



PROGRAMM 2006

Erfolgreiches Marketing in den USA	9. Oktober 2006
Geschäftsreise in die USA	Juni 2006
USA aus rechtlicher Sicht	5. September 11. Oktober 6. November 2006 Januar 2007
German-American Dialog lädt ein	Juni 2006
Mobile Geschäftsprozesse	Mai 2006 Oktober 2006
Controlling von Auslandsprojekten	September 2006
Firmen-Newsletter gestalten (Workshop)	Juni 2006
China - Betrachtung aus rechtlicher Sicht	November 2006
Englisch-Workshop intensiv	(auf Anfrage)

Wen Sie auf unseren Seminaren treffen?

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich der Erneuerbaren Energien • Hersteller, Zulieferer, Planer, Beteiligungsgesellschaften, Banken...

Unsere Referenten sind:

ausgewiesene Experten, überzeugte Praktiker, fundierte Rechtsexperten, erfahrene Trainer



German-American Dialog
on Renewable Energy

Deutsch-Amerikanischer Dialog
über die Erneuerbaren Energien

Über uns:

Wir stehen im Dialog mit allen wichtigen Branchen-Partnern. Wir greifen konstruktiv aktuelle Fragen auf.

Der Erfolg jedes einzelnen Mitarbeiters und damit auch der Unternehmenserfolg sind das Ziel unserer Workshops und Seminare.

Darüber hinaus bieten wir folgende Dienste an:

- Presse-Service
- Markt-Recherchen
- Newsletter (Konzeption und Redaktion)
- Übersetzungen
- Werbemittel...
- Dolmetscher-Dienste
- Partner-Netzwerk
- ...

Sie erreichen uns...


windConsultant

windConsultant

Annette Nüsslein
Heitmannstraße 34
22083 Hamburg

Telefon: + 49 (0) 40 / 22 75 95 57
Telefax: + 49 (0) 40 / 49 29 88 16
E-Mail: info@windConsultant.de

Internet:
www.windConsultant.de



German-American Dialog
on Renewable Energy

Deutsch-Amerikanischer Dialog
über die Erneuerbaren Energien

Berufliche Qualifizierung & Persönliche Fortbildung



Unser Programm
2006


windConsultant



Geschäftsreise zur WINDPOWER 2006

Conference and Exhibition

Die jährliche Veranstaltung der American Wind Energy Association (AWEA), die WINDPOWER 2006, findet dieses Jahr vom 4. - 7. Juni in Pittsburgh, Pennsylvania, statt.

Jedes Jahr ist die WINDPOWER der größte Anziehungspunkt für die Windenergie-Branche in Nordamerika. Die Konferenz und Ausstellung wird mehr als 4.000 Besuchern einen konzentrierten Überblick über neue Produkte und den Stand der Windkraftindustrie in den USA und weltweit geben.

Mehr als 200 Aussteller werden ihre Produkte und Dienstleistungen vorstellen.

Die Handelsabteilung des Amerikanischen Generalkonsulates in Hamburg bietet ein attraktives Reisepaket zur Windpower 2006 an.

Weitere Informationen finden Sie hier:

http://www.buyusa.gov/germany/de/windpower_2006.html
oder auf www.windConsultant.de

PROGRAMM 2006

Geschäftstätigkeit in den USA aus rechtlicher Sicht

- Zielgruppe:** Alle Unternehmen aus dem Bereich der Erneuerbaren Energie
- Nutzen:** Rechtssicherheit gewinnen in einem neuen Markt
- Termine:** 4 Seminare – 5. September | 11. Oktober | 6. November 2006 | Januar 2007
- Ort:** Marriott Hotel Hamburg
- Referent:** Kenneth Kilimnik, Attorney at Law (USA)
Herfurth & Partner, Hannover

Teil 1: Vertragsgestaltung und -verhandlung mit amerikanischen Partnern

Was man bei Kauf-, Liefer-, Forschungs-, Projekt- und Joint Venture Verträgen zu erwarten hat.

Teil 2: Gründung, Start-Up und Betriebsaufnahme

Was man zu Anfang einer Investition in den USA rechtlich zu beachten hat (Marktermittlungen, Eintrittsstrategie, Besteuerung und Kapitalerfordernisse gestalten, Unternehmensform, Auswahl und Einstellung von Mitarbeitern).

Teil 3: Betrieb eines Unternehmens

Gewerblicher Rechtsschutz (Patente, Marken, Urheberrecht, trade secrets usw.) • Produkthaftung und Produktsicherheitsvorschriften • Wettbewerbsrecht • Arbeitsrecht • Streitbeilegungsverfahren / Unterschiede zu Deutschland

Teil 4: Auf Wachstumskurs

durch eigenen Zuwachs • durch Joint Ventures und andere Zusammenarbeit • Investitionen, Unternehmenskauf oder Fusion

Interesse?

Jetzt anmelden unter: 040 / 22 75 95 57

2007 setzen wir unsere Seminarreihe
„Erfolgreich in den USA“ fort.

Gerne nehmen wir Sie in unseren Verteiler auf.

PROGRAMM 2006

Erfolgreiches Marketing in den USA: Deutsch-amerikanische Unterschiede und deren Konsequenzen für die Marketing-Kommunikation

- Zielgruppe:** Marketingverantwortliche für das US-Geschäft
- Nutzen:** Produkte Made in Germany kommen in den USA bestens an. Werbung Made in Germany jedoch eher nicht. Das Seminar zeigt, wie Sie die positive Aufmerksamkeit von US-Zielgruppen gewinnen.
- Termin:** 9. Oktober 2006, 9 - 18 Uhr
- Ort:** Marriott Hotel Hamburg
- Referent:** Ralph Kirschner leitet seit 1998 eine US-Werbeagentur mit Fokus auf deutsche Unternehmen in den USA.

Themen-Überblick: (u. a.)

Unterschiede unter der Oberfläche:

- Denkstrukturen
- Kulturelles (to do's vs. Tabus)
- Umweltthematik

Auswirkungen für:

- Botschaften
- Bilderauswahl
- Tonality

Do's and Dont's:

- Web
- Broschüre
- Direct Mail

Die Schlüssel zum Erfolg:

- PR in der US-Umweltpresse
- Marktkenntnisse
- US-Partner

Interesse?

Jetzt anmelden unter: 040 / 22 75 95 57

2007 setzen wir unsere Seminarreihe
„Erfolgreich in den USA“ fort.

Gerne nehmen wir Sie in unseren Verteiler auf.