

Know-how und Kontakte für's Transatlantik-Business

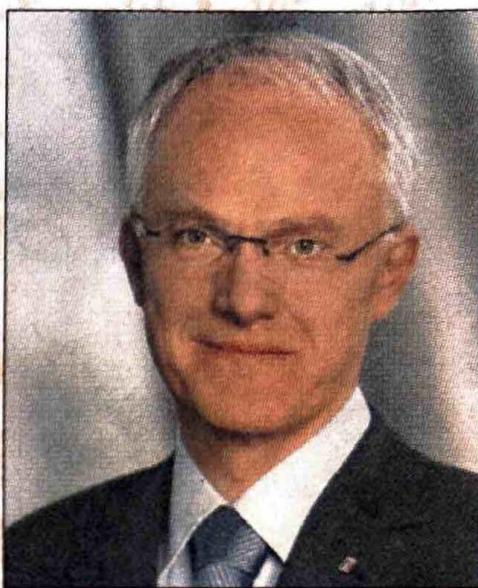
Amerikatag am 22.11. / Schirmherr Jürgen Rüttgers

Spreden die Medien über boomende Märkte, so meinen sie derzeit meist Asien – vor allem China – Osteuropa oder die ehemaligen Sowjetrepubliken. Dabei gibt es in der entgegengesetzten Himmelsrichtung einen riesigen Markt der fast immer noch unbegrenzten Möglichkeiten: Nordamerika bzw. die drei NAFTA-Staaten USA, Kanada und Mexiko. Daher lautet das Motto des Amerikatages im Haus der Unternehmer am 22. November 2005: „Wiederentdeckung eines Kontinents“. Denn gerade angesichts der heftigen und nicht selten trügerischen Verlockungen aus politisch nicht unbedingt stabilen

Regionen verdienen den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen wieder mehr Aufmerksamkeit.

Praktisch unbeeindruckt von der nicht immer sonnigen politischen Wetterlage zwischen Europa und Amerika engagieren sich bereits viele deutsche – auch mittelständische Unternehmen – auf der anderen Seite des Ozeans, zumeist in den USA. Dabei kann es sich um Joint Ventures, Depandancen der deutschen Stammhäuser oder schlicht um Handelsbeziehungen mit amerikanischen Partnern handeln. Umgekehrt ist das Interesse amerikanischer Firmen an deutschen Geschäftspartnern und dem deutschen Markt ungebrochen. Mehr noch: US-Unternehmen werfen begehrliche Blicke auf deutsche Firmen: Kein Wunder, dass das Handelsvolumen zwischen den USA und der Bundesrepublik auf 135 Milliarden Dollar gewachsen ist. Die größte und die drittgrößte Wirtschaftsmacht der Welt haben sich gegenseitig viel zu geben.

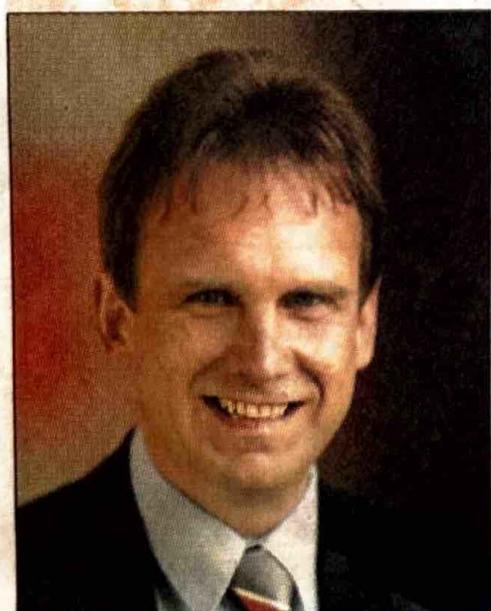
Doch wie geht ein Unternehmen vor, wenn es z. B. eine Produktionsstätte in den Vereinigten Staaten errichten will? In welchen Bundesstaaten sollte man klugerweise den Betrieb gründen? Wie verhalten sich die Banken bei einem solchen



Jürgen Rüttgers

Auslandsengagement? Welche Falltüren unterschiedlicher Mentalitäten gilt es zu vermeiden? Wo liegen die Tücken des US-Arbeitsrecht- und Steuerrechts? Wie unterscheiden sich die Strategien der großen Konzerne von denen mittelständischer Unternehmen? Wer stellt überhaupt die Kontakte auf beiden Seiten des Atlantiks her?

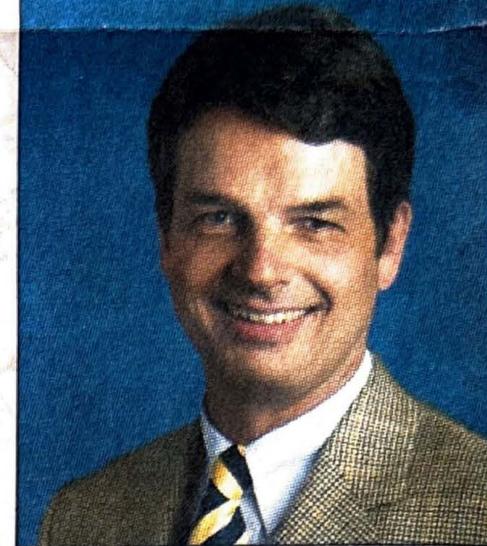
Auf diese und viele weitere Fragen wollen wir Antworten geben. Zu Wort kommen u. a. Praktiker aus Unternehmen, die ihren reichen Erfahrungsschatz weitergeben. Besonders freuen wir uns auf den Besuch des thüringischen Ministerpräsidenten Dieter Althaus. NRW-Ministerpräsident Dr. Jürgen



Dieter Althaus

Programm des Amerikatages

8.00	Einlass mit Kaffee und Frühstück
9.00 – 9.15	Vorwort & Eröffnung & Moderation (Heinz Lison, Präsident, UnternehmerverbandsGruppe e. V. Vertreter AmCham Germany)
9.15 – 9.30	① Grusswort durch Herrn Staatssekretär Dr. Jens Baganz Bedeutung der USA-Wirtschaft für NRW
9.30 – 10.00	② Amerika und die NAFTA – Motor für Innovation & Synergien (Edward C. Fantasia, Director, American Consulate General)
10.00 – 10.30	③ Amerika – ein Markt für den starken Mittelstand (Hans Schetelig, C.A.S.E. – Coordinator Germany and Europe)
	Podiumsdiskussion zu Vorträgen 1-2-3 Podium: Dr. Jens Baganz, Ed Fantasia und Hans Schetelig Moderation: Heinz Lison
10.45 – 11.15	Kaffeepause – (sponsored by C.A.S.E.)
11.15 – 11.45	④ Erfahrungsbericht eines Deutschen Mittelstandsunternehmens (Robert Prager, SETTER GmbH & Co.)
11.45 – 12.15	⑤ Nutzung globaler Synergien am Beispiel der automobilen Wertschöpfungskette (Bernhard Mattes, Vorsitzender der Geschäftsführung der Ford-Werke GmbH)
12.15 – 12.45	⑥ „Innovation und Fortschritt“ (Kurt-Henning Wiethoff, Generaldirektor 3M Deutschland GmbH)
	Podiumsdiskussion zu Vorträgen 4-5-6 Podium: Bernhard Mattes, Robert Prager, Kurt-Henning Wiethoff Moderation: Marco Invernizzi
13.00 – 14.30	Lunch
14.30 – 15.00	⑦ Praktische Übungen für die richtigen Schritte in die USA (Jens Peter Husemann, JP International Industrial Consulting & GBS Europe GmbH)
15.00 – 15.30	⑧ Arbeitsrecht & more für den Deutschen Mittelstand in USA (Dr. Martin J. Reufels, Fachanwalt für Arbeitsrecht, RAe Heuking Kühn Lüer Wojtek)
15.30 – 16.00	⑨ Wissen & Innovationskraft für den Erfolg in USA (Prof. Dr. Axel Lorde, Universität Duisburg-Essen)
16.00 – 16.30	⑩ „Nischenpolitik in grossen Märkten“ (Gisela Pieron, geschäftsführende Gesellschafterin Pieron GmbH)
	Podiumsdiskussion zu Vorträgen 7-8-9-10 Podium: J. P. Husemann, Dr. Reufels, Prof. Dr. Axel Lorde, Gisela Pieron Moderation: Dr. Dierk Müller, General Manager, AmCham Germany
16.30 – 16.45	Kaffeepause
16.45 – 17.15	⑪ Steuer – Bilanz, USA & more (Dr. Richard Wittsiepe, Duisburg)
17.15 – 17.45	⑫ Begleitung eines Unternehmens in die USA aus Sicht einer Bank (Christoph Holzem, Geschäftsführer der SIRR, S-International Rhein-Ruhr GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen der Sparkassen Duisburg, Essen, Mülheim und Oberhausen)
18.00 – 18.30	⑬ Transatlantische Beziehungen Deutschland & Europa-USA (Dieter Althaus, MP Freistaat Thüringen)
	Podiumsdiskussion zu Vorträgen 10-11-12 Podium: Dieter Althaus, t.b.d., Dr. Dierk Müller, Dr. Wittsiepe Moderation: Dr. Dierk Müller Danksagungen: Dr. Dierk Müller, General Manager, AmCham Germany, Wolfgang Schmitz, Hauptgeschäftsführer UVG, Marco Invernizzi, Vorstand UnternehmerHaus AG
18.30 – open end	Empfang für alle Teilnehmer, Dinner und Get-together



Jens Baganz

Rüttgers hat die Schirmherrschaft des Amerikatages übernommen und wird auf der Veranstaltung durch Staatssekretär Dr. Jens Baganz vertreten.

Unsere Partner beim Amerikatag der UnternehmerverbandsGruppe und der UnternehmerHaus AG sind die US-Handelskammer AmCham Germany, mit über 3000 Mitgliedern die größte bilaterale Wirt-

Info

UnternehmerHaus AG
UnternehmerverbandsGruppe e.V.
Düsseldorfer Landstraße 7
47249 Duisburg

Koordination: Rainer Rehbein
Tel. 0203 6082-220
rehbein@uvgruppe.de

Anmeldung: Daniela Bender
Tel. 0203 6082-205
bender@uvgruppe.de

Alle Infos zum Amerika-Tag auch im Netz
www.uvgruppe.de

schaftsvereinigung in Europa sowie die JP International Industrial Consulting, vertreten durch Dipl. Ing. Jens Peter Husemann. Wir bedanken uns auch bei den Sponsoren der Veranstaltung, die es möglich gemacht haben, die Teilnahmegebühr für die Veranstaltung auf 50 Euro je Teilnehmer festzuschreiben.