

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

I	Die Bedeutung kultureller Unterschiede im Geschäft mit Amerikanern	23
1	Alles im Geschäft ist kulturell bestimmt	23
1.1	Geschäftserfolg in einer anderen Kultur	23
1.2	Was ist Kultur? Dreifach kulturell gebunden	24
1.3	Strategien im Umgang mit kulturellen Unterschieden Vereinfachung · Verähnlichung · Kulturelle Anpassung	25
1.4	Amerikaner und amerikanische Manager Wer ist „der Amerikaner“? · Wer ist der amerikanische Manager? ..	27
2	Amerikanische Kultur und Wertvorstellungen	28
2.1	Wertvorstellungen	28
2.1.1	Amerikanischer Exzeptionalismus Unvergleichlich – <i>exceptional</i> · Amerikanismus – eine nationale Ideologie	28
2.1.2	Wertvorstellungen	30
2.2	Mit unterschiedlichen Wertvorstellungen im Geschäft leben Werte sind nicht „natürlich“ · Werte sind emotional besetzt · Werte sind abstrakte Konstruktionen · Werte sind relativ	31
2.3	Amerikanische und deutsche Werte	33
2.3.1	Historische Entwicklung Individualismus, Unabhängigkeit, Gleichheit, Religion	33
2.3.2	Amerikanischer Individualismus Amerikanischer Individualismus · Jedes Ding hat zwei Seiten · Eigennützig und großzügig · Amerikanischer Individualismus: positiv oder negativ?	34
2.3.3	Unabhängigkeit	38
2.3.4	Gleichheit Gleichheit · Chancengleichheit · Ideal und Realität – <i>equal opportunity, equal outcome</i> · Die Reichen werden reicher – die Armen werden ärmer · Chancen(un)gleichheit für Frauen in den USA	39

2.3.5	Diskriminierung Diskriminierung · Umgekehrte Diskriminierung (<i>reverse discrimination</i>)	42
2.3.6	Religion „God’s own country“ USA – das religiöseste Land im Christentum · Konservative und liberale Protestanten · Charismatische Bewegung · Fundamentalisten – die organisierte christliche Rechte · Religiöse Orientierung der Juden · Islam · Kirchen, Sekten, <i>Congregations</i> · Trennung von Kirche und Staat · Warum regiert Religion in Amerika? Säkular <i>und</i> religiös · Kirchen füllen die soziale Leere · Was ist Religion in Amerika? · Atheismus · Religion und Wirtschaft · Religion am Arbeitsplatz . .	43
3	Einfluss amerikanischer Werte auf geschäftliche Aktivitäten	56
3.1	Konkurrenzdenken und Wettbewerb Konkurrenzdenken (<i>competitiveness</i>) · Immerwährender Wettbewerb (<i>perpetual competition</i>) · Gewinnen oder verlieren	56
3.2	Mobilität Soziale Mobilität · Geografische und ökonomische Mobilität	60
3.3	<i>Opportunism</i> (Gelegenheiten wahrnehmen)	61
3.4	Loyalität Loyalität im Unternehmen · Markentreue (<i>brand loyalty</i>) · Persönliche Loyalität im Geschäft	62
3.5	Arbeit Belohnung für Arbeit	65
3.6	<i>Enterpreneurship</i>	67
4	Klasse und Status in der amerikanischen Gesellschaft	68
4.1	Status	68
4.2	Klasse Klasse „Ausbildung“ · Klasse „Gesundheit“ · Klasse „Wohnort“ . . .	68
4.3	Hierarchie im Unternehmen	69
5	Kommunikation	71
5.1	Kommunikation ist Hochleistung	71
5.2	Ins Gespräch kommen Die <i>firewall</i> durchbrechen · <i>Small talk</i>	72
5.3	Wahl des Kommunikationsmittels	75

5.4	Klarheit und Direktheit Wie sag' ich's meinem Kinde (<i>Meaning of words</i>) · Klarer Ausdruck setzt klares Denken voraus · Missverständnisse vermeiden lernen	77
5.5	Briefe, Memos und Pressemeldungen Ich oder Wir · Aktiver oder passiver Ausdruck · „In der Kürze liegt die Würze“ · Memorandum (Memo)	81
5.6	E-Mail	83
5.7	Press Releases – Presseinformationen Pressemitteilungen · PR-Material	84
5.8	Überzeugen	86
5.9	Feedback	87
5.10	Nonverbale Kommunikation Körperliche Berührung (<i>touching</i>) · Blickkontakt (<i>eye contact</i>) · Lächeln · Schweigen	88
5.11	Materielle Kommunikation	92
5.12	Präsentationen Form und Inhalt · Visualisierung	94
5.13	Interkulturelle Kommunikationsstörungen Interkulturelle Kommunikation bei Konflikten · Kommuni- kationsfähigkeit · Informationsfluss im Unternehmen · Wie meistert man kulturelle Unterschiede im Geschäft?	96
II	Gute Mitarbeiter für Ihr US-Geschäft finden, führen und halten	101
1	Gute Mitarbeiter finden ist Chefsache	101
2	Geschäftsführer Ihrer US-Niederlassung: Expat oder lokaler Manager?	102
2.1	Expat	102
2.2	Lokaler Manager	102
2.3	Alternativen Empfehlungen für Ihr US-Geschäft · Amerikanisches Idealprofil eines Geschäftsführers	103

3	Empfehlungen an einen deutschen General Manager (GM) in den USA	104
3.1	Mann/Frau der ersten Stunde	105
3.2	Stetigkeit im Handeln	106
3.3	Interkulturelle Teamarbeit Motivation und Belohnung für interkulturelle Teamarbeit	106
4	Wie finde ich gute Manager und Mitarbeiter in den USA?	107
4.1	Anzeigen, Mund-zu-Mund-Propaganda, Initiativbewerbungen ..	107
4.2	Headhunting	108
4.2.1	Headhunter auf Erfolgsbasis	108
4.2.2	<i>Executive Search</i> auf Retainer-Basis	109
4.2.3	Headhunter auf „Con-Tainer“-Basis	109
4.2.4	HR Research Firms	109
4.2.5	Alternativen RPO (<i>Recruitment Process Outsourcers</i>) · Erfahrungswissen · Outplacement-Beratungs-Center	110
4.3	Interkulturelle Bewerbungsgespräche Auch Kandidaten sind trainiert · Kategorisierung von Kandidaten · Fallen beim Bewerbungsgespräch	112
4.4	Lebenslauf	114
4.5	Gute Mitarbeiter halten	115
4.5.1	Führungsqualität des Vorgesetzten	115
4.5.2	Direkter Kontakt zwischen Chef und Mitarbeiter	116
4.5.3	Gleichbehandlung mit deutschen Kollegen Amerikaner wollen partizipieren	116
4.5.4	Vorsicht mit Kritik	117
4.5.5	Systematische Anerkennung von Leistung	118
4.5.6	Motivation Motivation deutscher Manager · <i>Positive Reinforcement</i> (positiv verstärken) · Frustrationsvermeidung anstelle von Motivation · Exit-Interviews	119
4.5.7	Leistungsverbesserung Gemeinsamer Zielvereinbarungsprozess und regelmäßige Gespräche · Gelassen und positiv herangehen	121
4.5.8	Schwierige Mitarbeiter, Leistungsprobleme Unangemessenes Verhalten · Echte Leistungsprobleme	122
4.5.9	Kündigungsgespräche	123

III	Marketing, Verkauf und Distribution in den USA	127
1	Warum eine Geschäftspräsenz in den USA?	127
2	Erfolge deutscher Unternehmen in den USA Was Sie machen sollten · Was Sie nicht machen sollten · Hier finden Sie Rat	128
3	Gibt es einen Markt für Ihre Produkte in den USA?	131
3.1	Marktforschung (<i>Market Research</i>) Was Sie wissen möchten · Was Sie über jeden Ihrer wichtigen US-Konkurrenten wissen wollen	131
3.2	B2B-Märkte und Verbrauchermärkte Business-to-Business-Markt (B2B) · Wie finde ich Kunden im B2B-Markt? · Vergleich zwischen Verbraucher- und B2B-Märkten · Buying Center	135
4	Markteintrittsstrategien	137
4.1	Piggyback-Vereinbarungen	137
4.2	Lizenzvergabe (<i>Licensing out</i>) Vorteile · Nachteile	138
4.3	Verkauf an Wiederverkäufer	139
4.3.1	Einzelhändler (<i>retailer</i>) oder Großhändler (<i>wholesaler</i>)	139
4.3.2	Distributoren (<i>distributors, trading partners</i>) Vorteile · Nachteile	139
4.3.3	<i>Specialty Distributors</i>	141
4.3.4	Die Wahl eines Wiederverkäufers (<i>reseller: distributor, wholesaler, retailer</i>) Faktoren, die bei der Wahl eines Distributors zu berücksichti- gen sind · Wie finde ich einen Wiederverkäufer (<i>distributor, wholesaler, retailer</i>)? · Wie überzeuge ich einen Distributor, meine Produkte zu vertreiben? · Wie ködere ich einen Distributor, der für die Konkurrenz arbeitet? · Tipps für die Zusammenarbeit mit Wiederverkäufern · Fachliche Kompetenz des Distributors · Motivation, Prüfung und Führung Ihres Distributors	142
4.4	Verkauf mithilfe von Vermittlern (<i>Manufacturer's agents, Manufacturer's Representatives, Sales Reps</i>) Vorteile · Nachteile · Tipps für die Suche nach einem geeigneten Manufacturer's Rep · Zusammenarbeit mit einem Manufacturer's Rep · MANA · Agent (bevollmächtigter, exklusiver Repräsentant)	151

4.5	Strategische Allianzen	156
4.5.1	Joint Ventures Vorteile · Nachteile · Win-win-Situationen anstreben · Was Sie unbedingt vermeiden sollten · Worauf Sie unbedingt achten sollten	156
4.5.2	Franchising	159
4.5.3	Co-Marketing, Co-Promotion	160
4.6	Eigene Geschäftspräsenz Vorteile · Nachteile	160
4.6.1	Eigene Verkäufer/Außendienst Vorteile · Nachteile · Voraussetzungen · Gute Verkäufer gesucht	161
4.7	Virtuelle US-Niederlassung	163
4.8	Akquisition eines Unternehmens in den USA Vorteile · Nachteile	163
IV	Geschäftspraxis USA	165
1	Ziele setzen, Ziele erreichen	165
1.1	MOSA: Markt – Ziele – Strategien – Aktionspläne · Qualitätsprüfung Ziele und Konsensus · Qualitätsprüfung Strategien · Qualitätsprüfung Aktionspläne · Das MOSA- Dokument · Prozess · Zeitrahmen · Einführung von MOSA · Die häufigsten Fehler · Vorteile von MOSA	165
2	Amerikanische Sozialversicherungsprogramme	171
2.1	Rentenversicherung (<i>Social Security</i>)	171
2.2	Krankenversicherung für über 65-Jährige (<i>Medicare</i>)	172
2.3	Arbeitslosenversicherung	173
2.4	Freiwillige Sozialleistungen	174
2.5	Die <i>Social Security Number</i>	175
3	Versicherungsschutz für Ihr Unternehmen in den USA	175
3.1	Versicherungsverträge, die Sie brauchen <i>Worker's Compensation</i> – Arbeitgeber-Unfall-/Berufsunfall- Versicherung · <i>Employer's Liability</i> – Arbeitgeber-Haftpflicht- Versicherung · <i>Social Security System</i> – Sozialversicherungs- system · <i>Automobile Liability Insurance</i> – Kraftfahrzeug-	

	Haftpflichtversicherung · <i>Property Insurance</i> – Sachversicherung · <i>Business Interruption</i> – Geschäftsunterbrechung · <i>Coinurance Clause</i> – Mitversicherungsklausel · <i>Machinery Breakdown/Boiler and Machinery Insurance</i> – Maschinenversicherung · <i>Goods in Transit Insurance</i> – Transportversicherung · <i>Liability Insurance</i> – Haftpflichtversicherung · <i>General Liability Insurance</i> – Allgemeine Haftpflichtversicherung · <i>Products and Completed Operations Insurance</i> – Versicherung für Produkte und abgeschlossene Arbeiten · <i>Claims Made</i> – Anspruchserhebungsprinzip · <i>Punitive and Exemplary Damages</i> – Schadensersatz mit Strafcharakter · <i>Package Policy</i> – Paketpolice · <i>Business Automobile Policy (BAP)</i> – Geschäftswagenpolice · <i>Umbrella Liability Insurance</i> – Überschuss-Haftpflichtversicherung · <i>Unlawful Employment Practises</i> – widerrechtliche Arbeitspraktiken	176
3.2	<i>Global Insurance Master Programs</i> – Internationale Versicherungsprogramme	182
4	Die Hierarchie in US-Unternehmen	183
4.1	Struktur einer US-Corporation	183
4.2	<i>Staff</i> und <i>line authority (two-line reporting)</i>	185
4.3	<i>Corporate Titels</i> – eine Auswahl	187
4.4	Bezeichnungen von Unternehmen und Unternehmensgruppen ..	188
5	Wie finde ich einen guten Anwalt in den USA, dem ich trauen – und den ich mir leisten kann?	189
5.1	Start-up: auch Anfänger brauchen rechtlichen Rat	189
5.2	Worauf es bei der Wahl eines Rechtsanwalts ankommt	190
5.3	Wie finde ich einen guten Rechtsanwalt – den ich mir leisten kann?	191
5.4	Anwalt als Coach (Betreuer)	192
5.5	Rechtsanwaltskosten und Rechnungen	193
5.5.1	Das Problem „ <i>billable hours</i> “	193
5.5.2	Alternative Berechnungsmethoden von US-Unternehmen Stundenhonorar (<i>hourly fee</i>) · Pauschalgebühr (<i>flat fee</i>) · Erfolgshonorar (<i>contingency fee</i>) · Vorschuss (<i>retainer</i>)	193
5.6	Rechtsforschung per Internet Fachliche Begriffe	195

V	Rechtliche Aspekte des US-Geschäfts	197
1	Einführung	197
1.1	Recht in den USA	197
1.2	<i>Common</i> und <i>Civil Law</i> – grundverschiedene Rechtssysteme	197
2	Gründung und Geschäftstätigkeit einer Gesellschaft	199
2.1	Die Gründung einer Tochtergesellschaft	199
2.2	Gängige Gesellschaftsformen	200
2.2.1	<i>Sole Proprietorship</i>	200
2.2.2	<i>General Partnership</i> und <i>Limited Partnership</i> Vorteile · Nachteile · Steuerliche Erwägungen	201
2.2.3	<i>Corporation</i> Vorteile · Nachteile · Steuerliche Erwägungen · <i>S-Corporations</i>	204
2.2.4	<i>Limited Liability Company</i> Vorteile · Nachteile · Steuerliche Erwägungen	206
2.2.5	<i>Limited Liability Partnership</i>	207
2.2.6	Niederlassung einer ausländischen Gesellschaft (US-Branch) Vorteile · Nachteile · Steuerliche Erwägungen	207
3	Kartellrecht und unlauterer Wettbewerb	208
3.1	Einführung	208
3.2	Horizontale Beschränkungen	210
3.3	Vertikale Beschränkungen	210
4	Gewerblicher Rechtsschutz	212
4.1	Einführung	212
4.2	Patente	212
4.3	Warenzeichen	213
4.4	Urheberrechte	214
4.5	Betriebsgeheimnisse	215
5	Arbeitsrecht	217
5.1	Einführung	217
5.2	Bundesgesetze	217
5.2.1	Einführung	217
5.2.2	<i>National Labor Relations Act</i>	217
5.2.3	<i>Fair Labor Standards Act</i>	218

5.2.4	<i>Equal Pay Act</i>	218
5.2.5	<i>Title VII of the Civil Rights Act of 1964</i>	219
5.2.6	<i>Age Discrimination in Employment Act</i>	219
5.2.7	<i>Americans with Disabilities Act</i>	220
5.2.8	<i>Immigration Reform and Control Act</i>	220
5.2.9	<i>Occupational Safety and Health Act</i>	220
5.2.10	<i>Employee Retirement Income Security Act (ERISA)</i>	221
5.2.11	<i>Consolidated Omnibus Budget Reconciliation Act (COBRA)</i>	221
5.2.12	<i>Social Security Act</i>	222
5.2.13	Gesetze betreffend öffentliche Aufträge	222
5.2.14	<i>Family and Medical Leave Act (FMLA)</i>	222
5.2.15	<i>Health Insurance Portability and Accountability Act</i>	223
6	Produkthaftung (<i>Product Liability</i>)	223
6.1	Einführung	223
6.2	Allgemeines Deliktsrecht	223
6.3	Sammelklagen (<i>Class Actions</i>)	224
6.4	Produkthaftung (<i>Product Liability</i>)	224
7	Überblick über den US-Zivilprozess	225
7.1	Einführung	225
7.2	US-Gerichtssysteme	226
7.3	Der Zivilprozess	226
7.3.1	Schriftsätze (<i>Pleading</i>)	226
7.3.2	Vorverfahren (<i>Discovery</i>)	227
7.3.3	Hauptverhandlung (<i>Trial</i>)	228
7.3.4	Rechtsmittel (<i>Appeals</i>)	230
7.3.5	Alternative Beilegung von Rechtsstreitigkeiten (<i>Alternative Dispute Resolution</i>)	230
VI	US-Steuerrecht – ein Einblick	233
1	Einführung: der IRC und die Flut der Paragraphen	233
2	Bundessteuer-Gewinnermittlungsgrundsätze	235
2.1	Trennung von Handelsbilanz und steuerlicher Gewinnermittlung	235

2.2	Abschreibung	235
2.3	Kosten für die Ingangsetzung des Betriebes	236
2.4	Zinsaufwand	236
2.5	Rückstellungen	236
2.6	Besteuerung von <i>Capital Gains/Capital Losses</i>	237
3	Besteuerung der US-Kapitalgesellschaft	237
3.1	Allgemeines/Steuersätze	237
3.2	<i>Alternative Minimum Tax</i> (AMT)	238
3.3	Wahlrecht/Option zur Körperschaftsteuer	238
3.4	Einlagen in die Kapitalgesellschaft/Liquidation	239
3.5	Verlustvortrag/ <i>Change in ownership rules</i>	240
3.6	Konsolidierung	240
3.7	Umwandlungen (<i>Reorganizations</i>)	241
3.8	Besteuerung der Ausschüttungen/Besonderheiten (<i>304 Transactions</i>)	241
3.9	Besteuerung der Personengesellschaften	242
4	Besteuerung von ausländischen Gesellschaftern	243
4.1	<i>Corporation</i> (Kapitalgesellschaft)	243
4.2	<i>Partnership</i> (Personengesellschaft)	243
5	Internationales Steuerrecht	244
5.1	Deutsch-amerikanisches Doppelbesteuerungsabkommen	244
5.2	DBA-Quellensteuer/Abkommensreduzierung	245
5.3	DBA-Behandlung von Betriebsstättengewinnen/ Personengesellschaftseinkünften	246
5.4	Zinsabzugsbeschränkung (<i>Sec. 163 [j] IRC</i>)	246
5.5	<i>Transfer Pricing</i>	249
5.6	FIRPTA	249
6	Unternehmensakquisitionen	250
6.1	<i>Asset deal</i>	250
6.2	<i>Partnership deal</i>	250
6.3	<i>Stock acquisition</i>	250
7	Strukturierungsüberlegungen/Rechtsformwahl	251
7.1	Vermeidung der Doppelbesteuerung	251

7.2	Steuergefälle USA/Deutschland – Finanzierungskosten	252
7.3	Kapitalgesellschaft vs. Personengesellschaft/Hybride Gestaltungsformen/LLC	252
7.4	Erbschaftsteuer	254
7.5	Holdingstandort USA?	254
8	<i>State Tax</i>	255
9	<i>Local Tax Incentives</i>	256
10	Verfahrensrechtliches (Procedure)	256
10.1	Fristen/ <i>Penalties</i>	256
10.2	Verjährung/Audit/Einspruchsverfahren	257
10.3	Verbindliche Auskunft	257
10.4	DBA-Verständigungsverfahren	258
11	Einkommensteuer natürlicher Personen	258
12	Umgang mit Steuerberatern	259
12.1	Erwartungshaltung	259
12.2	Worauf Sie achten sollten	260
VII	Visa	263
1	Das Visa-System der Vereinigten Staaten	263
1.1	Notwendigkeit eines Visums	263
1.2	Einreise in die Vereinigten Staaten, „Kontrolle“	263
1.3	Dauer des erlaubten Aufenthalts	263
1.4	Erwerbstätigkeit in den Vereinigten Staaten	264
1.5	Kategorien von Nichteinwanderungsvisa	264
1.6	Dauerhafter Aufenthalt (die „ <i>Green Card</i> “)	266
1.7	Arbeitsabhängige Kategorien der Daueraufenthalts- berechtigung	266
1.8	Die <i>Green-Card</i> -Lotterie Strafen für zu langen Aufenthalt · Visaerneuerungen und Visaverlängerung	266

2	Besuchervisa	267
2.1	Das B-1-Visum für Geschäftsreisende (<i>Temporary Visitors for Business</i>) Berechtigte Personen · Aufenthaltsdauer · Geschäftsleute generell · Investoren · Leitende Angestellte und Manager, die neue Geschäftsstellen errichten · Monteure · Höhere Berufsstände · Auszubildende · Weitere Gruppen	267
2.2	Das B-2-Visum für Touristen (<i>Temporary Visitors for Pleasure – Tourists</i>) Berechtigte Personen · Aufenthaltsdauer · Erlaubte Tätigkeiten . . .	270
2.2.1	<i>Visa Waiver Program</i> (Visumsverzicht – Einführungsprogramm) Bedingungen (unvollständige Auswahl) · Beschränkungen und Nachteile · Kommentar	270
3	E-Visa für Kaufleute und Investoren	271
3.1	E-1-Visa für Kaufleute (<i>Treaty Traders</i>) E-1 (<i>Treaty Trader</i>)-Länder · Berechtigte Personen · Aufenthaltsdauer · Nationalität des US-Arbeitgebers · „Wesentlicher“ Handel · Managerposition · <i>Executive</i> Position · Wesentliche Fachkenntnisse · Die Antragstellung · Aufenthalts- verlängerung · Visumserneuerung beim US-Konsulat im Ausland	271
3.2	Das E-2-Visum für Investoren (<i>Treaty Investors</i>) E-2-Länder · Der Begriff der wesentlichen Investition · Art der Investition · Der Begriff des aktiven Wirtschaftsunternehmens . .	274
4	H-1B-Visa für hochqualifizierte Arbeitskräfte in Spezial- berufen und H-2B-Visa für Facharbeitskräfte auf Zeit	275
4.1	Das H-1B Visum für hochqualifizierte Arbeitskräfte in Spe- zialberufen (<i>Highly Skilled Workers in Specialty Occupations</i>) Berechtigte Personen · Aufenthaltsdauer · Erlaubte Tätigkeiten · Art der Tätigkeit · Anzahl der ausgestellten Visa · Antragstellung · Aufenthaltsverlängerung	275
4.2	Das H-2B-Visum für Facharbeitskräfte auf Zeit (<i>Skilled Temporary Workers</i>) Berechtigte Personen · Aufenthaltsdauer · Zeitliche Beschränkung der Anstellung · Aufenthaltsverlängerung	276
5	H-3-Visa für Auszubildende Berechtigte Personen · Aufenthaltsdauer · Erlaubte Tätigkeiten · Beschränkungen · Nicht gestattete produktive Anstellung · Zweck der Ausbildung	277

6	L-1A- und L-1B-Visa: innerbetriebliche Versetzungen Berechtigte Personen · Aufenthaltsdauer · Angehörigkeit des Arbeitgebers zur gleichen internationalen Organisation/ Firmengruppe · Anstellung vor der Versetzung · Manager- position und <i>Executive</i> Position · Spezialkenntnisse erfordernde Tätigkeit · Antragstellung	278
7	Arbeitsabhängige Einwanderungsvisa (<i>Green Cards</i>)	279
7.1	Erste Präferenz: bevorzugte Arbeitnehmer Ausländer mit außerordentlichen Fähigkeiten · Heraus- ragende Professoren und Wissenschaftler · Bestimmte leitende Angestellte und Manager im multinationalen Bereich	280
7.2	Zweite Präferenz: Angehörige akademischer Berufe mit „ <i>advanced degree</i> “ (Hochschulabschluss) oder Ausländer mit außerordentlichen Fähigkeiten	281
7.3	Dritte Präferenz: Fachleute, Angehörige akademischer Berufe und andere Arbeiter.	281
7.4	Vierte Präferenz: spezielle Einwanderungsvisa	282
7.5	Fünfte Präferenz: bestimmte Investoren	282
8	Auf Familienangehörigkeit basierende Einwanderungsvisa (<i>Green Cards</i>)	282
8.1	Ausländer, auf die zahlenmäßige Begrenzungen keine Anwendung finden	283
8.2	Ausländer, die der zahlenmäßigen Beschränkung unterliegen (Quotensystem)	283
9	Die <i>Green-Card</i>-Lotterie: spezielle Einwanderungsvisa	283
10	Einbürgerung	284
Anhang		285
Informationsquellen für Ihr US-Geschäft		285
1.	US-Regierung, US-Behörden und Handelskammern	285
2.	Marktforschung/Marktanalyse	287
3.	Industrie- und Handelsorganisationen	288
4.	Marktberichte, Industrieberichte	288
5.	Informationen über Unternehmen	289
6.	Geschäftsinformationen, Geschäftsbibliotheken und Datenbanken	290

7.	Informationen für den Entrepreneur	292
8.	Wie finde ich Kunden in den USA?	293
9.	Wie finde ich Firmen in den USA?	294
10.	Wie finde ich Distributoren in den USA?	294
11.	Wie finde ich Verkaufsvermittler in den USA?	295
12.	Wie finde ich Hersteller in den USA?	295
13.	Wie finde ich Produkte in den USA?	295
14.	Wichtige Messen und Ausstellungen	296
15.	Rechtliche Informationen	296
16.	Versicherungen	297
17.	Steuern	298
18.	Einfuhr, Ausfuhr und Zollbestimmungen	298
19.	Transport	299
20.	Wörterbücher and Enzyklopädien, Nomenklaturen	299
21.	Slang-Wörterbücher	300
	Die Autoren des Fachbuches	301
	Abkürzungsverzeichnis	305
	Literaturverzeichnis	311
	Stichwortverzeichnis	312