

## Anmeldung

An: **Cluster Mechatronik & Automation e.V.**  
Theresienstraße 9, 90402 Nürnberg

per Fax: **+49 (0)911/3769-200**  
per E-Mail: **ruediger.busch@cluster-ma.de**

Ansprechpartner: **Rüdiger Busch**  
Telefon: **+49 (0)911/3769-199**

- Ich melde mich zu dem Cluster Workshop „USA – Markteintrittsstrategien für bayerische Unternehmen“ an.  
 Ich/Wir wünschen im Anschluss ein Einzelgespräch

### Anmeldebedingungen:

Anmeldeschluss: 12. April per Fax oder E-Mail. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung an die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse. Die Rechnung folgt separat an die nachfolgende Postadresse, soweit keine anders lautende Rechnungsanschrift angegeben wurde. Eine Stornierung Ihrer Teilnahme ist bis zum 12. April 2012 kostenfrei. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers ist die gesamte Gebühr zu entrichten. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist nach Absprache möglich. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Es gilt: first come, first serve!

**Online Anmeldung möglich unter [www.cluster-ma.de/Veranstaltungen](http://www.cluster-ma.de/Veranstaltungen)**

\_\_\_\_\_  
Titel, Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Firma/Institution

\_\_\_\_\_  
Abteilung

\_\_\_\_\_  
Straße, Hausnr.

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

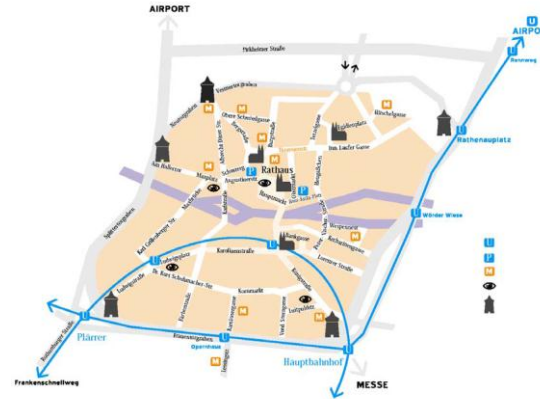
\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

## So finden Sie uns

**Wirtschaftsrathaus Nürnberg**  
Theresienstraße 9, 4. Stock  
90402 Nürnberg



## Auf einen Blick

<b>Veranstaltungspartner:</b>	IHK Nürnberg für Mittelfranken Doris Schneider
<b>Datum:</b>	17. April 2012, 9.30 bis ca.17.00 Uhr
<b>Tagungsort:</b>	Wirtschaftsrathaus Nürnberg Theresienstraße 9, 4. Stock 90402 Nürnberg
<b>Teilnahmegebühr:</b>	Siehe Übersicht im Innenteil. Preise je Teilnehmer, zzgl. MwSt., inkl. Tagungsunterlagen, Imbiss und Erfrischungsgetränken
<b>Zielgruppe:</b>	Geschäftsführer, Abteilungsleiter, Internationaler Vertrieb, etc
<b>Anmeldeschluss:</b>	12. April 2012

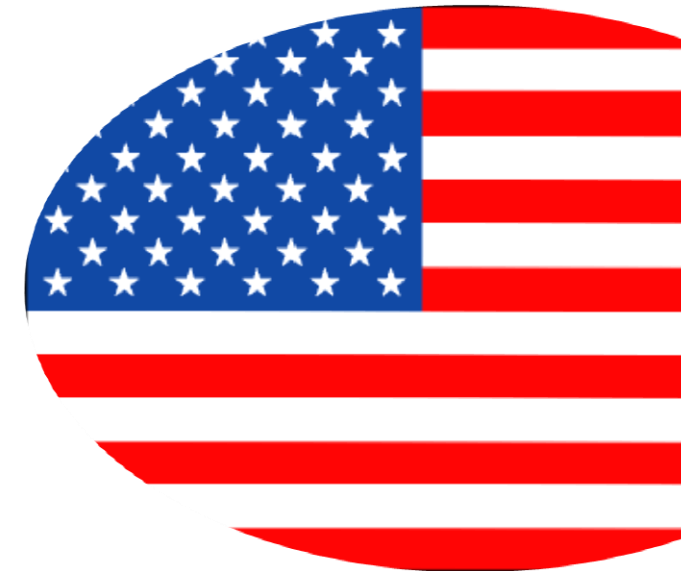
**Cluster Mechatronik & Automation e.V.**  
Beim Glaspalast 1  
86153 Augsburg

Tel. +49 (0)821/56 97 97-0  
[www.cluster-ma.de](http://www.cluster-ma.de)



## Clusterworkshop International

„Überwinden des Marktwiderstandes und Markteintrittsstrategien für bayerische Unternehmen in die USA“



**Am 17. April 2012**  
**Im Wirtschaftsrathaus Nürnberg**



## Einladung



Heiko Bartschat  
Dipl.-Kfm. (Univ.)  
Geschäftsführer  
Cluster Mechatronik &  
Automation

Sehr geehrte Damen und Herren,

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% der europäischen Unternehmen, die einen Eintritt auf dem US-Markt versuchen, der Fall. Das taktische Schlüsselziel ist es, dieses Risiko zu verringern. Die Basis jeglicher geschäftlicher Aktivitäten sind Engagement, Verbindlichkeit, Vertrauen und Beziehungen.

Ziel der Veranstaltung ist es, die Gründe aufzuzeigen, die dem Scheitern auf dem US-Markt zugrunde liegen um dieses zu verhindern.

Wir freuen uns, Dr.-Ing. Marvin L. Baker zu einer Informationsveranstaltung und zu ergänzenden Einzelgesprächen in Nürnberg begrüßen zu können.

## Referent

**Dr.-Ing. Marvin L. Baker**, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens High Technology Associates (HTA) in Houston/Texas, berät 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.**

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Heiko Bartschat

## Programm, 17. April 2012

### Inhaltsüberblick

Zehn grundlegende strategische amerikanische Herausforderungen

**Die Durchdringung des amerikanischen Marktes – ein Teufelskreis für Europäer:**

Wo liegen die Ursachen für die Schwierigkeiten europäischer Unternehmen beim Einstieg in den US-Markt?

**Die Besonderheiten des amerikanischen Marktes:**

Warum stoßen europäische Unternehmen auf Widerstände beim Einstieg in den US-Markt, auf die sie bei der Bearbeitung anderer Märkte nicht stoßen?

**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 Commiccion (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 Personalconcept, das den Anforderungen des amerikanischen Marktes entspricht.

**Die Auswahl des 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 der gehobenen Unternehmensebene.

**Wie europäische Unternehmen ihr Engagement auf dem amerikanischen Markt unter Beweis stellen können (Hauptkritikpunkt der Amerikaner):**

Vermittlung von Verkaufshinweisen an die Handelsvertreter. Beauftragung von Subunternehmen mit Produktmontage.

**Joint Ventures:**

Die Notwendigkeit einer amerikanischen Kapitalbeteiligung. Faktoren, die für eine europäische Mehrheitsbeteiligung sprechen.

**Klassisches Schema der Erschließung des US-Marktes:** Vorgehensweise und Begründungen.

**Empfohlene Vorgehensweise:**

Eine Liste empfohlener Vorgehensweisen für die Erschließung des US-Marktes.

## Cluster Mechatronik & Automation e.V.

### Zusammenfassung

Im Cluster Mechatronik & Automation e. V. engagieren sich annähernd 200 Akteure aus allen an der Entwicklung der Mechatronik und ihrer Anwendungen interessierten Branchen. Der Verein fördert den fachlichen Austausch und bildet regionale Wertschöpfungsketten. Die Vernetzung der mechatronischen Kompetenzen in Industrie und wissenschaftlichen Einrichtungen stärkt die bayerische Wirtschaft und steigert die Attraktivität des Standorts Bayern. Das Netzwerk ist Plattform und zugleich Forum zur Definition und Umsetzung von Maßnahmen, die dem Fortschritt der Mechatronik und der angrenzenden Fachgebiete dienen.

### Hauptaktivitäten

Wir unterstützen den Einsatz mechatronischer Methoden in Entwicklung und Produktion zur Steigerung der Ressourceneffizienz und der Prozess- und Produktqualität. Die Tätigkeitsschwerpunkte des Clusters liegen auf der Intensivierung der Kontakte zwischen Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, Unternehmen sowie Anwendern. Dazu dienen in den Aufgabenfeldern Kommunikation, Transfer und Qualifikation unterschiedliche Veranstaltungsangebote - vom Clustertreff bis zum Messegemeinschaftsstand - genauso wie die Arbeit in eng fokussierten Themengruppen oder Verbundprojekten. Gemeinsam mit Mitgliedern werden relevante Weiterbildungen angeboten oder selbst organisiert.

## Preise

Teilnahmegebühr	
Normalpreis	€ 220,-
Clustermitglied	€ 180,-

Alle Preise je Teilnehmer, zzgl. MwSt., inkl. Tagungsunterlagen, Imbiss und Erfrischungsgetränken