

Managementtraining: „Geschäftsaufbau in Russland“

In Zeiten schwacher Nachfrage aus Westeuropa wächst die Bedeutung des russischen Marktes für die deutsche Wirtschaft, denn die Strategie der russischen Regierung zur Modernisierung der Industrie und Infrastruktur des Landes bietet auch künftig ausgezeichnete Geschäftschancen. Mehr und mehr deutsche Unternehmen planen daher, ihre Marktpräsenz durch den Aufbau von Vertriebs- oder Servicegesellschaften bzw. eine eigene Produktion in Russland zu stärken.

Doch der russische Markt hat seine Tücken: Mangelnde Kenntnisse von Sprache und Mentalität sowie der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen, aber auch die Notwendigkeit, sich mit ausufernder Bürokratie und Korruption auseinander zu setzen, stellen viele Unternehmen vor schwierige Herausforderungen. Eine sorgfältige und langfristige Vorbereitung ist daher eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg.

Im Rahmen des zweitägigen Intensiv-Trainings werden alle für den Aufbau des Russlandgeschäfts relevanten Themenbereiche vom Markteinstieg und der Suche nach geeigneten Partnern bis hin zur Firmengründung und dem Aufbau von Vertriebsstrukturen kompakt und kompetent behandelt und dabei besonderer Wert auf die Vermittlung komplexer Zusammenhänge gelegt. Führende Russlandspezialisten und Praktiker vermitteln den Teilnehmern anhand von Checklisten und der Diskussion von Fallbeispielen das notwendige praktische Rüstzeug für eine erfolgreiche Marktbearbeitung.

Zielgruppe der Veranstaltung sind Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter von Unternehmen, die einen Markteinstieg bzw. eine Erweiterung ihrer Geschäftsaktivitäten in Russland planen.

Programm: 14. Februar 2013

- 09:00 Uhr **Registrierung**
- 09:30 Uhr **Eröffnung und Begrüßung**
Frau Dr. Andrea Gebauer, Leiterin des Russland Kompetenzzentrums Düsseldorf, Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf
- Marktsondierung und Partnerwahl / Aufbau von Vertriebsstrukturen**
Anita Scheemann, Leiterin Vertrieb Osteuropa, Bohle AG, Haan
- Vertragsgestaltung / Wahl der Rechtsform / Arbeitsrecht / Sicherheitsfragen / Compliance**
Dagmar Lorenz, LL.M., Rechtsanwältin, OOO Dagmar Lorenz, St. Petersburg
- 12:40 Uhr **Mittagsimbiss**
- 13:20 Uhr **Steuern und Rechnungslegung**
Alexander Yudovich, Jurist (RF), Steuerberater, Rödl & Partner, Moskau
- Finanzielle Abwicklung des Exports/ Banken, Devisenrecht, Finanzierung**
Dr. Olga Oznobishina, Senior Vice President, SAO Commerzbank EURASIJA
- 15:35 Uhr **Kaffeepause**
- 15:50 Uhr **Interkulturelles Management**
Dr. Hannelore Schmidt, Geschäftsführerin, ITMO GmbH, Dresden und Moskau
- Abschlussdiskussion**
- 18:00 Uhr **Get Together mit den Referenten**

Programm: 15. Februar 2013

- 09:30 Uhr **Eröffnung und Begrüßung**
Frau Dr. Andrea Gebauer, Leiterin des Russland Kompetenzzentrums Düsseldorf, Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf
- 09:40 Uhr **Zollabwicklung Deutschland / Zollbestimmungen im Warenverkehr mit Russland unter den Bedingungen der Zollunion**
Dr. Grigory Talanov, Ph.D. (Law), Sr. Manager Law, Ernst & Young, Moskau
- 11:30 Uhr **Mittagsimbiss**
- 12:15 Uhr **Technische Regulierung / Zertifizierung**
Dr. Grigory Talanov, Ph.D. (Law), Sr. Manager Law, Ernst & Young, Moskau
- Personal und Personalmanagement**
Dr. Hannelore Schmidt, Geschäftsführerin, ITMO GmbH, Dresden und Moskau
- Abschlussdiskussion**
- 14:30 Uhr **Ende der Veranstaltung**



Träger:

- IHK zu Düsseldorf
- Landeshauptstadt Düsseldorf
- Messe Düsseldorf GmbH
- Deutsch-Russische Auslandshandelskammer