

Ihr Markterfolg in Russland!

- Systematischer Markteintritt • Erfolgreiche Geschäftsentwicklung
- Interkulturelle Zusammenarbeit

Der erfolgreiche Markteintritt

- ◆ Die Eckpunkte eines Businessplans
- ◆ Gründung von Firmen und Repräsentanzen

Beschaffung & Vertrieb in Russland

- ◆ Besonderheiten des Beschaffungsmarktes
- ◆ Alternative Vertriebsstrategien im Vergleich

Finanzierung von Russland-Geschäften

- ◆ Finanzierungs- und Absicherungsinstrumente
- ◆ Fördermittelprogramme

Die russische Geschäftswelt

- ◆ Umgang mit Behörden, Organisationen, Kunden und Lieferanten
- ◆ Personalrekrutierung und -bindung

Steuern, Zölle und Einfuhrbestimmungen

- ◆ Steuersätze und Bedingungen
- ◆ Hohe Zölle umgehen?

Ihr Leitfaden für
den Aufbau einer
Produktionsstätte!

Aus der Praxis! Lernen Sie aus den Erfahrungen der Unternehmen...

- ◆ DaimlerChrysler AG: Chancen und Risiken der westlichen Industrie in einem aufstrebenden Markt
- ◆ OOO GIESECKE & DEVRIENT TECHNOLOGIJA: Erfolgreich verkaufen in Russland

Mit vielen Fallbeispielen

Ihr Vorteil:

- ✓ Sie lernen anhand von Praxis- und Fallbeispielen
- ✓ Sie lernen von Referenten mit lang-jährigen Erfahrungen im Russland-Geschäft

Ihre Russland-Experten:

Prof. Dr.-Ing. Hans Jacobi
Jacobi & Partner
Industrieberatung GmbH

Héctor Mueller
DaimlerChrysler AG

Hansjörg Müller
OOO GIESECKE & DEVRIENT
TECHNOLOGIJA

Ludmila Zimmer
Export-Beraterin GUS-Länder

Ihr Termin:

27. und 28. Februar 2007
in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

So planen Sie Ihren Markteintritt systematisch!

Ihre Seminarleiterin:
Ludmila Zimmer, Export-Beraterin GUS-Länder

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.15 Uhr**

15.00 Kaffee- und Teepause

9.00 Herzlich Willkommen!

- Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Erwartungshaltung der Teilnehmer

15.30 Finanzierung von Russland-Projekten/-Geschäften

- Finanzierungs- und Absicherungsinstrumente
 - Finanzierung von Direktinvestitionen
 - Angebote in- und ausländischer Banken
 - Konditionenvergleich
 - Sicherheiten
 - Finanzierungsrisiken
 - Fördermittelprogramme

9.15 Länderanalyse des Zukunftsmarktes Russland

- Politik und Machtstrukturen
- Stand der Reformen – Die russische Wirtschaftspolitik
- Infrastruktur und Distributionsnetze
- Energieversorgung
- Rechtsdurchsetzung

16.15 Beschaffung in Russland

- Besonderheiten des Beschaffungsmarktes Russland
- Wie ist die Qualität und Verfügbarkeit der Materialien?
- Wie lassen sich geeignete Lieferanten finden?

9.45 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Die Wachstumsbranchen
- Wie gestalten sich die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen?
- Chancen für deutsche Unternehmen

10.15 Kaffee- und Teepause

17.00 Vertriebswege und -strukturen in Russland

- Regionale Besonderheiten von Vertriebsstrukturen
- Alternative Vertriebsstrategien im Vergleich
- Kundenbeziehungspflege

10.45 Der russische Geschäftspartner

- Erwartungshaltung
- Verhalten, Einstellung und Werte verstehen
- Verständnis von Eigentum und Besitz
- Konfliktsituationen meistern
- Den Tricks der Geschäftspartner geschickt ausweichen

17.45 Marketing und Markenbildung in Russland

- Kundenwünsche erkennen
- Die richtige Medienwahl treffen
- Branding – Aufbau und Pflege einer erfolgreichen Marke
- Ist „Made in Germany“ in Russland etwas wert?

12.00 Gemeinsames Mittagessen

13.15 Die Eckpunkte eines Business-Plans

- Unternehmung
- Produkte und Dienstleistungen
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Marketing Mix
- Standort, Herstellung und Administration
- Organisation und Management
- Risikoanalyse
- Finanzplanung
- Finanzierung

18.15 Zusammenfassung der Inhalte des ersten Seminartages und Gelegenheit für weitere individuelle Fragen

18.30 Ende des ersten Seminartages und Get-Together

14.00 Erfolgreich verkaufen in Russland

- Einbindung notwendiger Behörden: offizielle Wege gehen
- Beim Import: den Zoll nicht unterschätzen
- Einstieg beim Kunden: „unten“ oder „oben“, Netzwerke
- Persönliche Interessen der Einkäufer
- Harter Preiswettbewerb, schnelle Umsetzung
- Projektabwicklung vorab im Detail festlegen

Hansjörg Müller
Generaldirektor,
OOO GIESECKE & DEVRIENT TECHNOLOGIJA, Moskau

**Erfahrungs-
bericht!**

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- ✓ Sie lernen, wie Sie Ihren Markteintritt in Russland systematisch planen und durchführen.
- ✓ Sie erhalten wertvolles Know-how zur Finanzierung von Russland-Projekten.
- ✓ Sie informieren sich umfassend über die möglichen Vertriebswege und -strukturen.
- ✓ Sie lernen, wie Sie Personalrekrutierung und -bindung in Russland organisieren.

So beherrschen Sie das besondere russische Geschäftsumfeld

Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr.-Ing. Hans Jacobi, Geschäftsführender Gesellschafter, **Jacobi & Partner Industrieberatung GmbH**, Essen

8.30 Begrüßung durch den Seminarleiter und Überleitung zu den Inhalten des zweiten Seminartages

8.35 Systematische Planung und Durchführung des Markteintritts

- ◆ Aufbau von Marktanalysen
- ◆ Entscheidungsgrundlagen für Markteintritt
- ◆ Markteintrittsstrategien

9.15 Gründung von Firmen und Repräsentanzen

- ◆ Voraussetzungen
- ◆ Vorgehensweise
- ◆ Kosten

10.00 Kaffee- und Teepause

10.30 Aufbau einer Produktionsstätte in Russland

- ◆ Infrastruktur kennen und nutzen
- ◆ Bauprojekte mit einheimischen Dienstleistern durchführen?
- ◆ Grundstücke und Gebäude mieten oder kaufen?
- ◆ Automatisierung vs. Manpower?

11.15 Personalmanagement in Russland

- ◆ Personalrekrutierung und -bindung in Russland
- ◆ Anreize und Motivation
- ◆ Führung von Mitarbeitern
- ◆ Arbeitsrecht
- ◆ Gehälter
- ◆ Sozialsteuern

12.00 Gemeinsames Mittagessen

13.15 Steuern, Zölle und Einfuhrbestimmungen

- ◆ Steuersätze und Bedingungen
- ◆ Hohe Zölle umgehen?
- ◆ Aktueller Stand der Dinge
- ◆ Ein Ausblick in die Zukunft

13.45 Steuerung und Controlling des Russlands-Geschäfts

- ◆ Mit Top-Kennzahlen Transparenz schaffen
- ◆ Implementierung eines Kennzahlen-Systems
- ◆ Die wichtigsten wirtschaftlichen Steuerungsgrößen
- ◆ Kennzahlen und die russische Mentalität
- ◆ Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser?!

14.30 Russland – Chancen und Risiken der westlichen Industrie in einem aufstrebenden Markt

- ◆ Industrielles Wachstum mit Fokus Automobilsektor
- ◆ OEM und der lokale Zuliefermarkt
- ◆ Barrieren beim Markteintritt in Russland
- ◆ Perspektiven der Automobilindustrie

Héctor Mueller

Master of Technical Management,
DaimlerChrysler AG, Sindelfingen

Erfahrungsbericht!

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Unternehmenskultur in Russland

- ◆ Netzwerke und Firmen
- ◆ Hierarchien, Titel, Würde und Ränge
- ◆ Ein Ausländer als Führungskraft in Russland

Das besondere Geschäftsumfeld in Russland

- ◆ Umgang mit Kunden und Lieferanten
- ◆ Mafia und Kriminalität: Verhalten bei Schutzgeldforderungen und Korruption
- ◆ Umgang mit Behörden und Organisationen

16.45 Beispiel für einen erfolgreichen Markteintritt aus dem Bereich Maschinenbau

- ◆ Vorbereitung
- ◆ Dauer
- ◆ Kosten
- ◆ Erfolg

Fallbeispiel!

17.45 Zusammenfassung der Inhalte des Seminars und Gelegenheit für abschließende Fragen

18.00 Ende des Seminars

Das sagen Teilnehmer:

„Die Seminare bei Management Circle zeichnen sich durch hohen Praxisbezug aus.“

„Die ausgewählten Referenten gehen intensiv auf die Fragen der Teilnehmer ein.“

INHOUSE TRAINING

Zu diesen und anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

„Die Investition in Kaluga ist für unseren Konzern von großer strategischer Bedeutung. Mit der Produktion in Russland hat der Konzern die Möglichkeit, von dem rasanten Wachstum des russischen Automobilmarktes zu profitieren“, sagte Bernd Pischetsrieder, Vorstandsvorsitzender von VW, bei Grundsteinlegung am 28. Oktober 2006 für das erste VW-Werk in Russland.

Investitionen in Russland bringen mehr als ein vergleichbares Engagement in Europa. Der russische Markt ist groß und bietet hervorragende Absatz- und Produktionschancen für deutsche Unternehmen. Immer mehr Branchen entdecken den russischen Markt für sich. So siedeln sich derzeit eine Reihe von **Automobilherstellern** im Land an, gefolgt von ihren Zulieferern. Auch **Maschinen- und Anlagenbau**, **Chemie** und **Energie** sind Zukunftsbranchen in Russland.

Mit einem Markteinstieg in Russland ergeben sich allerdings auch eine Reihe von Risiken. Sie stehen vor der Herausforderung, Korruption und mafiöse Geschäfte zu umgehen. Das Wirtschafts- und Rechtssystem kann derzeit mit denen der europäischen Staaten nicht verglichen werden. Des Weiteren schrecken viele Unternehmen vor den recht hohen Markteintrittsbarrieren, wie den Kosten und der komplexen und undurchsichtigen Bürokratie zurück. Jedoch: sind diese Schwierigkeiten erst einmal überwunden und wurde Fuß gefasst, eröffnet sich Ihnen ein sehr lukrativer Markt.

Was Sie hier lernen

In diesem Seminar **lernen Sie die wichtigsten Strategien und Wege für einen erfolgreichen Markteintritt kennen.** Sie erfahren, wie Sie **Ihren Markterfolg** in Russland sicherstellen. Beginnend mit einer Länder- und Marktanalyse werden Ihnen die wesentlichen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vorgestellt. Sie machen sich vertraut mit den Eckpunkten eines Businessplans. Sie erfahren, welche Vertriebs- und Beschaffungsmöglichkeiten es gibt. Sie lernen, die Spielregeln und Fallstricke des Marktes kennen und bekommen wertvolle Tipps, um solche Risiken zu vermeiden.

Sie erhalten umfangreiche Informationen zu den Themen Unternehmenskultur und Mitarbeiterführung in Russland. Des Weiteren lernen Sie Ihr russisches Geschäftsumfeld richtig einzuschätzen und Korruption vorzubeugen und zu vermeiden.

In diesem Seminar erfahren Sie, welche **Finanzierungsmöglichkeiten von Russland-Projekten bzw. -Geschäften** sich Ihnen bieten. Zudem lernen Sie die Besonderheiten von Zöllen und Einfuhrbestimmungen kennen.

Informieren Sie sich darüber, wie Sie mit russland-spezifischen Markteintrittsbarrieren umgehen.

Zur Methodik

Das für dieses Seminar zusammengestellte Referententeam bringt umfangreiche Erfahrungen aus zahlreichen Russland-Projekten mit. Die Seminarleiter begleiten deutsche Unternehmen bei ihren Aktivitäten in Russland. Sie profitieren aus den Praxisberichten aus der **DaimlerChrysler AG** und dem Unternehmen **GIESECKE & DEVRIENT TECHNOLOGIJA**. Insbesondere Héctor Mueller hat durch seine Praxis- und Beratungstätigkeiten langjährige Russland-Erfahrung. Sie lernen zudem aus dem Fallbeispiel für einen erfolgreichen Markteintritt eines Maschinenbauunternehmens.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an, oder schreiben Sie mir eine E-Mail.
Für Fragen zu Inhalt und Konzeption der Veranstaltung
stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.



Dr. Sascha Bier
Konferenz Manager
Tel.: 0 61 96/47 22-632
E-Mail: bier@managementcircle.de

Ihre Russland-Experten

Prof. Dr.-Ing. Hans Jacobi ist Geschäftsführender Gesellschafter bei der **Jacobi & Partner Industrieberatung GmbH** in Essen. Er ist zudem Honorarprofessor an der RWTH Aachen. Er war viele Jahre in verantwortlichen Positionen in der Industrie, zuletzt als Vorstandsvorsitzender einer Aktiengesellschaft für Dienstleistungen, Anlagen und Maschinen. Prof. Dr.-Ing. Hans Jacobi ist Mitglied im Beraternetzwerk für die mittelständische Wirtschaft (IBWF), und hat Mandate in Aufsichtsräten und Beiräten inne.

Héctor Mueller ist Master of Technical Management im Bereich Overseas Assembly Operations bei der **DaimlerChrysler AG** im Werk Sindelfingen. Héctor Mueller wirkt derzeit in einem Projektteam für die Implementierung einer weiteren lokalen DaimlerChrysler Montagefabrik an einem russischen Standort mit. Seit August 2002 ist er in der Abteilung „Planung und Projekte Auslandswerke“ beschäftigt und hat hier die Aufgabe der technischen Planung und Implementierung neuer Projekte an ausländischen Montagestandorten übernommen.

Hansjörg Müller, ist Generaldirektor der **OOO GIESECKE & DEVRIENT TECHNOLOGIJA** in Moskau. Das Unternehmen ist Technologieführer im Bereich Chipkarten und Telekommunikation. Vorher war er Generaldirektor der **OOO UMDASCH SHOP-CONCEPT** in Moskau mit den Schwerpunkten Ladenbau und Marketing für den Einzelhandel. Als Partner von **MÜLLER & BARAULJA**, Bayreuth, unterstützte er mittelständische Firmen beim Markteintritt in den GUS-Staaten. Seine Russland-Aktivitäten startete Hansjörg Müller bei der **IREKS GmbH**, Kulmbach, dort war er für den Verkauf in die GUS und die baltischen Staaten verantwortlich.

Ludmila Zimmer ist **Export-Beraterin GUS-Länder** und begleitet deutsche Unternehmen bei ihren Tätigkeiten in Russland. Zudem ist sie Trainerin für interkulturelle Kompetenz und Dozentin an der Fachhochschule Gießen-Friedberg (Managerial Accounting (MBA), Internationales Management, Interkulturelles Training, International Simulation Game). Zuvor war sie Warengruppenleiterin für den Produktbereich Sanitär bei Buderus Heiztechnik GmbH Wetzlar Zentralbereich Handel. Ihren Einstieg bei Buderus fand Ludmila Zimmer als Trainee, wo sie diverse Bereiche kennen gelernt hat. Ludmila Zimmer ist gebürtige Russin und hat einen tiefen Einblick in die russische Kultur und Geschäftswelt.

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie erfahren, wie Sie Ihr Russland-Geschäft richtig kontrollen.
- Sie bekommen einen tiefen Einblick in das besondere Geschäftsfeld in Russland.
- Sie lernen die Kernpunkte zur Gründung von Firmen und Repräsentanzen kennen.
- Sie klären die wichtigsten Fragen zu Steuern, Zöllen und Einfuhrbestimmungen.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an **Verantwortliche aus Unternehmen, die den russischen Markt erschließen wollen oder bereits dort tätig sind**. Angesprochen sind **Business Development Manager, Market Development Manager, Market Manager, Russland Manager, Country Manager, Key Account Manager, Corporate Development Manager, kaufmännische und technische Leiter, Führungskräfte** aus den Bereichen **Strategische Unternehmensplanung und -entwicklung, Export, Vertrieb, Strategischer Einkauf, Internationaler Einkauf, Internationales Marketing**. Angesprochen sind des Weiteren **Projektleiter/-manager** von Russlandprojekten, **Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsführung**.

Termin und Veranstaltungsort

27. und 28. Februar 2007 in München

Holiday Inn München Süd, Kistlerhofstraße 142, 81379 München
Tel.: 089/780 02-0, Fax: 089/780 02-672
E-Mail: mucso.Reservations@ichotelsgroup.com

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung:

Manuela Rother

Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)
Fax: 0 61 96/47 22-999

Per Post: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice:

Roman Kern

Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung:

Stella Avramidou

Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)
E-Mail: marketing@managementcircle.de

Ausstellung:

Sylke Dörr

Telefon: 0 61 96/47 22-662 (Fax: -444)
E-Mail: doerr@managementcircle.de

Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.595,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ihr Markterfolg in Russland!

Ich/Wir nehme(n) teil am:

☐ **27. und 28. Februar 2007 in München**

02-53172

1 NAME/VORNAME
POSITION/ABTEILUNG

2 NAME/VORNAME
POSITION/ABTEILUNG

3 NAME/VORNAME
POSITION/ABTEILUNG
MITARBEITER: ☐ BIS 100 ☐ 100-200 ☐ 200-500 ☐ 500-1000 ☐ ÜBER 1000

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN VON MANAGEMENT CIRCLE ZU ERHALTEN.)

DATUM UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN: ABTEILUNG

Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- ☐ Inhouse Trainings
- ☐ Online Trainings
- ☐ Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

Über Management Circle

Management Circle steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Unser Angebot: Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – von der individuellen Bildungsberatung bis zum innovativen Online Training (www.webacad.de). Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: www.managementcircle.de.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de