

Exportdialog USA

Herzlich willkommen!

Begrüssung

**Thomas Bolt,
Geschäftsführer AGV Rheintal**

Annina Bosshard, Consultant USA + Canada, Switzerland Global Enterprise
«USA: Marktchancen und Stolpersteine beim Export in die grösste Volkswirtschaft der Welt»

Matthias Amberg, CPA, Rödl Langford de Kock LLP
«US-Steuerreform – neue Spielregeln, unsere Erfahrungen beim US Investment für Schweizer Exporteure»

Roger Stadler, CEO Icotec AG
«Erfahrungen eines Schweizer MedTech Unternehmens in den USA»

Betriebsbesichtigung Icotec AG

Apéro



USA - MARKTCHANCEN UND STOLPERSTEINE BEIM EXPORT

Exportdialog USA – Arbeitgeberverband Rheintal + IHK St. Gallen Appenzell
5. Juni 2019

Wir sind...



Privatwirtschaftlicher Verein

- Gegründet 1927
- 2318 Mitglieder
- 105 Mitarbeitende in der Schweiz / 80 im Ausland



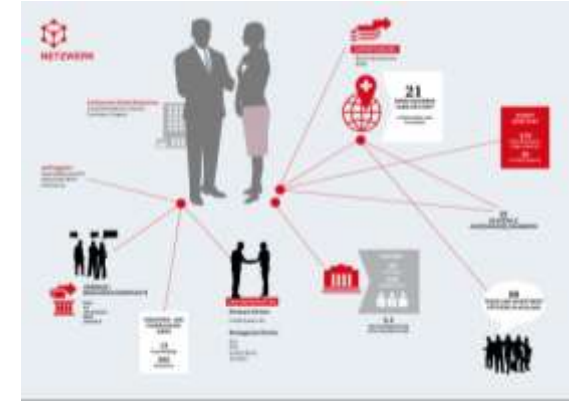
KMU fokussiert

- 5'225 Schweizer KMU unterstützt in 2018



Offizieller Exportförderer

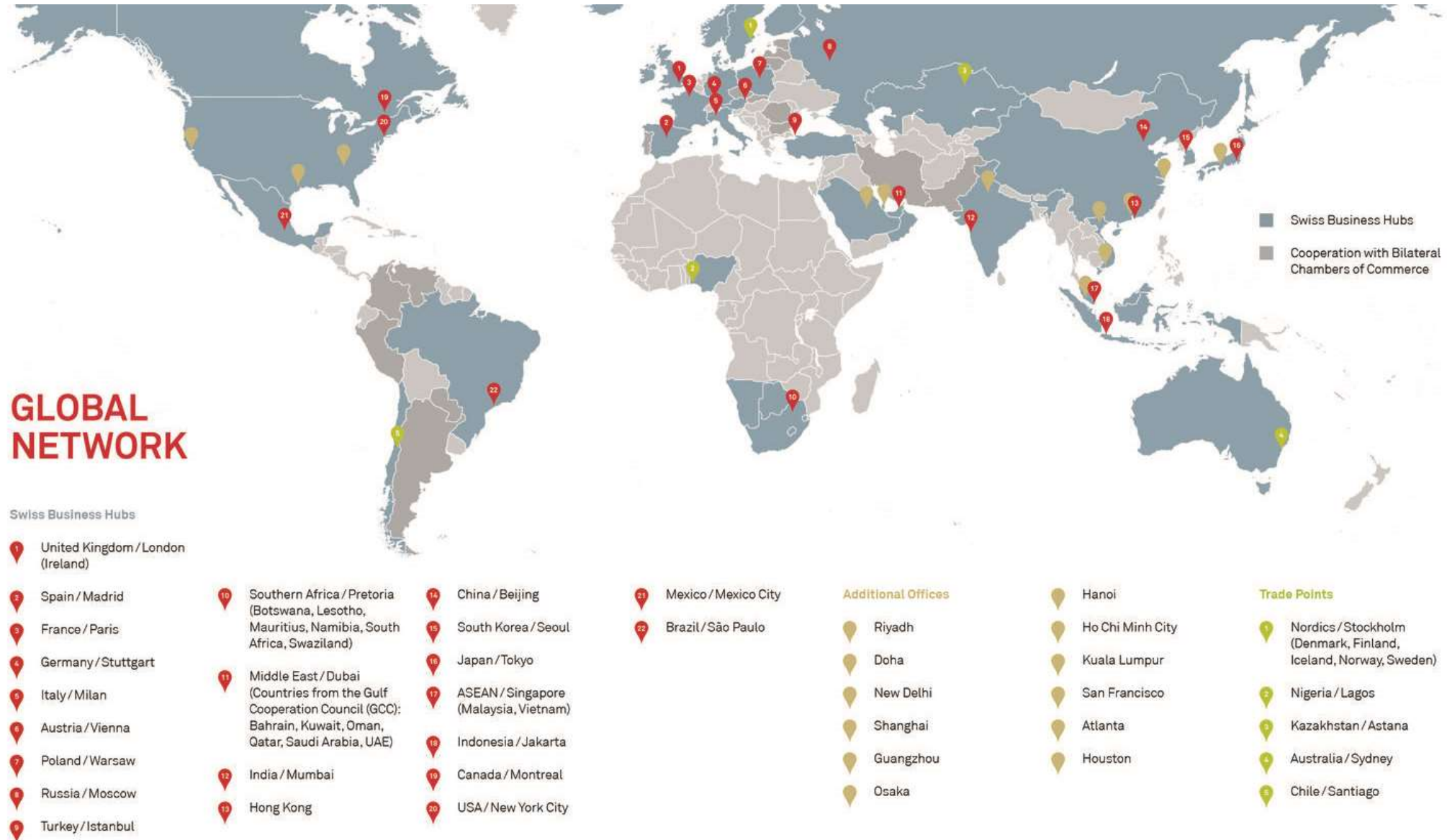
- Mandatiert durch SECO für Export und Invest Promotion
- Präsenz in Botschaften und Konsulaten



Internationales Netzwerk

- 27 Swiss Business Hubs (CH Botschaften/ Generalkonsulate)
- Ca. 300 Experten im weltweiten Netzwerk
- Zusammenarbeit mit Handelskammern

Unser Globales Netzwerk deckt 70 Länder für Sie ab



MAKROÖKONOMISCHE SITUATION SCHWEIZ - USA

Presidential Trade Policy Agenda 2019

Handelsdefiziten + Abwanderung von Industriearbeitsplätzen
entgegenwirken

Massnahmen der nationalen Sicherheit

Stahl und Aluminium



Direkte Implikationen:

- 25% Zoll auf Stahl, 10% Zoll auf Aluminium
- Seit 23.3.2018
- CH-Exportvolumen: 85 Mio. CHF

Indirekte Implikationen:

- EU Schutzzölle auf Stahl (Quoten)
- 2.2.2019 – 30.06.2021
- Exportvolumen: 1.1 Mia. CHF

Autos und Autoteile



- Präsident Trump hat Entscheidung vertagt um 6 Monate am 17.5.2019
- CH-Exportvolumen: 280 Mio. CHF
direkt, indirekte Zulieferer via EU

Intellectual Property, Marktzugang

China



- USA: Mittlerweile 3 Produkte-Listen
- Zölle auf 253 Mia. US\$ (50% aller Importe, 10-25%)
- China: Zölle auf 110 Mia. US\$ (85% aller Importe, 5-25%)
- Unsicherer Ausgang

Der bilaterale Weg

Der Bundesrat

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Der Bundesrat
Das Portal der Schweiz

Bundesrat Bundespräsidentin Departemente Bundesländer

Verweise Dokumentation Medienmitteilungen Untere

Dokumentation

Medienmitteilungen

Medienmitteilungen des Bundesrats

Medienmitteilungen abonnieren

Medienmitteilungen als RSS bezeichnen

Zurück zur Übersicht

Unterze
Memora
mit dem
Sicherhe

Bern, 20.05.2019
die Eidgenössische
Sicherheit der Ve
Protection (US CB
ein Memorandum
Zollbereich unter

Bundespräsident Maurer holt bei Trump das Okay für die Handelsgespräche

Die Schweizer Diplomatie jubiliert. Bundespräsident Maurer spricht mit dem US-Präsidenten über die bilateralen Handelsbeziehungen und die Guten Dienste der Schweiz in Iran und Venezuela. Von einem Durchbruch für die Handelsgespräche kann aber keine Rede sein.

Martin Lanz, Washington
18.5.2019, 22:31 Uhr



Der amerikanische Präsident Donald Trump empfängt Bundespräsident Ueli Maurer vor dem Weissen Haus. (Bild: Andrew Harnik / AP Photo)

RESSIERE MICH FÜR...



ZIELMÄRKTE BRANCHEN THEMEN VERANSTALTUNGEN ÜBERLUNG

JELL

MIT DEN USA SOLL ERLEICHTERT WERDEN

1 | B-BE Newsroom

ssische Finanzdepartement, vertreten durch die Eidgenössische
ing (EZV), und das Ministerium für Innere Sicherheit der Vereinigten
treten durch die Customs and Border Protection (US CBP), haben am
Mai 2019, in Washington D.C. ein Memorandum of Understanding über
enarbeit im Zollbereich unterzeichnet.

MEISTGELESEN IM RESSO

Mathias Müller ist Chefrekrut
Schweizer Armee. Er findet: «
die besseren Chefs!»

Martin Beglinger / 31.5.2019, 05:30 Uhr

Schweizer Nachrichtendienst
Strache-Video einem Geheim

Marcel Gyr, Daniel Gemy / 24.5.2019, 14:55

Der Bundesrat hat kein Rezep
Einkaufstourismus

Jörg Krummenschär / 31.5.2019, 05:30 Uhr



DER MARKT USA AUS SCHWEIZER SICHT



Exportmarkt USA



- 2. wichtigster Exportmarkt (13.2% der Gesamtexporte, +11%, 2018)

Exporte	2017 (% des Totals)	2018 (% des Totals)
1. Pharmazeutische Produkte, Vitamine, Diagnostika	49.7	52.8
2. Präzisionsinstrumente, Uhren, Bijouterie	19.0	18.7
3. Maschinen, Apparate, Elektronik	9.7	9.3
4. Edelmetalle, Edel- und Schmucksteine	4.4	3.3

- USA wichtigste Destination für CH-Direktinvestitionen (20,6% aller CH-FDI)

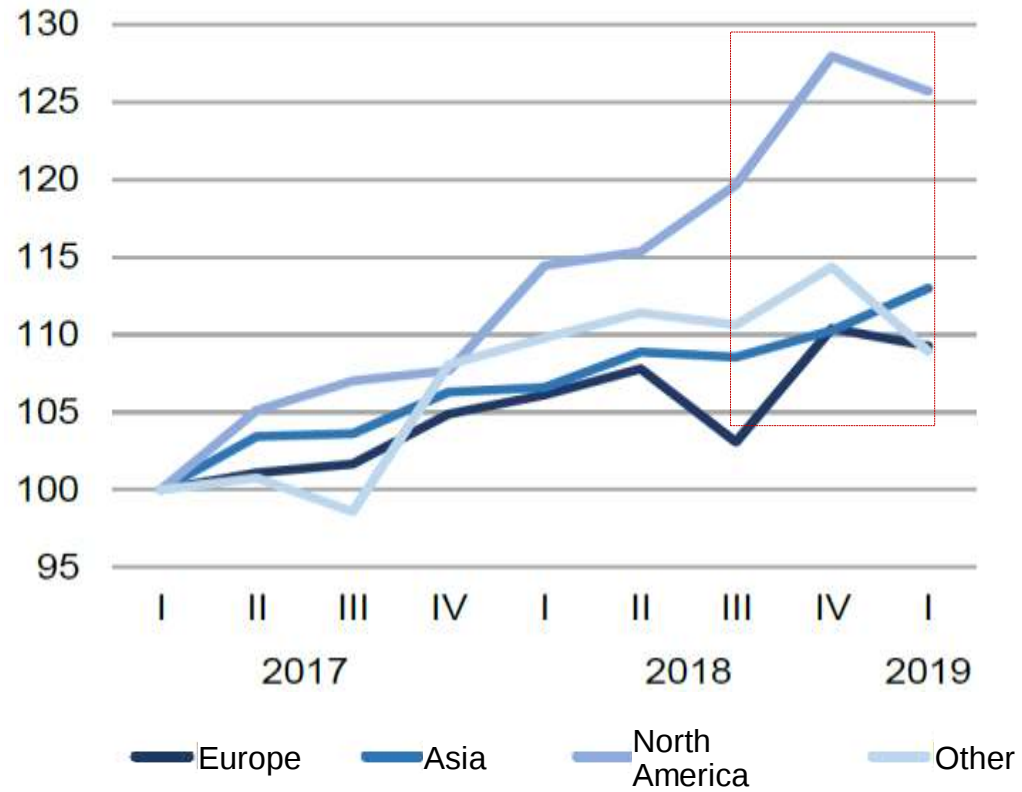
	FDI stock (2017)
Switzerland → US	309 billion USD
US → Switzerland	136 billion USD

source: US Bureau of Economic Analysis

- Schweiz ist 7. grösster FDI Investor aus US-Sicht

Schweizer Export Zahlen

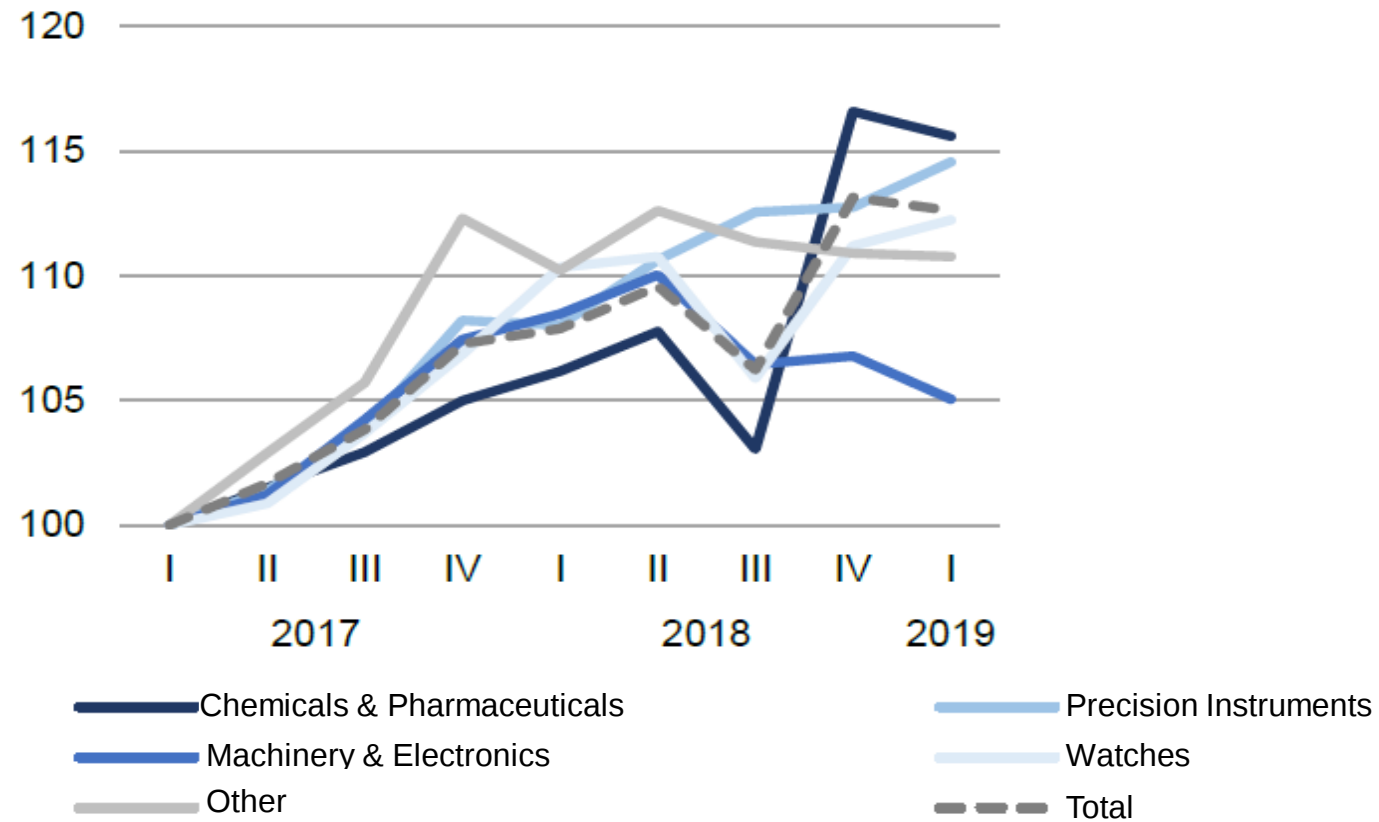
Seasonally adjusted exports according to continents (nominal)



Exporte nach Nordamerika stiegen seit 2017 stetig, nahmen Anfangs Jahr jedoch leicht ab.

Schweizer Export Zahlen

Seasonally adjusted exports of key product groups (nominal)



Source: Administration fédérale des douanes AFD

KEY SUCCESS FACTORS



© 2006 The Authors
Journal compilation © 2006 Blackwell Publishing Ltd



Carpe Diem 

Exportmarkt USA

Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten



-
- Vielversprechende Wirtschaftsaussichten; 2,3% BIP Wachstum
 - Deregulation und Steuerreform
 - Grosser Konsumentenmarkt mit signifikanter Kaufkraft
 - E-commerce - Soziale Medien
 - Venture Capital Finanzierungsmöglichkeiten für Schweizer Tech Firmen
 - Grosse Nachfrage nach Innovation und technischem Knowhow
 - “Swissness” (Qualität / Spezialisierung)
 - Infrastrukturausgaben (2 Billionen US\$ geplant) – Buy America Act (65% an U.S. Equipment und Komponenten)

Exportmarkt USA

Das Land der unbegrenzten Herausforderungen

Verlangt Priorität!



-
- Konkurrenz + Markt verstehen
 - Markteintrittsbarrieren generell hoch
 - Regulatorisches und behördliches Umfeld
 - USA als sehr “inländischer” Markt (schnelles FDI?)
 - Markt verlangt Agilität und Flexibilität – schnelle Anpassungsgabe notwendig
 - Oft unterschätzt: regionale und interkulturelle Unterschiede
 - Finanzielle und personelle Ressourcen für nachhaltigen Markteinstieg unterschätzt
 - Verfügbarkeit an qualifizierten Mitarbeitern (Visum!)

6 Schlüsselfaktoren für den Erfolg

☐ Gründliche Marktanalyse

- Konkurrenz?
- USP!

☐ Qualifizierte Partner/Sales People

- Training

☐ Nähe zum Hauptabsatzmarkt

- Prompte Abwicklung

☐ Commitment + Vertrauen: Strategie!

- Kundenservice
- Nachhaltiger Support für Partner

☐ Swissness

- Qualität, Verlässlichkeit, Sicherheit



S-GE SUPPORT



S-GE Unterstützung - Kostenlose Beratung bis hin zum Mandat

Suche nach Distributoren,
Partnern und Investoren



Marktanalysen



Individuelle Beratung



Organisation von Events und
Fact Finding Missions
(Business Trips)



Standortevaluation



B2B / B2C Sales Pipeline
Entwicklung



S-GE Unterstützung – Kostenlose Beratung bis hin zum Mandat



SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE

ABC Anwalts AG
Rudy Gärdenhar
St. Gallen, CH
T 071 220 1111

San Francisco, 5 December 2019

FINAL REPORT

Target Country: U.S.A.
Service: Distribution Partner Search

TABLE OF CONTENTS

1. EXECUTIVE SUMMARY	3
2. METHODOLOGY	3
3. FEEDBACK	4
4. POTENTIAL DISTRIBUTORS	5
4.1 POTENTIAL DISTRIBUTORS INTERESTED	5
4.2 POTENTIAL DISTRIBUTORS NOT INTERESTED	6
5. CONCLUSION	10
6. DISCLAIMER	15

Team Swiss Business Hub USA



Caroline Blaser
Head of SBH
CG New York



Stewart Tipson
Deputy
Head/Trade
Commissioner
CG New York



Lionel Müller
Trade
Commissioner
CG New York



Daniel Bangser
Investment
Promotion
CG New York



Lisette Mury
Project Manager
CG New York



Sean Powers
Investment
Promotion
Boston

What's next?

Zukünftige Events



EVENT

Learn about the potential of sustainable building in Canada

Datum: 11. Juni 2019
Ort: SIGA, Ruswil
Sprache: Englisch

Setting yourself up for success. Understanding the Canadian sustainable building market and its potential. The event at SIGA in Ruswil will bring together several senior representatives of Swiss companies from the fields of building design, construction and property development, and will be an ideal platform to explore business opportunities in the Canadian market and more

[LINK](#)



EVENT

Venture Capital Academy Switzerland

Datum: 27. – 29. Juni 2019
Ort: Schlieren
Sprache: Englisch

Venture Capital Academy Switzerland is a three-day executive education and certificate program focused on the nuts and bolts of deal making for investors, entrepreneurs of startups and SMEs, enterprises, attorneys, and policymakers. It combines a theoretical approach with hands-on learning and will be held from June 27-29 in Zurich.

[LINK](#)



EVENT

Swiss Peer to Peer Event in Chicago

Datum: 30. Oktober 2019
Ort: Chicago
Sprache: Englisch

The 1st annual edition of the Swiss Peer to Peer event USA, the conference for Executives of Swiss Subsidiaries in the USA will be held in Chicago, Illinois. This platform is intended to leverage existing Swiss knowhow and resources in the market to help newcomers succeed.

[LINK](#)



EVENT

Save the date: GV & Aussenwirtschaftsforum2019

Datum: 28 April 2020
Ort: Zurich
Sprache: German

Profitieren Sie vom Austausch mit 600 teilnehmenden KMU und erörtern Sie gemeinsam mit unseren Experten, unseren 22 Swiss Business Hubs und 5 Trade Points das aktuelle Forumsthema.

[LINK](#)

Ihre Ansprechpartner am Exportdialog USA



Länderfokus: USA + Kanada

Erfahrung:

- LTO Kanada (2015)
- 4 Jahre bei S-GE
- Social Entrepreneurship
- Master of Arts in International Affairs & Governance HSG

Annina Bosshard

Consultant North America

Mail: abosshard@s-ge.com

Phone: +41 365 54 13

[LinkedIn](#)



Bei Interesse für:

- Partnerschaft mit S-GE
- Fachreferate, Content und Tools von S-GE zum Thema Export
- Beiträge für S-GE-Events, Newsletter und Webseite
- S-GE-Mitgliedschaft

Cyril Lyner

Partnering Manager

Mail: clyner@s-ge.com

Phone: +41 365 53 60

[LinkedIn](#)

Rödl & Partner

ACHIEVE TOGETHER

Exportdialog USA: Steuerliche Chancen und Risiken beim
US-Investment nach der US-Steuerreform

Matthias Amberg – Altstätten - 5. Juni 2019



RÖDL & PARTNER USA – UNSERE STÄRKEN

Unsere Mitarbeiter verfügen über ausgezeichnete fachliche und interkulturelle Fähigkeiten in der Beratung von deutschen Familienunternehmen in den USA.

Mehr als 240 fachliche Mitarbeiter sind an 7 Standorten in den USA tätig.

Davon sind mehr als 85 fachliche Mitarbeiter in den USA als CPA und in DACH als Wirtschaftsprüfer bzw. Steuerberater zugelassen.

Eine Vielzahl unserer fachlichen Mitarbeiter bringen langjährige berufliche Erfahrungen als ehemalige Partner bzw. Manager einer Big 4 Accounting Firm mit.

Unsere Mitarbeiter sprechen mehr als 27 Fremdsprachen.

Gegründet 1976 in Atlanta, Georgia

Zusammenschluss mit Rödl & Partner in 2001, firmierend als “Rödl Langford de Kock“



RÖDL & PARTNER USA – UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG	BUCHHALTUNG UND BUSINESS PROCESS OUTSOURCING	STEUERDEKLARATION	STEUERBERATUNG	TRANSACTION SERVICES
– Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen nach US-GAAP, HGB und IFRS – Prüfung von Altersversorgungsplänen (Employee Benefit Plans) – Erstellung von Jahresabschlüssen – Prüferische Durchsicht (Review) – Ausgewählte Prüfungshandlungen (Agreed-upon procedures) – Group Reporting Packages und Überleitungen von HBI auf HBII – Unterstützung bei der Internen Revision – Beratung zur Verbesserung des internen Kontrollsystems	– Erstellung von monatlichen Abschlüssen und/oder Reporting Packages – Unterstützung bei der Lohn- und Gehaltsabrechnung – Unterstützung und Beratung während der Start-Up Phase – Monatliche Kontenabstimmung und Abschlussbuchungen – Verwendung von cloud-basierten Softwarelösungen – Übernahme von Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung – Buchhaltung in der von der Muttergesellschaft verwendeten ERP-Software (SAP, DATEV, etc.)	– US-Ertragsteuer-deklaration auf Bundes- und Bundesstaaten-ebene für Gesellschaften und natürliche Personen bzw. ausländische Investoren – US-Verrechnungspreisanalyse und –dokumentation – Unterstützung bei Selbstanzeigen (Voluntary Disclosure) auf Bundes- und Bundesstaaten-ebene – US-Erbchaft- bzw. Schenkungsteuer-deklaration für natürliche Personen und Stiftungen	– US-nationale und internationale Steuerstrukturberatung und Restrukturierungsberatung – Betriebsstätten- und Nexus-Analysen – Vertretung im US-Betriebsprüfungs-verfahren – Beratung bei Einkommen-Umsatz- und Vermögensteuer der Bundesstaaten – Umfassende Einkommen- und Erbschaft-steuerplanung für vermögende Privat-personen und Family Offices – Beratung bei Direktinvestitionen in US-Immobilienvermögen, Private Placements und Club Deals – Beratung bei Mitarbeiterentsendung – Unterstützung bei der Standortwahl	– Financial due diligence – M&A tax due diligence – Model review – Pre-deal evaluation – Post-transaction integration services – Sell side assistance – Vendor due diligence – Transaction structuring – Human Resources due diligence

AGENDA

1	Überblick US-Steuersystem	
2	Die US-Steuerreform unter Präsident Donald Trump	
3	Geschäftstätigkeit ohne US-Tochtergesellschaft – Das Betriebsstättenrisiko	
4	Geschäftstätigkeit mit US-Tochtergesellschaft – Die steueroptimale Rechtsform	
5	Verrechnungspreisproblematik	

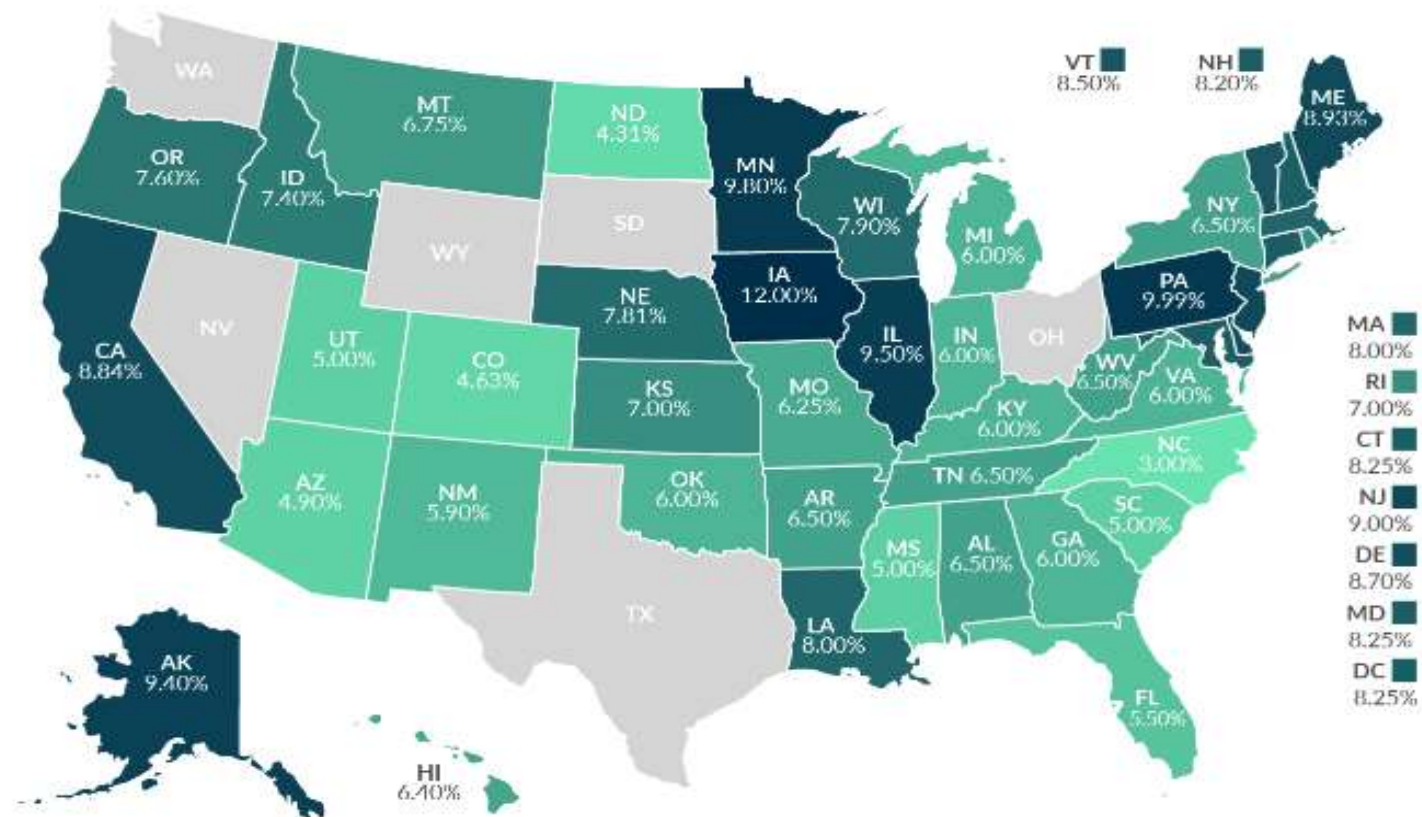
1. ÜBERBLICK ÜBER DAS US-STEUERSYSTEM

	ERTRAGSABHÄNGIG	ERTRAGSUNABHÄNGIG
Steuern des Bundes (federal taxes)	– Einkommensteuer (Federal individual income tax) – Körperschaftsteuer (Federal corporate income tax) – Sozialversicherungsabgaben – Renten-, Alterskranken- u. Arbeitslosenversicherung (Federal social security taxes)	– Nachlass- u. Schenkungsteuer (Federal estate & gift tax) – Konsumsteuern – z.B. auf Tabak, Kraftstoffe (Federal excise taxes)
Steuern der Bundesstaaten (state taxes)	– Einkommensteuer (State individual income tax) – Körperschaftsteuer (State corporate income or franchise tax) – Sozialversicherungsabgaben – hier nur Arbeitslosen- u. Unfallversicherung (State social security taxes)	– Umsatzabhängige Steuern (z.B. commercial activity tax, franchise tax, business and occupation tax) – Gewerbekapitalsteuern (z.B. state corporate license, net worth, business privilege taxes) – Erbschaft- u. Schenkungsteuer (State estate, inheritance or death tax & gift tax) – Konsumsteuern – z.B. auf Tabak, Kraftstoffe (State excise taxes) – Umsatz- u. Verbrauchsteuern (Sales & use tax) – Grundsteuer (State property tax) – Grunderwerbsteuer (State real estate transfer tax)
Steuern der Städte und Kommunen (Cities and municipalities) und Landkreise (Counties)	– Einkommensteuer (Local individual income tax) – Körperschaftsteuer (Local corporate income tax)	– Umsatz- u. Verbrauchsteuer (Local sales & use tax) – Grundsteuer (Local property tax) – Grunderwerbsteuer (Local real estate transfer tax)

1. ÜBERBLICK US-STEUERSYSTEM

US-BUNDESSTAATEN – KÖRPERSCHAFTSTEUERSÄTZE 2018

Top State Marginal Corporate Income Tax Rates in 2018



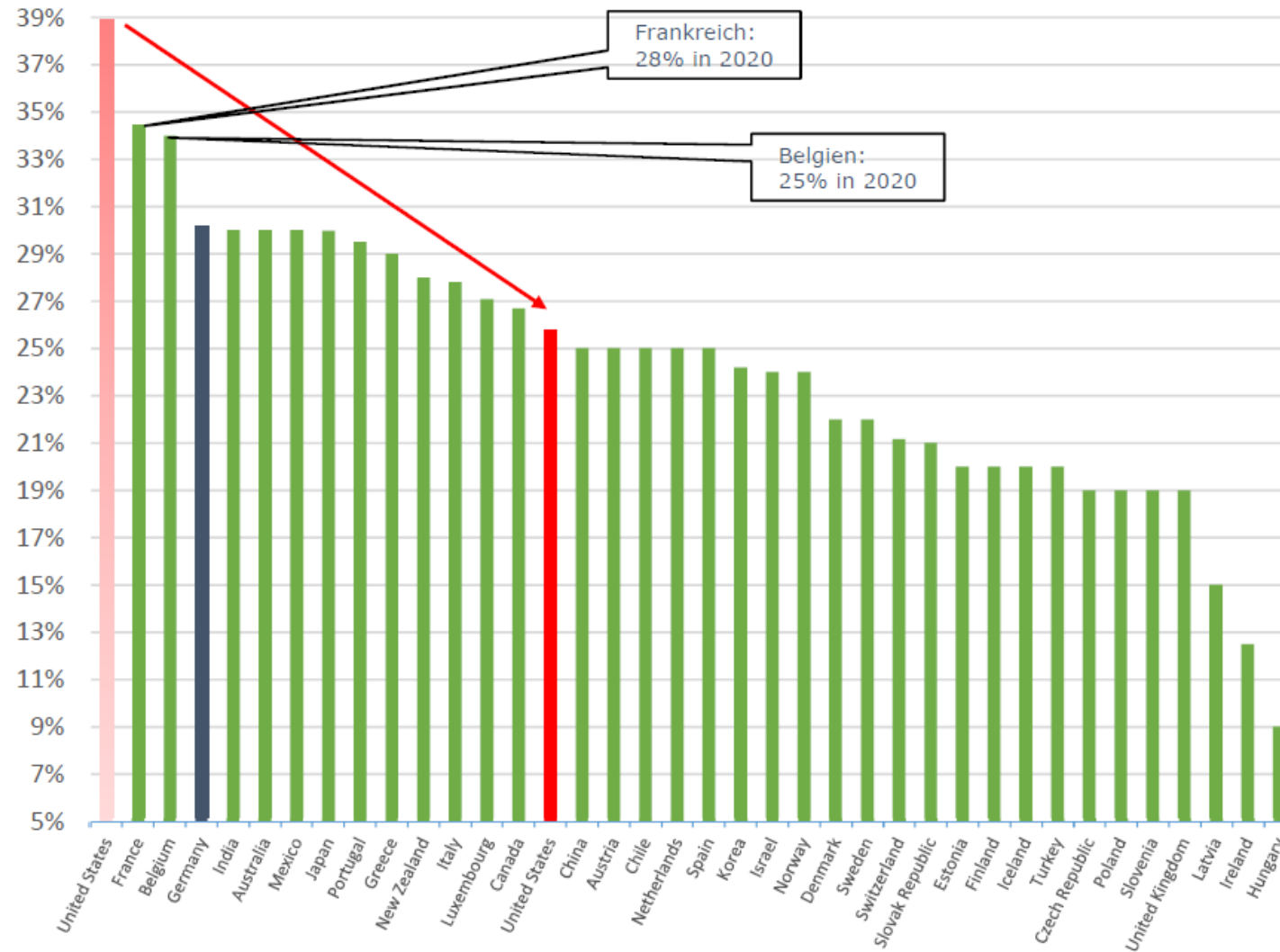
Note: (*) Nevada, Ohio, Texas, and Washington do not have a corporate income tax but do have a gross receipts tax with rates not strictly comparable to corporate income tax rates. Arkansas has a "benefit recapture," by which corporations with more than \$100,000 of taxable income pay a flat tax of 6.5% on all income, not just on amounts above the benefit threshold. Connecticut's rate includes a 10% surtax, which effectively increases the rate from 7.5% to 8.25%. Surtax is required by businesses with at least \$100 million annual gross income. Illinois' rate includes two separate corporate income taxes, one at a 7.0% rate and one at a 2.5% rate.

Source: State tax statutes, forms, and instructions; Bloomberg BNA



2. DIE US-STEUERREFORM UNTER PRÄSIDENT DONALD TRUMP

LÄNDERVERGLEICH STEUERSÄTZE FÜR KAPITALGESELLSCHAFTEN



2. DIE US-STEUERREFORM UNTER PRÄSIDENT DONALD TRUMP

ÄNDERUNG VON STEUERSÄTZEN

Steuersubjekte	Aktuelle Steuersätze bzw. Betriebsausgabenabzug (Stand 01.01.2019)
KAPTIALGESELLSCHAFTEN	
Bund (Federal Tax): – KSt (Corporate Income Tax)	21% (vorher 35%)
Bundesstaat (State Tax): z.B. Georgia – KSt (Corporate Income Tax)	5.75%
PERSONENGESELLSCHAFTEN	
– Besteuerung auf Ebene der Gesellschafterebene – Vorauszahlung für ausländische Gesellschafter auf Gesellschaftsebene zum Einkommensteuerhöchstsatz	– „Flow-through“, s. natürliche Person – Anrechnung bei natürliche Personen
NATÜRLICHE PERSONEN	
Bund (Federal Tax): – Einkommensteuer (Individual Income Tax) – Private Veräußerungsgewinne/Dividenden – Zusatzsteuer auf passive Einkünfte (Net Investment Income Tax) – Nachlass- u. Schenkungsteuer (Estate & Gift Tax)	10% - 37% (vorher 39,6%) GILT ABER NUR BIS EINSCHLIEßLICH 2025! 15% / 20% 3,8% 18% - 40%
Bundesstaat (State Tax): – z.B. Georgia – ESt (State Individual Income Tax)	1% - 6%

2. DIE US-STEUERREFORM UNTER PRÄSIDENT DONALD TRUMP

WESENTLICHE ÄNDERUNGEN DURCH DIE US-STEUERREFORM

Zinsschranke

- Abzugsfähige Zinsen dürfen 30% eines gesondert zu ermittelnden Jahresergebnisses nicht überschreiten (früher 50%)
- Das zu ermittelnde Ergebnis ähnelt dem EBITDA
- Unbegrenzter Vortrag der nicht abzugsfähigen Zinsen

Nutzung von Verlusten und Aufhebung der Mindestbesteuerung für Kapitalgesellschaften („AMT“)

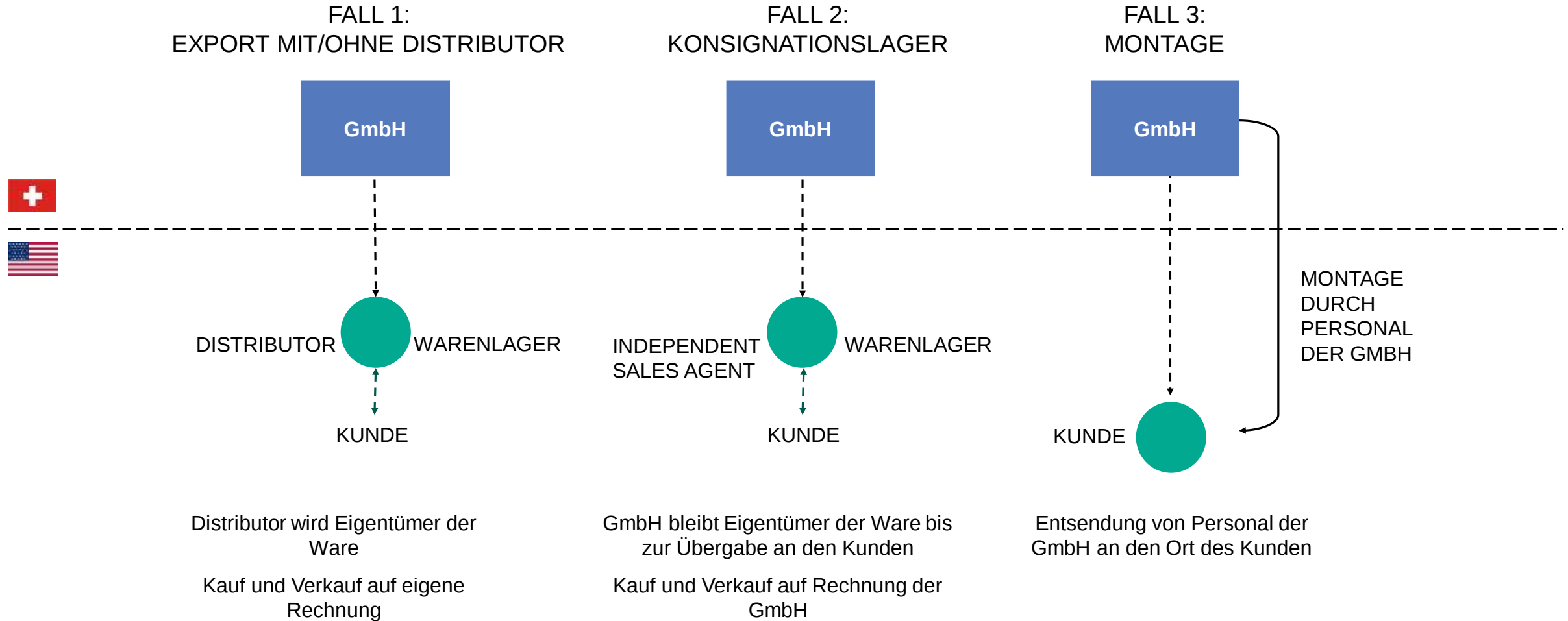
- Aufhebung AMT für Kapitalgesellschaften
- Verlustrücktrag (bislang zwei Jahre) gilt nicht mehr (Ausnahmen gelten nur für bestimmte Agrarbetriebe und Versicherungsunternehmen)
- Unbegrenzter Verlustvortrag in Höhe von 80% des zu versteuernden Einkommens vor Nutzung des Verlustvortrags

Sofortiger Abzug als Betriebsausgabe für qualifizierte Wirtschaftsgüter

- Anschaffung nach dem 27. September 2017 und vor dem 1. Januar 2023
- 2018 bis 2022: 100% (unbeschränkt bis \$ 1Mio, ab \$2.5 Mio phase out \$ by \$ -> keine Sonderabschreibung mehr ab Anschaffungskosten von \$3.5Mio)
- 2023 bis 2026: Prozentsatz sinkt jährlich um 20%

3. BETRIEBSSTÄTTENRISIKO – BEISPIELE

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT IN DEN USA OHNE US-TOCHTERGESELLSCHAFT



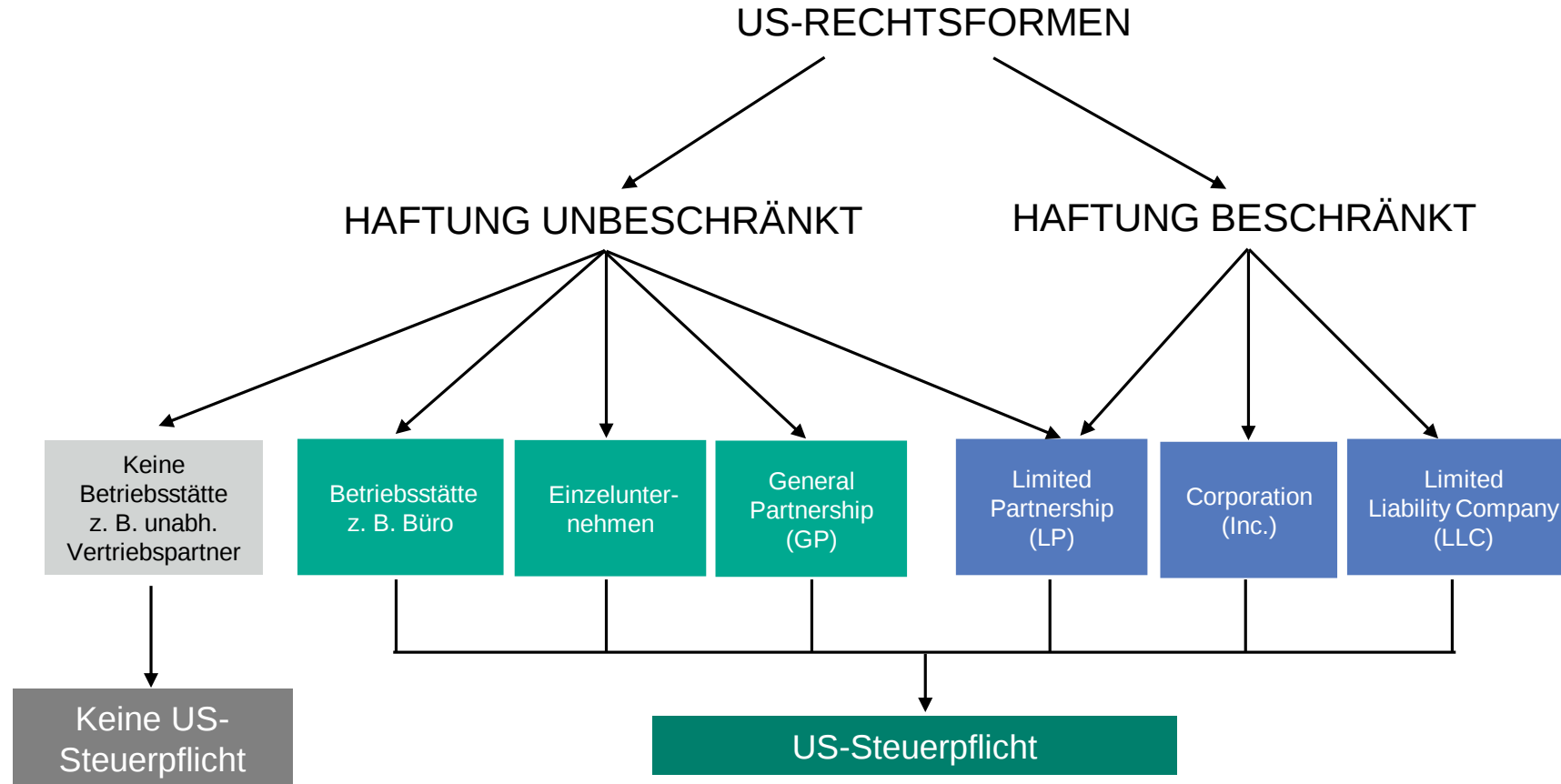
3. VORSORGLICHE ABGABE VON US-STEUERERKLÄRUNGEN

(„PROTECTIVE TAX RETURN“)

- Abgabe von jährlichen US-Ertragsteuererklärungen
 - Bei Unsicherheit darüber, ob der Tatbestand der Betriebsstätte i.S.d. DBA Schweiz/USA erfüllt ist (Federal Tax) – zusammen mit Formular 8833 („Treaty-based Return Position“) zur Geltendmachung der Abkommensvergünstigung
 - Bei Unsicherheit darüber, ob der Tatbestand des Nexus erfüllt ist (State Tax)
- Zur Sicherung des Erhalts des Betriebsausgabenabzugs
- Zur Sicherung des Anlaufens der Festsetzungsverjährung
- Zur Vermeidung von Bußgeldern

4. US-TOCHTERGESELLSCHAFT - RECHTSFORMEN

SYNOPSIS: HAFTUNG, STEUERPFLICHT

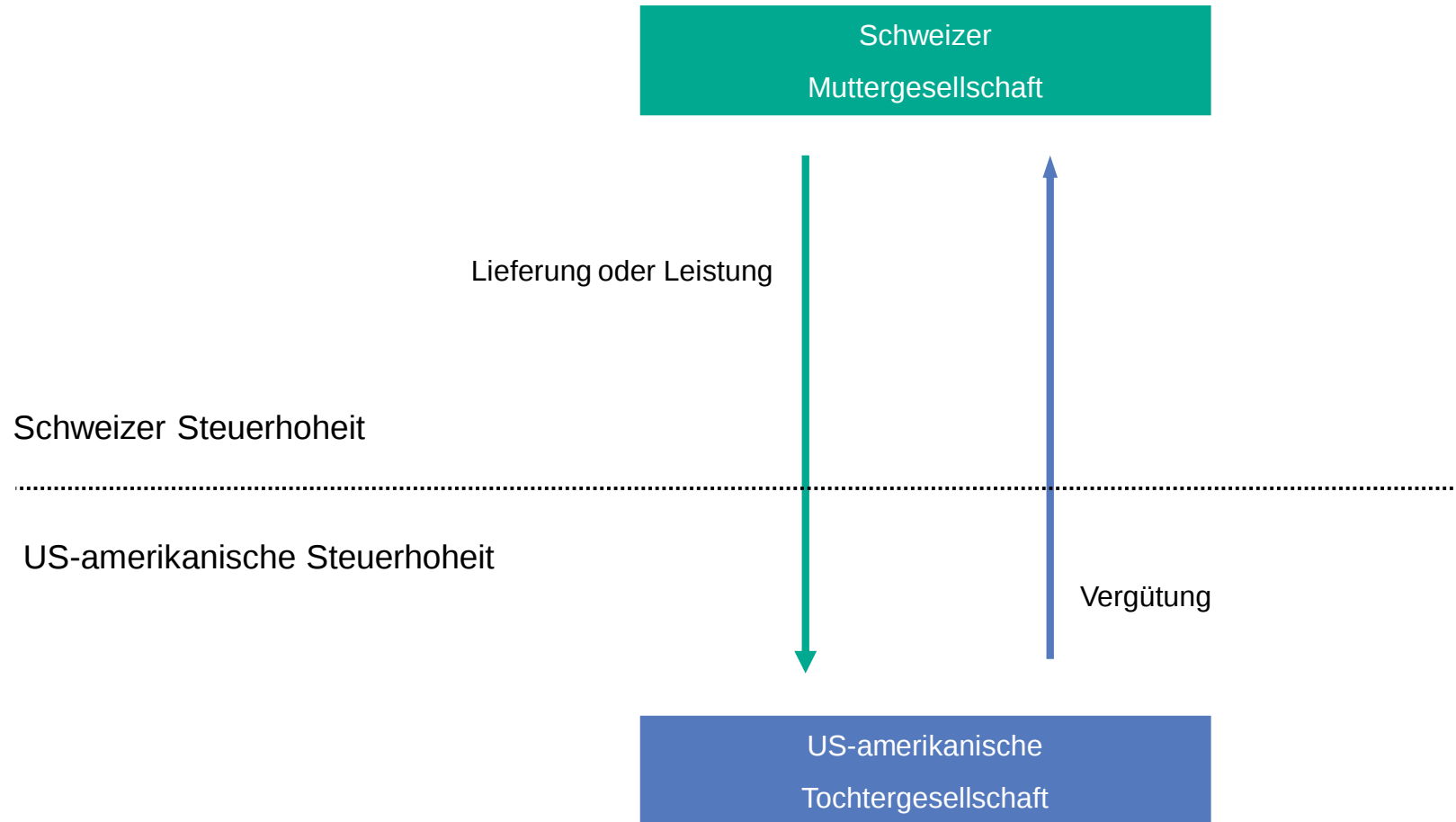


EINORDNUNG AUSGEWÄHLTER UNTERNEHMENSRECHTSFORMEN

RECHTSFORMEN	US-STEUERLICHE BEHANDLUNG	CHE STEUERLICHE BEHANDLUNG
Corporation	Kapitalgesellschaft	Kapitalgesellschaft
Limited Partnership	Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft	Personengesellschaft
Limited Liabilities Company	Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft	Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft
General Partnership	Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft	Personengesellschaft
Aktiengesellschaft	Kapitalgesellschaft	Kapitalgesellschaft
GmbH	Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft	Kapitalgesellschaft
GmbH & Co. KG	Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft	Personengesellschaft
KG, oHG	Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft	Personengesellschaft

5. VERRECHNUNGSPREISPROBLEMATIK

„EIN GEWINNVERTEILUNGSPROBLEM“





MATTHIAS AMBERG

Steuerberater
Certified Public Accountant
Partner

Rödl & Partner Chicago
Rödl Langford de Kock LLP
55 West Monroe Street, Suite 2900
Chicago, IL 60603, USA

T +1 86312 857 1961
Matthias.Amberg@roedlUSA.com
www.roedl.com/us

HINWEISE ZU DIESER PRÄSENTATION

Die Ausführungen in der Präsentation stellen keine erschöpfende, rechtsverbindliche Behandlung der relevanten Fragestellungen dar. Hierzu ist eine umfassende Beratung auf Basis des konkreten Einzelfalls zwingend erforderlich. Die Ausführungen begründen keine Beratung, keine andere Form rechtsverbindlicher Auskünfte oder ein rechtsverbindliches Angebot von Rödl & Partner.

Die Ausführungen geben die Interpretation von Rödl & Partner der relevanten steuergesetzlichen Bestimmungen, die hierzu ergangene Rechtsprechung sowie die hierzu ergangenen Verlautbarungen der Finanzverwaltung wieder.

Die vorliegenden Ausführungen beruhen auf dem Rechtsstand zum Zeitpunkt des Datums der Präsentation. Im Zeitablauf können Änderungen bei Steuergesetzen, Verwaltungsanweisungen, Auffassungen der Finanzverwaltung, der Interpretation dieser Rechtsquellen, der Auslegung des Abkommensrechts sowie der Rechtsprechung eintreten. Derartige Änderungen können die Gültigkeit der Aussagen dieser Präsentation beeinflussen. Rödl & Partner ist nicht verpflichtet, auf Änderungen in der rechtlichen Beurteilung von Themen hinzuweisen, die in dieser Präsentation behandelt wurden.

Rödl & Partner übernimmt keine Gewährleistung oder Garantie für Richtigkeit oder Vollständigkeit der Inhalte dieser Präsentation. Soweit gesetzlich zulässig, übernimmt Rödl & Partner keine Haftung für ein Tun oder Unterlassen, das sich allein auf Informationen aus dieser Präsentation gestützt hat. Dies gilt auch dann, wenn diese Information ungenau oder unrichtig gewesen sein sollten.

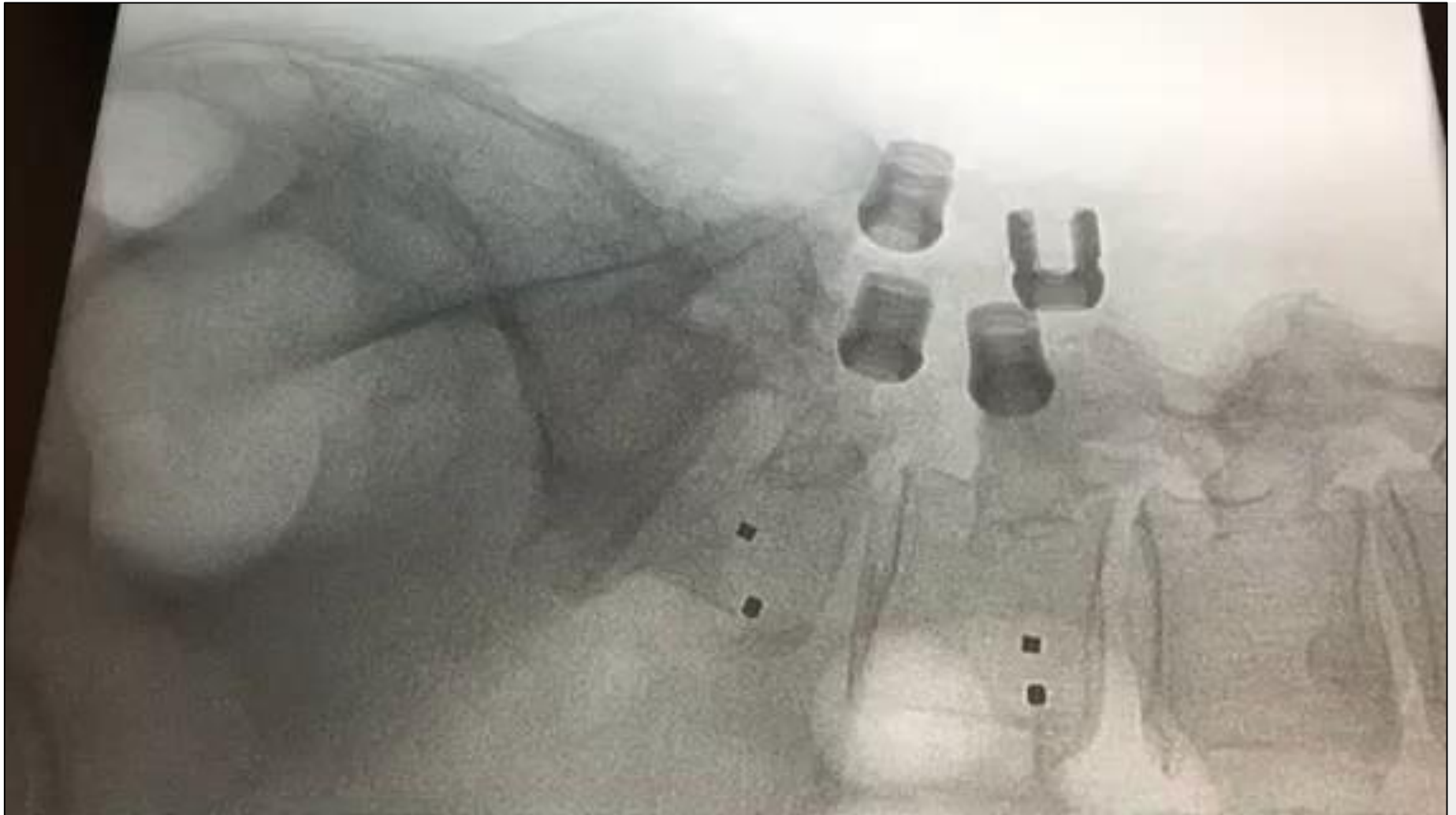


icotec ag - vom Startup zur Medtech-Firma

USA Exportdialog

05.06.2019

Willkommen!



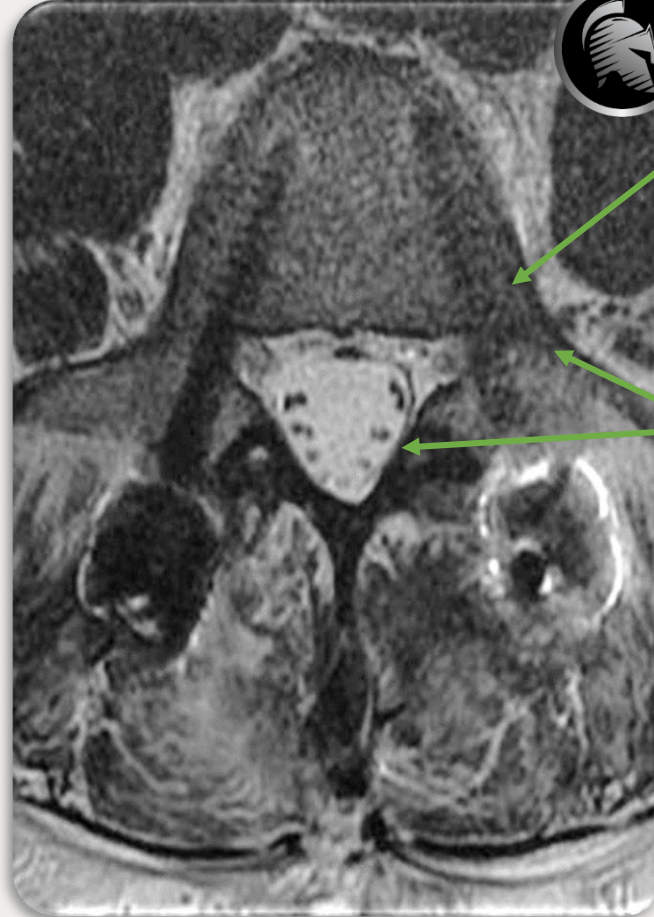
- Grosse Freude Sie alle bei der icotec willkommen heissen zu können
- Ausführungen gliedern sich in 3 Teile:
 - Informationen über die icotec allgemein (Geschichte, Technik, etc)
 - «Planning and Entering» des USA-Marktes
 - Rundgang durch Produktion
- Informationen für Rundgang (18:20-19:00 Uhr):
 - Aufteilen der Gäste in 2 Gruppen
 - Gruppe 1: Rundgang Produktion
 - Bernd Heinzle, VP Production Manager
 - Gruppe 2: Erklärung der Abhängigkeit Implantate & Instrumente
 - Ramon Hüppi, VP Research & Development icotec ag
 - Nach ca. 20 Minuten Wechsel der Gruppen

Metallische Implantate verursachen Artefakte in der klinischen Bildgebung (XRAY, CT, MRT)



- Not possible to evaluate nerves, tissues, etc. with metallic implants
- Artefacts cover areas of interest

MRI with titanium hardware
Assessment of anatomy?



- Translucent BlackArmor® Screw Shaft
- Nerve roots and spinal canal are clearly visible

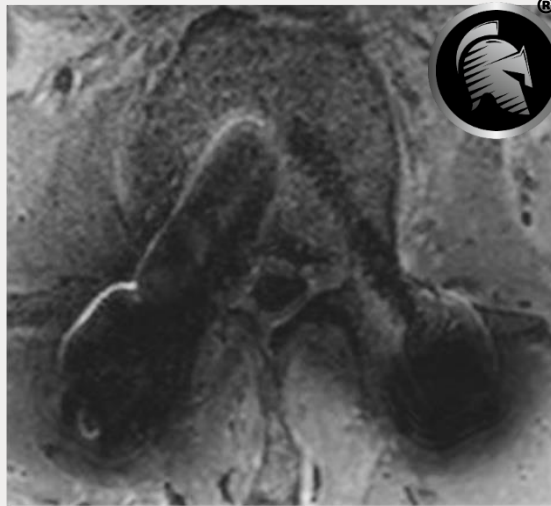
MRI of BlackArmor Material
from icotec ag

icotec's BlackArmor® Implantate minimieren die Artefakte gegenüber metallischen Implantate

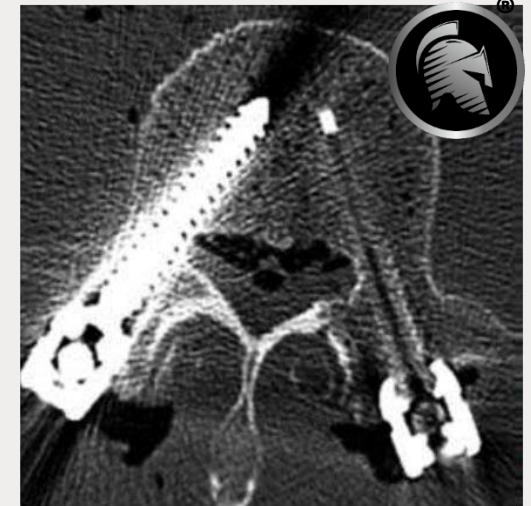
X-Ray: Metal vs. BlackArmor®



MRI: Metal vs. BlackArmor®



CT: Metal vs. BlackArmor®



Metallic Screw

BlackArmor® Screw

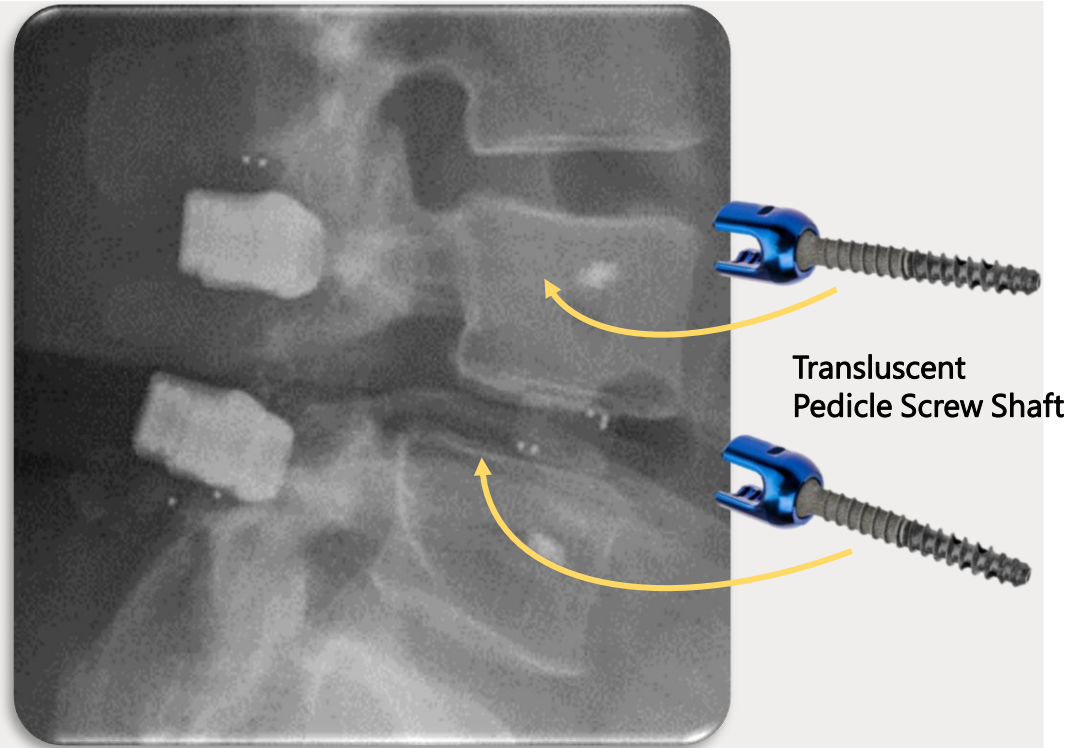
Metallic Screw

BlackArmor® Screw

Metallic Screw

BlackArmor® Screw

- icotec entwickelt und produziert Carbon/PEEK Wirbelsäulenimplantate
- icotec ist führend bei der Versorgung von Tumorerkrankungen der Wirbelsäule mit Carbon/PEEK Implantaten
- icotec's Produkte ermöglichen das schnellere, präzisere Planen und Durchführen der Strahlentherapie sowie der massiv bessern Möglichkeiten in der Nachkontrolle
- 75 Mitarbeiter weltweit
- Direktvertrieb in DACH sowie USA, weitere Märkte via Distributoren (rest Europe, Middle East, Australia/NZ, Brazil)
- icotec mehr als 15 Jahre Daten von klinischen Ergebnissen
- Produkte mit CE wie auch FDA Zulassung
- icotec «kontrolliert» die gesamte Wertschöpfungskette (Qualität, Versorgung)



BlackArmor®
implant material

Raw Material*



CFM Process



1. Raw material inserted
2. Implant mold is heated
3. Carbon/PEEK raw material is transferred into molten state
4. Carbon/PEEK is injected into cavity
5. Controlled cooling
6. Deburring/finishing of parts

* Supplied by icotec sister company



- USA-Markt entspricht 50% des globalen Marktpotentials
- Haftpflicht-Thema schwebt latent als grosse «Unbekannte» und Unsicherheit über dem Businessplan da icotec als sog. Inverkehrbringer zu 100% für die Implantate und somit Patientensicherheit haftet
- US-Markt ist ein elementar wichtiger Baustein für den Firmenerfolg
- icotec's Produkte müssen vom FDA (Food and Drug Administration) bewilligt werden
- Der Markt bietet enorme Chancen und birgt grosse Risiken/Gefahren
- icotec hat basierend auf der 5 Jahresstrategie einen detaillierten Businessplan erstellt, welchen den Markteintritt der USA auf 2019 terminiert



- Wie gehe ich grundsätzlich vor um mich dem Thema anzunähern?
- Woher bekomme ich die relevanten Informationen?
- Wie gehe ich strategisch klug vor um «effizient» und möglichst ohne Zusatzschleifen die Vorbereitungen zu treffen?
- Welches ist das richtige Geschäftsmodell für die icotec:
 - Partnerschaft mit einem US-Unternehmen (icotec's Produkte werden «aufgenommen»)
 - Vertrieb über einen unabhängigen Distributor (sog. «stocking» agent)
 - Eigene Market-Unit (MU) mit Vertrieb über unabhängige Agenten
 - JV mit einer anderen Firma
 - icotec «Full-Case» (icotec deckt selber die gesamte Wertschöpfungskette ab)
- Wie finde ich – unabhängig vom Geschäftsmodell – die richtigen Partner:
 - Juristen
 - Mitarbeiter (Jobprofil abhängig vom Geschäftsmodell)
 - Steuerberater
 - ggf. Logistik- und Distributionspartner
- Wie viel vor einem potentiellen Markteintritt muss ich den Prozess starten?

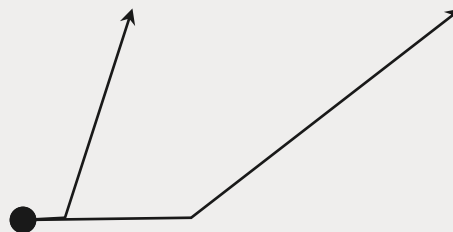


- Kontaktaufnahme in allen Richtungen mit allen möglichen Kontakten/Anknüpfungspunkte:
 - Persönliches Netzwerk (speziell der icotec Mitarbeiter von globalen Konzernen), Partnerfirmen, Internetrecherche
 - Organisationen wie z.B. S-GE
 - Kontaktaufnahme mit spezialisiertem Hausjurist bezüglich möglicher Partner in USA
 - Intensive Gespräche, ausstrecken der Fühler auf Messen bezüglich Geschäftsführer (abhängig vom Geschäftsmodell), Vertriebspartner, Logistikpartner
- Detailliertes Ausarbeiten von möglichen Geschäftsmodellen (im weiteren der Fokus der Ausführungen)

	1. Partnerschaft (z.B. CentinelSpine)	2. Unabh. Distributor (z.B. SpineSource)	3. Eigene MO mit unabhängigen Agenten (Sniper)	4. icotec JV USA, LLC/Inc.	5. icotec Inc. (Full Case)
Kontrolle	100% 3'000	100% 3'000	100% 3'000	0% 3'000	100% 3'000
Endkunden/Klinik	100%	100%	100%	100%	100%
Agenten (Verkäufer in die Klinik)	30%	30%	30%		30%
Distribution (Gross-Verteiler)	25%	20%			
Logistik (Warehousing, Reprocessing, Rückverfolgbarkeit, Shipping)	5%	10%	10%		25%
US-HQ-Kosten (Marketing, GL, etc.)	5%	minimal	5%		5%
Warenkosten (Implantate, Siebe)	10%	15%	10%		10%
Zoll	5%	5%	5%		5%
Marge (Ex-icotec)	20%	20%	40%		25%
	abhängig vom Partner und dessen Möglichkeiten			abhängig vom Partner und dessen Möglichkeiten	Initiale Kosten hoch, hohes Risiko, Lernkurve

Hauptfokus 2 G-Modelle

- Risikobetrachtungen
- Potentielle Abhängigkeiten
- Skalierungsmöglichkeiten /-hindernisse



Wertschöpfungsleistungen extern
 Wertschöpfungsleistungen icotec

- Variablisierung der Kosten, Minimierung der Fixkosten
- Minimierung der initialen Risiken (Aufbau OPs Strukturen, Mitarbeiter, etc.)
- Maximierung des Gewinns
- Endkundenkontakt (Kundenfeedback, Monitoring möglicher Studien, etc.)
- Zeitfaktor
- Profitieren von Know-How der externen Partner
- Skalierungsmöglichkeiten ohne Nachteil der Abtretungskosten für Vertriebsgebiete (2.3-3.5x Jahresumsatz des Distributors)

- Produkt lancierung in USA ist nicht ein «Off-Shelf» Vorgang sondern ein Prozess, welcher sich über alle Abteilungen der Firma zieht
- icotec hat für das Einführen der Produkte in neuen Märkten oder das Einführen von neuen Produkten in bestehende Märkte die Funktion des Launch-Managers geschaffen -> Komplette Kontrolle bis Markteinführung
- icotec hat einen ersten Expat-Mitarbeiter mit der Frau nach USA entsenden können, welcher die icotec Kultur sowie intensives Produkt-Know-How vermittelt.
- [Smartsheet](#)

- Wichtig ist frühzeitiges Planen in allen möglichen – nur erdenklichen – Facetten
- Man muss vor den Vorbereitungen und Eintritt in USA keine Angst, sondern Respekt haben
- Vorgaben der US-Behörden sind klar definiert (Produkte und Personen) und logisch nachvollziehbar. Man weiss worauf man sich einlässt!
- Man muss bereit sein «upfront» Zeit und Ressourcen zu investieren
- Die Basis für einen erfolgreichen Markteintritt ist:
 - eine langfristige Planung
 - Produkte, welche im Markt mit einer USP erfolgreich sein können
 - ein realistischer Businessplan
 - funktionierendes Partnernetzwerk
- Für icotec als Firma, aber auch für die Mitarbeiter (reger Austausch mit Logistikpartner, Ärzten (Skill-Labs), etc.) ist USA eine Herausforderung an der alle profitieren können – jederzeit wieder!

Portfolio

Unsere Kompetenz



Cervical Cage



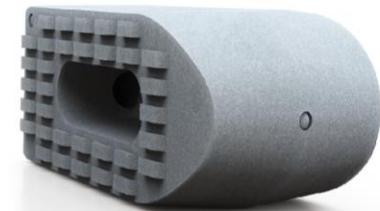
Anterior Cervical Plate



ETurn™ TLIF Cage

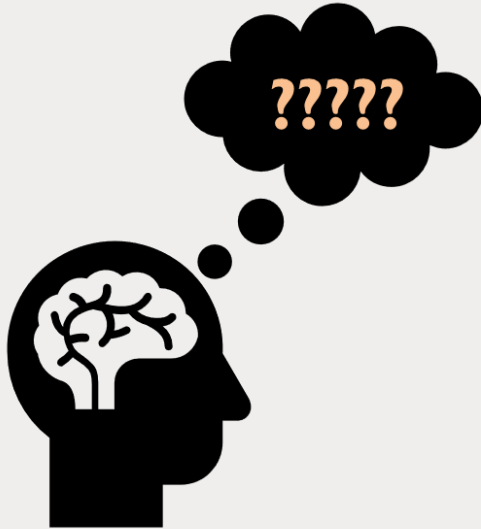


VADER®
Pedicle System



PLIF Cage





- _ Informationen für Rundgang (18:20-19:00 Uhr):
 - _ Aufteilen der Gäste in 2 Gruppen
 - _ Gruppe 1: Rundgang Produktion
 - _ Bernd Heinzle, VP Production Manager
 - _ Gruppe 2: Erklärung der Abhängigkeit Implantate & Instrumente
 - _ Ramon Hüppi, VP Research & Development icotec ag
 - _ Nach ca. 20 Minuten Wechsel der Gruppen