

Der Weg zur russischen Tochtergesellschaft

Dependancen erfolgreich gründen, zielgerichtet aufbauen und optimal gestalten



Die Gründung einer Tochterfirma ist auf lange Sicht der Schlüssel zum Markterfolg in Russland. Doch dieser Schritt birgt auch beträchtliche Risiken. Wer die Fallstricke unterschätzt, muss dafür oft teuer bezahlen. In diesem Seminar erhalten Sie erprobte Vorgehensweisen und praxisnahe Handlungsempfehlungen für die erfolgreiche Gründung, Entwicklung und Etablierung Ihrer Russland-Dependance.

SOFORT EINSETZBAR — AUS DER PRAXIS — TOP REFERENTEN



2014

11. – 12. März (Frankfurt)

21. – 22. Oktober (München)

Liebe Interessentin,
lieber Interessent,

der russische Markt hat in der letzten Zeit eine rasante Entwicklung mit Höhen und Tiefen durchlebt. Trotz der Finanzkrise der vergangenen Jahre und Berichten von gescheiterten Engagements westeuropäischer Firmen bleibt der Aufbau eines eigenen Standortes für viele Unternehmen eine interessante Option.

Langfristig in Russland erfolgreich

Wer sich langfristig in Russland etablieren will, sollte die Gründung einer eigenen Niederlassung erwägen. Denn der Schritt zur eigenen Tochtergesellschaft stellt einen entscheidenden Faktor für den dauerhaften Erfolg auf dem russischen Markt dar.

Ungeahnte Herausforderungen!

Das Russlandgeschäft birgt aber leider auch erhebliche Investitionsrisiken. Auf die Firmengründer warten zahlreiche unvorhergesehene Herausforderungen. Denn in Russland herrschen andere Regeln! Neben der Überwindung von sprachlichen und kulturellen Barrieren müssen sich Investoren mit den langsam mahlenden Mühlen der Bürokratie, der fragwürdigen Vertrauenswürdigkeit von Banken und Behörden sowie dem allgegenwärtigen Staatsapparat auseinander setzen. Der Gründungsprozess bedarf folglich einer gezielten Vorbereitung, damit sich die neue russische Dependence nicht als kostspieliges Abenteuer entpuppt.

Gute Vorbereitung ist erfolgsentscheidend

Vermeiden Sie die Fehler anderer und die Misserfolge früherer Unternehmungen. Lernen Sie den Markt richtig einzuschätzen, Rechtsunsicherheiten auszuräumen und den richtigen Partner vor Ort ausfindig zu machen. Profitieren Sie von den praxisnahen Handlungsvorschlägen unserer Russland-Experten! Dieses zweitägige Seminar liefert einen fundierten Leitfaden für die erfolgreiche Gründung, den zielgerichteten Aufbau und die optimale Gestaltung Ihrer Russland-Tochter.

Fragen auch Sie sich

- Wie kann der Erfolg unseres geschäftlichen Engagements in Russland optimiert werden?
- Welches sind die typischen Fehler, die von Muttergesellschaften begangen werden?
- Unter welchen Bedingungen sollten wir in Russland einen eigenen Standort haben?
- Welche Schritte müssen wir auf dem Weg zur russischen Tochter befolgen?
- Wie gehen wir in der Gründungsphase mit den russischen Behörden um?
- Welche Rolle spielen Staatsapparat, Korruption und Bestechlichkeit?
- Wie sieht ein geeigneter Produktionsstandort aus und welche Regionen sind besonders attraktiv?
- Welche alternativen Finanzierungskonzepte stehen für Firmengründung und Aufbau zur Verfügung?
- Wie können wir uns gegen rechtliche Risiken absichern und kostspielige Fehler vermeiden?
- Wie gestalten wir Bilanzierung und Controlling unserer neuen Russland-Tochter?
- Wie können wir die Steueranreize auf legale Weise optimal für uns nutzen?

Antworten direkt aus der Praxis

Antworten auf diese und weitere wichtige Fragestellungen erhalten Sie von Experten und Industriepraktikern mit jahrelanger Russland-Erfahrung, die Ihnen gerne Hilfestellungen für Ihre konkrete Situation geben und Ihre individuellen Fragen beantworten. Werfen Sie gleich noch einen Blick auf die nachfolgenden Broschürenseiten, welchen Sie das detaillierte Seminarprogramm sowie alle wichtigen Eckdaten des Seminars entnehmen können.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Mit herzlichen Grüßen



Bernd Zeuschel
Geschäftsführender Gesellschafter

01

Erster Tag

Der Weg zur russischen Tochtergesellschaft: Eine interaktive Einführung

- Das Vorhaben in Russland: Konkrete Fragestellungen und Erwartungen der Teilnehmer
- Kleiner Überblick: Russland als Wirtschaftsstandort und wichtige aktuelle politische Entwicklungen

Die strategische Planung und Vorbereitung der Firmengründung

- Wie die Chancen und Risiken einer Präsenz in Russland abgeschätzt werden können
- Unter welchen Voraussetzungen ist die Gründung einer Tochtergesellschaft sinnvoll?
- Wichtige Informationseinrichtungen
- Der passende Partner vor Ort: Wie Sie in Russland die richtigen Kontakte knüpfen
- Die Standortentscheidung: Wo soll der neue Firmensitz aufgebaut werden?

Ablauf der Unternehmensgründung: Erforderliche Projektschritte

- Was ist für uns das sinnvollste Konzept?
- Die Erstellung eines Zeit- und Kostenplans
- Der typische Projektablauf: Vorbereitung und erfolgreiche Projektdurchführung
- Tipps für die Zusammensetzung von Planungsteam und zukünftiger Führungsmannschaft
- Der erfolgreiche Umgang mit russischen Behörden: Bürokratie und Korruption
- Die richtige Immobilie: Miete, Kauf oder eigener Bau?
- Achtung! Typische Fehler ausländischer Firmen und wie diese vermieden werden können

Rechtliche Aspekte in der Gründungsphase

- Überblick: Die Grundlagen des russischen Rechtssystems und der Rechtsprechung
- Die Wahl der Gesellschaftsform: GmbH (ООО), Aktiengesellschaft (АО,ЗАО) oder eine andere Rechtsform?
- Der Gründungsprozess: Zuständigkeiten, Fristen und erforderliche Dokumente
- Hilfestellungen zur bestmöglichen Absicherung gegen die rechtlichen Risiken

02

Zweiter Tag

Die Beschaffung des nötigen Kapitals: Das richtige Finanzierungskonzept

- Finanzierungsmöglichkeiten von russischen Tochtergesellschaften
- Die Selektion der Finanzierungsinstrumente
- Die Auswahl der richtigen Bank: Die internationale und die russische Bankenlandschaft
- Wichtige Hinweise zu Absicherungsmöglichkeiten gegen finanzielle Risikofaktoren

Die Besteuerung der Tochtergesellschaft: Wie kann Geld gespart werden?

- Steuerwesen im Überblick: aktuelle Entwicklungen
- Grundsätze des russischen Steuerrechts: Föderale und regionale Steuern
- Steuerliche Auswirkungen durch das Doppelbesteuerungs-Abkommen
- Besonderheiten der Unternehmensbesteuerung
- Tipps zur Minimierung der Besteuerung

Controlling und Bilanzierungsmöglichkeiten für die Russland-Tochter

- Organisation von Buchhaltung und Finanzbereich
- Russische Bilanzierungsgrundsätze: Gestaltungsmöglichkeiten der Buchhaltung
- Effektive Kostenkontrolle: Controlling-Instrumente und Kennzahlensysteme
- Typische Formen des Management-Reportings
- Tipps zur Schaffung der richtigen Schnittstellen zur Muttergesellschaft

Praxistransfer und Beantwortung individueller Fragestellungen

- Tipps für die praktische Umsetzung bei der Etablierung Ihrer Tochtergesellschaft
- Beantwortung noch offener Teilnehmerfragen
- Rückblick, Zusammenfassung und Ratschläge für das Management der Russland-Projekte

Dr. Georg Schneider

Herr Dr. Georg Schneider ist für Global Competence Forum als gefragter Russland-Experte und Fachreferent tätig. Der studierte Volkswirt leitete unter anderem den herausfordernden Auf- und Ausbau eines flächendeckenden Vertriebssystems in Russland und der GUS sowie die erfolgreiche Sanierung und Reorganisation einer russischen Aktiengesellschaft und die Einführung eines vollständig neuen Personalführungssystems. Mehr als zehn Jahre engagierte er sich außerdem für zwei ausländische Gesellschaften der Robert Bosch GmbH in Russland. In seiner Funktion als Vertriebsleiter für Großhandels- und OEM-Kunden wurde Herr Schneider als Verhandlungsführer auf kommunaler, auf föderaler Oblast- und auf föderaler Ebene mit Behörden und Ministerien eingesetzt. Seit 2005 unterstützt er als Wirtschafts- und Projektberater europäische Unternehmen bei deren Engagements in Russland und den GUS-Staaten.

Ulf Schneider

Herr Ulf Schneider ist für Global Competence Forum als erfahrener Russland-Experte und Fachreferent tätig. Er ist darauf spezialisiert, ausländische Unternehmen beim Markteinstieg in Russland zu unterstützen und eine langfristig erfolgreiche Marktpräsenz zu sichern. Gegenwärtig ist er Geschäftsführer und Gesellschafter einer in Moskau, St. Petersburg und Hamburg ansässigen Beratungsgesellschaft. Seine Spezialgebiete sind der Geschäftsaufbau in Russland, das Recruiting von Managern und Mitarbeitern, Fragen des Interim-Managements und des Outsourcings. Hierbei beschäftigt er sich insbesondere auch mit Themen der Buchhaltung, des Steuerrechts und Berichtswesen. Herr Schneider hält im Rahmen von internationalen Kongressen Vorträge zur Wirtschaftsentwicklung in Russland, zum landesspezifischen Rechnungswesen, zu Steuern in Russland, zu den International Accounting Standards (IAS) und zur Rechnungslegung in Russland.

Tanja Galander

Frau Tanja Galander ist für Global Competence Forum als engagierte Expertin und Fachreferentin für russisches Recht tätig. Ihre fachlichen Schwerpunkte sind das russische Wirtschaftsrecht sowie internationales Handels- und Gesellschaftsrecht. Frau Galander verfügt über langjährige Erfahrungen in der Beratung westeuropäischer Investoren

bei deren Engagements in der Russischen Föderation. Zumeist steht hierbei die Gründung von Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften im Mittelpunkt ihrer beratenden Tätigkeit. Hauptberuflich ist sie als Rechtsanwältin und Senior Managerin bei PricewaterhouseCoopers im Russian Business Center tätig. Neben häufiger Vortragstätigkeit und einer Vielzahl von Veröffentlichungen zum russischen Recht ist sie Mitautorin eines Handbuchs zum russischen Wirtschaftsrecht.

Anita Scheemann

Frau Anita Scheemann ist für Global Competence Forum als versierte Russland-Praktikerin und Fachreferentin tätig. Sie verfügt über langjährige Praxiserfahrung in den Bereichen Niederlassungs- und Vertriebsmanagement in Russland. Sie war viele Jahre Leiterin des Osteuropa Vertriebs und Vorstandsmitglied der Bohle Baltic OÜ. Hierbei war sie verantwortlich für die Leitung und Koordination der Niederlassungen des Unternehmens in Russland und im Baltikum sowie den Auf- und Ausbau der Aktivitäten im Osten Europas. Frau Scheemann studierte in Deutschland und Russland und spricht fließend Deutsch, Russisch und Polnisch.

Global Competence Forum

Seit mehr als 20 Jahren verhelfen wir Menschen und Unternehmen zu mehr Erfolg. Als ihr Weiterbildungspartner fokussieren wir uns auf ihre Qualifizierung im Rahmen von offenen Seminaren, firmeninternen Trainings, individueller Beratung und persönlichem Coaching. Unser Hauptsitz befindet sich in Deutschland, Niederlassungen haben wir in Österreich und der Schweiz. Führungskräfte und Mitarbeiter von mehr als viertausend Unternehmen jeder Größe und Branche haben bereits an unseren Veranstaltungen teilgenommen. Managementkompetenzen, Know-how und praktische Erfahrungen werden in unseren Trainings und Seminaren in einer didaktisch aufbereiteten und verständlichen Form vermittelt. Zu unseren Erfolgsfaktoren zählen herausragende Seminarleiter, hochqualifizierte Experten und erfahrene Industriepraktiker. Ergänzend zu einer anspruchsvollen Wissensvermittlung bieten wir den Teilnehmern eine Plattform für einen Erfahrungsaustausch auf hohem Niveau. Wir legen Wert auf eine besonders angenehme, lern- und arbeitsfördernde Atmosphäre.

Teilnehmerkreis

Dieses zweitägige Praktikerseminar eignet sich besonders für Entscheidungsträger, Führungskräfte und Mitarbeiter (m/w) aller Branchen, Unternehmensgrößen und Unternehmensbereiche, die mit einer der folgenden Aufgaben betraut sind:

- Vorüberlegungen zur Gründung einer Tochtergesellschaft in Russland
- Aufbau- oder Erweiterungspläne einer russischen Tochterfirma
- Kauf eines russischen Unternehmens oder Beteiligung an einem Unternehmen
- betriebswirtschaftliche Überlegungen wie z.B. Finanzierung, rechtlicher Rahmen oder steuerliche Gestaltung der russischen Tochter

Seminarmethodik

Es findet eine optimale Kombination aus Lerneinheiten, Fallbeispielen, Fragen und Antworten, Erfahrungsberichten und Diskussion zur effektiven Wissensvermittlung statt. Seitens der Referenten

- werden wichtige Kompetenzen und praxisrelevantes Know-how zielgerichtet vermittelt
- werden wertvolle Orientierungshilfen und wichtige Entscheidungsgrundlagen gegeben
- werden Erfahrungsberichte aus der beruflichen Praxis in die Lerneinheiten integriert
- werden bewährte Vorgehensweisen aufgezeigt und brennende Fragen beantwortet
- werden Teilnehmeranliegen effizient diskutiert und realistische Lösungen vorgestellt
- werden Empfehlungen gegeben und weiterführende Informationsquellen genannt
- wird die erfolgreiche Aneignung umfangreicher Seminarinhalte positiv gefördert

Seminar- und Pausenzeiten

Check-In & Einlass:	ab 08.30 Uhr (1. Tag)
1. Seminarblock:	09.00 Uhr bis 10.45 Uhr
2. Seminarblock:	11.00 Uhr bis 12.30 Uhr
3. Seminarblock:	13.45 Uhr bis 15.30 Uhr
4. Seminarblock:	15.45 Uhr bis 17.15 Uhr
Informelle Runde:	ab 17.30 Uhr (1. Tag)

Pausen und Mittagessen

Während gemeinsamer Kaffeepausen und beim variantenreichen Mittagessen bietet sich auch Zeit und gute Gelegenheit zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch mit den Referenten, Trainern und Teilnehmern.

Seminarort und Ambiente

Ausgewählte Seminarhotels und modern ausgestattete Seminarräume gewährleisten ein angenehmes Wohlfühl-Ambiente und eine positive Lernatmosphäre.

Anreise und Übernachtung

Damit Sie die Lerninhalte optimal aufnehmen können, empfehlen wir Ihnen eine Anreise am Vortag sowie die Übernachtung im Seminarhotel. Hierzu steht Ihnen im Hotel in der Regel bis 2 Wochen vor dem Seminartermin ein Zimmerabrufkontingent zur Verfügung.

Get-Together und Ausklang

Kurzer gemeinsamer Ausklang des Seminartages in informeller angenehmer Runde. Dabei entspannte Fortsetzung von Diskussion, Gedanken- und Erfahrungsaustausch.

Anmeldung und Zahlung

Melden Sie sich schnell und einfach im Internet an unter www.gcforum.com/anmeldung. Rückfragen senden Sie bitte an anmeldung@gcforum.com. Telefonisch erreichen Sie uns unter Tel. +49 (89) 2000 208-0. Nach erfolgter Registrierung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, eine Anfahrtsbeschreibung, die Hotelinformation und eine Rechnung. Für Ihre Seminarteilnahme ist erforderlich, dass der Rechnungsbetrag bereits eingegangen ist oder vor Ort per Scheck beglichen wird.

Stornierung und Umbuchung

Als besonderen Service können Sie bis vier Wochen vor Ihrem Seminartermin kostenfrei stornieren oder umbuchen. Unsere kulantesten Bedingungen für spätere Stornierungen und spätere Umbuchungen finden Sie im Internet unter www.gcforum.com/agb.

Teilnahmegebühr und Leistungen

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt Euro 890,- pro Tag zuzüglich Mehrwertsteuer. Enthalten sind die Seminarteilnahme, die komplette Seminardokumentation, alle Mittagessen und alle Kaffeepausen. Nicht enthalten sind Übernachtungen und Abendessen.

Kombinationsempfehlungen

Wir empfehlen die Kombination mit unseren Seminaren:

- Das Russland-Erfolgstraining (IKRU)
- Russisches Recht für Geschäftsleute (RURC)
- Mehr Erfolg mit russischen Tochtergesellschaften (RUTF)

Firmeninterne Durchführung

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung oder als persönliches Coaching buchen. Selbstverständlich passen wir die Themen den Anforderungen Ihres Unternehmens und den Fragestellungen Ihrer Mitarbeiter entsprechend an. Auch Veranstaltungsort, Termin und Rahmen bestimmen Sie. Wenden Sie sich hierzu bitte einfach an vertrieb@gcforum.com und nennen Sie uns Ihre konkreten Anforderungen.

Seminarcode

Die aktuellsten Seminarcode finden Sie schnell und einfach mit Hilfe der Suchfunktion unserer Website. Bitte gehen Sie zu www.gcforum.com/suche und suchen Sie dort nach dem Seminarcode **RUTG**.



Deutschland

Global Competence Forum
Ein Geschäftsbereich von acadas
Elisabethstraße 91
80797 München
Tel. +49 (89) 2000 208 - 0
Fax +49 (89) 2000 208 - 800
info@gcforum.com
www.gcforum.com

Österreich

Global Competence Forum
Ein Geschäftsbereich von acadas
Fischhof 3/6
1010 Wien
Tel. +43 (1) 336 0052 - 0
Fax +43 (1) 336 0052 - 200
info@gcforum.at
www.gcforum.at



Deutschland

Global Competence Forum
Ein Geschäftsbereich von acadas
Elisabethstraße 91
80797 München
Tel. +49 (89) 2000 208 - 0
Fax +49 (89) 2000 208 - 800
info@gcforum.com
www.gcforum.com

Österreich

Global Competence Forum
Ein Geschäftsbereich von acadas
Fischhof 3/6
1010 Wien
Tel. +43 (1) 336 0052 - 0
Fax +43 (1) 336 0052 - 200
info@gcforum.at
www.gcforum.at