

Anmeldung

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung bis zum 11. April 2012 per Post, Fax oder E-Mail

Fax 0621 1709-229

kim.habermaier@rhein-neckar.ihk24.de

Workshop
USA – Markteintrittsstrategien für deutsche Unternehmen
am 18. April 2012 in der IHK Rhein-Neckar, Mannheim

Hiermit melde ich mich verbindlich an:

Einzelgespräch im Anschluss erwünscht

Vor- und Nachname

Funktion

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Branche

Mit der Anmeldung akzeptiere ich die umseitig genannten Teilnahmebedingungen. Das Teilnahmeentgelt beträgt 120,00 Euro für IHK-/HwK-Mitglieder bzw. 180,00 Euro für Nicht-Mitglieder.

Ich bin damit einverstanden, dass meine personenbezogenen Daten zum Zwecke der Zusendung von Informationen gespeichert und genutzt werden. (Sind Sie hiermit nicht einverstanden, bitte vorstehenden Satz streichen). Die Einwilligung ist freiwillig und kann jederzeit für die Zukunft widerrufen werden.

Datum

Unterschrift

Wichtige Hinweise

Termin:

Mittwoch, 18. April 2012, 9:00 bis 15:00 Uhr

Ihr Ansprechpartner:

Georg Müller, Tel. 0621 1709-228
georg.mueller@rhein-neckar.ihk24.de

Teilnahmeentgelt:

120,00 Euro/Person für IHK-/HwK-Mitglieder
180,00 Euro/Person für Nicht-Mitglieder
Der Betrag ist zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

Teilnahmebedingungen:

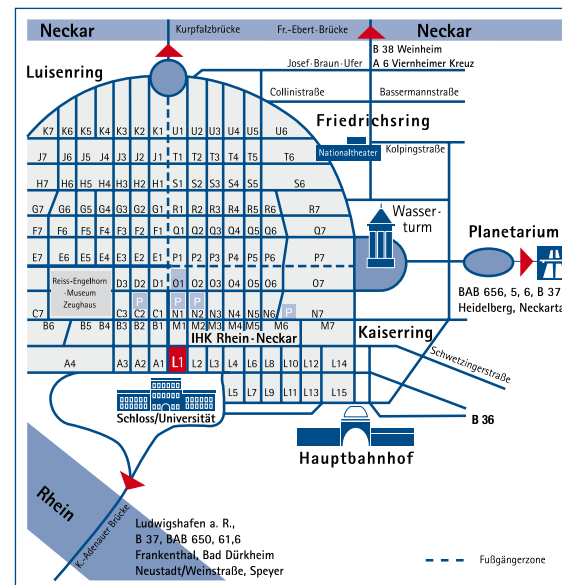
Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Sie erhalten von uns eine Anmeldebestätigung.

Stornierungen sind uns schriftlich bis spätestens drei Tage vor der Veranstaltung mitzuteilen. Bei späterem Rücktritt wird das volle Teilnahmeentgelt erhoben.

Die IHK Rhein-Neckar haftet nicht bei Unfällen oder für Beschädigungen, Verlust oder Diebstahl mitgebrachter Gegenstände oder Kraftfahrzeuge.

Veranstaltungsort:

IHK Rhein-Neckar
L 1, 2
68161 Mannheim
Mit der Stadtbahn: Linien 1, 5 und 7, Haltestelle Schloss. Mit dem Auto: Siehe Skizze. Parkmöglichkeiten stehen in den nahe gelegenen Innenstadtparkhäusern zur Verfügung.



Einladung

USA

Markteintrittsstrategien für deutsche Unternehmen

Überwindung des Marktwiderstandes

Workshop

am 18. April 2012
von 9:00 – 15:00 Uhr

IHK Rhein-Neckar
L 1, 2
68161 Mannheim

Die Ursache für das Scheitern deutscher Unternehmen in den USA liegt in der Regel an strategischen Fehlern und nicht an rechtlichen oder steuerlichen. Der Schlüsselgedanke bezieht sich auf das Risiko, das Amerikaner eingehen müssen, wenn sie bei europäischen Unternehmen einkaufen. Amerikanische Käufer entwickeln eine hohe Abhängigkeit vom europäischen Zulieferer hinsichtlich Ersatzteilen und dem After-Sales-Service, während für den Europäer der US-Kunde eine verhältnismäßig geringe Bedeutung bzw. Priorität hat.

Die Amerikaner befürchten, dass sich die europäischen Unternehmen bei Schwierigkeiten vom US-Markt zurückziehen. Dies ist nach Schätzungen bei mehr als 50 Prozent der europäischen Unternehmen, die einen Eintritt auf dem US-Markt versuchen, der Fall. Der Schlüssel zu einem erfolgreichen Markteintritt ist es, dieses Risiko zu verringern. Die Basis jeglicher geschäftlicher Aktivitäten sind Engagement, Verbindlichkeit, Vertrauen und Beziehungen.

Ziel des interaktiven Workshops ist es deshalb, gemeinsam mit dem Referenten die Besonderheiten des amerikanischen Marktes und die daraus resultierenden Schwierigkeiten europäischer Unternehmen beim Einstieg in den US-Markt zu identifizieren und somit Möglichkeiten für eine erfolgreiche Markterschließung herauszuarbeiten. Viele folgenschwere Fehler bei einem US-Engagement können so vermieden werden.

Der Workshop richtet sich sowohl an „Neueinsteiger“ als auch an Unternehmer, die bereits mehr oder weniger gute Erfahrungen im US-Markt gesammelt haben, ihr bisheriges Vorgehen überdenken und neue, Erfolg versprechende Ansätze kennen lernen möchten.

Im Anschluss an den Workshop besteht für die Teilnehmer die Gelegenheit zu individuellen Gesprächen mit dem Referenten. Bitte geben Sie bei Ihrer Anmeldung an, ob Sie an einem Einzelgespräch interessiert sind.

Der Referent



Dr.-Ing. Marvin L. Baker

Als Geschäftsführer des Beratungsunternehmens High Technology Associates (HTA) in Houston, Texas, berät Dr.-Ing. Marvin L. Baker seit über 25 Jahren europäische Unternehmen bei ihrem Markteintritt in die USA und leitete über 300 Workshops zu diesem Thema. Davor war er über 20 Jahre bei Shell Oil tätig, 14 Jahre davon als Geschäftsführer von drei Niederlassungen.

Dr. Baker wird den Workshop in englischer Sprache halten; die Vortragsfolien sind in Deutsch. Durch seine guten Sprachkenntnisse ist eine Diskussion aber auch in deutscher Sprache möglich.

Veranstalter

Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar
Industrie- und Handelskammer für die Pfalz
Industrie- und Handelskammer Darmstadt Rhein Main Neckar

- **Zehn grundlegende strategische Herausforderungen in den USA – Überwindung der Marktwiderstände**
- **Die Durchdringung des amerikanischen Marktes – ein Teufelskreis für Europäer**
Wo liegen die Ursachen für die Schwierigkeiten europäischer Unternehmen beim Einstieg in den US-Markt? Erfahrungen europäischer Unternehmen in den USA und der daraus resultierende Ruf europäischer Unternehmen aus amerikanischer Sicht.
- **Die Besonderheit des amerikanischen Marktes**
Warum stoßen europäische Unternehmen auf Widerstände beim Einstieg in den US-Markt, die sie weltweit bei der Bearbeitung anderer Märkte nicht haben?
- **Warnungen für Einsteiger**
Die sechs häufigsten Fehler europäischer Unternehmen beim Versuch, in den US-Markt einzusteigen.
- **Rechtliche Überlegungen aus der Perspektive der Geschäftsführung**
Die persönliche Haftung durch Antikartell-Regelungen, Equal Employment Opportunity Commission (EEOC)
- **Der Umgang mit der Produkthaftung**
Taktiken der Kläger und wie man sich dagegen wehrt.
- **Ein empfehlenswertes Einstiegsmodell für den Aufbau der amerikanischen Personalorganisation**
Ein kostengünstiges und effektives Personal-konzept, das den Anforderungen des amerikanischen Marktes entspricht. Die jeweiligen Aufgaben der verschiedenen Teilnehmer beim Einstieg in den amerikanischen Markt.
- **Die Auswahl des amerikanischen Niederlassungsleiters in Amerika**
Sollte er Europäer oder Amerikaner sein? Acht Faktoren, die berücksichtigt werden müssen.
- **Die Einstellung leistungsstarker Handelsvertreter**
Auswahl, Bewertung und Test von Handelsvertretern mit guten Kontakten auf gehobenen Unternehmensebenen. Kündigungsklausel.
- **Wie europäische Unternehmen ihr Engagement auf dem amerikanischen Markt unter Beweis stellen können (Hauptkritikpunkt der Amerikaner)**
Vermittlung von Verkaufshinweisen an die Handelsvertreter. Beauftragung von Subunternehmern mit Produktmontage.
- **Joint Ventures**
Die Notwendigkeit einer amerikanischen Kapitalbeteiligung. Faktoren, die für eine europäische Mehrheitsbeteiligung sprechen.
- **Klassisches amerikanisches Schema der Erschließung des US-Marktes**
Vorgehensweise und Begründungen.
- **Empfohlene Vorgehensweise**
Eine Liste empfohlener Vorgehensweisen für die Erschließung des US-Marktes.