



# USA: Strategien der Markterschließung



**21. September 2010, 9:00 - 15:00 Uhr**  
**World Trade Center Bremen**

## Thema

Die Ursache für das Scheitern vieler deutscher Unternehmen auf dem US-Markt liegt in der Regel an strategischen Fehlern und nicht an rechtlichen oder steuerlichen. Hintergrund ist das Risiko, das Amerikaner eingehen müssen, wenn sie bei europäischen Unternehmen einkaufen: Amerikanische Käufer entwickeln eine hohe Abhängigkeit vom europäischen Zulieferer hinsichtlich Ersatzteile und des After-Sales Service, während für den Europäer der US-Kunde eine verhältnismäßig geringe Bedeutung bzw. Priorität hat. Die Amerikaner befürchten zudem, 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, auch der Fall. Das taktische Hauptziel muss daher sein, dieses Risiko zu verringern. Die Basis jeglicher geschäftlicher Aktivitäten sind Engagement, Verbindlichkeit, Vertrauen und nachhaltige Beziehungen, für US-Amerikaner in noch größerem Maße als für Europäer.

Ziel der Veranstaltung ist es, die Gründe aufzuzeigen, die dem Scheitern auf dem US-Markt zugrunde liegen, um dieses zu verhindern. Das Seminar wendet sich auch an Unternehmen, die bereits mehr oder weniger gute Erfahrungen auf dem US-Markt gesammelt haben, ihre bisherigen Strategien überdenken und neue, Erfolg versprechende Ansätze kennenlernen möchten.

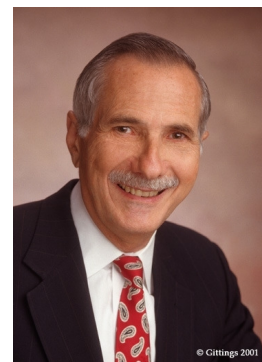
Nach der Veranstaltung besteht Gelegenheit zu ergänzenden Einzelgesprächen.

Wir bitten um Anmeldung bis zum 14. September 2010.

## 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 hat über 200 Workshops zu diesem Thema geleitet. 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 auf Deutsch. Durch seine guten Sprachkenntnisse ist eine Diskussion aber auch in deutscher Sprache möglich.



Eine Veranstaltung des BUSC in Kooperation mit der Handelskammer Bremen und der WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH