

STARTKLAR FÜR DIE USA:

So gelingt der Markteinstieg

Praxisnahe Empfehlungen für den erfolgreichen
Start Ihres Teams und Ihrer Organisation in den USA



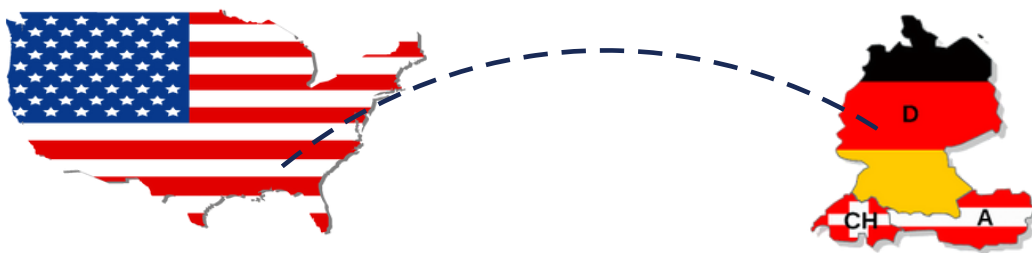
INHALTSVERZEICHNIS

<u>EIN PRAKTISCHER BEGLEITER FÜR IHREN ERFOLG IN DEN USA</u>	<i>02</i>
<u>DEN US-MARKT VERSTEHEN</u>	<i>03</i>
<u>DAS RICHTIGE FÜHRUNGSTEAM AUFBAUEN</u>	<i>04</i>
<u>RECHTLICHE GRUNDLAGEN & ARBEITSFÄHIGKEIT</u>	<i>05</i>
<u>ROLLE & ERWARTUNGEN DEFINIEREN</u>	<i>06</i>
<u>GEHALT & LEISTUNGSPAKET</u>	<i>07</i>
<u>RECRUITING & KULTURPASSUNG</u>	<i>08</i>
<u>WAS EXPERT CONNECTIONS FÜR SIE TUT</u>	<i>09</i>
<u>CHECKLISTE – SIND SIE BEREIT FÜR DEN US-MARKT?</u>	<i>11</i>

EIN PRAKTISCHER BEGLEITER FÜR IHREN ERFOLG IN DEN USA

02

Expansion in die USA
– spannend, aber komplex.



Der US-Markt bietet enorme Chancen:

Zugang zu Kapital, vielfältige Talente und eine innovationsfreudige Kundenbasis.



Doch der Schritt über den Atlantik bringt Herausforderungen mit sich:

Arbeitsrecht, Erwartungen und Unternehmenskultur unterscheiden sich deutlich.

Dieser Leitfaden hilft Ihnen dabei, Ihre erste US-Fach- oder Führungskraft erfolgreich einzustellen – und den Grundstein für nachhaltiges Wachstum zu legen.

DEN US-MARKT VERSTEHEN



Neue Märkte, neue Chancen – und neue Erwartungen.

- Erfolge in Deutschland haben in den USA nur begrenzte Wirkung. Der **US Markt bewertet nach eigenen Maßstäben!** Während deutsche Unternehmen **technische Details** hervorheben, erwarten amerikanische Kunden **klare Nutzvorteile**.
- Ihr Unternehmen ist in den USA möglicherweise unbekannt. Sie müssen **Vertrauen** und **Sichtbarkeit** erst aufbauen.
- Gute Talente brauchen mehr als ein solides Produkt. Sie wollen wissen, **wer hinter der Marke** steht.

Wussten Sie schon?

In den USA unterscheiden sich Arbeitsrecht, Steuern und Versicherungspflichten **je nach Bundesstaat**. Was in Georgia gilt, kann in Illinois ganz anders aussehen.



DAS RICHTIGE FÜHRUNGSTEAM AUFBAUEN

Die Qualität Ihrer ersten Führungskräfte entscheidet.



- Führungskräfte mit fundierter US-Markterfahrung sind der Schlüssel zum Erfolg.
- Interkulturelle Kompetenz und lokale Branchenkontakte öffnen Türen, wo Produktkenntnisse nicht ausreichen.
- Vertrauen Sie auf Persönlichkeiten, die sich sicher in beiden Welten bewegen.



Sie möchten eine Führungskraft aus Deutschland entsenden?
Planen Sie ausreichend Zeit und Budget für ein L-1 oder E-2
Visum ein.

RECHTLICHE GRUNDLAGEN & ⁰⁵ ARBEITSFÄHIGKEIT



***ERST STRUKTUR
SCHAFFEN –
DANN EINSTELLEN.***

- ✓ Gründung einer US-Gesellschaft (LLC oder Inc.)
- ✓ Beantragung einer EIN (Steuernummer beim IRS)
- ✓ Registrierung bei lokalen Behörden für Arbeitsrecht und Steuern
- ✓ Eröffnung eines US-Geschäftskontos
- ✓ Abschluss notwendiger Versicherungen (z. B. Workers' Comp)

ROLLE & ERWARTUNGEN DEFINIEREN

*Was soll Ihr erster US-Mitarbeiter leisten –
und wie messen Sie das?*

- ✓ Sales, Operations oder Generalist?
- ✓ Remote-Arbeit oder Bürostandort?
- ✓ Berichtslinie: direkt nach Deutschland oder lokal?
- ✓ Klare Ziele für die ersten 90 Tage & das erste Jahr.



US-Mitarbeiter schätzen
Autonomie und Vertrauen.



Klare KPIs sind oft
wichtiger als tägliche
Abstimmung.

GEHALT & LEISTUNGSPAKET

Vergütungsstrukturen – anders als gewohnt.

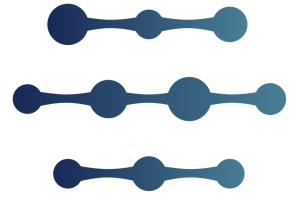
- ✓ Grundgehälter in den USA liegen oft höher
- ✓ Variable Bestandteile wie Boni oder Provisionen sind üblich
- ✓ Benefits wie Kranken-, Zahn- und Altersvorsorge werden vom Arbeitgeber getragen
- ✓ Urlaub: 2–3 Wochen + Feiertage sind Standard
- ✓ Tools wie salary.com oder ein lokaler Recruiter helfen bei Markteinblicken



Wussten Sie, dass **ein offizielles Angebotsschreiben mit „At-Will“-Hinweis und Background-Check-Klausel Standard ist?**
In den USA gilt meist das Prinzip der „At-Will“-Beschäftigung. Kündigung ist jederzeit ohne Begründung möglich.

RECRUITING & KULTURPASSUNG

*Tempo, Klarheit und Vertrauen
– so gewinnen Sie Talente.*



Durch *kurze Kündigungsfristen* gilt es hier *schneller* zu agieren.

- ✓ Rekrutierungsprozesse dauern meist nur 2–3 Gespräche
- ✓ Verzögerungen wirken abschreckend – Kandidat:innen springen ab
- ✓ Kommunikation auf Augenhöhe, direkte Anerkennung & schnelle Entscheidungen werden erwartet

Kulturelle Unterschiede:

Amerikanische Fachkräfte erwarten offene Kommunikation, regelmäßiges Feedback und die Freiheit, Entscheidungen zu treffen.



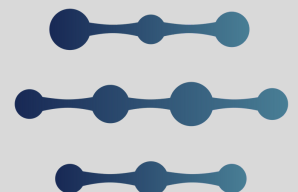
WAS EXPERT CONNECTIONS FÜR SIE TUT



Rekrutierung bedeutet mehr als das Besetzen einer Stelle.

Wir unterstützen deutsche Unternehmen bei:

- ✓ Der Übersetzung ihrer Anforderungen in passende US-Jobprofile
- ✓ Der Suche & Auswahl von Fach- und Führungskräften mit kultureller Passung
- ✓ Rechtlicher Orientierung & Employer Branding
- ✓ Post-Hire-Strategien zur Mitarbeiterbindung



DEUTSCHE UNTERNEHMEN MÜSSEN IHRE WERTE NICHT AUFGEBEN, UM IN DEN USA ERFOLGREICH ZU SEIN – SIE MÜSSEN SIE NUR ANPASSEN.



So gelingt es:

Wettbewerbsfähige Gehälter anbieten

Employer Branding stärken

Einstellungsprozesse beschleunigen

*Kulturell passende Führungskräfte
wählen*

Unternehmen, die diese Punkte richtig umsetzen, besetzen nicht einfach nur Positionen - sie bauen leistungsstarke Teams auf, die zur Basis ihres Erfolgs in den USA werden.



SIND SIE FÜR DEN US-MARKT BEREIT?

11

U.S. EXPANSION READINESS CHECKLIST

Unternehmensaufbau

- ☐ US-Gesellschaft gegründet (LLC oder Inc.)
- ☐ Steuernummer (EIN) beantragt
- ☐ Registrierung bei Bundesstaat und Stadt
- ☐ US-Bankkonto eröffnet
- ☐ Versicherungen abgeschlossen
(z. B. Workers' Comp, Haftpflicht)

Recruiting & Teamkultur

- ☐ Employer Branding für US-Markt abgestimmt
- ☐ Lokalisierte Stellenausschreibungen erstellt
- ☐ Interviewstruktur & Entscheidungsprozesse definiert
- ☐ Strategie für Retention & Teamführung etabliert

Personalplanung

- ☐ Rolle, KPIs und Berichtslinien definiert
- ☐ Gehalts- und Benefitstruktur marktkonform
- ☐ Vertragstemplate/Offer Letter vorbereitet
- ☐ Onboarding-Plan für 30/60/90 Tage erstellt

Optional (bei Entsendung)

- ☐ Visumoptionen (z. B. L-1, E-2) geklärt
- ☐ Immigration-Anwalt konsultiert
- ☐ Kommunikationsrhythmus DE-USA vereinbart

LASSEN SIE UNS SPRECHEN



Silvia Gray

Gründerin, Managing Director



+1-864-313-2305



sgray@ExpertConnectionsUS.com



www.ExpertConnectionsUS.com



[Connect with me](#)

- Gebürtige Deutsche mit lebenslanger Erfahrung im internationalen Geschäftsumfeld
- Über 20 Jahre Erfahrung in der Fertigungsindustrie; u.a im Bereich Personalwesen und Projektmanagement bei Automobilzulieferern
- Partner internationaler Unternehmen bei der Besetzung von Führungs- und Schlüsselpositionen in der US-Fertigung

Unsere Recruiting-Expertise in der Fertigung:

Automobil & Mobilität – Textil – Konsumgüter – Verpackung –
Maschinenbau- Zerspanung - Metall - Kunststoffverarbeitung

KUNDENEMPFEHLUNGEN:



HR Manager

Silvia is a best in class recruiter, consummate professional, and an excellent resource to partner with to achieve your hiring / recruiting needs.

Specializing in the automotive sector she has the know how to help fill those tough positions. She does excellent pre-screening which allowed me to focus on my job and spend less time doing phone screens and first interviews. Not being flooded with questionable resumes is a welcome approach. Hiring managers appreciate this as well.

Thank you for all your efforts and hard work on behalf of the team.

[Zu allen LinkedIn Empfehlungen](#)



“ Ich freue mich darauf, mehr über Ihre aktuellen Herausforderungen zu erfahren und gemeinsam zu erarbeiten, wie wir Sie beim Aufbau Ihres US-Teams unterstützen können.

”