



Leitfaden USA: Übersicht

Möchten Sie in den amerikanischen Markt expandieren? UPS hilft Ihnen mit Hintergrundinformationen, dem Expertenwissen und den Dienstleistungen, die Sie brauchen, um in den USA zu bestehen.

Besuchen Sie www.UPS.com →
oder kontaktieren Sie den UPS Kundendienst unter 01806 882 663

Wenn Sie den amerikanischen Markt erobern wollen, ist UPS der beste Partner.

Die USA sind eines der wichtigsten Exportländer für Unternehmen weltweit.

Die Gründe dafür liegen auf der Hand.

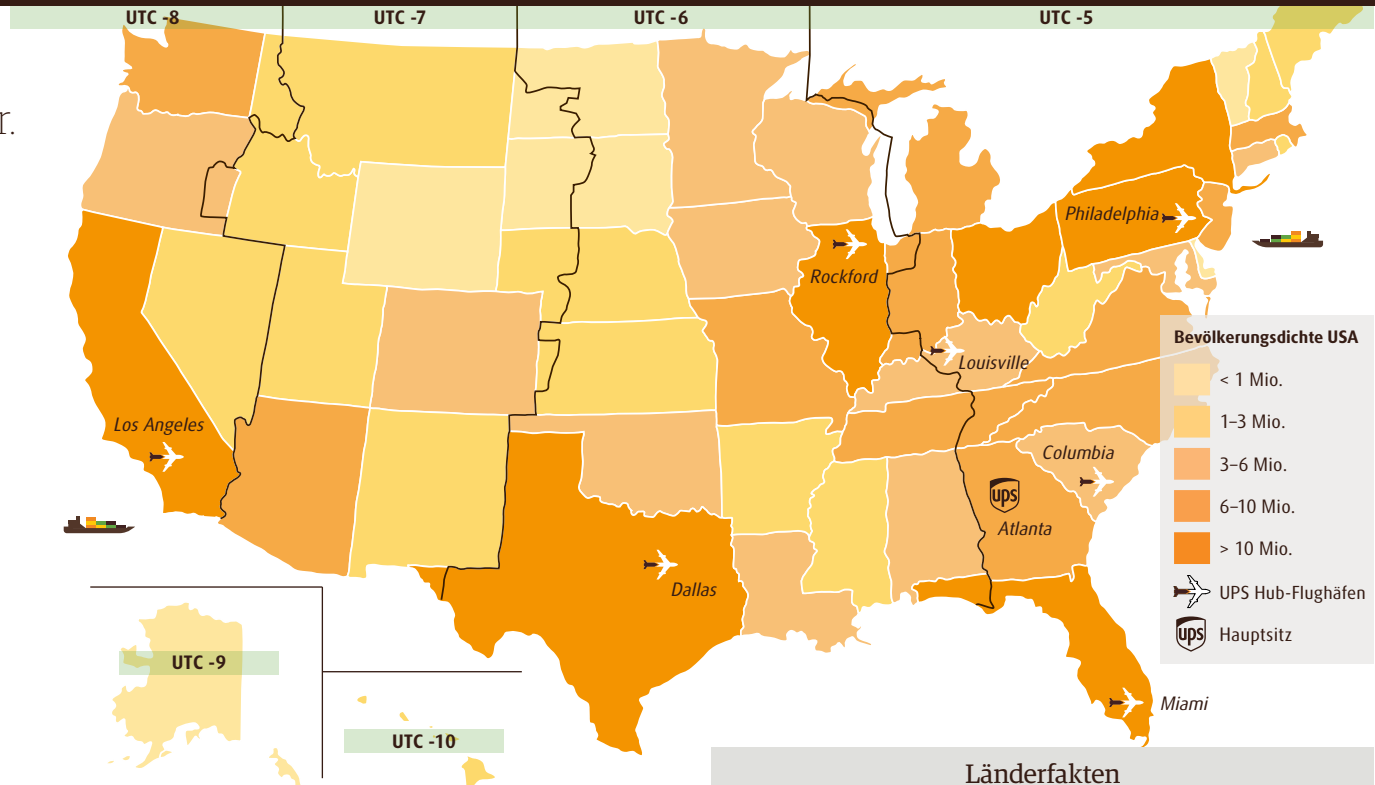
Die USA gehören zu den größten und technologisch fortschrittlichsten Wirtschaftsmächten der Welt. Die regulatorischen Hürden sind vergleichsweise niedrig und der Rechtsstaat ist verlässlich. Der Konsumgütermarkt gehört zu den innovativsten der Welt und bietet Zugang zu globalen Lieferketten, was Exporte in andere Märkte ermöglicht.

Jedes Jahr rangiert die Weltbank Staaten nach Unternehmensfreundlichkeit und berücksichtigt dabei Kriterien wie Kreditvergabe und Vertragsdurchsetzung. Die USA lagen 2014 auf dem siebten Rang und sind somit für Unternehmen eines der Länder mit den günstigsten Handelsbedingungen weltweit. An der Spitze der Rangliste stand Singapur, Großbritannien lag an achter und Deutschland an vierzehnter Stelle.

Aufgrund seiner Größe und der demographischen Unterschiede zwischen den 50 Bundesstaaten stellt der amerikanische Markt ausländische Unternehmen jedoch vor Herausforderungen. Der harte Wettbewerb, die hohen Erwartungen an den Kundenservice und der Zeitunterschied (zwischen fünf und neun Stunden hinter Europa) sind weitere Hürden.

Dieser Leitfaden hilft Ihnen, mit Ihrem Unternehmen den US-Markt zu erobern. Sie finden darin alle nötigen Informationen sowie Diagramme und Tools, damit Sie sich auf die richtigen Marktsegmente konzentrieren können.

Mit UPS haben Sie Zugang zum größten und technologisch fortschrittlichsten Logistiknetzwerk in den USA. Von uns erhalten Sie auch Beratung zu Ihrer Lieferkette, damit Sie die Kosten senken und den Versand beschleunigen können. Die Experten von UPS stehen Ihnen bei allen Logistikfragen gern zur Seite.



UPS in den USA	
Gründung:	Seattle, Washington, 28. August 1907
Hauptsitz:	Atlanta, Georgia
CEO:	David Abney
Mitarbeiter USA:	über 320.000
Lufttransportmenge USA (pro Tag):	2,3 Millionen Pakete und Dokumente
Belieferte Flughäfen (USA):	über 300
Lieferbereich:	Jede Adresse in den Vereinigten Staaten
Flotte in den USA:	5.750 Fahrzeuge und 19.500 Anhänger, darunter Paketfahrzeuge, Lieferwagen, Sattelzüge und Motorräder (2.400 dieser Fahrzeuge werden mit Alternativ-Treibstoff betrieben)
Kontaktpunkte USA:	50.000 Kontaktstellen durch UPS Shops, UPS Kundenzentren, Vertragshändler, Abgabestellen und Verkaufsstellen (Access Point Standorte)
Spezialdienste:	Ersatzteillogistik, technische Reparatur und Konfiguration, Lieferkettenkonzeption und -planung, Abwicklung von Rücksendungen

Länderfakten	
Hauptstadt:	Washington, D.C.
Bevölkerung:	313,91 Mio. (2013)
Fläche:	9.161.966 km ²
Sprachen:	Amerikanisches Englisch 79,4%, Amerikanisches Spanisch 12,8%, weitere Sprachen 7,8% (2010)

Quelle: Weltbank, US Census Bureau (Volkszählungsbehörde)

Wirtschaft	
Währung:	US-Dollar (USD)
BIP:	16.768,10 Milliarden USD (2013)
BIP pro Kopf:	53.042 USD (2013)
Inflationsrate (VPI):	1,5 % (2013)
Gesamter Import:	2.770,40 Milliarden USD (2013)
Wichtigste Importpartner:	China (19%), Kanada (14%), Mexiko (12%), Japan (6,4%), Deutschland (4,7%), Südkorea (2,6%), Saudi-Arabien (2,5%), Großbritannien (2,4%), Frankreich (1,8%) und Indien (1,8%)

Quelle: Weltbank, CIA World, UNO



UPS bietet eine breite Auswahl an Dienstleistungen: ob Paketversand, Fracht oder Mehrwertdienste – wir können helfen

Brauchen Sie mehr als eine einfache Lieferung in die USA? Ob finanzielle Absicherung, Lagerung, Qualitätskontrolle oder andere Produktabfertigungsdienste – UPS ist für Sie da.

Besuchen Sie www.UPS.com →
oder kontaktieren Sie den UPS Kundendienst unter 01806 882 663

In den regionalen UPS Niederlassungen werden Waren vor der Verteilung gelagert oder abgefertigt.

Wir verfügen über die Anlagen und Dienstleistungen, die Ihre Lieferkette zeit- und kosteneffizient machen, unabhängig davon, wie sie organisiert ist. Egal ob Sie ein Paket oder einen Container verschicken möchten, wir helfen Ihnen, den besten Transportweg auszuwählen, damit Ihre Sendung so schnell und kostengünstig wie möglich in die USA gelangt. UPS Frachtflugzeuge fliegen von 200 Staaten und Gebieten aus in die USA. Damit ist UPS einer der weltweit größten Luftfrachtanbieter. Waren, die auf dem Luftweg in den USA eintreffen, werden größtenteils über den Worldport, eine riesige Luftfracht-Drehscheibe und Logistikanlage in Louisville, Kentucky, abgewickelt. Von dort werden sie über ein hochmodernes Speichernetz aus 200 landesweiten UPS Anlagen – viele mit einer eigenen Luftfrachtflotte – in die 50 Bundesstaaten verteilt.

Worldport



Worldport ist eine gigantische Anlage. Mit ihren 10 Gebäuden, die insgesamt über eine Fläche von 483.000 m verfügen, lässt sie den nahe gelegenen internationalen Flughafen von Louisville klein aussehen. Dank des hochmodernen Lagerverwaltungssystems werden 115 Pakete pro Sekunde – oder 416.000 pro Stunde – verarbeitet.

Spezialisierte Lagerverwaltung und Verarbeitung werden unter anderem für den Gesundheitsbereich angeboten. Worldport verfügt dazu über klimatisierte Anlagen mit regulierter Luftfeuchtigkeit, geprüfte Kühl- und Tiefkühlräume und ein speziell geschultes Qualitätssicherungsteam vor Ort.

CACH

Auch an anderen Standorten in den USA wird für die Lagerverwaltung modernste Technologie verwendet. Dazu gehört der Chicago Area Consolidation Hub von UPS (Verteilerknoten in der Region Chicago, CACH), an dem pro Tag zwischen 1,6 und 1,8 Millionen Sendungen abgewickelt werden können. Die Anlage wurde in den frühen 90er-Jahren gebaut und verfügt über eine geteerte Fläche von 32,4 ha sowie 126 eingehende und 1054 ausgehende Verloaderampen für das Ein- und Ausladen. Über 1.900 Sattelschlepper mit insgesamt 3.500 Anhängern werden täglich abgefertigt.

UPS Capital®

UPS Capital® bietet Ihrem Unternehmen dank des kundenspezifischen deklarierten Wertes (Customised Declared Value) Schutz. Damit können Sie wertvolle, zeitabhängige und verderbliche Waren oder solche von schwer schätzbarem Wert im Fall von Verlust, Schaden oder Verzögerung schützen. Der kundenspezifische deklarierte Wert bietet mehr als herkömmliche Speditionsangebote. Unsere individuellen und preisgünstigen Optionen bieten genau den Schutz, den Sie für Ihre Sendungen benötigen – und dies nicht nur zu den Ersatzkosten, sondern zu Ihrem Verkaufspreis.

Lieferketten- und Frachtlösungen



UPS bietet maßgeschneiderte Frachtdienstleistungen: in der Luft und über die Ozeane. Als einer der weltweit größten Seefrachtdienstleister befördern wir jedes Jahr mehr als 600.000 20-Fuß-Container. Ebenso können wir spezialisierte Lagerabwicklung und Produktion bieten, wenn Firmen diese Dienstleistungen auslagern möchten. Dazu gehören Qualitätskontrolle, Spezialbeschriftung und -etikettierung oder Prüfung, Reparatur und äußerliche Wiederinstandsetzung von Waren. Wichtige Güter können auch von Außenlagern geliefert werden. Über all diese Dienstleistungen haben Sie jederzeit den Überblick, sodass Sie die Nachfrage beobachten und die Lagerbestände optimieren können.



Wenn Sie mit der amerikanischen Unternehmenskultur vertraut sind, können Sie Geschäfte mit US-Firmen reibungslos abwickeln.

Wie weiß man, wann es „nur ums Geschäftliche“ geht? Wenn Sie die folgenden Punkte zur Firmenkultur beachten, gehen Sie Stolperfallen aus dem Weg.

Besuchen Sie www.UPS.com →
oder kontaktieren Sie den UPS Kundendienst unter 01806 882 663

Geschäftsbeziehungen mit US-Firmen sind problemlos, wenn Sie die amerikanische Unternehmenskultur kennen.

Wir kennen alle die Binsenweisheit „Geschäft ist Geschäft“ und dies gilt besonders in den USA, wo das Geschäftliche im Mittelpunkt steht und die persönlichen Beziehungen eine weniger starke Rolle spielen als anderswo.

In Amerika werden Geschäftsentscheidungen sachlich gefällt – mit dem Ziel, mit minimalen Ausgaben eine maximale Wertschöpfung zu erzielen. Ebenso werden auch Geschäftsverhandlungen nicht einfach aufgegeben, nur weil eine Entscheidung möglicherweise negativ aufgenommen werden könnte. Man handelt nach dem Motto: „Es geht nur ums Geschäft, nehmen Sie es nicht persönlich“.

Diese Grundsätze helfen Ihnen, möglichen Fallstricken in der US-amerikanischen Unternehmenskultur aus dem Weg zu gehen.

Pünktlichkeit



In der amerikanischen Geschäftswelt ist Pünktlichkeit ein Muss. Wir alle kennen die Redensart „Wenig versprechen, viel liefern“ und in den USA trifft dies ganz besonders zu. Planen Sie beim Festlegen von Lieferdaten

Pufferzeiten ein, denn nur wenn Sie rechtzeitig liefern, betrachtet man Sie als zuverlässigen Geschäftspartner.

Das gilt nicht nur für Warenlieferungen. Auch wenn Sie versprechen, sich zu einer bestimmten Zeit zu melden oder eine E-Mail zu senden, wird erwartet, dass Sie sich daran halten. Genauso wichtig ist es, dass Sie vereinbarte Termine einhalten.

Unpünktlichkeit wird in den USA als unhöflich angesehen und „rechtzeitig“ bedeutet im Allgemeinen, ein paar Minuten zu früh zu erscheinen. Sollten Sie sich einmal auf dem Weg zu einer Besprechung verspäten, rufen Sie unbedingt von unterwegs an, um über die Verspätung zu informieren.

In den USA wird vorausgesetzt, dass Mitarbeitende auch außerhalb der Bürozeiten erreichbar sind. Die Arbeitszeiten sind generell länger als in Europa und viele erwarten, dass Unternehmen ihre Dienste rund um die Uhr anbieten.

Besprechungen



Sitzungen sind in den USA meist zwanglos und informell, auch wenn der Inhalt ernst ist. Die Tagesordnung wird normalerweise vor der Besprechung versandt und es wird von allen Beteiligten erwartet, dass sie sich in die

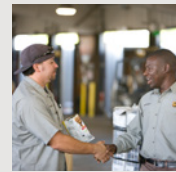
Diskussion einbringen. Wenn Sie sich nicht äußern, entsteht möglicherweise der Eindruck, dass Sie schlecht vorbereitet sind oder sich zu wenig auskennen.

Stellen Sie sich darauf ein, dass die Diskussion sofort und ohne viel Smalltalk beginnt. Für gewöhnlich sind die Wortmeldungen kurz und sachlich. Besprechungen sind dann erfolgreich, wenn konkrete Beschlüsse gefasst werden. Sie enden oft mit einer Zusammenfassung und einem Maßnahmenplan, den die Teilnehmenden dann ausführen müssen.

Verhalten Sie sich stets höflich und professionell. Lautwerden wird in der Geschäftswelt als sehr unhöflich angesehen, auch wenn tatsächlich Meinungsverschiedenheiten bestehen. Sie sollten nie jemandem ins Wort fallen, auch wenn die betreffende Person weniger erfahren ist als Sie.

Gesprächsthemen, die unnötige Spannungen unter den Teilnehmenden verursachen könnten, sollten umgangen werden. Vermeiden Sie Kommentare zu politischen Parteien, Wahlen und neuen Gesetzen und persönliche Themen wie Religion oder Geld.

Verhandlungen

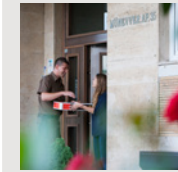


Harte Verhandlungen gehören zur amerikanischen Unternehmenskultur. Verhandlungen finden üblicherweise zwischen Einzelpersonen und nicht Teams statt und werden im Allgemeinen

mit einem Ausgangsangebot begonnen, das Verhandlungsspielraum lässt. Bereiten Sie sich gut auf Verhandlungen mit amerikanischen Geschäftspartnern vor. Machen Sie klar, was Ihre Ziele sind, und seien Sie gewillt, Ihr Gegenüber herunterzuhandeln, um zum Erfolg zu kommen. Statistiken sind ein gutes Mittel, um die eigene Position zu untermauern, da sie viel Überzeugungskraft besitzen. Beachten Sie dabei, dass Verhandlungen in den USA oft einen Vertragsabschluss und nicht den Aufbau einer langfristigen Beziehung zum Ziel haben. Direktheit wird in den USA als Tugend angesehen: Man stellt Forderungen, sagt seine Meinung und erwartet dasselbe von Ihnen. Es wird erwartet, dass Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung klar beschreiben und begründen, warum es besser als andere ist, ohne dabei schüchtern, unsicher oder übertrieben zurückhaltend zu wirken.

In den USA laufen Verhandlungen oft schnell ab und können überstürzt wirken. In der amerikanischen Unternehmenskultur gilt „Zeit ist Geld“ und daher wird keine Zeit mit der Diskussion von Nebensächlichkeiten verschwendet, bevor nicht eine Einigung erzielt wurde.

Kundenservice



Der amerikanische Kundenservice ist als erstklassig bekannt. Unternehmen beschreiben sich selbst häufig als „kundenorientiert“ und möchten die Erwartungen der Kundinnen und Kunden übertreffen.

Von ihren Zulieferern erwarten Unternehmen einen ebenso ausgezeichneten Kundenservice. Es ist sehr wahrscheinlich, dass Sie neben der termingerechten Lieferung der Produkte noch weitere Dienstleistungen anbieten müssen, zum Beispiel Sendungsverfolgung, kurze Antwortzeiten und Rückgaberechte. Durch diese „Zusatzdienste“ heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab.

Übertriebene Zurückhaltung ist fehl am Platz und Sie sollten Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung nicht herunterspielen. In den USA wird erwartet, dass Sie von sich und Ihren Produkten überzeugt sind. Unnötige Bescheidenheit kann daher als Beweis für schlechte Qualität ausgelegt werden.

In den USA wird vorausgesetzt, dass Mitarbeiter auch außerhalb der Bürozeiten erreichbar sind. Die Arbeitszeiten sind generell länger als in Europa und viele erwarten, dass Unternehmen ihre Dienste rund um die Uhr anbieten.

Geschäftsleute treten oft sehr enthusiastisch, freundlich und offen auf. Verstehen Sie dieses Benehmen nicht als heuchlerisch. In den USA nimmt man an, dass Sie ausgezeichneten Kundenservice erwarten, und dazu gehört aufmerksam und entgegenkommendes Verhalten.



Leitfaden USA: Regionen und Wirtschaftszweige

Nicht sicher, welcher Bundesstaat der beste Exportmarkt ist? Diese Übersicht mit den wichtigsten wirtschaftlichen und demographischen Daten hilft Ihnen bei der Entscheidung.

Besuchen Sie www.UPS.com →
oder kontaktieren Sie den UPS Kundendienst unter 01806 882 663

Der Privatsektor hat einen Anteil von 87% am BIP der USA. Welche Bereiche sind dabei am wichtigsten?

Wenn wir an die Wirtschaftszweige in den USA denken, fallen uns zuerst die Börsianer in New York, die texanischen Ölbarone, die Technologiemillionäre im Silicon Valley oder die Filmproduzenten in Los Angeles ein. Diese Stereotypen haben ihren Grund. Bankwesen, Bergbau, Technologie und Unterhaltungsindustrie tragen einen wesentlichen Teil zum BIP von New York, Texas und Kalifornien bei. Und das BIP dieser drei Bundesstaaten zusammen macht 30% des gesamten BIP der USA aus.

Westen

Kalifornien ist der bevölkerungsreichste US-Bundesstaat und trägt 13% zum gesamten BIP bei. Datenverarbeitung, Internet, Filmindustrie und Tonstudios sind die wichtigsten Wirtschaftszweige dieses Bundesstaates. Das BIP ist so groß, dass Kalifornien, als eigenes Land betrachtet, die wirtschaftsmäßig achtstärkste Nation der Welt wäre. Nur der Rest der USA, China, Japan, Deutschland, Frankreich, Brasilien und Großbritannien wären größere Volkswirtschaften.

Süden

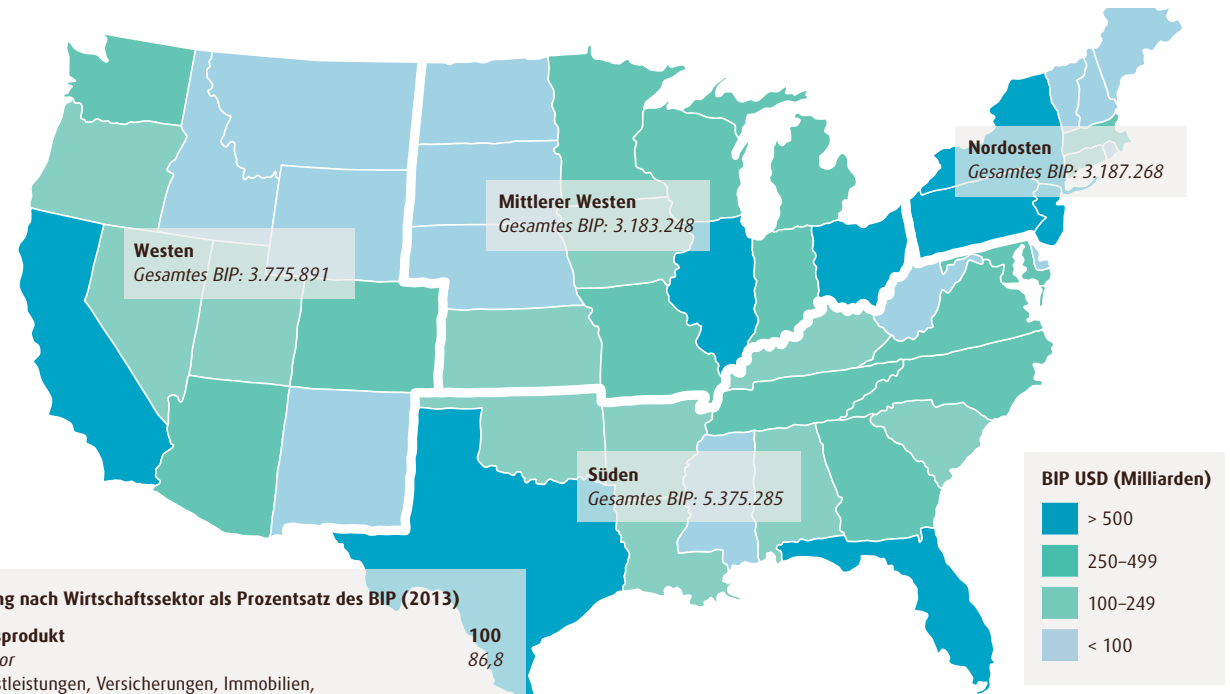
Houston ist die viertgrößte Stadt der USA und das BIP des Bundesstaates Texas entspricht jenem von Ländern wie Kanada oder Indien, der elftgrößten bzw. zwölftgrößten Volkswirtschaft der Welt. Der Energiesektor ist ein politisches und wirtschaftliches Schwergewicht in Texas, da sich hier ein Viertel der nationalen Ölreserven befinden und der Bundesstaat der sechstgrößte Ölproduzent weltweit ist. Daneben ist Atlanta (Georgia) ein attraktiver Standort für etablierte Unternehmen und Start-ups zugleich. Die Stadt beherbergt Spitzenforschungskräfte an ihren Top-Universitäten und verfügt über einen Talentpool von 250.000 Studierenden. Atlantas wachsender Technologiesektor macht die Stadt immer mehr zum perfekten Standort für viele Firmen.

Nordosten

New York City ist nicht nur die bevölkerungsreichste Stadt der USA, sondern der Bundesstaat New York wäre, als unabhängiger Staat betrachtet, auch die fünfzehntgrößte Volkswirtschaft der Welt. Das Viertel rund um die Wall Street ist eines der weltweit bedeutendsten Finanzzentren. Auch einige der größten Medienkonzerne der Welt haben hier ihren Sitz.

Mittlerer Westen

Seit der jüngsten weltweiten Rezession bilden verarbeitende Industrie, Großhandel, Transport und Lagerung sowie Fach- und Geschäftsdienstleistungen den Hauptanteil am US-amerikanischen Wachstum. Diese vier Branchen sind in den letzten fünf Jahren um beachtliche 21% gewachsen. Der Aufschwung in der verarbeitenden Industrie wird vor allem der Aufwärtstendenz in der Autoindustrie zugeschrieben, denn diese hat von der positiven Konsumstimmung und der wachsenden Verfügbarkeit von Finanzierungsoptionen profitiert. Dies bringt einem großen Teil des Mittleren Westens und des Südens, dem industriellen Zentrum der USA, zunehmenden Wohlstand.



Wertschöpfung nach Wirtschaftssektor als Prozentsatz des BIP (2013)

Bruttoinlandsprodukt	100
<i>Privater Sektor</i>	86,8
Finanzdienstleistungen, Versicherungen, Immobilien,	
Vermietung, Leasing	20,2
Verarbeitende Industrie	12,1
Fach- und Geschäftsdienstleistungen	11,8
Ausbildung, Gesundheitswesen und Betreuung	8,2
Großhandel	6
Einzelhandel	5,8
Information	4,6
Bau	3,7
Kultur, Unterhaltung, Freizeit, Unterkunft und Verpflegung	3,7
Transport und Lagerung	2,9
Bergbau	2,6
Andere Dienstleistungen (nicht staatlich)	2,2
Versorgungswirtschaft	1,6
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Jagd	1,4
<i>Öffentlicher Sektor</i>	13,2

Die 10 wichtigsten Bundesstaaten nach Anteil am BIP in USD (Millionen)

Rang	Bundesstaat	BIP 2013*
1	Kalifornien	2.050.693
2	Texas	1.387.598
3	New York	1.226.619
4	Florida	750.511
5	Illinois	671.407
6	Pennsylvania	603.872
7	Ohio	526.196
8	New Jersey	509.067
9	North Carolina	439.672
10	Virginia	426.423



Leitfaden USA: Lösungen für Ihre Branche

Benötigen Sie branchenspezifische Dienste? UPS bietet maßgeschneiderte Produkte für Unternehmen in den Bereichen Gesundheit, industrielle Fertigung, Hightech und Einzelhandel.

Besuchen Sie www.UPS.com →
oder kontaktieren Sie den UPS Kundendienst unter 01806 882 663

Egal welche Branche – wir können Ihre Lieferketten-Logistik verbessern.

Auch bei Zusatzdienstleistungen, zum Beispiel Lagerung oder Produktionsaufgaben wie Neuverpacken, Beschriften und Rücksendungsabwicklung, können wir Sie unterstützen. Wir haben Lösungen entwickelt, die ganz auf die logistischen Bedürfnisse von Branchen wie Gesundheitswesen, industrielle Fertigung, Hightech und Einzelhandel zugeschnitten sind.



Gesundheitswesen

UPS unterstützt viele Firmen im Gesundheitsbereich bei logistischen Abläufen – von der Fabrikhalle bis zur Haustür des Patienten – und dank unserer Verlässlichkeit und Kundenfreundlichkeit sind wir dabei weltweit führend. UPS überzeugt mit einem starken Angebot:

- mehr als 279.000 m² normgerechte Healthcare-Vertriebsfläche in Nordamerika und speziell für Gesundheitsprodukte konzipierte Lagerhallen
- Firmen, die temperatursensible Waren transportieren, bietet UPS mehrere Verteilzentren, die den geltenden Richtlinien (Prescription Drug Marketing Act und Good Manufacturing Practice) entsprechen und eine klimatisierte Umgebung mit geregelter Luftfeuchtigkeit bieten
- Das internationale Spezialistenteam von UPS mit über 5.000 Fachkräften im Bereich Healthcare-Lieferkette kennt die komplexe Gesundheitsindustrie und deren Bedürfnisse im Detail.

UPS verfügt über fundierte Kenntnisse und Lösungen, um Healthcare-Unternehmen beim raschen Vermarkten ihrer Produkte zu unterstützen, dringende Aufträge zu erfüllen und branchenspezifische Fragen anzugehen.



Industrielle Fertigung

Wir wissen, wie wichtig es ist, die Betriebskosten niedrig zu halten und gleichzeitig die nötige Flexibilität zu garantieren. Unser globales Logistiknetzwerk und das fundierte Fachwissen ermöglichen einen ganzheitlichen Blick auf Ihre Lieferkette. So können Sie Probleme erkennen, Prozesse vereinfachen und damit Ihren Mitbewerbern immer einen Schritt voraus sein.

- Transport – eine einzige Anlaufstelle für das größte zusammenhängende Transportnetz der Welt, über Luft, Wasser, Straße und Schiene in mehr als 220 Länder und Gebiete
- Technologie – hochmoderne Sichtbarkeits- und Produktivitätstools, damit Sie Lagerbestand und Produktion planen und so die Kundenanforderungen spielend erfüllen können
- Beratung – Fachwissen und objektive Empfehlungen, damit Sie Ihre Lieferketten und Ihr Netzwerk optimieren können – mit messbarem Erfolg.
- Dienstleistungen – Zusatzleistungen, damit Sie schneller und mit geringerem Risiko wachsen können, z. B. Vertriebsservice (UPS Distribution) und Kundenservice (Post Sales) oder Versicherungs- und Finanzierungslösungen von UPS Capital®

UPS bietet Fachwissen, Lösungen und das durchgehende Logistiknetz, das die Fertigungsindustrie braucht, um wettbewerbsfähig zu bleiben.



Hightech

Dank unseres Anlagennetzwerkes können Sie Ihren Lagerbestand optimal abstimmen und so die Umschlagzeit und die Transportkosten reduzieren. Mit unserem Verteilungsnetz erreichen Sie 99% der US-Bevölkerung in zwei Tagen via Lieferung auf dem Landweg (UPS Ground). UPS bietet angepasste Infrastruktur und Dienstleistungen für die Hightechbranche:

- Abfertigung von eingehenden Waren, Lagerung und Verwaltung über **Eilauftragsabwicklung (Critical Order Fulfillment)** Dank hunderten von Verteilzentren in den USA sind Sie näher beim Kunden und haben die Übersicht über Bestellungen und Bestände.
- Senden Sie wertvolle Waren rasch in die USA mit dem UPS Express Service. Mit UPS Express NA(1) erreicht Ihr Produkt Nordamerika am nächsten Arbeitstag. Mit **UPS Express Plus** werden die Waren innerhalb von zwei Arbeitstagen und mit **UPS Express** innerhalb von drei Arbeitstagen geliefert.
- Dank modernster Technologie mit vorgedruckten, internetlesbaren Rücksendeetiketten mit Barcode behalten Sie jederzeit den Überblick über Rücksendungen. Wir können auch Waren testen und auf potenzielle Schäden überprüfen, damit diese repariert und wieder ins Lager aufgenommen werden können.
- Erwerben Sie das nötige Wissen, um die richtigen Waren in der richtigen Menge am optimalen Standort lagern zu können. Wir unterstützen Sie bei der Ersatzteildisposition, der Standortwahl und der Lagerergänzung, damit Sie den Bestand klein halten und trotzdem Ihre Leistungsverträge erfüllen können.

Dank unseres Expertenwissens in Sachen Logistik sind Sie effizienter und wettbewerbsfähig.



Einzelhandel

Die Logistikexperten von UPS helfen Ihnen, Ihre Lieferkette noch effizienter zu machen – von der Verpackung bis zum Distributionsmodell. Das ist unser Angebot für die Einzelhandelsbranche:

- Mit den Tools von UPS können Einzelhändler aller Größen besseren Kundenservice bieten und den Versand, die Sendungsverfolgung und die Rücksendungen rationaler gestalten.
- Verkleinern Sie den Lagerbestand mit unserem umfassenden System, das Lieferkettenkonzeption, -planung und -umsetzung umfasst, ohne Ihren Sicherheitsbestand zu gefährden. Dank unserer Infrastruktur können Sie rasch auf jahreszeitliche und marktbezogene Schwankungen reagieren.
- Indem Sie Ihre Produkte mit **UPS Trade Direct® Air** und **UPS Trade Direct® Ocean** direkt in Ihre Geschäfte oder zu Ihren Kunden nach Hause liefern, können Sie auf Verteilzentren verzichten und die Transportzeit verkürzen.
- **Dank UPS My Choice®** sind Ihre Kunden durch Versandbenachrichtigungen jederzeit auf dem Laufenden und wissen, wann ihre Pakete eintreffen – meistens wird sogar eine ungefähre Lieferzeit angegeben.
- Dank **UPS Returns** wird der Rücksendungsprozess vereinfacht und Ihr Kunde erhält einen Rücksendeaufkleber, den er auf dem Artikel anbringen kann. Die vielseitigen Versanddienstleistungen und die moderne Technologie von UPS stellen zufriedene Kunden sicher.



Unsere Export-Checkliste führt Sie durch den Versandvorgang.

In der **Export-Checkliste** (im UPS Export Toolkit) finden Sie detaillierte Informationen zum Abwickeln einer Exportsendung. Die Checkliste enthält wichtige Hinweise zu den Versandkosten, der Vorbereitung einer Sendung, zum Buchen und Nachverfolgen einer Sendung, zur Zahlungsabwicklung und zu Rücksendungen.

Wenn es schnell gehen muss, bietet diese zusammengefasste Version der Export-Checkliste die wichtigsten Informationen, damit Ihr Versand reibungslos abläuft.

Sie finden alle nötigen Informationen in der Export-Checkliste im UPS Export Toolkit. →

1. Kosten festlegen

Um den Verkaufspreis Ihrer Produkte in den USA abschätzen zu können, müssen Sie die Kosten für den Transport dorthin kennen. In der Export-Checkliste von UPS (im Bereich Export Toolkit) sind alle nötigen Informationen übersichtlich dargestellt: von der Wahl der Versandmethode, die Ihren Bedürfnissen entspricht, bis zur Berechnung von Zollabgaben. Sie können den richtigen internationalen Tariffcode für Ihr Produkt erfahren, ermitteln, wann exportierte Güter nicht umsatzsteuerpflichtig sind, und festlegen, ob Sie eine Versicherung gegen Verlust oder Schaden benötigen. Die Informationen sind in fünf Bereiche gegliedert:

1. Versandkosten
2. Zölle und Abgaben
3. Das harmonisierte System
4. Umsatzsteuer
5. Finanzielle Absicherung

2. Sendungen vorbereiten

Waren für den Versand ins Ausland vorzubereiten ist einfach, wenn Sie die Anleitung in unserer Export-Checkliste befolgen. Sie können damit ermitteln, ob Sie eine Ausfuhrgenehmigung benötigen, Informationen über die nötigen Ausfuhrdokumente beschaffen und mehr über das richtige Bepacken von Paketen, Paletten und Containern erfahren. Sie können auch ermitteln, ob Sie eine spezielle vertragliche Vereinbarung mit UPS benötigen (z. B. für beschränkte Waren wie Alkohol oder Tabak), und wie Sie vorgehen müssen, wenn Ihre Produkte über ein anderes europäisches Land in die USA versandt werden. Die Themenbereiche sind:

1. Lizenzen
2. Verbotene und beschränkt beförderbare Waren
3. Versandanweisung für Exportfracht
4. Handelsrechnung
5. Packliste
6. Ursprungszeugnis
7. Frachtbriefe und Schiffsfrachtbriefe
8. Pakete packen
9. Paletten packen
10. Container beladen
11. Zollabfertigung

3. Buchen und Sendungsverfolgung

Wenn Ihre Waren versandbereit sind, werden sie von UPS abgeholt oder Sie können sie an einem nahe gelegenen Standort (Access Point) abgeben. Während des Transportes können Sie die Sendung bequem online verfolgen. Sie können auch eine Sendungsverfolgung via SMS aufsetzen. Falls Sie einen Liefernachweis benötigen, erhalten Sie diesen von UPS. Mit der Lieferbestätigung können Sie eine sofortige Zahlung vom Kunden einfordern, was den Cashflow beschleunigt. In der Export-Checkliste sind die Informationen wie folgt gegliedert:

1. Abholaufträge
2. Access Point
3. Sendungsverfolgung
4. Liefernachweis

4. Nach der Lieferung

Wenn Ihre Produkte sicher am Bestimmungsort angekommen sind, sind noch einige Punkte zu beachten. Die Export-Checkliste führt Sie durch den Zahlungsvorgang. Sie können Ihre Versandkosten mit unserem sicheren Zahlungssystem online begleichen. Wenn Ihr Kunde ein Produkt zurücksenden möchte, können wir Sie auch dabei unterstützen. Informationen dazu finden Sie in den folgenden Abschnitten:

1. Rücksendungen
2. Zahlung



Leitfaden USA: Dienstleistungsverzeichnis

Ist Ihre erste Sendung versandbereit? Über diese Links gelangen Sie direkt zu den Produkten oder Services von UPS, die Sie benötigen.

Besuchen Sie www.UPS.com →
oder kontaktieren Sie den UPS Kundendienst unter 01806 882 663

Wenn Ihre Sendung versandbereit ist, finden Sie hier alle Services, die Sie brauchen.

Mit den passenden Dienstleistungen als Unterstützung ist das Versenden einer Exportfracht einfach. Mit diesen Links gelangen Sie direkt zur großen Auswahl an UPS Services. Wählen Sie einfach den passenden aus und klicken Sie auf den entsprechenden Link, um direkt zu den richtigen Informationen auf UPS.com zu gelangen.

Geben Sie diese Links auch an Ihr Team weiter, damit der gesamte Versandprozess reibungslos abläuft. Wir arbeiten eng mit Ihnen zusammen, damit Ihre Fracht ihr Ziel so rasch wie möglich erreicht – kostengünstig und effizient.

<h3>UPS Paket- und Frachtdienstleistungen</h3> <ul style="list-style-type: none">• UPS Paketversand• UPS Seefracht• UPS Luftfracht	<h3>Export</h3> <ul style="list-style-type: none">• Internationale Formulare (Englisch)• Handelsrechnung• Elektronische Handelsrechnung (UPS Paperless® Invoice)• Packliste• Ursprungszeugnis• UPS Zollabfertigung• UPS Hilfe bei der Zollabfertigung• UPS TradeAbility®: Sendungsverfolgung speziell für den internationalen Handel	<h3>Zustellung</h3> <ul style="list-style-type: none">• Feiertage• UPS Zustellbestätigung• UPS Access Point• Zustellung an Privatadressen
<h3>Lizenzen und Richtlinien</h3> <ul style="list-style-type: none">• UPS Linzenzübersicht• Länderrichtlinien (Englisch)• Nicht erlaubte Handelspartner (Englisch)• Vom Versand ausgeschlossene Waren• Angegebener Wert (Englisch)	<h3>Abholung</h3> <ul style="list-style-type: none">• Abholung terminieren• UPS Access Point (Standorte)• UPS Marketplaces (Vereinfachung des Versands)	<h3>Zahlung</h3> <ul style="list-style-type: none">• UPS Rechnungcenter• UPS Rechnungsstellung und Zahlung• Zahlungsoptionen
<h3>Kostenberechnung</h3> <ul style="list-style-type: none">• Berechnung Laufzeit und Kosten• UPS Tariffcode-Suche (Englisch)	<h3>Sendungsverfolgung</h3> <ul style="list-style-type: none">• Paket- und Frachtverfolgung: Online-Sendungsverfolgung für Paket- und Frachtsendungen• UPS Sendungsverfolgung: Sofortige Lieferbestätigung• UPS Flex® Global View: Sendungsverfolgung für Versand im Inland sowie Import- und Exportsendungen	<h3>Internationaler Handel</h3> <ul style="list-style-type: none">• Deutsch-Amerikanische Handelskammern• Germany Trade and Invest (Deutsche Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing)• Tarifliste Internationale Handelskommission der USA (Englisch)• US-Patentamt (Englisch)• Internationale Handelskammern (Englisch)
<h3>Verpackung und Verpackungsmaterial</h3> <ul style="list-style-type: none">• UPS Verpackungsmaterialien• UPS Verpackungsberater• UPS Richtlinien für fachgerechtes Verpacken• UPS Leitfaden für Palettensendungen	<h3>Technologie</h3> <ul style="list-style-type: none">• Versand: WorldShip, UPS Internet-Versand, CampuShip, Programmierschnittstellen (APIs), UPS Zahlungsoptionen für internationale Zahlungen• Transparenz: Quantum View	