

# Marktchancen USA

Und wo sind die Risiken?

Murphy's Law:

Alles, was schief gehen kann ...

Stog's Law:

Murphy war ein Optimist

- ***Mehr als zwei Drittel der Investitionen Deutscher Unternehmen in den USA scheitern während der ersten fünf Jahre***

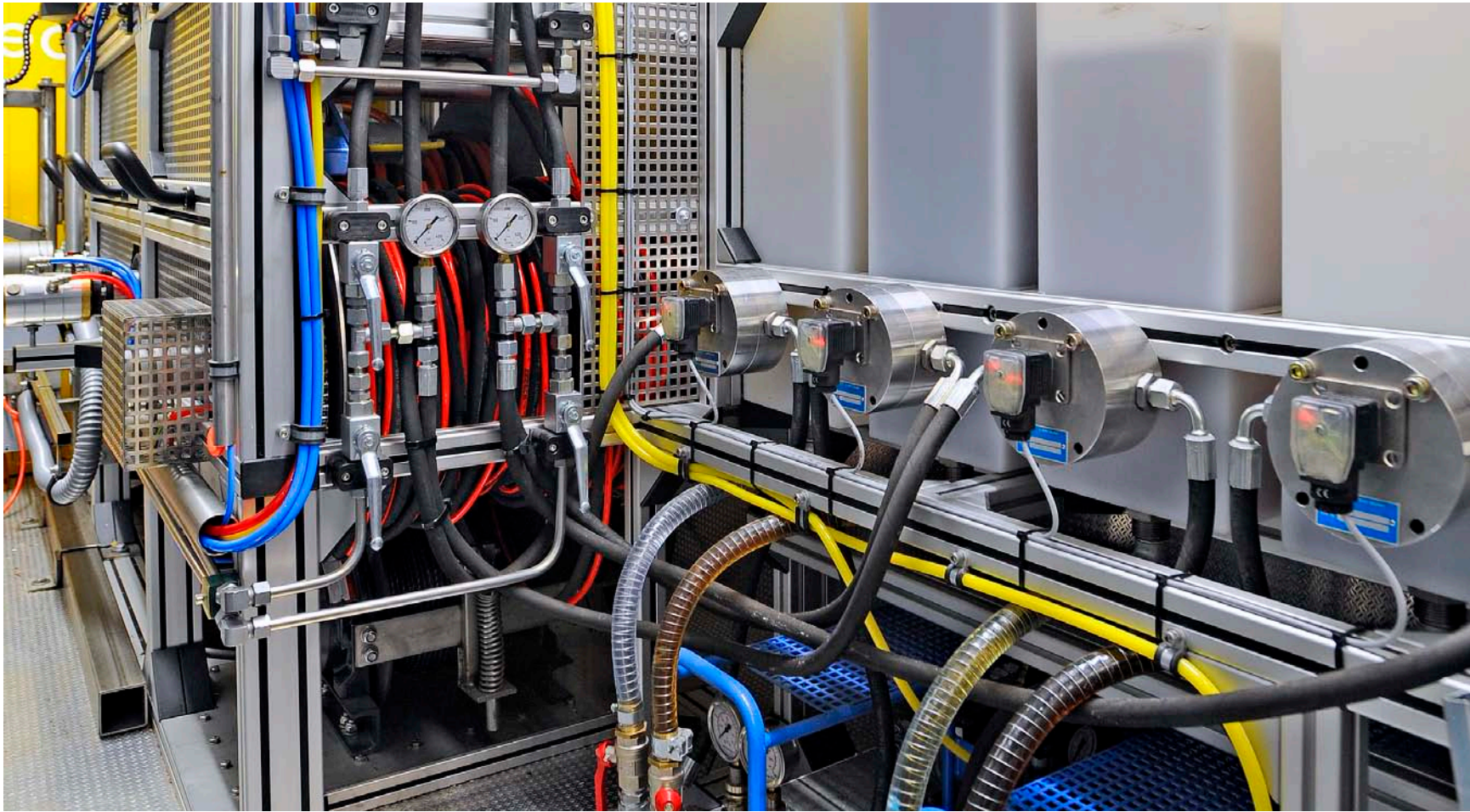
- **Sieben vermeidbare Fehler**

# 1. Kulturelles Missverständnis

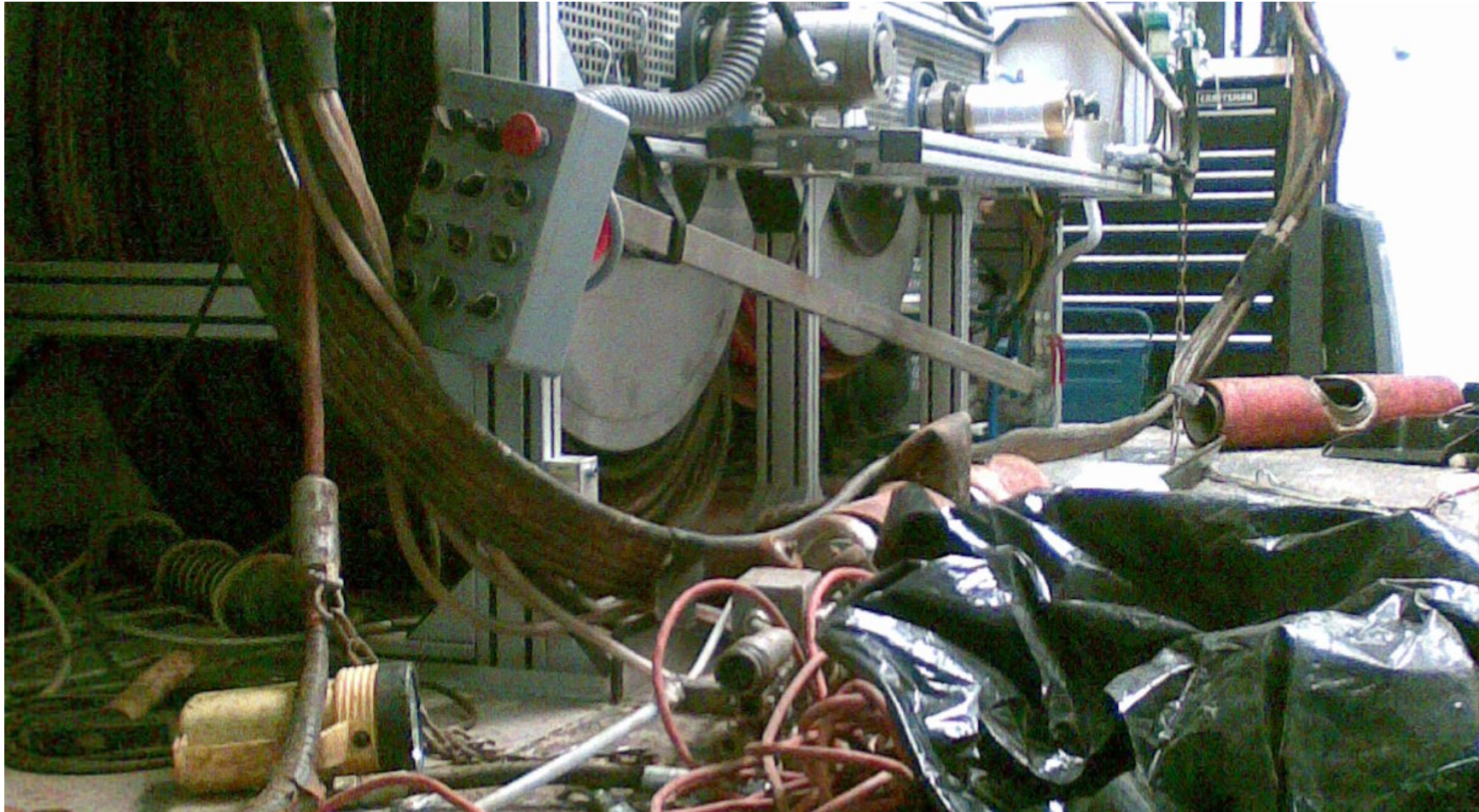
- Jemanden beim Vornamen zu nennen begründet noch keine Freundschaft
- Persönliche Begeisterung eines amerikanischen potentiellen Partners ist noch kein Kaufvertrag

## 2. Technisches Missverständnis

- Euphorie vs. Pragmatismus  
Tolle Technik *does not sell on ist own merits*  
Qualifikation und Schulung



# Nach 3 Monaten





### 3. Geographisches Missverständnis

So etwas wie

**der Amerikanische Markt**

existiert nicht

# Landmass Comparison



- 4. Falsche Gründe

- Der Deutsche Markt hat fertig
- Die Amis haben so was noch nicht
- Wir brauchen mehr Umsatz – Es läuft hier nicht mehr so richtig
- Ich war noch nie in New York (auch von Udo Jürgens geklaut)

- 5. Timing
- Falsche Zeit – Richtiger Ort
- Infrastruktur vs. Konsumgüter vs. Medizintechnik vs. Automobilzulieferer

- 6. Budgetierung

Zeit → Es dauert

Geld → Es kostet

Faustregel: Alles mal zwei, bevor man anfängt, es aufzuschreiben oder auch danach

## 7. Berater

- Ohne geht nicht
- Mit externer Beratung wird das Projekt oft ein Problem und teuer,

und ohne immer kostspielig

- Das Projekt USA ist eine Aufgabe der Geschäftsführung: 24/7

DANKE für Ihre Aufmerksamkeit

jochen stog, stogtec gmbh