

USA-Geschäft auf dem Prüfstand

Längeres Experimentieren kann sich kein Unternehmen mehr leisten

Tübingen, 22. November 2007. Der USA-Markt ist viel versprechend und bietet enorme Marktpotentiale! Sowohl große deutsche Konzerne als auch mittelständische Unternehmen können, wie die Praxis zeigt, in den USA sehr erfolgreich sein und hervorragende Umsatzrenditen erwirtschaften. Manch mittelständische Unternehmen haben es sogar geschafft, in den USA erfolgreicher zu werden als auf dem heimischen deutschen Markt.

Aktuelle Studien sowie viele Erfahrungsberichte belegen jedoch auch lange Anlaufzeiten deutscher USA-Engagements sowie viele Misserfolge. Durchschnittlich fünf Jahre benötigen deutsche Unternehmen bis zum Erreichen der Gewinnschwelle in den USA. Die Menge derer, die sich aufgrund ausbleibender Erfolge nach Jahren des "Versuchens" und damit verbundener Investitionen vom US-Markt wieder zurückziehen, wird in diesem Zusammenhang auf bis zur Hälfte aller begonnenen Vorhaben geschätzt! Die Gründe hierfür sind vielschichtig. Ein wesentlicher Faktor für Misserfolge in den USA sind mangelnde USA-spezifische Kenntnisse auf Seiten von Management und Mitarbeitern sowie die oft unzureichende Planung und Vorbereitung des Auslandsengagements. Die Folge sind zeitaufwendige und äußerst kostenintensive „Trial and Error“-Phasen.

In der heutigen Zeit erlauben begrenzt zur Verfügung stehende finanzielle und personelle Ressourcen den meisten Unternehmen jedoch kein längeres Experimentieren. Denn signifikante Erfolge müssen in sehr überschaubaren Zeiträumen erzielt werden. Einfache Erfolgsrezepte gibt es nicht! Der Einsatz auslandserfahrener Manager ist ein Schritt in die richtige Richtung, reicht alleine erfahrungsgemäß aber nicht aus. Führungskräfte und Mitarbeiter, die sich mit den geplanten oder laufenden USA-Aktivitäten ihres Unternehmens beschäftigen, müssen sich intensiv mit den USA-spezifischen Gegebenheiten und Rahmenbedingungen auseinandersetzen. Jeder Schritt sollte gut überlegt sein. Wie überall im Projektmanagement gilt auch hier, dass eine intensive Planung und Vorbereitung einschließlich des Erwerbs landesspezifischen

Know-hows zwar kurzfristig höhere Aufwendungen und Kosten verursacht, mittel- und langfristig sich jedoch fast immer signifikant rechnet. In diesem Zusammenhang bietet das USAforum vom 12.02. bis 15.02.2008 in München eine Seminarwoche zum Thema Marktbearbeitung in den USA mit folgenden Terminen an:

- Mehr Umsatz in den USA (12./13. Februar 2008)
- Mehr Erfolg mit US-Töchtern (12./13. Februar 2008)
- Die Essenz von US-GAAP (13. Februar 2008)
- Der Weg zur US-Tochter (14./15. Februar 2008)
- Doing Business and Working with Americans (14./15. Februar 2008)
- Produkthaftung in den USA (14. Februar 2008).
- Praktisches US-Recht für Geschäftsleute (15. Februar 2008)

Aufgrund limitierter Teilnehmerzahlen empfiehlt der Veranstalter eine frühzeitige Buchung der Seminare. Weitere Informationen sind erhältlich bei Global Competence Forum, Geschäftsbereich USAforum, Schlossbergstraße 10, D-72070 Tübingen, Tel. +49 7071 55970, Fax +49 7071 559730, <http://www.usaforum.de>, <mailto:info@usaforum.de>.

ZUM ABDRUCK FREI
BELEGEXEMPLAR ERBETEN

396 Wörter, 3069 Anschläge

BILDMATERIAL:

Logo von Global Competence Forum GmbH

http://www.gcforum.de/Logo_GCF.zip

Logo von USAforum

http://www.gcforum.de/Logo_USAF.zip

Fotografie von Bernd Zeuschel, Geschäftsleitung

http://www.gcforum.de/Foto_BerndZeuschel.zip

Broschüre „Mehr Umsatz in den USA“

http://www.usaforum.de/broschure_USMV.pdf

Broschüre „Mehr Erfolg mit US-Töchtern“

http://www.usaforum.de/broschure_USTF.pdf

Broschüre „Die Essenz von US-GAAP“

http://www.usaforum.de/broschure_USGA.pdf

Broschüre „Der Weg zur US-Tochter“

http://www.usaforum.de/broschure_USTG.pdf

Broschüre “Doing Business and Working with Americans”

http://www.usaforum.de/broschure_IKUS.pdf

Broschüre „Produkthaftung in den USA“

http://www.usaforum.de/broschure_PRHA.pdf

Broschüre „Praktisches US-Recht für Geschäftsleute“

http://www.usaforum.de/broschure_RCHG.pdf