



Neu: Schriftlicher Management-Lehrgang in 12 Lektionen

Erfolgreiche Geschäfte in

Russland

Start: Februar 2007

Sie erhalten wöchentlich eine Lektion per Post.

Wollen Sie mit Ihrem Unternehmen beim Russland-Boom dabei sein?

„Russland wird mittelfristig zu den Top-Five der umsatzstärksten Märkte der Welt gehören.“

Russlandintern vom 25.9.2006

Russlands Wirtschaft schlägt einen Rekord nach dem anderen. Politische Stabilität, eingeschlagene Reformen und ein hoher Ölpreis haben seit 2000 zu einem beträchtlichen Wirtschaftswachstum geführt. Im ersten Halbjahr 2006 legte der Einzelhandel um mehr als 12% zu, die Wirtschaft wuchs um etwa 6% und der bilaterale Handel nahm um beinahe 40% zu. In Industrie und Infrastruktur Russlands besteht ein gigantischer Investitionsbedarf. Dabei ist das Land gerade auf ausländische Investitionen angewiesen. Deutschen Unternehmen bieten sich hier große Chancen.

Leider fehlt es häufig an klaren, aussagefähigen und aktuellen Informationen sowie an kompetenten Gesprächspartnern und Experten. Die tatsächliche Lage vor Ort ist meist weitaus besser als das Image Russlands in den westlichen Medien.

Nutzen Sie unseren schriftlichen Management-Lehrgang, um einen kompakten und profunden Einblick in die Chancen und Risiken eines Russland-Engagements zu erhalten. Eine genaue Kenntnis des Landes, der Menschen und der russischen Gepflogenheiten ermöglichen ein zielgerichtetes und erfolgreiches Investment. Die einzelnen Lektionen des Lehrgangs sind von erfahrenen, im Land lebenden Praktikern und Experten des Russland-Geschäfts verfasst, die Ihnen auch Ihre individuellen Fragen zu den einzelnen Lektionen beantworten.

Profitieren Sie von den Erfahrungen unserer Autoren:

- Warum Russland? Wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen
- Worauf es ankommt: Geschäftspraxis, Verhandlungsführung, interkulturelle Handlungskompetenz
- Erste Schritte: Export nach Russland, Vertragsgestaltung, Logistik und Zoll, Vertrieb
- Getting started: Rechtsformen und Gründung einer Tochtergesellschaft
- Umgang mit den Behörden
- Wichtige Informationen: Businessorganisation, Marktrecherche und Buchhaltung
- Arbeitsrecht in Russland, Entsendung von Mitarbeitern, Personalführung
- Ein boomender Markt: Immobilien in Russland
- Steuerparadies Russland? Umgang mit dem Steuerrecht
- Zahlungsverkehr und Finanzierung
- Schutz geistigen Eigentums, Vorgehen gegen Verletzungen
- Aufbau einer Produktion in Russland, Kauf eines Unternehmens

Zeitplan

Start: 16. Februar 2007

Ende: 4. Mai 2007

Sie erhalten jede Woche eine Lektion per Post.

Übersicht der Lektionen

Fachliche Leitung:

Dr. Rainer Wedde, Rechtsanwalt und Partner,
Beiten Burkhardt Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Moskau

Lektion 1

Wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen sowie Besonderheiten der Geschäftspraxis

- Russland im Spiegel der Medien, föderale und regionale Strukturen
- Politischer Fokus auf ein „Vereinigtes Russland“
 - Stand der innen- und außenpolitischen Zielsetzungen und Reformen
 - Verbesserte Infrastruktur für Investoren in den Regionen
 - Schaffung von Sonderwirtschaftszonen für Know-how-Transfer und Wachstum
 - Public Private Partnership zwischen Staat und Privatindustrie
- Wirtschaftliche Entwicklung: WTO-Beitritt, Vergleich zu anderen BRIC-Staaten, Wirtschaftsbeziehungen zwischen Russland und Deutschland
- Ausgewählte Branchen und Märkte: Produktion – Handel – Konsum
- Metropolen versus Regionen: Standortbestimmungen und Partnersuche
- Erfolgreich investieren: Besonderheiten der Geschäftspraxis
 - Stand der wirtschaftsrechtlichen Reformen und deren Umsetzung
 - Bürokratische Hindernisse beim Auf- und Ausbau von Geschäftsaktivitäten
 - Notwendige Ressourcen bei einem Investment
 - Due Diligence und Machbarkeitsstudien als unabdingbare Voraussetzungen für ein erfolgreiches Investment
 - Kontrolle versus Controlling in der Geschäftspraxis
 - Umgang mit Behörden und Korruption
- Praktische Hinweise für erste Schritte nach Russland

Manfred Janoschka, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Partner,
Leitung Beratung Emerging Markets, Rödl & Partner, Stuttgart/Moskau

Lektion 2

Interkulturelle Handlungskompetenz, Verhandlungen und Personalführung

- Interkulturelle Handlungskompetenz
 - Kultur, Arbeitskultur und kulturelle Identität
 - Deutsche und russische Kulturstandards und ihr Einfluss auf die Arbeits- und Geschäftskultur
 - Chancen und Probleme von Transformationsprozessen
 - Konfliktmanagement, Konfliktpotenziale und ihre erfolgreiche Bewältigung
- Kommunikation zwischen deutschen und russischen Partnern
 - Kommunikation und interkulturelle Handlungskompetenz
 - Kommunikations- und Informationsverhalten
 - Spezielle Kommunikationssituationen
 - Verhandlungen, Verhandlungspartner, -strategien und -resultate
 - Präsentationen, Meetings
- Personalführung
 - Unternehmensstrategie: direkte und indirekte Personalführung
 - Personal finden, evaluieren, motivieren und halten
 - Möglichkeiten materieller und nichtmaterieller Anreize
 - Führungsstile, -techniken und -instrumente
 - Teamarbeit fördern: Projekte erfolgreich führen

Dr. Hannelore Schmidt, Geschäftsführerin, Institut für Interkulturelles Training und Managementberatung für Osteuropa ITMO, Dresden/Moskau

Lektion 3

Logistik und Zoll, Vertragsgestaltung und rechtliche Gestaltung des Exports nach Russland

- Internationaler Handel in Russland: Besonderheiten, Gewohnheiten und Überraschungen
- Russland auf dem Weg zur WTO
- Moskau: das Zentrum von Politik und Kultur, aber auch von Kapital und Logistik
- Logistik als Industrie in Russland: ein Pflänzchen wächst langsam
- Zoll der RF: seine Fiskalfunktion und was mehr?
- Was sollte ein Ex- oder Importeur im Handel mit der RF über den russischen Verzollungsvorgang wissen?
- Lagerwirtschaft in Russland: Standards und Trends
- Nationale und internationale Transporte: Standards und Trends
- Logistikdienstleister in Russland: Standards und Trends

Uwe Leuschner, Geschäftsführer, FIEGE rewico International GmbH

- Rechtliche Gestaltung des Exports nach Russland
 - Verhandlungen mit russischen Partnern
 - Vertragsgestaltung im Export
 - Formfragen
 - Wahl des anwendbaren Rechts, Gerichtsstand
 - Incoterms, AGB
 - Gewährleistung und Haftung
 - Vertrieb in Russland
 - Export aus Deutschland
 - Vertriebshändler
 - Andere Vertriebsformen

Dr. Rainer Wedde

Lektion 4

Getting started in Russia: Niederlassungen oder Tochtergesellschaften

- Tätigkeit in Russland unter Nutzung unabhängiger Vertreter
- Repräsentanzen und Filialen
 - Wesen und Merkmale
 - Besonderheiten bei der Errichtung
 - Vor- und Nachteile im Verhältnis zu Tochtergesellschaften
- Handelsgesellschaften
 - Volle Partnerschaft
 - Kommanditgesellschaft
 - Gesellschaft bürgerlichen Rechts
 - Gesellschaft mit beschränkter Haftung (OOO)
 - Aktiengesellschaft (AO)
 - Vor- und Nachteile von OOO und AO
 - Geschäftsleiter
 - Weitere Besonderheiten bei der Gründung einer Tochtergesellschaft: Anmeldung, Kartellrecht, Lizenzen
- Besonderheiten bei der Gründung von Joint Ventures:
Interessenausgleich und Zusatzvereinbarungen
- Konzernhaftungsrechtliche Aspekte

Tanja Galander, Rechtsanwältin, Kanzlei Arzinger & Partner, Berlin/Moskau

Lektion 5

Businessorganisation, Marktrecherche und Buchhaltung

- Businessorganisation
 - Greenfield, Greyfield, Joint Venture, Servicegesellschaft, Handelsgesellschaft: Welche Möglichkeiten hat man?
 - Markteintritt: Strategien, Möglichkeiten und Barrieren
 - Megapolis Moskau und die Regionen: Geographische Besonderheiten bei der Businessorganisation
 - Business Controlling: Wie behält man die Kontrolle über seine Investitionen?
- Marktrecherchen
 - Datenrecherche: Viele Daten, wenig Aussage
 - Praktische Ansätze: Suchen, Finden, Zuschlagen
- Rechnungswesen
 - Grundlagen des russischen Rechnungswesens: Theorie versus Praxis
 - Unterschiede russischer Rechnungslegung zu IFRS
 - Aufgaben der Buchhaltung: Fast allumfassend
 - Grundsätze eines einfachen Management Reporting und Financial Controlling

Ulf Schneider, Geschäftsführender Gesellschafter,
RUSSIA CONSULTING, Hamburg/Moskau/St. Petersburg/Kiew

Lektion 6

Arbeitsrecht und Entsendung von Mitarbeitern

- Russisches Arbeitsrecht
 - Arbeitsgesetzbuch und andere Normen
 - Gestaltung eines Arbeitsvertrages
 - Vertragsinhalt, u. a. Entgelt, Arbeitszeit, Urlaub, Befristung, Haftung
 - Knackpunkt Kündigung
 - Besonderheiten bei leitenden Mitarbeitern
- Entsendung von Mitarbeitern nach Russland
 - Zwischen zwei Welten: Allgemeine Punkte
 - Formen der Entsendung
 - Entsendung aus deutscher Perspektive
 - Entsendung aus russischer Sicht
 - Ausländer- und aufenthaltsrechtliche Regelungen
 - Steuerrecht und Sozialversicherung

Elena Balashova, LL.M., Leiterin Arbeitsrecht,
Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Moskau

Lektion 7

Russisches Immobilienrecht

- Immobilienmarkt in Russland
 - Entwicklung
 - Status Quo
 - Ausblick
- Grundzüge des russischen Immobilienrechts
- Eigentumserwerb an Gewerbeimmobilien
- Miete, Pacht, Immobilienleasing
- Bau und Umbau von Gebäuden
- Hypothek
- Steuerliche Besonderheiten bei Immobilienprojekten
- Exkurs
 - Erwerb von Wohnimmobilien
 - Hausverwaltung

Florian Schneider, Rechtsanwalt und Partner,
Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Moskau

Lektion 8

Ein Steuerparadies? – Steuerrecht in Russland

- Überblick zum Steuerrecht
 - Entwicklung des russischen Steuerrechts
 - Steuerekodex von 1999
 - Grundprinzipien des russischen Steuerrechts
- Einzelne Steuerarten
 - Mehrwertsteuer
 - Unternehmenssteuern
 - Besteuerung natürlicher Personen
 - Weitere Steuerarten
- Praktischer Umgang
 - Möglichkeiten der Steuerplanung
 - Steuererleichterungen, u. a. Sonderwirtschaftszonen
 - Internationale Steueroptimierung
 - Umgang mit den russischen Behörden
 - Gerichtliche Durchsetzung

Igor Schikow, Rechtsanwalt und Associate, Leiter Steuerberatung,
Rödl & Partner, Moskau/St. Petersburg

Lektion 9

Zahlungsverkehr und Finanzierung

- Finanzsystem in Russland
- Rolle der Bank beim Geschäftsaufbau
- Besonderheiten der Kontoführung
- Zahlungsverkehr inklusive Valutagesetzgebung
- Electronic Banking
- Währungsabsicherung/Hedging
- Finanzierung russischer Gesellschaften
- Exportfinanzierung mit und ohne ECA-Deckung
- Leasing und Factoring

Thorsten Vogt, Manager Business Development,
International Moscow Bank, Moskau

Lektion 10

Gewerblicher Rechtsschutz und Medienrecht

- Gewerblicher Rechtsschutz
 - Allgemeines
 - Urheberrecht: Softwareschutz
 - Patente: Erfindung, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster
 - Marken: Schutzfähigkeit
 - Marken und Firmennamen
 - Domaingrabbing
 - Schutz der vertraulichen Information: Know-how
 - Nutzung der Objekte des geistigen Eigentums in Werbung
- Medienrecht
 - Allgemeines
 - Lizenzierung im Medienbereich
 - Werbungseinschränkungen in Medien

Dr. Julianna G. Tabastajewa, Rechtsanwältin (RF),
Nörr Stiefenhofer Lutz, Moskau

Lektion 11

Aufbau einer Produktion: Erwerb eines Unternehmens oder Greenfield-Projekt

- Erwerb der Anteile oder der Assets des Unternehmens oder Neuaufbau im Rahmen eines Greenfield-Projekts?
- Joint Venture
- Due Diligence des Unternehmens und der Anteile
- Due Diligence von Land und Gebäuden
- Weitere Aspekte der Due Diligence
- Rechtssicherheit beim Erwerb von Anteilen, Immobilien und anderen Gegenständen
- Strukturierung eines Anteilerwerbs
- Infrastrukturmaßnahmen bezüglich Versorgung mit Gas, Elektrizität, Wasser und Abfallentsorgung

Dr. Thomas Mundry, Rechtsanwalt, Nörr Stiefenhofer Lutz, Moskau

Lektion 12

Erfahrungsbericht eines mittelständischen Engagements

- Warum nach Russland? Argumente für den Markteinstieg
- Vorbereitung des Markteintritts im Unternehmen
- Externe Vorbereitung des Markteintritts
- Suche nach Unterstützung
- Erster Russland-Schock: Umgang mit dem Land
- Chancen Russlands erkennen und nutzen
- Loyales Personal als entscheidender Faktor
- Bürokratie in Russland: Souveräner Umgang mit bürokratischen Hürden
- Fazit: Wer sich anpasst hat Erfolg

Hansjörg Müller, Gründer, MÜLLER & BARAUJA, zuvor bis 8/2006
Generaldirektor, OOO UMDASCH SHOP-CONCEPT, Moskau

Haben Sie Fragen zu diesem Lehrgang?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Dipl.-Kff. Dörthe Siebels-zur Brügge (Konzeption)



Karin Steinbach (Betreuung)

E-Mail: karin.steinbach@euroforum.com

Internet: www.euroforum-verlag.de/russland

Info-Telefon: 02 11 / 96 86-31 71

Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung

Sie entscheiden sich mit diesem Lehrgang für eine flexible und individuelle Weiterbildung. Gerne können Sie Fragen zu den Inhalten der Lektionen an uns senden. Wir setzen uns umgehend für Sie mit dem Autorenteam in Verbindung.

Weitere schriftliche Management-Lehrgänge im EUROFORUM Verlag

China, Februar 2007

www.euroforum-verlag.de/china

Zoll- und Exportkontrollrecht, März 2007

www.euroforum-verlag.de/zoll

Texten wie ein Profi, April 2007

www.euroforum-verlag.de/texten

Mit Qualität zum Erfolg

Der Name EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Konferenzen, Seminare und Publikationen. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten und Autoren informieren über aktuelle Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Der schriftliche Management-Lehrgang ist ein Weiterbildungsprodukt der EUROFORUM Verlag GmbH, das zeit- und ortsunabhängiges Lernen in komprimierter Form ermöglicht. Mit diesem Produkt bietet EUROFORUM Führungskräften eine erstklassige Möglichkeit der Erweiterung ihrer fachlichen Qualifikationen. Die schriftlichen Management-Lehrgänge werden gemeinsam mit spezialisierten und auf ihrem Fachgebiet anerkannten Autoren entwickelt. Die EUROFORUM Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Informa plc, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

Die Autoren



Fachliche Leitung:
Dr. Rainer Wedde,
Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Moskau



Elena Balashova, LL.M.,
Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Moskau



Tanja Galander,
Kanzlei Arzinger & Partner, Berlin/Moskau



Manfred Janoschka,
Rödl & Partner, Stuttgart/Moskau



Uwe Leuschner,
FIEGE rewico International GmbH



Hansjörg Müller,
MÜLLER & BARAULJA



Dr. Thomas Mundry,
Nörr Stiefenhofer Lutz, Moskau



Dr. Hannelore Schmidt,
Institut für Interkulturelles Training und Managementberatung
für Osteuropa ITMO, Dresden/Moskau



Florian Schneider,
Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Moskau



Ulf Schneider,
RUSSIA CONSULTING, Hamburg/Moskau/St. Petersburg/Kiew



Igor Schikow,
Rödl & Partner, Moskau/St. Petersburg



Dr. Julianna G. Tabastajewa,
Nörr Stiefenhofer Lutz, Moskau



Thorsten Vogt,
International Moscow Bank, Moskau

Für wen ist dieser Lehrgang konzipiert?

- Geschäftsführer
- Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Unternehmensbereichen:
 - Import und Export
 - Vertrieb und Verkauf
 - Einkauf
 - Finanzen und Rechnungswesen
 - Produktion und Technik
 - Logistik
 - Unternehmensplanung
 - Recht und Steuernaus Unternehmen, die in Russland tätig sind oder nach Russland expandieren
- Berater, die sich einen Überblick über das Russland-Geschäft verschaffen möchten

So gestaltet sich Ihre Weiterbildung

Der Lehrgang besteht aus 12 Lektionen, die das jeweilige Thema mit den für den Praktiker wichtigen Einzelheiten komprimiert darstellen. Jede Woche erhalten Sie eine neue Lektion, die Sie zeitlich flexibel erarbeiten können. Die Lektionen enthalten einige Übungsaufgaben mit Lösungsvorschlägen zur individuellen Bearbeitung.

Warum sollten Sie an diesem Lehrgang teilnehmen?

- Die Inhalte dieses Lehrgangs sind praxisorientiert aufbereitet, geben Ihnen Handlungsempfehlungen und Tipps für ein geplantes oder bereits existierendes Russland-Engagement und unterstützen Sie in Ihrem Tagesgeschäft.
- Der modulartige Aufbau des Lehrgangs gibt Ihnen die Möglichkeit, die für Sie besonders wichtigen Lektionen zu bearbeiten.
- Das Autorenteam mit umfangreichem Know-how zum Russland-Geschäft beantwortet Ihre Fragen zu den Lektionen.
- Sie bestimmen Ihr Lerntempo selbst und lernen wo Sie möchten.
- Sie und Ihr Unternehmen erhalten ein nützliches Nachschlagewerk zum Russland-Geschäft.

Russland

[Kenn-Nummer] 37PDF

Deutsche Post**Entgelt bezahlt**
40210 Düsseldorf**Information und Anmeldung****Karin Steinbach**

Telefon: 02 11 / 96 86 – 31 71

Fax: 02 11 / 96 86 – 41 50

E-Mail: karin.steinbach@euroforum.com

Schriftlich: EUROFORUM Verlag GmbH
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorfwww.euroforum-verlag.de/russland**Zeitplan****Start: 16. Februar 2007****Ende: 4. Mai 2007**Jede Woche erhalten Sie eine Lektion
zum Selbststudium per Post.**Unsere Leistung**

- 12 schriftliche Lektionen
- Übungsfragen und Lösungen zu jeder Lektion
- Individuelle Unterstützung
- Zwei Sammelordner plus Startpaket
- Teilnahme-Zertifikat

Teilnahmebedingungen. Der Preis für diesen Lehrgang beträgt € 1.799,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Sie können Ihre Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Eingang schriftlich widerrufen.

Ihre Daten. Ihre Daten werden von der EUROFORUM Verlag GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Produkte informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung [Tel.: 02 11/96 86–33 33]. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

Ja, ich melde mich/wir melden uns an für den schriftlichen Management-Lehrgang „Russland“ [P6100164M780]
zum Preis von € 1.799,- zzgl. MwSt. pro Person.

Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86–33 33.]

Name 1:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Name 2:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Firma:

Ansprechpartner im Sekretariat:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

Fax:

Rechnung an (Name):

Abteilung:

Lieferung an (Anschrift):

Datum: Unterschrift:**Faxantwort an Karin Steinbach: 02 11 / 96 86 – 41 50**