

Online-Anmeldung

Online-Anmeldung unter
www.rhein-neckar.ihk24.de/event/153115349

IHK-Newsletter zu Russland

Mit unserem kostenlosen Newsletter informieren wir Sie per E-Mail über aktuelle Themen und Veranstaltungen. (Zusendung: circa 1 x pro Monat)

Sie können sich hier registrieren:

www.rhein-neckar.ihk24.de/newsletter

Veranstalter

IHK Rhein-Neckar
 L 1, 2
 68161 Mannheim
www.rhein-neckar.ihk24.de

Umfangreiche Geschäftsinformationen zu Russland unter:

www.rhein-neckar.ihk24.de/russland

Terminvorschau unter:

www.rhein-neckar.ihk24.de/russlandveranstaltungen

Ab- und Ummeldemöglichkeit Informationsverteiler:

oe-gus@rhein-neckar.ihk24.de

„Vertrieb in Russland“ am 27. November 2018 in Mannheim ist eine Gemeinschaftsveranstaltung des Kompetenzzentrums Russland der IHK Rhein-Neckar und der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK Russland)

Zielgruppe

Geschäftsführung, Exportmanager, Area Sales Manager, Sachbearbeiter

Termin

Dienstag, 27. November 2018,
 10:00 – ca. 18:00 Uhr

Veranstaltungsort

IHK Rhein-Neckar
 Haus der Wirtschaft Mannheim
 L 1, 2
 68161 Mannheim

Anfahrt

Eine detaillierte Anfahrtsbeschreibung finden Sie unter
www.rhein-neckar.ihk24.de/anfahrtmannheim

Bei Rückfragen zu Inhalten

Dr. Jelena Möbus
 Telefon: 0621 1709-282
 E-Mail: oe-gus@rhein-neckar.ihk24.de

Anmeldung und Rechnungsstellung

Kim Büttner
 IHK Rhein-Neckar
 Telefon: 0621 1709-148
 Telefax: 0621 1709-5148
 E-Mail: anmeldung-gus@rhein-neckar.ihk24.de

Teilnahmebedingungen/ Teilnahmeentgelt

Der Kostenbeitrag beträgt 240,- € für IHK-/AHK-/HWK-Mitglieder; für Nicht-Mitglieder 360,- €.

Der Beitrag ist nach Erhalt der Rechnung zu entrichten und enthält Teilnahme, Tagungsunterlagen, und Verpflegung.

Die Rechnungsstellung erfolgt nach der Veranstaltung. Programmänderungen vorbehalten. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung.

Titelbild: © Igor Sobolev / Fotolia

**Einladung****Vertrieb in Russland**

Dienstag, 27. November 2018,
 10:00 – 18:00 Uhr
 Mannheim

Auch in den aktuellen Sanktionszeiten sind Exporte nach Russland nicht nur grundsätzlich möglich, sondern sie wachsen seit letztem Jahr wieder. Denn viele Waren, russische Kunden und Branchen sind von den Sanktionen nicht betroffen und die unternehmerischen Renditen in Russland lassen sich auch im weltweiten Vergleich durchaus sehen.

Die russische Wirtschaft erholt sich und importiert wieder mehr deutsche Waren: im vergangenen Jahr waren es 20 Prozent mehr als noch 2016. Obwohl das Land auf die Importsubstitution setzt, können russische Produzenten bei vielen dafür notwendigen Maschinen und Ausrüstungen den Bedarf entweder qualitätsmäßig oder mengenmäßig noch nicht decken. Dabei steht „made in Germany“ nach wie vor hoch im Kurs, sowohl bei Industrie- als auch bei Konsumgütern. Deshalb ist jetzt die richtige Zeit, sich mit dem russischen Markt zu beschäftigen, um die bestehenden Marktmöglichkeiten zu nutzen.

Die Veranstaltung am 27. November hilft Ihnen sowohl beim Aufbau des Neugeschäfts als auch bei der Optimierung des bereits bestehenden Russland-Vertriebs. Wir würden uns freuen, Sie als Teilnehmer in Mannheim zu begrüßen.

Programm

9:30 Uhr Registrierung

10:00 Uhr Begrüßung und Moderation
Matthias Kruse, Geschäftsführer International, IHK Rhein-Neckar, Mannheim

10:05 Uhr Potential des russischen Marktes
Markteintritt und Vertrieboptimierung in Sanktionszeiten
Hannes Farlock, Geschäftsführer DEinternational, Dienstleistungsgesellschaft der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK), Moskau

10:40 Uhr Pre-Check der Sanktionsbeschränkungen
Vertriebsmodelle und sanktionskonforme Vertragsgestaltung
Thomas Brand, Partner, Brand & Partner 000, Moskau; stv. Vorsitzender des Komitees für Rechtsfragen der AHK Russland

11:15 Uhr Besonderheiten der russischen Einkaufs- und Vertriebsmentalität, Erfahrungsbericht
Dr. Georg Schneider, Geschäftsführer, SWILAR Beratung, Projektierung, Implementierung, Swisstal/Moskau; Vorsitzender des Komitees für Controlling, AHK Russland

11:40 Uhr Diskussion

12:00 Uhr Mittagsimbiss

13:00 Uhr Geschäftspartner- und Personalsuche für Vertrieb: deutsche Vorstellungen und russische Realität, Erfahrungsbericht
Michael Germershausen, Managing Director, Antal Russia, Moskau

13:25 Uhr Messen in Russland: Bedeutung, Besonderheiten und Nacharbeit
Thomas Stenzel, Managing Director, 000 Messe Düsseldorf Moscow

13:50 Uhr Digitalisierungsstand beim Vertrieb und Einkauf in Russland
Rolle des Internets im grenzüberschreitenden Vertrieb
Andrej Bievetski, Managing Director, SAP Labs C.I.S., Moscow

14:15 Uhr Vertrieb von Dienstleistungen in Russland, Erfahrungsbericht
Andreas Renner, Managing Director, Linde Engineering Russia 000, Samara

14:40 Uhr Diskussion

15:00 Uhr Kaffeepause

15:35 Uhr Vertrieb in Russland, Rolle einer Repräsentanz, Erfahrungsbericht aus dem Bereich Bau, Bodenbeläge
Jan Gerber, Vertriebsleiter Emerging Markets, nora systems GmbH, Weinheim

16:00 Uhr Know-How- und Markenschutz sowie Lizenzverträge in Russland
Prof. Dr. Andreas Steininger, of Counsel, Beiten Burkhardt, Moskau; Osteuropainstitut Wismar

16:25 Uhr Aktuelle Anforderungen und Optimierung der Produktzulassung für den russischen Markt und die Eurasische Wirtschaftsunion (EAWU)
Gerd Slapke, Geschäftsführer, Eurasia Global Connecting GmbH, Berlin

16:50 Uhr Vertragsrelevante Einfuhrbestimmungen in der EAWU, neuer Zollkodex
Anna Haller, CIS Tender Management, Rhenus Freight East GmbH, Dietzenbach

17:15 Uhr Diskussion

17:40 Uhr Get together, individuelle Beratungsgespräche mit den Referenten und Veranstaltern, Erfahrungsaustausch