

Ihr Praxisleitfaden für erfolgreiche Geschäfte:

Vertrieb in Russland

Effizienter Aufbau erfolgreicher Vertriebsstrukturen

Distributionsmodelle und strukturelle Besonderheiten

- Vertriebspartner vs. Vertriebsgesellschaften
- Differenzierung von Gebrauchs-, Verbrauchs- und Investitionsgütermärkten

Absatzmärkte in Russland

- Systematischer Markteintritt deutscher Unternehmen
- Chancen und Risiken auf russischen Märkten

Russisches Rechtssystem und Vertragsmanagement

- Aktuelles Recht und Rechtsdurchsetzung
- Vertragsgestaltung und -management im Vertrieb

Aktuelle Markt- und Wettbewerbssituation

- Rahmenbedingungen für unternehmerische Engagements
- Infrastruktur, Regionen und Sonderwirtschaftszonen

Export- und zollrechtliche Bestimmungen

- Die Zollverfahren in der Praxis
- Ein- und Ausfuhrabwicklung

Ihr 3-faches PLUS:

- 1 Umgang mit Behörden, Bürokratie und Korruption
- 2 Genehmigungsverfahren
- 3 Forderungsmanagement

Ihre Russland-Experten:

Petr Prokop
GIVE Management ConsultingSergey Frank
Sergey Frank InternationalDmitri Poliakov
Galitzine Consulting Ltd.Prof. Dr. Rainer Wedde
BEITEN BURKHARDT Rechts-anwalts-gesellschaft mbH

Begeisterte Teilnehmerstimme:

„Die in dieser Veranstaltung vermittelten Informationen werden die Leitlinie für die Markteintrittsstrategie „Russland“ darstellen. Die mit anderen Teilnehmern entwickelten Kontakte stellen eine wertvolle Grundlage für ein Netzwerk dar.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:
26. und 27. Januar 2012 in München
14. und 15. März 2012 in Köln
25. und 26. April 2012 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
 BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Professioneller Auf- und Ausbau effizienter Vertriebsstrukturen



Ihr Seminarleiter:
Petr Prokop, Geschäftsführer, **GIVE Management Consulting**, München

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abgleich mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.40 Russland als attraktiver Absatzmarkt – Beschaffenheit und Vertriebsmodelle

- Grundsätzliche Chancen und Risiken
- Systematischer Markteintritt
- Marktbedingungen
- Russische Konsumenten
- Markenbewußtsein
- Wichtige Differenzierungsmerkmale
- Produktpiraterie
- Vertriebsmodelle für Gebrauchs-, Verbrauchs- und Investitionsgüter
- Vertriebspartner vs. Vertriebsgesellschaft

Petr Prokop

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Vertriebliche Rahmenbedingungen und aktuelle Distributionsmodelle

- Import vs. lokale Distribution
- Praktische Beispiele von Distributionsstrukturen für Konsumgüter
- Die größten russischen Retailer
- Distribution industrieller Güter in Russland



Dmitri Poliakov
General Director,
Galitzine Consulting Ltd.,
Moskau

12.45 Business Lunch

14.00 Transport und Logistik in Russland

- Transportrouten nach und innerhalb Russlands
- Die logistische Infrastruktur
- Logistik in Ballungszentren
- Logistikanbieter

15.00 Zollvorschriften und -abwicklung im Export

- Anforderungen an Zollverfahren
- Klassifizierung von Waren
- Ein- und Ausfuhrabwicklung
- Kosten- und Risikostrukturen

Petr Prokop

Aktuelle
Zollvorschriften

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Russland aus Vertriebsicht – die aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen in den Regionen

- Russische Regionen: Potenziale und Risiken
- Industrielle Regionen
- Sonderwirtschaftszonen
- Konsum-Regionen
- Russische Millionenstädte
- Migration in Regionen und Bevölkerung
- Entwicklungspotenziale: Die Wachstumsregionen
- Erfolgreiche Partnerschaft in Russland
- Ihr Erfolg in Russland

Dmitri Poliakov

17.15 Gelegenheit für Ihre individuellen Fragen

- Zusammenfassung der Inhalte des ersten Seminartages
- Diskussion offener Fragen

ca. 17.30 Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-Together

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 den Referenten und Teilnehmern!

Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Vertriebscontrolling

17. und 18. Januar 2012 in München
14. und 15. März 2012 in Frankfurt/M.
16. und 17. April 2012 in Düsseldorf

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: 0 61 96/47 22-700
Fax: 0 61 96/47 22-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Rechtssichere Geschäftsanbahnung und Vertragsgestaltung

Ihr Seminarleiter:
Petr Prokop

9.00 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überblick über Ziele und Inhalte des zweiten Seminartages

9.15 Besonderheiten russischer Vertriebsstrukturen

Branchen-Special

- Strukturen für den Vertrieb von
 - Maschinen und Anlagen
 - Elektronik
 - Bekleidung
 - Autoersatzteilen
- Entwicklung und Trends von Vertriebsstrukturen

Petr Prokop

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Rechtsfragen beim Vertrieb in Russland



- Das russische Recht – Hilfe oder Hindernis beim Investment?
- Umgang mit Behörden, Bürokratie und Korruption
- Vertriebsstrukturen – Handelsvertreter, Distributeur, Repräsentanz oder Tochtergesellschaft?
- Organisation der eigenen Gesellschaft
- Arbeitsrechtliche Themen
- Weitere Rechtsfragen beim Russlandengagement



Prof. Dr. Rainer Wedde
of counsel,
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Moskau

12.30 Business Lunch

13.45 Vertragsgestaltung und -management

- Vertragstypen und anwendbares Recht vor Ort
- Vertragsgestaltung im Vertrieb
- Forderungsmanagement, insbesondere in der Krise
- Rechtsdurchsetzung und Umgang mit Insolvenz

Prof. Dr. Rainer Wedde

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Besonderheiten russischer Geschäftsanbahnung



- Kulturelle Eigenheiten
 - Hierarchien
 - Personenorientierung
 - Mangelnde Selbständigkeit
- Auswirkungen der kulturellen Eigenheiten auf Unternehmen:
 - Anwendbarkeit westlicher Managementkonzepte
 - Matrixorganisationen
 - Key Account Management
 - Projektmanagement
 - Unterschied russischer Unternehmen zu russischen Tochtergesellschaften westeuropäischer Firmenunternehmen
- Vertriebsmanagement in Russland
 - Prozessdenken
 - Preisdiskussion/technische Vorteile
 - Kundenmanagement und -kommunikation
 - Abschlussfähigkeiten – „Closing Skills“
 - Langfristige Strategien
- Vertrieb B-to-B im Vergleich B-to-C in Russland
- Verhandlungsprinzipien und gezielte Verhandlungstechnik
 - Praktische Gestaltung von Verhandlungen
 - Risiken beim Verhandeln
 - Feilschen und Closing
 - Rolle des Vertrages



Sergey Frank
Partner,
Sergey Frank International,
München

17.15 Abschluss des Seminars

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Diskussion offener Fragen

ca. 17.30 Ende des Seminars

Special

Profitieren Sie auch nach dem Seminar von Ihrem Besuch!
Sie erhalten **ausführliche Dokumentationsunterlagen** und das Fachbuch „**Investmentguide Russland**“.



Zum Seminarinhalt

Als einer der wichtigsten **Investitions-** und **Handelspartner** Deutschlands bleibt **Russland** auch künftig ein wichtiger und attraktiver Markt für deutsche Unternehmen. Durch Modernisierung des Rechtssystems sowie zahlreiche **geplante Investitionen** in den **Ausbau der Infrastruktur** werden Ihre Aktivitäten im russischen Markt begünstigt.

Vertriebserfolg in Russland

Um auf dem russischen Markt nachhaltig erfolgreich zu sein, müssen Sie die für Sie beste Vertriebsform finden. Ob Handelsvertretung, Distributeur, Repräsentanz oder Tochtergesellschaft. Zum **Auf- und Ausbau** einer funktionierenden **Vertriebsstruktur** müssen Sie wissen, in welchen Regionen die größten Potenziale stecken, welche **Anforderungen** und **Vorschriften** gelten und wie Sie **mit Rechtsfragen und Verträgen sicher umgehen**. Informieren Sie sich als Vertriebsverantwortlicher jetzt über **russische Marktbedingungen** und **beste Verkaufsmöglichkeiten!**

7 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

Im Rahmen unseres Seminars lernen Sie, wie Sie ...

1. Ihr Russlandengagement **systematisch und sicher planen**.
2. die für Sie **optimale Vertriebsstruktur** finden.
3. **erfolgreich in russische Absatzmärkte** eintreten.
4. Ihre **Vertriebswege** in Russland **effizient ausbauen** und **kontrollieren**.
5. **mit Korruption umgehen** und an wichtige **Genehmigungen** gelangen.
6. mehr **Rechtssicherheit** im russischen Rechtssystem erhalten.
7. **Export-, Transport- und Logistikstrukturen** perfekt nutzen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!



Mareike Gerhold

Konferenz-Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-696

E-Mail: mareike.gerhold@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Kathrin Tremmel

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: tremmel@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Sergey Frank

ist internationaler Management Consultant der **Sergey Frank International** in Leipzig, mit Schwerpunkt auf Mittel- und Osteuropa einschließlich BRIC. Der ausgewiesene und langjährige Kenner des russischen Marktes war zuvor elf Jahre als Personalberater für die Kienbaum Executive Consultants GmbH tätig, wo er u.a. das Büro in Moskau leitete. Davor arbeitete er als Executive Director weltweit für die Continental AG und die Pipetronix GmbH, eine Tochtergesellschaft der Preussag AG. Sergey Frank war als Berater für die George Soros Foundation in Osteuropa und GUS tätig und ist Autor der Bücher „Investmentguide Russland“ (Schäffer Poeschel) und „Weltspitze – Erfolgs-Knowhow für internationale Geschäfte“ (Haufe). Darüber hinaus ist er Urheber der russischsprachigen Business-Serie „Erfolg in Europa“ bei der Deutschen Welle.

Dmitri Poliakov

ist General Director von **Galitzine Consulting Ltd.** in Moskau (www.galitzineconsulting.ru). Er berät international tätige Unternehmen beim Markteintritt und Geschäftsaufbau in Russland und im GUS-Raum. Seine internationalen Erfahrungen insbesondere in den Bereichen Marketing, E-Business und Strategisches Management sowie Marktforschung konnte Dmitri Poliakov zuvor bei Firmen wie KPMG Consulting AG (Deutschland) und Decision Management Consulting Center (Russland) vertiefen. Dmitri Poliakov studierte an der St. Petersburg Staatsuniversität für Wirtschafts- und Finanzwissenschaften und erhielt dort 2001 sein Diplom mit cum laude.

Petr Prokop

ist Geschäftsführer und Inhaber der Unternehmensberatung **GIVE Management Consulting (Global Value Experts)**. GIVE unterstützt Unternehmen, die ihre Wertschöpfungsprozesse nach Asien und Osteuropa verlagern. Im Fokus seiner Beratung stehen Markteintrittsstrategien, Global Sourcing, Standortsuche und Produktionsverlagerung, Planung und Optimierung von Logistik sowie Aufbau von Vertriebsstrukturen. Petr Prokop hat mehr als 15 Jahre Beratungserfahrung in den Branchen Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik/Elektrotechnik, Nahrungsmittelindustrie, Handel und Transport. Er verfasst regelmäßig Fachbeiträge und hält Vorträge zum Thema Emerging Markets.

Prof. Dr. Rainer Wedde

ist of counsel im Moskauer Büro der **Beiten Burkhardt Rechtsanwalts-gesellschaft mbH** und seit 1998 im russischen Recht tätig. Er betreut westliche Investoren bei allen rechtlichen Fragen eines Russlandengagements. Seine Schwerpunkte liegen im Gesellschafts-, Arbeits- und Handelsrecht. Prof. Dr. Rainer Wedde hat zum deutsch-russischen Recht promoviert. Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen zum russischen Wirtschaftsrecht. Außerdem referiert er regelmäßig zu rechtlichen Fragen einer Tätigkeit in Russland. Seit 2007 ist Professor für Wirtschaftsrecht an der Wiesbaden Business School.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie planen den **Aufbau von Vertriebsstrukturen in Russland** und wollen wissen, welches die beste Vertriebsform für Ihr Unternehmen ist.
- Sie sind bereits in Russland aktiv und wollen Ihre **Vertriebsstrukturen optimieren**.
- Sie möchten vertriebsbedingt mehr **Rechtssicherheit im russischen Rechtssystem** erhalten.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an Unternehmen, die Vertriebstätigkeiten in Russland aufnehmen, ausbauen oder optimieren wollen. Angesprochen werden dabei insbesondere **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Vertrieb, Business Development, Strategische Unternehmensplanung, Export, Sales und Key Account** sowie **Projektleiter** und **-manager** von Russlandprojekten. Die strategische Bedeutung des Themas macht das Seminar zudem interessant für **Mitglieder des Vorstandes** und **Geschäftsführung**.

Termine und Veranstaltungsorte

26. und 27. Januar 2012 in München

Eden Hotel Wolff München, Arnulfstraße 4, 80335 München
Tel.: 089/551 15-0, Fax: 089/551 15-555
E-Mail: info@ehw.de



14. und 15. März 2012 in Köln

Dorint Hotel An der Messe Köln
Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln
Tel.: 02 21/801 90-918, Fax: 02 21/801 90-190
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

25. und 26. April 2012 in Frankfurt/M.

Frankfurt Marriott Hotel, Hamburger Allee 2, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: 069/79 55-22 22, Fax: 069/79 55-22 65
E-Mail: mhrs.fradt.reservations@marriott.com

Für unsere 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. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

 Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn  **BAHN**

Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter www.managementcircle.de

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.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. 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.

Vertrieb in Russland

Ich/Wir nehme(n) teil am:

ws

- 26. und 27. Januar 2012 in München** 01-70801
 14. und 15. März 2012 in Köln 03-70802
 25. und 26. April 2012 in Frankfurt/M. 04-70803

1 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

Firma _____
 Straße/Postfach _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
 Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
 E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
 Internet: **www.managementcircle.de/01-70801**
 Postanschrift: **Management Circle AG
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
 Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

