Bedeutung von Aufgabentrennung als Kontrollmechanismus)
- Konsequenzen der Standortentscheidung
  - Logistikkosten
  - Qualität des Arbeitsmarktes
  - Örtliche Nähe von Service-Leistungen
  - Training incentives
  - Fee in lieu of taxes
- Kulturelle Unterschiede (Mutterhaus vs. US-Niederlassung)
- Entscheidungsfreiheit oder Kontrolle
- Regulations and Compliance

Kevin Smith

Senior Director Finance,  
**Stryker Corporation**,  
Charleston, South Carolina

## 16.15 Kommunizieren und verhandeln

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

Egon L. Lacher

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

## ca. 17.30 Ende des Seminars



# Kanadisches „Know-how“ für Ihre Geschäftstätigkeit



Ihre Seminarleiterin:  
Sylvia Jacob  
Rechtsanwältin, **jacob associates**, München

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

## 9.30 Herzlich willkommen

## 9.40 Überblick über den Wirtschaftsstandort Kanada

- Das Wirtschafts-Mosaik Kanada
- Wo Sie sich als deutsches Unternehmen ansiedeln sollten – Fokus: Attraktivität, Kosten, Infrastruktur

## 10.00 Der Wirtschaftsstandort Ontario

- Warum Ontario so interessant für Sie ist
- Was Sie bei einer Tätigkeit in Ontario unbedingt beachten müssen
- Praxis-Tipps und Best Practices



Dr. Terrie Romano  
Consul (Economic Affairs – Ontario),  
**Kanadisches Konsulat**,  
München



11.00 Kaffee- und Teepause

## 11.15 Rechtliche Aspekte erfolgreicher Führung

- Common law oder Code Civil?
- Möglichkeiten des Markteintritts (Limited, Unternehmenskauf, Joint Venture oder Kooperation)
- So schützen Sie Ihr geistiges Eigentum richtig
- Das 1x1 der kanadischen Produkthaftung

- Exkurs: Gerichtsprozesse in Kanada und außergerichtliche Schlichtungsmethoden

## 12.15 Unternehmensgründung von A bis Z

- Die richtige Wahl bei der Unternehmensform
- Gründung auf Bundes- oder Provinzebene
- Ansässigkeitsanforderungen der Direktoren
- Gründungserfordernisse
- Organisation der Limited
- Ihr Praxis- Leitfaden zur kanadischen Bank und Finanzierungsmöglichkeiten der Limited

13.00 Business Lunch

## 14.15 Führung und Management

- Entscheidungsbefugnisse Shareholders (Unanimous Shareholders' Agreement)

- Aufteilung Managementaufgaben zwischen dem Board of Directors und den Officers
- Managerhaftung und Durchgriffshaftung
- D&O Versicherung und andere Haftungsbeschränkungen

## 14.40 Effektives Personalmanagement

- Das richtige Arbeitsvisum
- Methoden der Rekrutierung vor Ort
- Wichtige Unterschiede zwischen deutschem und kanadischem Arbeitsrecht

## 15.00 Wichtige Aspekte der Vertragsgestaltung mit Arbeitnehmern in Kanada

- Offer Letter oder Employment Agreement
- Eckpunkte der Vertragsgestaltung: geistiges Eigentum, Vertraulichkeitsverpflichtungen, Wettbewerbsverbote, Kündigungsfristen
- Sozialversicherungsrechtliche Aspekte
- Exkurs: Kündigungsschutzverfahren, Gerichtliche und außergerichtliche Vergleiche, Einvernehmliche Beendigung

15.30 Kaffee- und Teepause

## 15.45 Das kanadische Steuersystem

- Steuerpflicht auf Bundesebene – DBA
- Steuerpflicht auf Provinzebene
- Umsatzsteuer (Goods & Services Tax)
- Ihre Rechnungslegungspflichten in Kanada

## 16.45 Workshop: Drei ausgewählte Fallstudien

- **Fallstudie #1** – Möglichkeiten der Haftungsbegrenzung bei Lieferung von Produkten von einem deutschen Mittelstandsunternehmen an einen Global Player
- **Fallstudie #2** – Möglichkeiten, bei Lieferung von „Designerprodukten“ das geistige Eigentum an diesen zu schützen
- **Fallstudie #3** – Effektive Abwehrstrategien gegen einen Rechtsprozess in Kanada wegen unlauterer Konkurrenz



## 17.30 Lessons learned

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

ca. 18.00 Ende des Seminars

## Warum diese Veranstaltung wichtig für Sie ist

Wenn Sie auf dem **US-amerikanischen oder kanadischen Markt erfolgreich bestehen** wollen, brauchen Sie fundiertes Know-how bei der Führung einer Tochtergesellschaft, um Ihren Erfolg auch nachhaltig zu sichern. Nordamerika und Kanada sind für Deutschland und seine Unternehmen mit die wichtigsten Handelspartner. „Auf der anderen Seite des Atlantiks“ gelegen, bieten die **USA und Kanada** im internationalen Wettbewerb alle Pluspunkte eines attraktiven internationalen Marktes: **hohe Wettbewerbsfähigkeit, eine moderne Infrastruktur, gut ausgebildete Arbeitskräfte, eine stabile rechtliche, politische und wirtschaftliche Lage sowie attraktive Standortbedingungen.**

## Was Sie hier lernen

Dieses Intensiv-Seminar gibt Ihnen einen Leitfaden, um Fallstricke bei der Führung von Tochtergesellschaften in den USA und Kanada zu vermeiden und allen Vorgaben bestmöglich gerecht zu werden: Sie erkennen, welche Möglichkeiten der us-amerikanische und kanadische Markt Ihrem Unternehmen bietet und wo die Hürden im Bereich des Gesellschafts-, Arbeits- sowie Steuerrechts liegen.

In unserem Seminar erfahren Sie von unseren USA- und Kanada-Experten, wie Sie:

- die richtige Unternehmensform für Ihre Tochtergesellschaft wählen
- ein wirksames Vertriebssystem etablieren
- ein effizientes Reporting organisieren
- die verschiedenen Business-Visumskategorien für sich nutzen können
- Mitarbeiterentsendungen steuerrechtlich optimal regeln
- die Beziehung von Mutterhaus und Tochtergesellschaft positiv gestalten
- produktiv mit Amerikanern zusammenarbeiten
- am Markt erfolgreich bestehen

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



*Martin Dusinski*

**Martin Dusinski**

Projektmanager

Tel.: 0 61 96/47 22-621

E-Mail: martin.dusinski@managementcircle.de

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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

**Malena Palinski**

Tel.: 0 61 96/47 22-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



## Ihr Expertenteam USA

**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.

**Dipl.-Kfm. Oliver Hecking** ist Steuerberater und Certified Public Accountant (USA). Er ist Partner bei **Langford de Kock LLP Certified Public Accountants**, Charlotte, USA. Nach einjähriger Tätigkeit bei der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer USA in Atlanta in der Rechnungslegungsabteilung schloss er sich 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 2009 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 der US- und der deutschen Steuerberatung.

**Jörg Rehder** ist als Attorney-at-Law in den Vereinigten Staaten, als Solicitor in England und Wales und als Rechtsanwalt in Deutschland zugelassen. Er ist Partner bei **Schiedermaier Rechtsanwälte** in Frankfurt/M. Den Schwerpunkt seiner Tätigkeit bildet die Beratung von in Deutschland ansässigen Unternehmen im Rahmen von grenzüberschreitenden Transaktionen in den Bereichen M&A, Joint Ventures, Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Arbeitsrecht.

**Kevin Smith** ist Senior Director Finance bei **Stryker Corporation USA** und war zuletzt als CFO bei der Borchardt Gruppe Tuttingen beschäftigt, die 2014 von Stryker Corp übernommen wurde. Bis März 2016 befand er sich über 18 Monate in Deutschland, um Stryker bei der Integration von Borchardt zu unterstützen. Er ist nunmehr seit über zehn Jahren als Geschäftsführer bzw. kaufmännischer Leiter bei verschiedenen Gründungen oder dem Aufbau von Betriebsstätten und Vertriebsstellen für deutsche Unternehmen in South Carolina tätig.

## Ihr Expertenteam Kanada

**Sylvia Jacob** ist Rechtsanwältin und Gründerin von **jacob associates** mit Hauptsitz in München sowie weiteren Niederlassungen in Toronto/Ontario und St. Albert/Alberta. Weiterhin ist sie als Barrister & Solicitor (Ontario, Canada) bei der Law Society of Upper Canada sowie als Solicitor (England & Wales) bei der Law Society of England and Wales zugelassen. Ihr Tätigkeitsbereich umfasst grenzüberschreitendes Gesellschafts- und Handelsrecht sowie Zivilprozessrecht. Sie vertritt seit 25 Jahren Unternehmen und private Anleger im Zusammenhang mit Geschäftsgründungen und Beteiligungen in England, den USA, Deutschland und Kanada.

**Dr. Terrie Romano** ist **Konsulin für Wirtschaftsangelegenheiten** der Provinz Ontario im kanadischen Konsulat in München. Ontario International – Munich Trade and Investment Office wurde im Februar 2002 im kanadischen Konsulat München als Ontario International Marketing Centre gegründet. Terrie Romano ist seither die zweite Wirtschaftskonsulin in dieser Organisation. Der Schwerpunkt des Büros liegt bei der Unterstützung von Exporten aus Ontario, der Förderung von Investitionen nach Ontario und bei der Unterstützung von Forschungsk Kooperationen.

## Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

**Geschäftsführer** sowie **Leiter, leitende** und **spezialisierte Mitarbeiter** aus den Bereichen **strategische Unternehmensplanung, Vertrieb, Controlling** und **Personal**. Zudem werden **Business Development Manager** sowie **Projektleiter und Manager**, die US-amerikanische und kanadische Vertriebseinheiten, Niederlassungen oder Tochtergesellschaften von Deutschland aus führen, angesprochen. Des Weiteren ist das Seminar interessant für **deutsche Manager**, die bereits vor Ort US-amerikanische oder kanadische Tochtergesellschaften führen oder diese Aufgabe zeitnah übernehmen werden.

## Termin und Veranstaltungsort

**10. bis 12. Oktober 2016 in Frankfurt/M.**

NH Hotel Frankfurt-Niederrad  
Lyoner Straße 5  
60528 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/66608-0  
Fax: 069/66608-100  
E-Mail: nhfrankfurt-niederrad@nh-hotels.com  
**Airport-Shuttle auf Anfrage**

### Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen 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](http://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](http://www.managementcircle.de)

## Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt jeweils inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und Dokumentation € 1.995,-. Für das eintägige Seminar beträgt die Gebühr 1.295,-. Sonderkonditionen erhalten Sie bei der Buchung beider Veranstaltungen: Die Teilnahmegebühr beträgt dann € 2.595,-. Sie sparen also € 695,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Bis zu zwei Wochen vor dem gewählten Seminartermin können Sie kostenlos stornieren. Danach bzw. 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 gesetzl. MwSt.

Ich/Wir nehme(n) teil:

## Tochtergesellschaft USA

ws

10. und 11. Oktober 2016 in Frankfurt/M.

10-83082

## Tochtergesellschaft Kanada

12. Oktober 2016 in Frankfurt/M.

10-83083

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](mailto: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](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Internet: [www.managementcircle.de/10-83082](http://www.managementcircle.de/10-83082)

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

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

