

Gabriele Schlegel
Volker Schlegel

Managerwissen kompakt: USA

HANSER

Inhalt

Wegweiser	6
Vorwort	7
1 Was macht Business in die USA oder in den USA so attraktiv?	9
11 Wirtschaftspolitische Rahmendaten	9
12 Politisches Umfeld	10
13 Was ist anders in den USA?	12
14 Vorbereitung für den US-Markteintritt	13
2 Export oder Firmengründung?	28
2.1 Export in die USA	28
2.2 Firmengründung	29
3 Business in den USA	36
3.1 Bedeutung des Rechtsanwalts	36
3.2 Finanzierung	40
3.3 Netzwerke zu Politik, Presse und Verbänden	46
3.4 Technologietransfer	47
4 US-Besonderheiten	48
4.1 Produkthaftung	48
4.2 Wettbewerb (Anti-Trust-Vorschriften)	49
4.3 Exportkontrolle	50
4.4 Arbeitsrecht und Personalmanagement	51
4.5 Steuern	53

	Was unterscheidet deutsche und amerikanische Geschäftsleute?	55
5.1	Amerikanischer Individualismus	55
5.2	Time is Money	57
5.3	Arbeitsethik/Arbeitszeit	60
5.4	Der Smalltalk	61
5.5	Titel	64
5.6	Das amerikanische Du - First Name Basis	66
5.7	Kontaktpflege/Networking	68
5.8	Mobilität	69
6	Wie definiert der Amerikaner Leistung und Erfolg?	71
6.1	Lob und Anerkennung vs. Kritik	71
6.2	Einstellung zur Arbeitszeit	72
6.3	Beförderungen	74
7	Richtlinien zur Verhandlungsführung	76
7.1	Mündliche und schriftliche Kommunikation	76
7.2	Perfekte Präsentationen halten	77
7.3	Meetings/Besprechungen	79
7.4	Bewerbungen	80
7.5	Vorstellungsgespräch	84
7.6	Lebenslauf	88
8	Diskriminierungsverbot im Geschäftsalltag	90

Geschäftsetikette - wichtiger als in Deutschland	94
9.1 Dress for Success	94
9.2 Rauchen	95
9.3 Alkohol	96
10 Die soziale Komponente des amerikanischen Geschäftslebens	98
10.1 Scheinbar vertraut und doch so unterschiedlich	98
10.2 Umgang mit dem Kulturschock	100
10.3 Ausbildungssystem	102
10.4 Bedeutung des Sports	104
10.5 Open Door Policy	106
10.6 Thank You Note - eine Selbstverständlichkeit	107
Anhang	108
Literatur	118