

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	V
Vorwort	VII
Einführung	1
1. Entwicklung der Wirtschaftsmacht USA	3
1.1 Der amerikanische Markt ist seit je zu schnell gewachsen ...	3
1.2 Arbeitswille und handwerkliches Können der frühen Einwanderer	4
1.3 Leistung ist das wichtigste Kriterium	4
1.4 „Unabhängigkeit über alles“	5
1.5 Vorrangstellung der Wirtschaft	6
2. Der Amerikaner in seinen persönlichen Beziehungen zu anderen	7
2.1 Aufgeschlossen und freundlich	7
2.2 Gastfreundschaft und Hilfsbereitschaft sind selbstverständlich	7
2.3 Geschäfte werden größtenteils „mündlich“ abgewickelt	8
2.4 Wie man „persönlichen Kontakt“ bekommt	9
3. Amerika, der Kontinent	11
3.1 Geographische Lage, Größe, Entfernungen im Vergleich zu Europa	11
3.2 Die Mobilität der Amerikaner	11
3.3 Verteilung der Wirtschaftszentren	13
3.4 Klimatische Unterschiede beeinflussen die Vertriebsplanung	13
3.5 Ethnische Unterschiede sollten beachtet werden	14
4. Beziehungen der Amerikaner zum Gesetzgeber und zu Behörden	15
4.1 Behörden sind Dienstleistungsbetriebe für die Wirtschaft ...	15
4.2 Keine Beamte im Kongreß und in den Parlamenten	15
4.3 Auch hier zeigt sich die Unabhängigkeit	16
4.4 Die „Securities Exchange Commission“ und ihr „10 K Report“	16
5. Recht und Gesetze	18
5.1 Kein HGB, kein BGB	18

IX

5.2	Die Rolle des Anwalts. Wie kommt ein Vertrag zustande? ..	19
5.3	Vorbereitungen für eine US-Firmengründung	21
5.4	Jährliche Kosten einer Verkaufs-Tochter	22
5.5	Personalkosten einer Produktion in USA	23
5.6	Standortwahl für eine Verkaufs-Tochter	24
5.7	Gründung einer Tochtergesellschaft	26
5.8	Sicherheitsvorschriften und technische Bestimmungen der einzelnen Staaten	28
5.9	Steuerliche Aspekte für Produktionsstätten in den USA	29
5.9.1	Wahl der Organisationsform	29
5.9.2	Steuerarten, Steuersätze, andere Abgaben	31
5.9.3	Meldepflichten	32
5.9.4	Steuerlicher Wohnsitz	33
5.9.5	Ausländerrecht/Visa	34
5.10	Kein Eigentumsvorbehalt in den USA? Sicherungsmöglich- keiten im amerikanischen Recht	35
5.10.1	Was kann als Sicherheit dienen?	36
5.10.2	Wie werden Sicherungsrechte bestellt?	36
5.10.3	Was ist zu ihrer Durchsetzung gegenüber Dritten erforder- lich?	36
5.10.4	Welche Rechte stehen dem Sicherungsgläubiger bei Verzug des Schuldners zu?	37
5.11	Markenschutz. Was muß man wissen, was muß man tun? ..	38
5.12	Produkthaftung in den USA	39
5.12.1	Zuständigkeit, anwendbares Recht und Vollstreckbarkeit amerikanischer Entscheidungen in Deutschland	41
5.12.2	Anspruchsgrundlagen für die Produkthaftung	42
5.12.2.1	Verschuldenshaftung (Negligence)	42
5.12.2.2	Haftung aus Zusicherung (Warranty)	43
5.12.2.3	Strenge Deliktshaftung (Strict Liability in Tort)	44
5.12.3	Schadensersatz	48
5.13	Verträge mit US-Handelsvertretern und Vertragshändlern ..	49
5.13.1	Arten von Vertriebspartnern	49
5.13.2	Das einschlägige US-Recht	49
5.13.2.1	Das US-Vertragsrecht	49
5.13.2.2	US-Kartellrecht für Vertragshändler	50
5.13.3	Vertragsgestaltung	51
5.13.3.1	Vertragsmuster	51
5.13.3.2	Gerichtsklausel	51

6.	Vertrieb	53
6.1	Nicht ein Markt, sondern 9 Märkte	53
6.2	Vorteile und Nachteile verschiedener Vertriebsmöglichkeiten	55
6.2.1	Vertreter	55
6.2.2	Importeur/Distributor	55
6.2.3	Eigene Tochtergesellschaft	55
6.2.4	Joint-Venture	56
6.2.5	Lizenzvertrag	56
6.3	Ein zuverlässiger Service ist wichtig	58
6.4	Testmärkte	61
6.5	Vertrieb von Konsumgütern	62
6.6	Vertrieb von Industriegütern	64
6.7	Die „Industrial Distributors“	66
6.8	Der „Customs Broker“ (Zollmakler)	67
6.9	Wie kann man testen, ob ein Produkt in den USA einen Markt hat?	68
6.10	Verkaufsunterlagen und Prospekte	70
6.11	Kalkulation	70
6.12	Warenlager	71
6.13	Werbung	72
6.14	Public Relations (PR)	74
7.	Banken, Inkasso, Finanzierung	77
7.1	Die Banken	77
7.2	Inkasso	78
7.3	Finanzierung	79
8.	Die „Company“	81
8.1	Organisation der US-Firmen	81
8.2	Aufsichtsrat ist nicht gleich „Board of Directors“	82
8.3	Vorsicht, wenn zu viele „Inside Directors“!	82
9.	Die Verhandlung	84
9.1	Verhandelt wird anders als bei uns	84
9.2	Quantitative Bezeichnungen bitte auf „amerikanisch“!	84
9.3	Humor hat seinen Platz in einer Verhandlung	86
9.4	Der Amerikaner hat größere Entscheidungsfreiheit	86
9.5	Nicht über Dolmetscher verhandeln!	87
9.6	Titel werden kaum verwendet	88
10.	Personal	89
10.1	Der Erfolg hängt vom Mann an der Spitze ab	89

10.2	Spitzenpositionen bei einer Produktions-Tochter: Deutscher oder Amerikaner? Welche Nationalität in welcher Position?	89
10.3	Deutsche in den USA — kann sich die Familie anpassen? ...	90
10.4	Gehaltsnebenkosten, Bonus, Urlaub	91
10.5	Keine Lehrlinge, keine Meister	92
10.6	Kriterien für die Auswahl eines Personalberaters. Wie werden sie honoriert?	94
11.	Über den gesellschaftlichen Umgang — Was man tun und lassen sollte	96
11.1	Die Reise des Herrn Schneider jr. nach USA	96
11.2	Ein Kommentar zu seiner Reise	98
12.	Kleiner Test für den Leser	102
13.	Anhang: Informationen und Adressen	103
14.	Stichwortverzeichnis	121