



# Seminare 2017/2018

Wir sind Partner für Ihren Erfolg in internationalen Märkten und seit mehr als 30 Jahren Garant für weltweiten und exportorientierten Service der „Mittelständischen Wirtschaft“

# Herzlich willkommen!

**Ich freue mich sehr, Sie über die vielfältigen Angebote unserer AWI Management Seminare GmbH informieren zu dürfen.**

Das Jahr 2017 steht voll im Zeichen der Weiterführung der 30-jährigen Erfolgsgeschichte. Dies ist eine gute Gelegenheit auf bewährte Themen zu blicken, aber auch in die Zukunft zu schauen.

Außenhandel, internationale Warenbewegungen, Seminare und Coaching für Führungskräfte und eine Vielzahl an länderspezifischen Seminaren sind unsere Geschäftsfelder, in denen wir Ihnen als kompetenter Partner zur Seite stehen. Wollen Sie sich selbst oder Ihre Mitarbeiter fit machen im Exportgeschäft, neue internationale Absatzmärkte erobern oder interkulturell vorbereiten, dann finden Sie bei uns das passende Seminarangebot, welches wir auch gern bei Ihnen vor Ort durchführen.

Was sind heute und morgen die Anforderungen an eine „gute Führung“? Mit diesem neuen Seminarangebot bringen wir Ihnen das konsequente Identifizieren, Entwickeln und Halten von Talenten für die vielfältigen Herausforderungen im Unternehmen näher.

Sie erhalten auf den folgenden Seiten einen Überblick über die aktuellen Seminarangebote.

Wir freuen uns auf alle gemeinsamen Projekte mit Ihnen!

*Marion Käser-Seitz*

Marion Käser-Seitz  
Geschäftsführerin



# Seminarübersicht

Gemeinsam mit international praxiserfahrenen Partnern bieten wir nahezu 40 Fachseminare zu vielfältigen Themen.

<b>Exportorientierte Seminare</b> .....	7
<b>Seminar A.1</b>	
<b>Crashkurs Export</b> .....	8
Der Aufbau von Exportgeschäften in 10 praxisorientierten Schritten	
<b>Seminar A.2</b>	
<b>FIT FOR GLOBAL</b> .....	9
Auslandsgeschäfte „sicher“ abwickeln	
<b>Seminar A.3</b>	
<b>Die typischen Fehler im Außenhandel</b> .....	10
Rechtzeitig erkennen - sicher vermeiden. Tipps und Empfehlungen für internationale Geschäfte	
<b>Seminar A.4-1</b>	
<b>INCOTERMS 2010 bei internationalen Geschäften richtig anwenden</b> .....	11
Der optimale Einsatz bei grenzüberschreitenden Liefergeschäften	
<b>Seminar A.4-2</b>	
<b>INCOTERMS 2010: Der optimale Einsatz im internationalen Warenverkehr</b> .....	12
Schwerpunkt Logistik	
<b>Seminar A.5</b>	
<b>Internationale Zahlungs- und Lieferbedingungen in der Exportpraxis richtig anwenden</b> .....	13
Forderungsausfälle im Auslandsgeschäft vermeiden	
<b>Seminar A.6</b>	
<b>Export-Angebote nach internationalen Standards richtig formulieren</b> .....	14
Wirtschaftliche und rechtliche Anforderungen des internationalen Geschäftes sicher beherrschen	
<b>Seminar A.7</b>	
<b>Korrekte Verträge für sichere Auslandsgeschäfte</b> .....	15
Kaufverträge – Vertriebsverträge – Lizenzverträge	
<b>Seminar A.8</b>	
<b>Auslandspreise richtig kalkulieren und sicher verhandeln</b> .....	16
Welche kalkulatorischen Rahmenbedingungen bei der Festlegung von Exportpreisen zu berücksichtigen sind	
<b>Seminar A.9</b>	
<b>Internationalen Vertrieb aufbauen und optimieren</b> .....	17
Aufbau – Abwicklung – Optimierung Anregungen aus der internationalen Vertriebspraxis	

<b>Seminar A.10</b>	
<b>Der internationale Business Development Manager</b> .....	18
Praxisbezogene Informationen und Anregungen für die erfolgreiche Erschließung von internationalen Wachstumsmärkten	
<b>Seminar A.11</b>	
<b>Internationale Geschäfte ohne Korruption</b> .....	19
Erfolgreich mit höheren Profiten & geringeren Risiken	
<b>Seminar A.12</b>	
<b>Erfolgreich international verhandeln</b> .....	20
Besonderheiten im internationalen Geschäft; Interkulturelle Unterschiede; taktische und strategische Zielsetzungen	
<b>Seminar A.13</b>	
<b>Zollpräferenzen beim Warenexport</b> .....	21
Inanspruchnahme von Zollvorteilen durch richtige Handhabung von Präferenzen	
<b>Seminar A.14</b>	
<b>Richtig tarifieren</b> .....	22
Umgang mit dem komplexen Zollltarif Häufige Fehler bei der Einreihung der Waren vermeiden	
<b>Seminar A.15-1</b>	
<b>Die dokumentäre Abwicklung des Auslandsgeschäftes</b> .....	23
Basisinformationen, Tipps und Hinweise zur Formularausstellung für die Ein- und Ausfuhr	
<b>Seminar A.15-2</b>	
<b>Die dokumentäre Abwicklung des Auslandsgeschäftes</b> .....	24
Basisinformationen, Tipps und Hinweise zur Formularausstellung für die Ausfuhr	
<b>Seminar A.16</b>	
<b>Grundzüge des Warenhandels mit dem Ausland</b> .....	25
Von der Ausfuhranmeldung bis zur Zollfaktura	
<b>Seminar A.17</b>	
<b>Die vorübergehende Verwendung von Waren mit „Carnet A.T.A.“ Verfahren</b> .....	26
Die Vorteile der zügigen Grenzabfertigung	
<b>Seminar A.18</b>	
<b>Frachtkosten senken im nationalen und internationalen Warenverkehr</b> .....	27
<b>Seminar A.19</b>	
<b>Professionelles Bestandsmanagement und Disposition</b> .....	29
<b>Führungskräfte Seminare</b> .....	31
<b>Seminar B.1</b>	
<b>„Führung im Wandel“</b> .....	32
Reflektion des eigenen Führungsverhaltens, Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit und deren Produktivität	

Seminar B.2	
<b>„Talent Management / Personalentwicklung“</b> .....	33
Konsequentes Identifizieren, Entwickeln und Halten von Talenten für die vielfältigen Herausforderungen im Unternehmen	
Seminar B.3	
<b>Crashkurs Controlling</b> .....	35
Controlling für Nicht-Controller	
Seminar B.4	
<b>Workshop: Business- oder Geschäftsplan</b> .....	36
Unabdingbar für Bestandsunternehmen und Existenzgründer	
Seminar B.5	
<b>Fit für die Zusammenarbeit mit Deutschland</b> .....	37
Kundenspezifische Workshops für indische Mitarbeiter	
Seminar B.6	
<b>Praxiserfahrung Indien – Indo-German-Teambuilding</b> .....	38
Erfolgreiche Teams führen erfolgreiche Projekte!	
<b>Länderspezifische Seminare</b> .....	39
Seminar C.1	
<b>Fit für den Geschäftserfolg in Indien</b> .....	40
Kundenspezifische Workshops für Firmen mit Indien-Engagement	
Seminar C.2	
<b>Indien: Erfolgreiche Zusammenarbeit</b> .....	42
Erfolgreiche Kommunikation mit indischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern	
Seminar C.3	
<b>Japan: Erfolgreich im Land des Lächelns</b> .....	44
Erfolgreiche Kommunikation mit japanischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern	
Seminar C.4	
<b>China: Erfolgreich im Umgang mit Partnern und Mitarbeiten</b> .....	46
Erfolgreiche Kommunikation	
Seminar C.5	
<b>Interkulturelle Vorbereitung für Auslandseinsätze</b> .....	48
„Deutsche sind anders – andere Kulturen auch“	
Seminar C.6	
<b>Aufbau von Geschäften und Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern im Iran</b> .....	50
Die Persische Geschäftskultur mit ihren spezifisch kulturellen Rahmenbedingungen	
Seminar C.7-1	
<b>„Gulf für Anfänger“</b> .....	51
Geschäfte am Golf: Strategie, Umsetzung, Erfolg	
Seminar C.7-2	
<b>„Gulf für Fortgeschrittene“</b> .....	52
Von der Tribal Economy zum Über-Morgenland	

Seminar C.8	
<b>Geschäftserfolg in den Golfstaaten und MENA – Fokus: Erneuerbare Energien</b>	53
„Energiewende im Morgenland“	
Seminar C.9	
<b>Bau-, Anlagenbau- und EPC-Verträge in den MENA-Staaten</b>	54
Der Projektmarkt und dazugehörige Verträge	
Seminar C.10	
<b>Erfolgreich Lieferungen/Leistungen im internationalen Öl- und Gassektor platzieren</b>	55
Der geplante Markteintritt	
Seminar C.11	
<b>Medizintechnik China</b>	56
Marktpotenzial und Produktzulassung	
Seminar C.12	
<b>China: Beschaffung, Qualitätssicherung, Transport und Logistik, Ausfuhrbestimmungen</b>	58
Qualitätssicherung in China	
Seminar C.13	
<b>China: Zollabwicklung mit nichttarifären Handelshemmnissen (Zertifizierung)</b>	60
Wareneinkauf in China	
<b>Partner-Netzwerk der AWI</b>	61
<b>Hatto Brenner</b>	61
<b>Dr. Peter Göpfrich</b>	61
<b>Michael Berger</b>	61
<b>Erich Käser</b>	61
<b>Wolfgang Bigott</b>	62
<b>Michael Gorges</b>	62
<b>Stefan Fischer</b>	62
<b>Brigitte Granier</b>	62
<b>Anita Langenhagen</b>	63
<b>Jörgen Erichsen</b>	63
<b>Margit E. Flierl</b>	63
<b>Swen Riebel</b>	63
<b>Thomas Bäumerich</b>	63
<b>Konditionen</b>	64
<b>Ihre Ansprechpartner im Bereich Seminarkoordination</b>	64

# Exportorientierte Seminare

Seit mehr als 30 Jahren haben wir uns auf die Organisation und Durchführung von exportorientierten Managementtrainings spezialisiert.



## Crashkurs Export

### Der Aufbau von Exportgeschäften in 10 praxisorientierten Schritten

🕒 6 Stunden inkl. Pausen

👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Nahezu 50 % aller Produkte „Made in Germany“ werden im Ausland abgesetzt. Der Erfolg in Auslandsmärkten sichert den Bestand deutscher Unternehmen. Für den Aufbau und die Abwicklung von Exportgeschäften sind umfangreiche Kenntnisse erforderlich, die in diesem Seminar praxisnah und systematisch dargestellt werden. Anhand einer Vielzahl von Praxisbeispielen schafft der Referent die Basis für Ihren Erfolg in Auslandsmärkten.**

#### Seminarschwerpunkte

10 Erfolgsfaktoren für eine systematische Erschließung von Auslandsmärkten und eine ergebnisorientierte Marktbearbeitung anhand von Praxisbeispielen:

1. Bestimmung der Ausgangssituation für das Auslandsgeschäft - SWOT-Analyse
2. Formulierung der erforderlichen Zielsetzung für das Exportgeschäft - was, wo, wie?
3. Schaffung der notwendigen innerbetrieblichen Voraussetzungen
4. Die richtige Länderauswahl - welche Wachstumsmärkte bieten die besten Chancen?
5. Einstiegsmärkte definieren und festlegen
6. Produktpassung - welche technischen und marketingorientierten Voraussetzungen sind zu erfüllen?
7. Vertriebswege - auswählen, aufbauen, optimieren
8. Vertragsgestaltung - Anforderungen an Kauf-, Vertriebs- und Lizenzverträge
9. Marketingmaßnahmen - auslandsbezogene Preisgestaltung, Lieferbedingungen und Zahlungsbedingungen marktgerecht anwenden
10. Absatz- und Erfolgsplanung - über Grenzen hinweg realisieren

#### Seminarziel

In diesem Seminar wird den Teilnehmern das Handwerkszeug vermittelt für den erfolgreichen Aufbau von Auslandsgeschäften.

#### Zielgruppe

Geschäftsführer, Marketingleiter, Exportleiter, Vertriebsleiter, Exportmitarbeiter



## FIT FOR GLOBAL

### Auslandsgeschäfte „sicher“ abwickeln

🕒 6 Stunden inkl. Pausen

👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Internationale Kaufverträge richtig formulieren, Auslandszahlungen absichern, Exportrisiken minimieren. Beim Geschäft mit Auslandsmärkten gelten andere Spielregeln. Die mit anderen Geschäftssitten, mit häufig unbekanntem Mentalitäten und bei uns unüblichen rechtlichen Rahmenbedingungen einhergehenden Risiken müssen rechtzeitig erkannt und abgesichert werden. Die Geschäftsbasis, der Kaufvertrag, der gewünschte Erfolg – der Zahlungseingang – sowie die benötigte Finanzierung sind Grundsäulen für ein „erfolgreiches“ Auslandsgeschäft.**

#### Seminarschwerpunkte

Dieses Seminar gibt insbesondere mittelständischen Unternehmen wichtige praxisbezogene Tipps und Hinweise für die Abwicklung „sicherer“ Auslandsgeschäfte.

- Exportangebote optimieren
- Internationale Lieferkonditionen richtig anwenden
- Formen der Zahlungsabwicklung im Außenhandel
- Sonstige vertragliche Vereinbarungen
- Das Angebot in englischer Sprache

#### Seminarziel

In diesem Seminar wird das Handwerkszeug dargestellt, um mögliche, mit dem Auslandsgeschäft verbundenen, Risiken zu erkennen und zu vermeiden.

#### Zielgruppe

Alle Mitarbeiter, die exportorientiert tätig sind

## Die typischen Fehler im Außenhandel

Rechtzeitig erkennen - sicher vermeiden. Tipps und Empfehlungen für internationale Geschäfte

🕒 6 Stunden inkl. Pausen

👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Auslandsgeschäfte kommen häufig deswegen nicht zustande, weil dem Exporteur in verschiedenen Phasen der Geschäftsanbahnung und der Geschäftsabwicklung kleinere oder größere Fehler unterlaufen. Welche Fehler in der Praxis am häufigsten vorkommen und wie diese - häufig mit einfachen Mitteln - zu vermeiden sind, wird in diesem Seminar dargestellt.**

### Seminarschwerpunkte

Die vom Referenten in der Praxis beobachteten typischen Fehler werden anhand von verschiedenartigen Beispielen näher beschrieben und es werden praxiserprobte Möglichkeiten aufgezeigt, diese Fehler zu vermeiden. Im Einzelnen werden folgende Punkte behandelt:

- Die generellen Risiken im Außenhandel und wie man sie einschränken kann
- Typische Fehler bei der Kontakthanbahnung zu potentiellen Abnehmern
- Suche und Auswahl von Handelsvertretern – was wird häufig falsch gemacht
- Mängel bei der Abgabe von Auslandsangeboten
- Besonderheiten bei der Auslandskalkulation – welche Kosteneinflussfaktoren häufig vergessen werden
- Die häufigsten Fehler bei der Vertragsgestaltung
- Öffentliches Recht oder Schiedsgerichtsbarkeit
- Die AGB finden häufig keinen Eingang in den Vertrag
- Warum der Eigentumsvorbehalt oftmals nicht wirksam ist
- Zur Problematik der Produzentenhaftung
- Der Kunde zahlt nicht. Was ist zu tun?

### Seminarziel

Die Seminarteilnehmer erfahren, welche typischen Fehler oftmals zum Misserfolg im Auslandsgeschäft führen. Tipps und Tricks werden aufgezeigt, wie derartige Fehler vermieden werden können.

### Zielgruppe

Alle Mitarbeiter, die exportorientiert tätig sind

## INCOTERMS 2010 bei internationalen Geschäften richtig anwenden

### Der optimale Einsatz bei grenzüberschreitenden Liefergeschäften

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Die internationale Vereinbarung von Kaufverträgen, insbesondere die internationale Preisgestaltung, wird in erheblichem Ausmaße beeinflusst von den vereinbarten Lieferbedingungen. Die richtige Auswahl der bestgeeigneten Lieferbedingung beeinflusst sowohl die Höhe des Verkaufspreises wie auch Kosten und Risiken, die mit dem jeweiligen Vertrag verbunden sind. Insofern ist es wichtig, die optimale Lieferklausel zu vereinbaren, die auch den aktuellen Stand der Rechtsprechung berücksichtigt.**

#### Seminarschwerpunkte

Anhand vieler praxisbezogener Fallbeispiele erhalten die Teilnehmer die notwendige Sicherheit, mit den einzelnen INCOTERMS-Lieferbedingungen optimal umzugehen.

- Die 11 neuen INCOTERMS-Klauseln
- Gegenüberstellung der INCOTERMS 2000 / 2010
- Die neue Klausel DAP
- INCOTERMS und Transportart
- Kosten und Risikoübergang vom Verkäufer auf den Käufer
- Pflichten des Verkäufers und Käufers bezüglich Transportvertrag, Transportversicherung, Aus- und Einfuhrgenehmigung
- Die Besonderheiten der INCOTERMS in Verbindung mit dem Dokumentenakkreditiv
- Die Verwendung der INCOTERMS in den AGB
- Die richtige Verwendung der INCOTERMS im Geschäftsverkehr mit den GUS-Ländern, mit den USA, mit China und Indien

Der Referent verfügt über langjährige praxisbezogene internationale Erfahrungen und ist bei der Internationalen Handelskammer (ICC) als Fachreferent zertifiziert. Seine Seminare werden als sehr praxisorientiert und unternehmensnah beurteilt

#### Seminarziel

Die Seminarteilnehmer erhalten anhand einer Vielzahl von praktischen Fallbeispielen das Handwerkszeug, um die neuen INCOTERMS 2010 optimal zu nutzen

#### Zielgruppe

Exportmitarbeiter, Exportabwickler, Exporteure, Spediteure

# INCOTERMS 2010: Der optimale Einsatz im internationalen Warenverkehr

## Schwerpunkt Logistik

- 🕒 7 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Kfm Thomas Bäumerich (geplanter Referent)

**Die internationalen Lieferbedingungen INCOTERMS sind seit vielen Jahren fester Bestandteil für Angebote und Vertragsabschlüsse im internationalen Geschäftsverkehr. Sie beeinflussen entscheidend die Kalkulation eines internationalen Warengeschäfts. Geregelt werden unter anderem die Verteilung der Lieferkosten und Risiken sowie die Versicherungsanforderungen an die Partner des Kaufvertrages. Die INCOTERMS 2010 wurden von der ICC (Internationalen Handelskammer Paris) überarbeitet und den heutigen Anforderungen der Globalisierung angepasst. Sie traten am 1. Januar 2011 in Kraft.**

### Seminarschwerpunkte

Die Teilnehmer erhalten mit dem Seminar einen ausführlichen Überblick zur Gesamtkonzeption der INCOTERMS 2010. Sie diskutieren an Fallbeispielen die Veränderungen bei einzelnen Klauseln und die daraus resultierenden Auswirkungen auf das Vertragsgefüge und die Kosten- und Pflichtenverteilung im internationalen Warenverkehr.

- Die Bedeutung der INCOTERMS im Geschäftsverkehr
- Vereinbarung der Lieferbedingungen
- Abgrenzung zu anderen, im Wirtschaftsverkehr verwendeten Klauseln
- Einbindung der INCOTERMS in einen Vertrag
  - Wie kommen sie zur Geltung?
  - Auswirkung auf die Logistikverträge
  - Auswirkung auf die Transportversicherung
- Die durch INCOTERMS definierten Vertragspunkte
  - Welche Regelungen sind genannt?
  - Aufbau der Regelungen im Einzelnen
- Welche INCOTERMS sind für welche Transportart geeignet?
  - Terms für alle Transportarten
  - Terms für multimodalen Transport
  - Terms für See- und Binnenschiffahrtstransporte
- Die INCOTERMS 2010 im Einzelnen
- Beispiele aus der Praxis
- Beantwortung individueller Fragen und Diskussion

Der Referent ist durch die ICC Deutschland akkreditierter INCOTERMS 2010 Trainer.

**Methoden:** Präsentation, Moderation, Diskussion, Handouts der Präsentation  
Jeder Teilnehmer erhält auf Wunsch das Buch INCOTERMS 2010 englisch-deutsch

### Seminarziel

Kompletter Überblick über das Regelwerk INCOTERMS 2010.  
Aktueller Wissensstand für die tägliche Anwendung

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen strategischer und operativer Einkauf, Vertrieb, Transportabwicklung und Controlling

## Internationale Zahlungs- und Lieferbedingungen in der Exportpraxis richtig anwenden

### Forderungsausfälle im Auslandsgeschäft vermeiden

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Bei der Abwicklung von Geschäften außerhalb des heimischen Marktes sind eine Vielzahl von Rahmenbedingungen zu berücksichtigen, die den Erfolg des Geschäftes deutlich beeinflussen können.**

#### Seminarschwerpunkte

Die Teilnehmer werden anhand von Praxisbeispielen in diese interessante und vielschichtige Thematik eingewiesen und erhalten für die zukünftigen Geschäfte die notwendige fachliche Sicherheit. Aktuelle Checklisten ermöglichen, auch zu einem späteren Zeitpunkt das erworbene Fachwissen sicher zu beherrschen.

- Die Problematik frei formulierter Lieferbedingungen
- Die wichtigsten standardisierten Lieferbedingungen
- Vor- und Nachteile der Verwendung von TRADETERMS
- Die richtige Anwendung der INCOTERMS-Lieferbedingungen (Neuregelung 2010)
- Vorteile bei der Verwendung der ECE-Lieferbedingungen
- Formen der Zahlungsabwicklung im Auslandsgeschäft
- Risiken bei der Verwendung des Dokumenten-INKASSOS
- Das Dokumenten-AKKREDITIV
- Checklisten zur sicheren Abwicklung von Inkasso- und Akkreditivgeschäften
- Bankgarantien und ihre Anwendung

#### Seminarziel

Die Seminarteilnehmer lernen die im Ausland üblichen Liefer- und Zahlungsbedingungen kennen und werden in die Lage versetzt, diese Bedingungen in der täglichen Exportpraxis richtig anzuwenden.

#### Zielgruppe

Geschäftsführer, Marketingleiter, Vertriebsleiter, Exportmitarbeiter

## Export-Angebote nach internationalen Standards richtig formulieren

Wirtschaftliche und rechtliche Anforderungen des internationalen Geschäftes sicher beherrschen

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Die Anforderungen an Exportangebote unterscheiden sich erheblich von denen zu inländischen Angeboten. Exportangebote werden dennoch häufig nach denselben Gesichtspunkten wie Inlandsangebote erstellt. Grundsätzliche internationale Anforderungen werden wegen fehlender Information nicht erfüllt, was zu weitreichenden Risiken für den Exporteur führen kann.**

### Seminarschwerpunkte

In diesem Seminar werden anhand verschiedener Beispiele aus der Exportpraxis die wesentlichen international üblichen Bestandteile des Exportangebots dargestellt, so dass Sie Ihr Angebot exportgerecht, sicher und verzögerungsfrei erstellen können.

- Marketing-Funktion des Exportangebotes
- Die Aufgaben des Angebotes im Auslandsgeschäft
- Das Angebot als „Türöffner“ zum ausländischen Markt
- Die wichtigsten Angebotsarten
- Die notwendige Gliederung eines Exportangebotes
- Standardisierte Lieferkonditionen (TRADETERMS)
- Die richtige Verwendung der INCOTERMS 2010
- Formulierung und Verwendung der wichtigsten Zahlungskonditionen (AKKREDITIVE und INKASSOGESCHÄFTE)
- Probleme bei der Verwendung deutscher AGB
- Vorteile bei der Verwendung der ECE-Lieferbedingungen
- Das UN-Kaufrecht ausschließen oder anwenden
- Häufig beobachtete Fehler vermeiden

### Seminarziel

Die Seminarteilnehmer lernen die wesentlichen Einflussfaktoren kennen, die bei der Abgabe von Auslandsangeboten zu berücksichtigen sind. Das Handwerkszeug wird vermittelt, um ein Auslandsangebot mit der nötigen Sicherheit zu formulieren und erfolgreich durchzusetzen.

### Zielgruppe

Leitende Mitarbeiter exportorientierter Unternehmen

## Korrekte Verträge für sichere Auslandsgeschäfte Kaufverträge – Vertriebsverträge – Lizenzverträge

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Haben Sie die richtige Vertragsbasis? Sobald Sie im Ausland tätig werden, gelten andere Spielregeln! 80 % der Auslandsverträge – insbesondere bei mittelständischen Unternehmen – erfüllen nicht die Bedingungen für eine sichere Geschäftsbasis. Problematisch sind insbesondere die in Deutschland verwendeten AGB, deutscher Gerichtsstand, der bei uns übliche Eigentumsvorbehalt, Fragen der Gewährleistung, die Vollstreckbarkeit deutscher Urteile im Ausland u. a.**

### Seminarschwerpunkte

Die Absicherung Ihrer Geschäftsbasis im Ausland unter Berücksichtigung internationaler Anforderungen behandelt der Referent in diesem Seminar. Seine langjährige Facherfahrung bei der Abwicklung internationaler Geschäfte bietet den Seminarteilnehmern die Möglichkeit, vorhandene Verträge kritisch zu prüfen und neue Verträge sicher abzuschließen.

- Vom Angebot zum Kaufvertrag – welche Andersartigkeiten gelten auslandsbezogen zu beachten?
- Ist es sinnvoll, deutsches Recht für grenzüberschreitende Verträge anzuwenden, gibt es bessere Lösungsmöglichkeiten?
- Sollten mögliche Streitigkeiten vor einem deutschen Gericht ausgetragen werden oder empfiehlt sich ein Schiedsgericht?
- Die in Deutschland verwendeten AGB verlieren bei Auslandsgeschäften häufig ihre Wirksamkeit – was kann dagegen unternommen werden?
- Für den Eigentumsvorbehalt sind in vielen Ländern andere Formerfordernisse zwingend vorgeschrieben – um welche handelt es sich?
- Welche der 11 international einheitlich geregelten INCOTERMS-Lieferbedingungen sollten für das Exportgeschäft gewählt werden?
- Was sollte in einem Handelsvertretervertrag mit ausländischen Vertretern geregelt werden?
- Die Regelung des Ausgleichsanspruchs im Ausland
- Händlerverträge – welche international üblichen Regelungen sind zu beachten?
- Inhalt und Besonderheiten von auslandsbezogenen Lizenzverträgen

### Seminarziel

Die Seminarteilnehmer lernen die wichtigsten Grundlagen für eine erfolgreiche Gestaltung von Auslandsverträgen kennen. Sie erfahren, auf welche Weise häufig gemachte Fehler und die hieraus resultierenden geschäftlichen Misserfolge vermieden werden können.

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Marketingleiter, Vertriebsleiter, Exportleiter

## Auslandspreise richtig kalkulieren und sicher verhandeln

Welche kalkulatorischen Rahmenbedingungen bei der  
Festlegung von Exportpreisen zu berücksichtigen sind

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Mehr als 40 exportabhängige Kosten sind zu berücksichtigen, um Ihren Exportpreis richtig zu kalkulieren. Nicht ein Aufschlag „über den Daumen“, sondern die betrieblich richtige Kalkulation ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend.**

### Seminarschwerpunkte

Anhand einer Vielzahl von Fallbeispielen aus der Praxis vermittelt der Referent das notwendige Handwerkszeug, damit Sie im Ausland gewinnen und nicht draufzahlen.

- Der Einfluss der INCOTERMS auf die Exportkalkulation
- Kosten bei der Abwicklung von Akkreditivgeschäften
- Kosten der Exportkreditversicherung
- Kosten auslandsbezogener Gewährleistung
- Kosten des Exportvertriebs
- Kosten der Zertifizierung (Russland, USA, usw.)
- Kosten der Produktpassung
- Kosten für Bürgschaften und Garantien
- Kosten der auslandsbezogenen Vertriebsaktivitäten
- Kosten der Risikoabsicherung
- Kosten verschiedener Transportarten
- Marketingkosten
- Kosten der Produkthaftung

### Seminarziel

Die Seminarteilnehmer erfahren, wie eine Kalkulation fürs Auslandsgeschäft aussehen soll. Wie sie möglichst alle Kostenfaktoren erfassen können. Wie die Preisabgaben erfolgen sollen.

### Zielgruppe

Mitarbeiter von mittelständischen Unternehmen, die ihre Exportgeschäfte auf- und ausbauen wollen



## Internationalen Vertrieb aufbauen und optimieren

Aufbau – Abwicklung – Optimierung

Anregungen aus der internationalen Vertriebspraxis

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Ihr Erfolg in Auslandsmärkten ist wichtig. Maßgeblich hierfür ist nicht nur ein interessantes Produkt, sondern insbesondere auch ein leistungsfähiger Vertrieb. Für den Aufbau und die Steuerung eines derartigen Vertriebssystems gelten bei Auslandsgeschäften andere Rahmenbedingungen als in Deutschland.**

### Seminarschwerpunkte

In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte Informationen und Ratschläge aus der langjährigen Vertriebserfahrung des Referenten.

- Rahmenbedingungen für den Aufbau von Auslandsgeschäften
- Die Anforderungen an Vertrieb und Marketing im internationalen Geschäft
- Vertriebssysteme Ausland: Alternative Möglichkeiten
- Die Bedeutung von Reisenden, Handelsvertretern und Distributoren im Ausland
- Anforderungsprofile für die qualifizierte Suche von Handelsvertretern und Distributoren
- Unterschiedliche Möglichkeiten für eine erfolgreiche Suche von Handelsvertretern und Distributoren
- Kriterien einer qualifizierten Auswahl
- Anforderungen an eine wirkungsvolle Einarbeitung im Unternehmen
- Notwendige Einzelmaßnahmen für eine erfolgsorientierte Zusammenarbeit
- Welche Schritte für eine Optimierung der Zusammenarbeit erforderlich sind
- Welche Fehler häufig gemacht werden
- Vertragsgestaltung mit ausländischen Vertriebspartnern
- Literatur/weitere Informationen

### Seminarziel

Die Seminarteilnehmer erfahren, auf welche Weise es möglich ist, geeignete Vertriebspartner im Ausland rasch und zuverlässig zu finden. Sie lernen, mit welchen Mitteln eine nachhaltige Leistungssteigerung bei diesen Vertriebspartnern erzielt werden kann und welche Vertragsklauseln sie vereinbaren sollen.

### Zielgruppe

Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter in Exportabteilungen

## Der internationale Business Development Manager

Praxisbezogene Informationen und Anregungen für die erfolgreiche Erschließung von internationalen Wachstumsmärkten

🕒 6 Stunden inkl. Pausen

👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Der Aufbau internationaler Geschäfte wird speziell für deutsche Unternehmen immer wichtiger. Dies betrifft hauptsächlich den Verkauf von Produkten „Made in Germany“ in geeigneten Wachstumsmärkten, aber auch den Einkauf von benötigten Materialien und Vorprodukten, sowie die Produktion in geeigneten Zuliefermärkten. Es gilt, die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Firmen weiter auszubauen und zu stärken.**

### Seminarschwerpunkte

Von der richtigen internen Organisation, über die SWOT-Analyse und die erforderlichen Businesspläne, bis hin zum Aufbau von Vertriebsstrukturen wird ebenso berichtet, wie über die Gestaltung der erforderlichen Verträge und die Vereinbarung geeigneter Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Fallbeispiele aus der Praxis runden das Seminar ab, ebenso wie Checklisten, die Sie beim Aufbau eigener Aktivitäten sicher unterstützen.

- Die SWOT-Analyse
- Eine erfolgreiche Internationalisierungs-Strategie festlegen
- Internationale Business-Pläne strukturiert erstellen
- Wettbewerber systematisch analysieren und Marktchancen sicher bewerten
- Kulturelle, juristische und politische Besonderheiten bei der Expansion berücksichtigen
- Das passende Vertriebssystem auswählen und erfolgreich aufbauen
- zielorientierte Steuerung der Vertriebspartner
- Produkte und Marketing-Maßnahmen sinnvoll an die Ländergegebenheiten anpassen
- Exportpreise richtig kalkulieren
- Zahlungs- und Lieferbedingungen
- Auslandsprojekte erfolgreich starten und nachhaltig überwachen

### Seminarziel

Die Teilnehmer erhalten einen praxisnahen Einblick in die Systematik des Aufbaus grenzüberschreitender Geschäfte.

### Zielgruppe

Führungskräfte, verantwortliche Mitarbeiter in den Bereichen der internationalen Geschäftsentwicklung, Marketing-, Vertrieb- und Auslandsaktivitäten

## Internationale Geschäfte ohne Korruption

### Erfolgreich mit höheren Profiten & geringeren Risiken

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dr. Maximilian Burger-Scheidlin (geplanter Referent)

**Korruption im Ausland begangen – ist auch in Deutschland strafbar! In Osteuropa, Lateinamerika, Asien und dem mittleren Osten boomt das Geschäft. Die dort oftmals auftretenden Korruptionspraktiken gelten aber längst nicht mehr als Kavaliersdelikt, sondern sind klar der Wirtschafts-Kriminalität zuzurechnen. Die unmittelbar folgenden strafrechtlichen und haftungsrechtlichen Risiken werden als Konsequenzen der Korruption aber oft übersehen oder unterschätzt.**

#### Seminarschwerpunkte

##### Gefahren lauern in Form von:

- Erpressungen, Schutzgeldern, erpresserischen „Steuernachforderungen“
- Illegalen Übernahmeversuchen von Fabriken und Investitionen
- Erpressung durch eigene Mitarbeiter
- Schwund an (Ver)handlungsfreiheit
- Unsicherheiten (und oft Geschäftsverlust) bei „Verlust des Partners“
- Diebstahl von Betriebsgeheimnissen, Know-how, Produktpiraterie
- Oft werden künstlich neue Barrieren errichtet, um weitere Zahlungen zu erhalten
- Verträge werden ungültig, Finanzierungen und Kredite sofort fällig gestellt

##### Gefahrensituationen durch Implementierung präventiver Maßnahmen reduzieren:

- Umgang mit Forderungen nach Korruptionszahlungen und Zahlungen an dubiose Dritte
- Strategien & Taktiken um Angriffsflächen zu verringern
- Lösungsmöglichkeiten aus kniffligen Situationen
- Change Management – von „Wir haben geschmiert“ – zu –„Wir bestechen nicht mehr“
- Compliance Programm, um Verluste zu mindern + Entlastung im Strafverfahren

#### Seminarziel

Ziel des Seminars ist es, die Risiken für Unternehmen zu veranschaulichen, Lösungsansätze darzustellen und aufzuzeigen, dass langfristig eine klare Anti-Korruptionspolitik für Unternehmen profitabler ist!

#### Zielgruppe

Internationale Verkäufer & Einkäufer, Business Development Manager, Compliance Officer, Firmenjuristen, Controller, Geschäftsführer

## Erfolgreich international verhandeln

### Besonderheiten im internationalen Geschäft; Interkulturelle Unterschiede; taktische und strategische Zielsetzungen

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen  
👤 Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner (geplanter Referent)

**Dieses praxisnahe und auf vielen Beispielen aufgebaute Seminar befasst sich mit internationalen Verhandlungen, die in der Zeit der Globalisierung immer größere Bedeutung gewinnen. Erfolgreich verhandeln heißt in zunehmendem Maße, die Normen und Werte anderer Kulturen zu kennen und auf diese einzugehen, ohne die eigene Position aufzugeben.**

#### Seminarschwerpunkte

Mit Praxisbeispielen u. a. aus Mittel- und Osteuropa, Nordamerika, Ostasien und Südasien. Von der strategischen Vorbereitung bis zum Vertragsabschluss.

- Besonderheiten im internationalen Geschäft
- Die größten Unterschiede auf dem internationalen Verhandlungsparkett
- International verhandeln unter Berücksichtigung unterschiedlicher rechtlicher Rahmenbedingungen
- Vorbereitung und Durchführung von internationalen Verhandlungen
- Die fünf Verhandlungsmethoden, Argumentationsstile, Konfliktmanagement
- Verhandlungsstrategien zur Vermeidung von Korruption
- Umgang mit ausländischen Verhandlungspartnern insbesondere der Länder
  - USA
  - China
  - Mittel- und Osteuropa
  - Frankreich
  - Lateinamerika

#### Seminarziel

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die wichtigsten Rahmenbedingungen kennen, um die Erfolgschancen bei internationalen Verhandlungen deutlich zu erhöhen.

#### Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Exportleiter und Business Development Manager

## Zollpräferenzen beim Warenexport

### Inanspruchnahme von Zollvorteilen durch richtige Handhabung von Präferenzen

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Finanzwirt (FH) Mirko Dörny, M.A. (geplanter Referent)

**Wenn deutsche Exporteure im Zeitpunkt der Ausfuhr für ihre Ware die richtigen Präferenzpapiere ausstellen, können ihre Kunden im Bestimmungsland oft die kompletten Zollgebühren sparen. Das Warenursprungs- und Präferenzrecht ist jedoch eine komplexe Materie und erfordert bereits auf Einkaufsseite eine gezielte Vorbereitung (z.B. durch Anforderung von geeigneten Lieferantenerklärungen).**

#### Seminarschwerpunkte

Einführung in die komplexe Materie anhand praktischer Fallbeispiele.

- Zollpräferenzen als wichtige Exportfördermittel
- Vertraut machen der Teilnehmer mit den Präferenzregeln
- Die Neuerungen im Präferenzsystem (Überblick)
- Die neue Ursprungskumulierungszone Paneuropa-Mittelmeer
- Ermitteln des Präferenzursprungs anhand der jeweiligen Abkommen
- Selbständige Prüfung, ob Ware präferenzbegünstigt geliefert werden kann (Listenbedingungen)
- Welche Papiere sind erforderlich und wie sind diese zu handhaben?
- Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 und EUR-MED
- Lieferantenerklärungen, Langzeit-Lieferantenerklärung (LE, INF.4) und häufigste Fehler hierbei
- Ursprungserklärung auf der Rechnung
- Vereinfachungen in der Arbeit mit diesen Papieren
- Vereinfachtes Verfahren des „Ermächtigten Ausführers“ einschließlich der erforderlichen betrieblichen Arbeits- und Organisationsanweisungen

#### Seminarziel

Die Seminarteilnehmer lernen die wichtigsten Grundlagen des Präferenzrechts kennen. Sie erfahren, auf welche Weise häufig gemachte Fehler und die hieraus resultierenden geschäftlichen Misserfolge vermieden werden können.

#### Zielgruppe

Geschäftsführer, Marketingleiter, Vertriebsleiter, Exportsachbearbeiter

## Richtig tarifieren

### Umgang mit dem komplexen Zolllarif

### Häufige Fehler bei der Einreihung der Waren vermeiden

🕒 6 Stunden inkl. Pausen

👤 Dipl.-Finanzwirt (FH) Mirko Dörry, M.A. (geplanter Referent)

**Jede Ware, die in die EU importiert oder aus der EU exportiert wird, muss zwingend in den Zolllarif eingereiht werden und eine so genannte Codenummer erhalten. Von dieser Codierung der Ware hängen alle weiteren zollrechtlichen Maßnahmen ab. Von der Höhe der zu zahlenden Zölle über erforderliche Genehmigungen, Lizenzen, Ursprungszeugnisse bis hin zu möglichen Verfahrenserleichterungen beim Export oder Import der Waren, bildet die richtige Codenummer die Voraussetzung für das reibungslose Funktionieren aller Zollformalitäten. Einer der häufigsten Fehler bei Betriebsprüfungen durch die Zollverwaltung ist jedoch die falsche Einreihung der Waren in den Zolllarif.**

#### Seminarschwerpunkte

Das Seminar soll vor allem anhand praktischer Beispiele grundlegende Kenntnisse im Umgang mit dem komplexen Zolllarif vermitteln, auf häufige Fehler bei der Einreihung der Waren hinweisen und viele Hilfsmöglichkeiten bei der Suche nach der richtigen Codenummer für Ihre Waren vorstellen.

- Der Aufbau des elektronischen Zolllarifs (EZT)
- Die Systematik der Wareneinreihung in den Zolllarif
- Der Aufbau der 11-stelligen Codenummer
- Praktische Arbeitserleichterungen und Tarifierungshilfen
- Die „Allgemeinen Vorschriften“ (AV) für die Einreihung jeder Ware
- Arbeiten mit den Anmerkungen zu den Abschnitten und Kapiteln
- Die „Erläuterungen zur Kombinierten Nomenklatur“ als Hilfsmittel bei der Einreihung
- Ausführliche Übungsbeispiele zum selbständigen Tarifieren
- Das Internet als Hilfsmittel beim Tarifieren (einschließlich praktischer Übungen hierzu)
- Die verbindliche Zolllarifauskunft (vZTA)

#### Seminarziel

Die Seminarteilnehmer erhalten einen Überblick über die richtige Einreihung von Waren in den elektronischen Zolllarif.

#### Zielgruppe

Geschäftsführer, Marketingleiter, Vertriebsleiter, Exportsachbearbeiter

## Die dokumentäre Abwicklung des Auslandsgeschäftes

Basisinformationen, Tipps und Hinweise zur  
Formularausstellung für die Ein- und Ausfuhr

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Anita Langenhagen (geplante Referentin)

**Das Exportgeschäft für ein Unternehmen ist von Anfang an gründlich vorzubereiten. Nachdem Zielmärkte und Kunden im Ausland gefunden sind, ist nun die praktische Dokumentenabwicklung im Unternehmen vorzubereiten. Es kann jeder am Export und Import teilnehmen, dabei sind aber Bedingungen und Bestimmungen zu beachten, um den Warenversand in gezielte Exportländer abzuwickeln.**

### Seminarschwerpunkte

In diesem Seminar werden die Teilnehmer mit Informationen und Hinweisen für die erfolgreiche Abwicklung von Exportgeschäften vertraut gemacht.

- Der Warenverkehr in der EG
- Einfuhr
- Ausfuhr
- Warenursprung und Präferenzen
- Die Ausfuhranmeldung
- Ausfuhrkontrolle
- Die Vorübergehende Verwendung (Carnet A.T.A / Carnet TIR-Verfahren)
- Inspektionszertifikate
- CMR-Frachtbrief
- Verpackungsvorschriften
- Praktische Übungen

### Seminarziel

In diesem Seminar wird Basiswissen für das erfolgreiche Auslandsgeschäft vermittelt. Im Praxisteil werden die erforderlichen Exportdokumente ausgestellt.

### Zielgruppe

Für alle Mitarbeiter, die in Exportabteilungen tätig sind bzw. künftig tätig werden sollen

## Die dokumentäre Abwicklung des Auslandsgeschäftes

Basisinformationen, Tipps und Hinweise zur  
Formularausstellung für die Ausfuhr

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Anita Langenhagen (geplante Referentin)

**Jeder Fünfte in der Bundesrepublik Deutschland arbeitet für den Export. Traditionell liegen die deutschen Absatzmärkte in der Europäischen Gemeinschaft. Nahezu zwei Drittel aller Waren werden dorthin exportiert. Dennoch holen die Drittländer auf und wir sollten auch hier die Bedingungen und Bestimmungen kennen und beachten.**

### Seminarschwerpunkte

Im Einzelnen werden in diesem Seminar folgende Themen behandelt:

- Der Warenverkehr innerhalb der EG und mit Drittländern (Ausfuhr in Drittländer / Ein Auftrag geht ein - Kurzraster/ Exportrechnung und Proforma-Rechnung)
- Warenursprung und Präferenzen
- Warenursprung im Außenhandel
- Präferenzierter Ursprung / der nichtpräferenzuelle Ursprung
- Ursprungsregeln und Nachweise
- Ursprungszeugnis
- Bescheinigungen und Legalisierungen
- Ursprungsregeln im Präferenzverkehr
- Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 und A.TR.
- Lieferantenerklärung nach EG-Verordnung 1207/2001 (Auskunftsblatt INF 4)
- Die Ausfuhranmeldung
- IT-Verfahren ATLAS / EDV-gestützte Versandverfahren (NCTS))
- Die Vorübergehende Verwendung Carnet A.T.A
- Besonderheit: das Carnet C.P.D / Carnet TIR-Verfahren)
- Frachtbrief
- Holzverpackungsvorschriften beim Export
- Praktische Übungen

### Seminarziel

In diesem Seminar wird Basiswissen für die dokumentäre Abwicklung des Auslandsgeschäftes vermittelt.

### Zielgruppe

Für alle Mitarbeiter, die im Export tätig sind bzw. künftig tätig werden sollen



## Grundzüge des Warenhandels mit dem Ausland

### Von der Ausfuhranmeldung bis zur Zollfaktura

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Anita Langenhagen (geplante Referentin)

**Um im Unternehmen ein Exportgeschäft gründlich vorbereiten und abwickeln zu können, müssen die Grundzüge des Warenverkehrs mit dem Ausland bekannt sein.**

#### Seminarschwerpunkte

In diesem Seminar werden die Teilnehmer mit Informationen, Hinweisen und Übungen für die erfolgreiche Abwicklung von Exportgeschäften vertraut gemacht.

- Der Warenverkehr innerhalb der Europäischen Gemeinschaft
- Der Warenverkehr mit Drittländern  
(Einfuhr und Einfuhrbestimmungen / Einfuhrgenehmigung / Zollltarif / Ursprungszeugnis Form A / Ausfuhr in Drittländer / Exportrechnung und Proforma-Rechnung / Bedeutung weiterer Dokumente)
- Warenursprung und Präferenzen  
(Ursprungsregeln und Nachweise / Präferenzieller und nichtpräferenzieller Ursprung / Ursprungszeugnis / Warenverkehrsbescheinigung / Bescheinigungen und Legalisierungen / Lieferantenerklärungen)
- Die Ausfuhranmeldung  
(IT-Verfahren ATLAS / Ablauf des Verfahrens)
- Die Vorübergehende Verwendung  
(Carnet A.T.A. / Besonderheiten des Verfahrens / Carnet-TIR-Verfahren)
- Der CMR-Frachtbrief  
(Allgemeine Hinweise)
- Holzverpackungen (Vorschriften und Begleitdokumente)
- Die Abwicklung von Aufträgen  
(Notwendigkeit der innerbetrieblichen Zusammenarbeit)
- Exportkontrolle  
(Maßnahmen zur Bekämpfung des internationalen Terrorismus)
- Übungen und Ausstellung von Exportdokumenten

#### Seminarziel

In diesem Seminar wird Basiswissen für die dokumentäre Abwicklung des Auslandsgeschäftes vermittelt.

#### Zielgruppe

Für alle Mitarbeiter, die im Export tätig sind bzw. künftig tätig werden sollen

## Die vorübergehende Verwendung von Waren mit „Carnet A.T.A.“ Verfahren

### Die Vorteile der zügigen Grenzabfertigung

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Anita Langenhagen (geplante Referentin)

**Mit dem internationalen Zollpapier „Carnet A.T.A.“ wird im Wesentlichen die vorübergehende Verbringung folgender Waren ins Ausland erleichtert: Berufsausrüstung, Messe- und Ausstellungsgüter und Warenmuster.**

#### Seminarschwerpunkte

Die Vorteile der zügigen Grenzabfertigung, beliebig häufige Benutzung während eines Jahres, die Besonderheiten und der teilweise Wegfall der üblichen Ausfuhrdokumente wird dargestellt.

- Einführung
- Vorübergehende Verwendung
- Abkommen (A.T.A.-Übereinkommen)
- Das Carnet A.T.A.
  - Allgemeine Hinweise
  - Der Carnet-Vordruck - Hinweise zum Ausfüllen
  - Die Abfertigung des Carnets durch die Zollbehörden
  - Vorteile des Carnet
  - Verlängerung eines Carnets
  - Verlust eines Carnets
  - Ersatzcarnet
  - systematischer Ablauf
- Das Carnet TIR-Verfahren
- Praktischer Teil

#### Seminarziel

In diesem Seminar werden die Bedeutung des Carnet-Verfahrens, die Vorteile und die Ausstellung der erforderlichen Formulare erklärt.

#### Zielgruppe

Für alle Mitarbeiter, die im Export tätig sind bzw. künftig tätig werden sollen

## Frachtkosten senken im nationalen und internationalen Warenverkehr

- 🕒 2 Tage, jeweils 8 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Kfm Thomas Bäumerich (geplanter Referent)

**Im Fokus des Seminars stehen erfolgreiche Strategien, innovative Methoden und Instrumente zur Optimierung des Frachtenmanagements.**

### Seminarschwerpunkte

Sie erfahren, wie Sie die Versand- und Frachtkosten optimieren können. Sie erfahren, wie Ihre Lieferanten kalkulieren und werden in die Lage versetzt, Kostentreiber zu identifizieren und Einsparpotenziale auszuschöpfen. Sie erfahren, welche Maßnahmen zu Zeitnahmen und ergebniswirksamen Einsparungen führen. Sie lernen, wie Sie mit Hilfe von elektronischen Ausschreibungen Ihre Fracht- und Prozesskosten senken können.

- Aktuelle Situation und Entwicklungen auf Frachtmärkten
  - Überblick über die Frachtenmärkte
  - Neue Märkte - Chancen und Risiken
  - Straßenfracht, Luftfracht und Seefracht
  - Bahn, Binnenschiff, KEP
  - Benchmarking von Frachtpreisen
- Strategische Aspekte im Frachteinkauf
  - Wie ist der Frachteinkauf organisiert?
  - Organisationsformen und Verantwortlichkeiten
  - Die INCOTERMS 2010
  - Rechtliche Rahmenbedingungen AdSP, CMR
  - Transportversicherung
- Lieferantenauswahl und -Bewertung von Frachtanbietern
  - Auswahlkriterien, Tools und Instrumente
  - Grundlagen des Ausschreibungsverfahrens
  - Bewertung der Lieferanten nach harten und weichen Faktoren
  - Fallstudie zur Lieferantenbewertung
- Systematik der Kostenkalkulation
  - Kalkulationsbeispiele der Speditionen (LKW-Transporte, Luftfracht, Seefracht, intermodale Transporte)
  - Die wichtigsten Kennzahlen und ihre Bedeutung
  - Eigenständige Beispielkalkulation als Basis für optimale Preisgestaltung
  - Kostensenkungspotenziale erkennen

- Logistik- und Frachtkostencontrolling
  - Aufgaben, Aufbau und Organisation von Controlling
  - Quantitative und qualitative Logistik- und Frachtkenngrößen
  - Aufbau eines aussagefähigen Controllingsystems
  - Erstellung von Transport-Reports
- Frachtkostenoptimierung durch elektronische Ausschreibungen
  - Schwarze Bretter als Basis der klassischen Frachtenbörsen
  - Elektronische Einkaufsplattformen mit spezifischer Ausrichtung für Transport und Logistik
  - Handelsmodell und Ausrichtung der Plattform

**Methoden:** Präsentation, Moderation, Diskussion, Handouts der Präsentation

### Seminarziel

Durch viele Praxisbeispiele lernt der Teilnehmer eine systematische Vorgehensweise kennen und diese federführend in die Praxis umzusetzen.

### Zielgruppe

Einkäufer aus den Bereichen Transport, Logistik, Organisation, Export oder Controlling sowie Einkäufer, die mit dem Einkauf von Frachten betraut sind und bisher keine Frachten beschafft haben

## Professionelles Bestandsmanagement und Disposition

- 🕒 8 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Kfm Thomas Bäumerich (geplanter Referent)

**Die Anforderungen an ein erfolgreiches Bestandsmanagement und optimale Disposition steigen stetig. Hohe Lieferbereitschaft und Lieferzuverlässigkeit, geringe Kapitalbindung, niedrige Lagerbestände und flexible Lieferzeiten - diese zum Teil widerstreitenden Interessen und Unternehmensziele sind in Einklang zu bringen.**

### Seminarschwerpunkte

In diesem Seminar erarbeiten Sie sich das grundlegende und praktische Fundament, um Lagerbestände zu optimieren, Kosten zu reduzieren und den Aufwand für Ihre Planung und Disposition zu minimieren.

- Grundlagen des modernen Bestandsmanagements
  - Grundbegriffe, Definition, Ziele, Zielkonflikte
  - Funktion von Beständen
  - Ursachen überhöhter Bestände
  - Einfluss von Beständen auf das Unternehmensergebnis
  - Die richtige Strukturorganisation als Grundlage
- Bestandsoptimierung
  - Reichweitenanalyse, Bestandsbereinigung (Non Mover/Slow Mover)
  - Bestände richtig Clustern - ABC-Analyse
  - Der Weg zu einer bedarfsgerechten Prognose - Volumenvariabilitäts-Analyse
  - Verbesserung der Planungs- und Dispositionsqualität
  - Optimierte Einstellung der Dispositionsparameter
  - Einflussfaktoren der Produktion auf die Bestände
  - Sortiments- und Bestandsverteilung im Logistiknetzwerk

- Optimierte Prozesse als Basis für niedrige Bestände?
  - Nicht beliebt, aber notwendig: Datenpflege
  - Beschaffungsprozess
  - Niedrige Bestände durch eine „schlanke“ Produktion
  - Lager und Versand
  - Auftragserfüllungsprozess
- Bestandscontrolling, Bestandsplanung und -Steuerung
  - Definition von Service-, Qualitäts-, Beschaffungs- und Bestandskennzahlen
  - Die „richtige“ Höhe der Bestandskosten
  - Festlegung von Bestandsrenz- und Zielwerten
  - Bestandsmonitoring
  - Bestandserweiterung

**Methoden:** Präsentation, Moderation, Diskussion, Handouts der Präsentation

### Seminarziel

Die Teilnehmer erhalten mit dem Seminar einen Überblick über praxisorientierte Methoden und Tools, mit denen eine kostenoptimierte Bestandssituation mit minimalem Dispositionsaufwand gewährleistet und sichergestellt wird. Sie erfahren, welche Einsparungspotenziale möglich sind und wie mit optimalen Dispositionsverfahren die Prozessqualität insgesamt verbessert werden kann.

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen strategischer und operativer Einkauf, Logistik, Vertrieb und Controlling



# Führungskräfte Seminare

Mit unseren vielfältigen Seminaren zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre eigenen und die Potenziale Ihrer Mitarbeiter ausschöpfen und somit eine wertschätzende und produktive Zusammenarbeit fördern können.



## „Führung im Wandel“

Reflektion des eigenen Führungsverhaltens, Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit und deren Produktivität

-  6 Stunden inkl. Pausen
-  Wolfgang Bigott ([geplanter Referent](#))

**Die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens wird maßgeblich durch die erfolgreiche Organisation von Führung und Zusammenarbeit bestimmt, die sich in einem deutlichen Wandel befinden.**

### Seminarschwerpunkte

Lernen Sie Ihr eigenes Führungsverhalten erfolgreich zu reflektieren und erweitern Sie Ihre Möglichkeiten. Verstehen Sie die Erwartungen und Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter noch besser. Reduzieren Sie Reibungsverluste und erhöhen Sie die Mitarbeiterzufriedenheit. Steigern Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter. Bringen Sie eigene aktuelle Herausforderungen zum Thema ein.

#### Module, die kombinierbar zu buchen sind:

##### 1. Grundlagen

- 1.1. Rolle der Führungskraft
- 1.2. Erwartungen der Mitarbeiter
- 1.3. Relevante gesellschaftliche Veränderungen

##### 2. Führung braucht Zeit

- 2.1. Bedeutung der Delegation von Aufgaben – Konzentration von Führung
- 2.2. Wissen um die (aktuellen) Bedürfnisse und Herausforderungen der Mitarbeiter
- 2.3. Umgang mit Ansprechbarkeit (inkl. persönlich vs. elektronisch)
- 2.4. Anerkennung von Leistung (zeitnah)

##### 3. Freiheitsgrade der Mitarbeiter

- 3.1. Klarheit und Verlässlichkeit bzgl. Freiheitsgraden
- 3.2. Wachsen an Herausforderungen
- 3.3. Sparring neben Entscheidung
- 3.4. Eskalation an und Backup durch Führungskraft

##### 4. Verantwortung der Mitarbeiter

- 4.1. Umgang mit Zielen/Zielvereinbarungen
- 4.2. Information und Erwartungen der Führungskraft
- 4.3. Einklang von Mandat, Ressourcen und Kompetenzen
- 4.4. Beitrag für die Teamentwicklung,

##### 5. Persönliche Bedürfnisse der Mitarbeiter

- 5.1. Raum für Privates/Work-Life-Balance
- 5.2. Einvernehmliche (!) Diskussion von Privatem
- 5.3. Zulassen von abweichenden Überzeugungen
- 5.4. Bereitschaft zum Loslassen

### Seminarziel

Lernen Sie Ihr eigenes Führungsverhalten erfolgreich zu reflektieren und erweitern Sie Ihre Möglichkeiten

### Zielgruppe

Führungskräfte sowie angehende Führungskräfte



# „Talent Management / Personalentwicklung“

## Konsequentes Identifizieren, Entwickeln und Halten von Talenten für die vielfältigen Herausforderungen im Unternehmen

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Wolfgang Bigott (geplanter Referent)

**Die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens ist maßgeblich abhängig vom richtigen Einsatz der Mitarbeiter, deren angemessener Förderung und der erfolgreichen „Bindung“ von Leistungsträgern an das Unternehmen. Eine Schlüsselaufgabe von Führungskräften ist daher das konsequente Identifizieren, Entwickeln und Halten von Talenten für die vielfältigen Herausforderungen im Unternehmen.**

### Seminarschwerpunkte

Gewinnen Sie vertiefte Erkenntnisse über erfolgreiches Management von Erwartungen. Lernen Sie mehr über die Möglichkeiten des Talent Managements. Erfahren Sie mehr von den Chancen der Teamentwicklung. Entfalten Sie das Potential Ihrer Mitarbeiter besser. Erkennen Sie Ihre Chancen zur gezielten Förderung der Loyalität Ihrer Leistungsträger. Bringen Sie eigene aktuelle Herausforderungen zum Thema ein.

#### Module, die kombinierbar zu buchen sind:

##### 1. Grundlagen

- 1.1. Rolle der Führungskraft
- 1.2. Erwartungen der Mitarbeiter
- 1.3. Relevante gesellschaftliche Veränderungen

##### 2. Offenheit und Vertrauen

##### 3. Feedback und Erwartungsmanagement

- 3.1. Chancen und Risiken des Managements von Erwartungen
- 3.2. Grundregeln für Feedback an/von Mitarbeiter
- 3.3. Umgang mit Wünschen und Möglichkeiten zur Weiterentwicklung

##### 4. Leistungs- und Potenzialbeurteilung

- 4.1. Systematische Beurteilung der Leistungen und Fähigkeiten von Mitarbeitern
- 4.2. Identifikation von Leistungsträgern mit Potenzial für weiterführende Aufgaben
- 4.3. Verbindungen zu übrigen HR Systemen (Einkommen, Förderung ...)

##### 5. Teamentwicklung als Chance für alle

- 5.1. Rolle von Individuum vs. Team
- 5.2. Chancen und Risiken der Eigendynamik im Team
- 5.3. Anerkennung von Erfolgen

##### 6. Nachfolgeplanung

- 6.1. Grundlagen und Zielsetzungen
- 6.2. Erforderliche Kommunikation und Prinzipien
- 6.3. Konsequenz in der Führung und Zusammenarbeit

##### 7. Ergänzende Ansätze zur Personalentwicklung

- 7.1. Projektarbeit
- 7.2. Training
- 7.3. Coaching und Mentoring

**Seminarziel**

Entfalten Sie das Potenzial Ihrer Mitarbeiter besser!

**Zielgruppe**

Führungskräfte sowie angehende Führungskräfte

## Crashkurs Controlling

### Controlling für Nicht-Controller

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Betriebsw. Jörgen Erichsen (geplanter Referent)

**Fach- oder Führungskräfte in Verwaltung, Produktion oder anderen Abteilung benötigen immer mehr Kenntnisse rund um das Thema Controlling und Betriebswirtschaft. Und bisher hat es wenig Kontakte zum Controlling gegeben oder man hat sein Gegenüber aus diesem Bereich in wichtigen Gesprächen nicht immer verstehen können und konnte nicht immer auf „Augenhöhe“ kommunizieren?**

#### Seminarschwerpunkte

Das Seminar erläutert auf leicht verständliche Art und Weise nicht nur wichtige Begriffe rund um das Controlling, sondern erklärt auch die Funktionsweise zentraler Werkzeuge .

- Ziele und Aufgaben des Controllings im Unternehmen (inklusive Abgrenzung von Buchhaltung und Controlling)
- Der Controller ist kein Feind - Zusammenarbeit zwischen Controlling und Fachabteilungen erfolgreich gestalten
- Aufgaben und Begriffe der Buchhaltung, die auch im Controlling eine wichtige Rolle spielen (u.a. Anlage- und Umlaufvermögen, Eigenkapital, Fremdkapital, Gewinn- und Verlustrechnung, Cashflow-Rechnung)
- Kostenrechnung und Kalkulation (Kostenarten-, stellen-, trägerrechnung / verschiedene Kalkulationsverfahren, / Angebotspreise richtig berechnen und kontrollieren (Nachkalkulation))
- Planung und Steuerung von Gewinn und Liquidität
- Auswahl und Interpretation wichtiger Kennzahlen für Unternehmenssteuerung und Kreditgespräche (Rating und Bonitätsbewertung, z.B. Rentabilitäten / Cashflow / Liquiditätsgrade / Kapitalquoten)
- Einstieg in die strategische Unternehmensplanung (Wo soll das Unternehmen in drei bis fünf Jahren stehen? Was können wir heute schon gut, was fehlt noch um morgen besser zu sein?)

#### Seminarziel

In diesem Seminar werden auf leicht verständliche Art und Weise wichtige Begriffe und zentrale Werkzeuge rund um das Controlling erläutert.

#### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus allen Abteilungen eines Unternehmens außerhalb des Controllings. Es wird keine betriebswirtschaftliche oder kaufmännische Ausbildung vorausgesetzt.

## Workshop: Business- oder Geschäftsplan Unabdingbar für Bestandsunternehmen und Existenzgründer

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Betriebsw. Jörgen Erichsen (geplanter Referent)

**Fast täglich ist in den Medien, auf Kongressen oder einschlägigen Internetseiten von Businessplänen zu lesen, die Existenzgründer benötigen, wenn sie von der Bank Geld benötigen. Auch Bestandsunternehmen, die große Projekte, eine Expansion oder ein Exportgeschäft durchführen möchten, benötigen einen Businessplan. Der Businessplan dient u.a. als zentrales Informations- und Kommunikationsinstrument sowohl für interne Zwecke als auch gegenüber Dritten, etwa Lieferanten, Kunden oder der Bank. Für wen die Erstellung eines Businessplans sinnvoll ist, welche Inhalte er umfassen sollte und an wen er sich im Einzelfall richtet, wird an diesem Semintag ausführlich behandelt.**

### Seminarschwerpunkte

Es wird detailliert erläutert, was einen guten Businessplan ausmacht. Anschließend wird in betreuten Gruppen ein eigener Geschäftsplan erstellt. Die Teilnehmer lernen, auf welche Dinge vor allem geachtet werden muss und wie sie an die zahlreichen Informationen und Daten gelangen. Wichtig: Eigener Notebook sinnvoll!

- Einleitung
- Was ist ein Business- oder Geschäftsplan?
- Einführung in die Unternehmensplanung
- Ziele und Aufgaben
- Nutzer und Adressaten
- Einsatzmöglichkeiten und -felder
- Kapitel eines Businessplans
- Form und Aufbau
- Datenquellen und -herkunft
- Vorbereitende Arbeiten
- Kapitel mit „Leben“ füllen (Kern des ersten Teils)
- Wer hilft weiter bei welchen Fragen weiter?
- Workshop: Einstieg in die Erstellung des eigenen Businessplans (Kern des zweiten Teils)

### Seminarziel

Am Ende des Semintages kennen die Teilnehmer alle relevanten Aspekte und sind in der Lage, selbstständig mit der Erstellung eines eigenen Businessplans zu beginnen.

### Zielgruppe

Unternehmer und Existenzgründer

## Fit für die Zusammenarbeit mit Deutschland

### Kundenspezifische Workshops für indische Mitarbeiter

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Margit E. Flierl (geplante Referentin)

**Aus der Praxis für die Praxis: Die Teilnehmer werden unter Berücksichtigung indischer Lern- und Arbeitsmethoden an die Zusammenarbeit mit Deutschen herangeführt und für deutsche Erwartungshaltungen sensibilisiert.**

#### Seminarschwerpunkte

Modularer Aufbau kundenspezifischer Workshops für Inder: Die Schwerpunkte werden unter Berücksichtigung der hierarchischen Strukturen der indischen Kollegen passgenau auf Ihre Anforderungen zugeschnitten. Trainingssprache & Unterlagen: Englisch. Individuelle Gruppengestaltung / Themenauswahl. Austragungsort: Deutschland / Indien

- Einleitung
- Vorstellungsrunde
- Erarbeitung der Erwartungen an den Workshop
- Arbeitsumfeld Deutschland
- Kleine Landeskunde Deutschland
- Unterschiedliche Wahrnehmung Deutschland – Indien
- Wahrnehmung der eigenen Arbeitsumgebung / Vergleich zwischen Indien und Deutschland
- Kommunikation und Interaktion mit Kollegen und Vorgesetzten
- Vergleich deutsche & indische Kommunikation
- Feedback in Indien
- Vergleich – deutsche und indische Feedback-Regeln
- Fallstudie und Rollenspiel
- Meeting-Styles und Strategien
- Dokumentation, Zeitgefühl
- Hierarchie in Indien
- Krisen – und Konfliktmanagement
- Wahrnehmung von Krisen & Konflikten
- Leben & Arbeiten in Deutschland
- Programm (English Translation)

**Methoden:** Contrast Culture, Critical Incidents, Diskussion, Vortrag, Gruppenarbeit (Kleingruppen von 3-4 Personen), Fallstudien & Rollenspiele, Hands-on Erfahrung in Übungssituationen. Auf Wunsch: deutsch-indisches Trainer-Team

#### Seminarziel

In diesem Seminar werden Indische Manager, die mit deutschen Firmen zusammenarbeiten möchten, für einen Arbeitseinsatz vorbereitet.

#### Zielgruppe

Indische Mitarbeiter aller Führungsebenen, die eng mit Deutschland zusammenarbeiten

# Praxiserfahrung Indien – Indo-German-Teambuilding

## Erfolgreiche Teams führen erfolgreiche Projekte!

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Margit E. Flierl (geplante Referentin)

**Teambuilding fördert den persönlichen Respekt, Verständnis für persönliche Werte-Systeme und Vorgehensweisen.**

### Seminarschwerpunkte

Modularer Aufbau kundenspezifischer Workshops:  
Die Schwerpunkte werden passgenau auf Ihre Anforderungen zugeschnitten.

Trainingsprache & Unterlagen: Deutsch und Englisch  
Individuelle Themenauswahl

#### Methoden:

- Tag 1: Vorbereitung der indischen Teilnehmer
- Tag 2: Vorbereitung der deutschen Teilnehmer
- Tag 3: Teambuilding Maßnahme
- Diskussion, Gruppenarbeit, Präsentation, Fallstudien & Rollenspiele, Hands-on Erfahrung in Übungssituationen
- Auf Wunsch: deutsch-indisches Trainer-Team

#### Modul: Teambuilding

1 Tages-Workshop NACHDEM sowohl die deutschen als auch die indischen Team-Mitglieder per Seminar/Workshop sensibilisiert wurden.

- Vorstellungsrunde der Teilnehmer
- Erarbeitung der Erwartungen an den Workshop
- Team-Session: „3 Shining Moments“
- Input: Introduction of the 5 C's (Teambuilding Stages)
- Team-Session: „Obstacle Race“
- Team Session: Wie wollen wir zusammenarbeiten?

### Seminarziel

Die Teilnehmer erarbeiten und erlernen Alltagstaugliche Handlungsalternativen (Toolbox), unterschiedliche Situationen angemessen zu adressieren.

### Zielgruppe

Deutsch-indische Teams, Fachkräfte aller Organisationsebenen

# Länderspezifische Seminare

Durchführung von länderspezifischen Seminaren ist ein weiterer Schwerpunkt unserer Tätigkeiten. Neben den aktuellen Themen bieten wir Ihnen auch speziell auf Ihre Anforderungen ausgerichtete Seminare an - bitte nennen Sie uns Ihre Wünsche!

# Fit für den Geschäftserfolg in Indien

## Kundenspezifische Workshops für Firmen mit Indien-Engagement

- 🕒 1-2 Tage a 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Margit E. Flierl (geplante Referentin)

**Aus der Praxis für die Praxis.**

### Seminarschwerpunkte

Modularer Aufbau kundenspezifischer Workshops:  
Die Schwerpunkte werden passgenau auf Ihre Anforderungen zugeschnitten.  
Trainingssprache & Unterlagen: Deutsch oder Englisch.  
Individuelle Gruppengestaltung / Themenauswahl

#### **1. Basis-Modul – Grundlagen**

- 1.1. Themenbereich: Werte/Tradition – Hierarchie/Gesellschaft
- 1.2. Historische & traditionelle Einflüsse auf das heutige Indien
- 1.3. Kulturvergleich: Deutschland – Indien

#### **2. Modul: Business-Etikette für Ausländer in Indien**

- 2.1. Kontakte & Kontaktaufnahme - Tabus
- 2.2. Dienstreisen und Etikette in Indien

#### **3. Modul: Kommunikation & virtuelle Kommunikation**

- 3.1. Gruppenarbeit
- 3.2. Kommunikation in Indien
- 3.3. Umsetzung

#### **4. Modul: Gesprächs- und Verhandlungsführung**

- 4.1. Gesprächs- u. Verhandlungsführung mit Indern
- 4.2. Umsetzung,

#### **5. Vertiefungs-Modul: Verhandlungsführungs-Workshops**

- 5.1. Verhandlungs-Coaching
- 5.2. Verhandlungs-Beratung und -Begleitung

#### **6. Modul: kritisches Feedback, virtuelle Zusammenarbeit**

- 6.1. Feedback & Kritik-Gespräche
- 6.2. Umsetzung
- 6.3. (optional) Frage-Techniken – belastbare Antworten erhalten
- 6.4. (optional) Umsetzung



**7. Modul: Konflikt-/ Krisen-Management**

7.1. Gruppenarbeit

7.2. Konfliktmanagement - adäquater Umgang mit Krisen /

7.3. Umsetzung

**8. Modul: Entsendungs-Vorbereitung/- Coaching**

**Methoden:** Contrast Culture, Critical Incidents, Diskussion, Vortrag, Gruppenarbeit, Fallstudien & Rollenspiele, Hands-on Erfahrung in Übungssituationen

Auf Wunsch: deutsch-indisches Trainer-Team

**Seminarziel**

Die Teilnehmer erarbeiten und erlernen alltagstaugliche Handlungsalternativen (Toolbox), unterschiedliche Situationen angemessen zu adressieren.

**Zielgruppe**

Firmen mit Indien-Engagement im deutsch-sprachigen Raum/West-Europa, TOP Manager (Merger & Akquisition, Joint Venture, Moderation/Mediation), Fach- und Führungskräfte aller Organisationsebenen, Projekt-Manager & Gruppenleiter, Vertrieb, Einkauf, Entwicklung, Technik, Controlling, Mitarbeiter/innen mit regelmäßigem/häufigen Kontakt zu indischen Gesprächspartnern

## Indien: Erfolgreiche Zusammenarbeit

### Erfolgreiche Kommunikation mit indischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Brigitte Granier, M.A., IS C&C. (geplante Referentin)

**Indien ist dynamisch als „Büro und Labor der Welt“ und Lieferant und die 4.größte Volkswirtschaft der Welt (kaufkraftbereinigt). Englisch als Amtssprache sowie eine lebendige Demokratie scheinen die Zusammenarbeit zu erleichtern. Doch trotz der ständigen Versicherung „no problem“ gibt es viele Hemmnisse/ Beschwerlichkeiten zu meistern.**

#### Seminarschwerpunkte

##### 1. Vorstellung der Referentin und der Teilnehmer

##### 2. Cultural Awareness:

Rollenspiel: Verhandeln

##### 3. Aufenthalt in der Fremde

- 3.1 Kulturschock vermeiden
- 3.2 Klima
- 3.3 Praxistipps
- 3.4 Infrastruktur
- 3.5 Verkehr

##### 4. Kontinent der Vielfalt:

Religionen, Ethnien, Bundesstaate, Wirtschaftsregionen

##### 5. Selbstbild/Fremdbild:

Proud on India: Wissenschaft, Attraktivität, Stärken

##### 6. Kulturelle Muster:

- 6.1 Gruppenmentalität
- 6.2 Hierarchien in Gesellschaft und Firma
- 6.3 Kastensystem
- 6.4 Zeitgefühl

## 7. Kommunikation

- 7.1 Harmonische Gesprächsführung
- 7.2 Konfliktstrategien, Kritik
- 7.3 Zusagen verfolgen
- 7.4 Umgang mit Behörden
- 7.5 Den Alltag meistern

## 8. Reise nach Indien

- 8.1 Geschäftsessen
- 8.2 Geschenke
- 8.3 Small Talk
- 8.4 Do's & Don'ts

## 9. Fazit: Lessons Learned

**Methoden:** Trainierinput, viele Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, kurzweilige Impulsübungen

### Seminarziel

Erfolgreiche Kommunikation mit indischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern, ein entspannter Umgang mit „typisch indischen“ Verhaltensweisen.

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Exportleiter, Vertriebsleiter, Exportmitarbeiter, Expats, Techniker

## Japan: Erfolgreich im Land des Lächelns

### Erfolgreiche Kommunikation mit japanischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Brigitte Granier, M.A., IS C&C. (geplante Referentin)

**Japan ist eine der größten Wirtschaftsmächte weltweit – ein lukrativer, aber anspruchsvoller Markt. Ausländische Unternehmen erzielen dort gute Umsatzrenditen. Produkte «Made in Germany» genießen eine Vorzugsstellung. Aber japanische Denk- und Verhaltensmuster und Verhandlungsstrategien verwirren auch welterfahrene Manager. Lernen Sie, Japaner zu verstehen, sich positiv zu präsentieren und den Geschäftserfolg professionell anzubahnen.**

#### Seminarschwerpunkte

##### 1. Impressionen: Tradition – Moderne, Japan heute, Selbstbild, Fremdbild

##### 2. Know-why: innere Programmierungen, Tradition

- 2.1 Bilderkultur, Beziehungskultur, Reisanbaukultur
- 2.2 Shinto
- 2.3 Buddhismus
- 2.4 Konfuzianismus

##### 3. Know-why wird zu Know-how: „Gebrauchsanleitung“

- 3.1 Hierarchie, Chef, Kunden
- 3.2 Harmonie (Wa)
- 3.3 Empathie (Omoiyari), Gesprächsführung
- 3.4 Schein und Sein (Tatemaie, Honne)
- 3.5 Gefallen und Verpflichtung (On - Giri)
- 3.6 Gesicht (Kao): geben, nehmen

##### 4. Cultural Codes: Höflichkeitsideale

- 4.1 „Wir sind Gruppenmitglieder“
- 4.2 „Du bist höher als ich“
- 4.3 „Ich bin abhängig von Dir“
- 4.4 Harmonische Kommunikation

##### 5. Stolpersteine (typische „Grundmuster“)

- 5.1 Gruppenethik, „sozialer Raum“
- 5.2 Netzwerke, Netzwerke in Firmen
- 5.3 Individualismus ↔ Kollektivismus (Gruppenmentalität)
- 5.4 Gruppenmentalität in Schule, in Firmen, bei Entscheidungsprozessen
- 5.5 Sachfokus – Personenfokus

## **6. Geschäftsalltag: Kommunikation, Zusammenarbeit**

- 6.1 Kommunikation: „Ja“, „nein“, indirekt, harmonisch
- 6.2 Konfliktmanagement, Kritik, Lob
- 6.3 Besuch von Japanern

## **7. Reise nach Japan**

- 7.1 Transport
- 7.2 Begrüßung, Sprache, Verbeugung, Visitenkarte
- 7.3 Präsentation, Vortrag
- 7.4 Körpersprache
- 7.5 Geschenke
- 7.6 Geschäftsessen
- 7.7 Do's & Don'ts, Floskeln, Life-Style

## **8. Ausblick und Fazit**

- 8.1 Ausblick: Anpassung
- 8.2 Fazit: Lessons learned

**Methoden:** Trainerinput, viele Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, kurzweilige Impulsübungen

### **Seminarziel**

Erfolgreiche Kommunikation mit japanischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern, ein entspannter Umgang mit „typisch japanischen“ Verhaltensweisen.

### **Zielgruppe**

Geschäftsführer, Exportleiter, Vertriebsleiter, Exportmitarbeiter, Expats, Techniker

# China: Erfolgreich im Umgang mit Partnern und Mitarbeitern

## Erfolgreiche Kommunikation

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Brigitte Granier, M.A., IS C&C. (geplante Referentin)

**Chinageschäfte stellen Unternehmer oft vor interkulturelle Herausforderungen. Chinesische Denk-, Verhaltensmuster und Kommunikationsstrategien verwirren auch welterfahrene deutsche Manager. Bei neuen Geschäftskontakten kann man Überraschungen erleben! Plötzlich hat man es mit „Phantomen“ zu tun oder stellt nach Rückkehr von der Geschäftsreise fest, dass die Geschäftspartner ganz anders handeln als erwartet. Was ist falsch gelaufen? In China sind Sie nur auf der sicheren Seite, wenn Sie Ihre Geschäftspartner langfristig als „Freunde“ für sich gewinnen.**

### Seminarschwerpunkte

#### 1. Vorstellung Trainer, Teilnehmer

#### 2. Interkulturelles Training: Ziele und Methoden

- 2.1 Cultural Awareness
- 2.2 Perspektivenwechsel

#### 3. Wahrnehmung und Grundverständnis eigener und fremder Kulturen

- 3.1 Globales Dorf?
- 3.2 Selbstbild – Fremdbild
- 3.3 Wahrnehmung (viele Stufen)
- 3.4 Beziehungskultur
- 3.5 Buchstabenkultur ←→ Bilderkultur
- 3.6 Kritikkultur
- 3.7 Hersteller - Händler

#### 4. So entstehen interkulturelle Missverständnisse

- 4.1 Kommunikationsquadrat
- 4.2 Vier Ohren
- 4.3 Eisbergmodell - unterschiedliche Einstellungen

#### 5. Diese kulturellen Eigenschaften verursachen häufig Missverständnisse

- 5.1 Sachfokus ←→ Personenfokus
- 5.2 Individualgesellschaft ←→ Gruppengesellschaft, Netzwerke, Guanxi
- 5.3 Netzwerke
- 5.4 Zeitgefühl
- 5.5 Sicherheit ←→ Risiko

#### 6. Typische Fehler und Stolperfallen in interkulturellen Kontexten

- 6.1 Soziale Kreise: Familie, Gruppe, Fremde, Phantome
- 6.2 Konfuzius, Hierarchie, Führung, Chef – Mitarbeiter, Hierarchiewege ←→ Team
- 6.3 „Gesicht“
- 6.4 „Ja“, Fragen stellen
- 6.5 Harmonie ←→ Ehrlichkeit

## **7. Wichtige Techniken des interkulturellen Umgangs**

- 7.1 Begrüßung, Visitenkarte
- 7.2 Präsentationen
- 7.3 Kommunikation, Zusagen
- 7.4 Lob, Kritik
- 7.5 Konfliktmanagement
- 7.6 Verhandlungen, Verträge, Gerichte

## **8. Do's and Don'ts:**

- 8.1 Geschäftsessen
- 8.2 Geschenke
- 8.3 Farben, Zahlen, Feng Shui
- 8.4 Körpersprache
- 8.5 Small Talk
- 8.6 Witze
- 8.7 Verhalten: Do's & Don'ts

## **9. Fazit, Lessons Learned**

**Methoden:** Trainerinput, viele Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, kurzweilige Impulsübungen

### **Seminarziel**

Erfolgreiche Kommunikation mit chinesischen Geschäftspartnern und Mitarbeitern, ein entspannter Umgang mit „typisch chinesischen“ Verhaltensweisen.

### **Zielgruppe**

Geschäftsführer, Exportleiter, Vertriebsleiter, Exportmitarbeiter, Expats, Techniker

## Interkulturelle Vorbereitung für Auslandseinsätze

„Deutsche sind anders – andere Kulturen auch“

🕒 6 Stunden inkl. Pausen

👤 Brigitte Granier, M.A., IS C&C. (geplante Referentin)

**Im Ausland sind Selbstverständlichkeiten nicht mehr selbstverständlich.  
Sie merken „Deutsche sind anders. Andere Kulturen auch“.**

### Seminarschwerpunkte

#### Angebot:

- Lernen Sie, sich und andere mit neuen Augen zu sehen
- Lernen Sie Ihre kulturellen „Strickmuster“ und die Anderer
- Wechseln Sie die Perspektive, nutzen Sie neue Taktiken
- So erzielen Sie Geschäftserfolg im Ausland

#### 1. Ziel der Interkulturellen Kommunikation

#### 2. Grundverständnis eigener und fremder Kulturen

2.1 Selbstbild – Fremdbild

#### 3. Wie entstehen interkulturelle Missverständnisse

3.1 Wahrnehmung

3.2 Eisberg

3.3 Kommunikationsquadrat

3.4 Vier Ohren

#### 4. Was verursacht häufig Missverständnisse

4.1 Sachfokus ↔ Personenfokus

4.2 Individualgesellschaft ↔ Gruppengesellschaft

4.3 Zeitgefühl



## 5. Typische Fehler und Stolperfallen

- 5.1 Familie und „Gruppenethik“
- 5.2 Hierarchie, Hierarchiewege  $\leftrightarrow$  Team
- 5.3 Würde
- 5.4 „Ja“
- 5.5 Harmonie  $\leftrightarrow$  Ehrlichkeit

## 6. Wichtige Techniken des interkulturellen Umgangs

- 6.1 Kommunikation
- 6.2 Lob und Kritik
- 6.3 Konfliktmanagement
- 6.4 Körpersprache

## 7. Do's and Don'ts

## 8. Fazit: Lessons learned

**Methoden:** Trainerinput, viele Praxisbeispiele, Diskussion, kurzweilige Impulsübungen

### Seminarziel

Vor- /Nachbereitung eines erfolgreichen Auslandeinsatzes.

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Leiter Vertrieb/Einkauf/Personal/  
Marketing, Expats, Techniker, Sachbearbeiter

## Aufbau von Geschäften und Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern im Iran

Die Persische Geschäftskultur mit ihren spezifisch kulturellen Rahmenbedingungen

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Michael Gorges, M.A. (geplanter Referent)

**Iran ist seit Jahrzehnten einer der wichtigsten Märkte für deutsche Exportprodukte im Mittleren Osten. Ungeachtet des schwelenden Konflikts zwischen Iran und der internationalen Gemeinschaft, gelten deutsche Unternehmen hier als zuverlässige Geschäftspartner. Das „Made in Germany“ genießt weiterhin einen exzellenten Ruf und die Nachfrage nach deutschen Investitions- und Konsumgütern hält ungebrochen an. Zunehmend sind auch innovative Lösungen im Bereich des Umweltschutzes, des Gesundheitswesens, der Abfallwirtschaft sowie der Informations- und Kommunikationstechnologie von besonderem Interesse für iranische Geschäftspartner.**

### Seminarschwerpunkte

- 1. Der Umgang mit unterschiedlichen Kulturstandards im Geschäftsleben**  
(Deutsche und persische Kulturstandards, die beiden Wurzeln der persischen Kultur)
- 2. Das schiitische Weltbild als Grundlage von Wirtschaft und Gesellschaft**
- 3. Geschäftsbeziehungen aufbauen und konsolidieren**  
(Die richtigen Netzwerke aufbauen, Entscheidungsträger erkennen und überzeugen, Kommunikationsmuster)
- 4. Verhandlungsführung von A bis Z**
- 5. Geschäftsalltag im Iran**  
(Iranische Firmenstrukturen, Management im Iran, Führungskompetenz, Machtstrukturen in iranischen Unternehmen, Rolle der Bonyads, Umgang mit Behörden, Zeitmanagement, Meetings, Konflikte erkennen und lösen)
- 6. Kundenbindung**
- 7. Do's & Don'ts**

### Seminarziel

Für den geschäftlichen Erfolg sind nicht nur Wirtschaftsdaten entscheidend, sondern vor allem die Kenntnis der persischen Geschäftskultur mit ihren spezifisch kulturellen Rahmenbedingungen. Diese werden in unserem Seminar fundiert vermittelt.

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Branchen, die Kontakte zu iranischen Geschäftspartnern auf-/ausbauen möchten

## „Gulf für Anfänger“

### Geschäfte am Golf: Strategie, Umsetzung, Erfolg

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dr. Peter Göpfrich (geplanter Referent)

**Die Diversifizierung der Volkswirtschaften der Länder am Persischen Golf weg von der Abhängigkeit von Öl und Gas hin zu neuen Wirtschafts- und Industriesektoren, eine Öffnung bisher restriktiver Wirtschaftsbereiche für private Investoren und Developer, macht die Region zu einem noch lukrativeren Markt, besonders für deutsche mittelständische Unternehmen.**

#### Seminarschwerpunkte

##### 1. Die Golfstaaten – Politik und Gesellschaft

##### 2. Wirtschaft in den Golfstaaten

- 2.1. Wirtschaftssystem und „wichtige Player“ in den einzelnen Golfstaaten
- 2.2. Die wichtigsten Wirtschaftssektoren in den einzelnen Golfstaaten
  - Öl und Gas, Petro-Chemie
  - Wirtschaftssektoren jenseits von Öl und Gas

##### 3. Wirtschaftsrechtlicher Rahmen

- 3.1. Handelsrecht, Niederlassungsrecht
- 3.2. Lokale Vertretung, Agent, Sponsor

##### 4. Markteinstieg und Marktpflege

##### 5. Beziehungen, Vertrauen und Netzwerke aufbauen

##### 6. Wichtige Do's und Dont's im Arabien-Geschäft

#### Seminarziel

Dieses Seminar soll beim Aufbau eines wirtschaftlich sinnvollen und rechtlich abgesicherten Vertriebs und bei der Suche und Pflege geeigneter Vertriebspartner helfen.

#### Zielgruppe

Geschäftsführer, Exportleiter, Vertriebsleiter, Exportmitarbeiter

# „Gulf für Fortgeschrittene“

## Von der Tribal Economy zum Über-Morgenland

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dr. Peter Göpfrich (geplanter Referent)

**Die jahrhundertealten Strukturen der Gesellschaften am Golf (Herrscherfamilien, Stämme und traditionsreiche Kaufmanns-Familien (viele aus dem heutigen Iran zugewandert) haben auch im Ölzeitalter und trotz aller Modernisierung der letzten Jahrzehnte immer noch Einfluss auf die Wirtschaftsstrukturen und wirtschaftlichen Gepflogenheiten. Wer in den Golfstaaten erfolgreich sein will, sollte sich darauf einstellen.**

### Seminarschwerpunkte

#### 1. Tribal Economy“

- 1.1 Wichtige Entscheidungsträger in Staat, Wirtschaftsverwaltung und Unternehmensgruppen
- 1.2. Persönliche Beziehungen als Basis für Geschäftsbeziehungen
- 1.3. Einige „Golden Rules“ bei Geschäften am Golf

#### 2. Finanzierung, Steuern, Compliance

#### 3. Projektgeschäft am Golf

#### 4. Lokalisierung, „Local Content“

#### 5. Wichtige Wirtschaftssektoren und aktuelle Projekte

- 5.1. Öl und Gas, Erneuerbare Energien (Solar, Windenergie)
- 5.2. Bauwirtschaft, Infrastruktur, Engineering
- 5.3. Gesundheitswirtschaft / Informations- und Kommunikationstechnologie
- 5.4. Weitere Sektoren und Projekte

### Seminarziel

Dieses Seminar soll beim Aufbau eines wirtschaftlich sinnvollen und rechtlich abgesicherten Vertriebs und bei der Suche und Pflege geeigneter Vertriebspartner helfen.

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Exportleiter, Vertriebsleiter, Exportmitarbeiter

## Geschäftserfolg in den Golfstaaten und MENA – Fokus: Erneuerbare Energien „Energiewende im Morgenland“

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dr. Peter Göpfrich ([geplanter Referent](#))

**Erneuerbare Energien (speziell Solarenergie und Windenergie) – in der Vergangenheit vor allem in den Ölförderstaaten am Persischen Golf von untergeordneter Bedeutung – spielen in der MENA-Region – von Marokko im Westen, über Ägypten bis zu den arabischen Golfstaaten und Iran – eine zunehmend wichtige Rolle und sollen die fossilen Energieträger langfristig ablösen. Das schafft Chancen auch für deutsche Entwickler, Consultants, Ingenieure, Projektträger, Zulieferer und Bauunternehmen.**

### Seminarschwerpunkte

1. Stand und Entwicklung der Energiewirtschaft in den Ländern der MENA-Region
2. Rechtlicher Rahmen für Erneuerbare Energien – Überblick zu den einzelnen Ländern
3. Energierecht, Vergaberecht, Direktgeschäft
4. Absicherung und Haftung, Garantien
5. Finanzierungsfragen bei „Erneuerbaren“ Energieprojekten
6. Investitionsschutz, BIT's, Rechtsschutz
7. Projektübersicht über laufende und zukünftige Projekte
8. Positionierung, Präqualifizierung, Marketing, Partnersuche
9. Einige „golden Rules“ bei Geschäften in der MENA-Region

### Seminarziel

Das Seminar vermittelt vertieftes know how über die einzelnen Marktsegmente, die laufenden Projekte und Zukunftspläne in den einzelnen Bereichen der Erneuerbaren Energien (Wind, Solar, Waste to Energy etc.), der Energieeffizienz und behandelt die wichtigen wirtschaftlichen und rechtlichen Themen, die in diesen Zukunftsmärkten in den Ländern der MENA-Region (Middle East, North Africa) von Relevanz sind.

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Exportleiter, Vertriebsleiter, Exportmitarbeiter, Projektleiter, Ingenieure

# Bau-, Anlagenbau- und EPC-Verträge in den MENA-Staaten

## Der Projektmarkt und dazugehörige Verträge

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dr. Peter Göpfrich ([geplanter Referent](#))

In der Golfregion werden Infrastruktur- und Bauprojekte in Trillionenhöhe realisiert. Meist erfolgt die Vergabe als sog. EPC (Engineering, Procurement, Contracting). Die Chancen für Lieferanten und Unterauftragnehmer gerade aus Deutschland sind gross. Doch man sollte die Risiken kennen und absichern.

### Seminarschwerpunkte

- 1. Grundlagen des Auslandsgeschäfts**
- 2. Bau- und Anlagengeschäft in den MENA-Staaten**
  - 2.2. Gesetzliche Rahmenbedingungen
  - 2.3. Bedeutung von Agents, Sponsoren, Partner
  - 2.4. Fördermaßnahmen
- 3. Internationales Bau- und Anlagenbaurecht**
  - 3.1. Der „klassische“ Bauvertrag
  - 3.2. Der Anlagenbauvertrag
- 4. Der EPC-Vertrag**
- 5. Umgang mit Risiken aus EPC-Verträgen**
  - 5.1. In der Ausschreibungsphase
  - 5.2. Bei Vertragsabschluss
  - 5.3. In der Ausführungsphase
- 6. Die Beteiligten auf Auftragnehmerseite**
- 7. Konfliktmanagement**
- 8. Aktuelle Projektübersicht für die MENA-Region**

### Seminarziel

Das Seminar gibt einen Überblick über den Projektmarkt und die laufenden sowie geplanten Projekte in den einzelnen Golf- und MENA-Staaten und gibt Hinweise, ob und wie man sich in den verschiedenen Phasen und den wesentlichen Elementen eines Projektes als Generalunternehmer, Beratender Ingenieur, Unterlieferant oder Unterauftragnehmer erfolgreich bewerben und engagieren kann und wie man sein Engagement und Risiko optimal absichert.

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Exportleiter, Projektleiter und Projektmitarbeiter, Ingenieure, Rechtsabteilungen

## Erfolgreich Lieferungen/Leistungen im internationalen Öl- und Gassektor platzieren

### Der geplante Markteintritt

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Erich Käser (geplanter Referent)

**Besonders im internationalen Öl- und Gasgeschäft gibt es sehr oft durch die besonderen Marktanforderungen verschiedene Interpretationen über mögliche Marktpotentiale und vor allem deren Risiken. Mehr als bei vielen anderen Geschäftsfeldern ist daher das „gewusst wie“ entscheidend und sichert den langfristigen Geschäftserfolg. Auch in den nächsten Jahren wird dieser Markt von hohen Investitionen geprägt sein und stellt eine wirtschaftliche Herausforderung - aber Chancen für deutsche mittelständische Unternehmen dar.**

#### Seminarschwerpunkte

1. Öl- & Gasgeschäft – was ist das überhaupt? Eine Einführung
2. Welche regionalen Öl- & Gas Märkte gibt es und was sind ihre Charakteristika?
3. Schwerpunkt: Middle East - der etwas andere Öl- & Gas Markt
4. Wie ist die Struktur eines Öl- & Gasgeschäftes / Projektes?
5. Welche Besonderheiten gibt es im Öl- & Gasgeschäft bzw. Projekt?
6. Wo gibt es Geschäftsmöglichkeiten für den „Deutschen Mittelstand“?
7. Welche Risiken bedürfen besonderer Beachtung?
8. Welche weiteren Chancen gibt es im Öl- und Gasgeschäft?
9. Wo können Sie Hilfe bekommen?

Unser Team verfügt über langjährige Erfahrung im Öl & Gasbereich und wir helfen Ihnen gerne bei Ihrem ganz spezifischen Portfolio den möglichen Markteintritt gemeinsam mit Ihnen zu analysieren, zu planen und zu realisieren.

#### Seminarziel

Das Seminar führt Sie durch unterschiedliche Themengebiete, die Ihnen helfen, diese Besonderheiten besser zu verstehen und Ihr Geschäft erfolgreich zu gestalten

#### Zielgruppe

Leiter/Bereichsleiter (Entscheider von mittelständischen Unternehmen, Leiter Firmenstrategie, Vertriebsleiter, Regionalleiter (vom Stammhaus delegierte), Interessensvertreter (z.B. IHK, etc.)

# Medizintechnik China

## Marktpotenzial und Produktzulassung

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Ing. Stefan Fischer (geplanter Referent)

**Nach wie vor treibt China den Ausbau seines Gesundheitswesens voran. Medizintechnische Importprodukte treffen dabei auf immer mehr lokale Wettbewerber. Gleichzeitig steigen die Anforderungen und Kosten für die Registrierung von Medizinprodukten. Neue Vertriebsstrukturen werden erforderlich.**

### Seminarschwerpunkte

#### 1. Marktpotenzial für deutsche Medizintechnik auf dem chinesischen Markt

- 1.1 Aktueller Stand der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas
- 1.2 Externe Einflussfaktoren auf das Gesundheitssystem in China
- 1.3 Gesundheitsreform und Regierungsprogramme
- 1.4 Der chinesische Markt für Medizintechnik
- 1.5 Herausforderungen für deutsche Unternehmen
- 1.6 Messen für Medizintechnik in China
- 1.7 Ausschreibungsverfahren im chinesischen Gesundheitswesen
- 1.8 Private Gesundheitseinrichtungen

#### 2. Produktzulassung

- 2.1 Details der CFDA Registrierung von Medizintechnik
- 2.2 Prozesse und Anforderungen der CFDA Registrierung
- 2.3 Klassifizierung von Produkten
- 2.4 Chinesische Standards im Bereich Medizintechnik
- 2.5 Anmeldung für Klasse I Produkte
- 2.6 Registrierung für Klasse II und III Produkte
- 2.7 Zertifikatsänderung und Erweiterungen
- 2.8 Etikettierungsvorschriften
- 2.9. Gebührenordnung und Kostenübersicht
- 2.10 Regelwidrigkeiten
- 2.11 Fallbeispiele
- 2.12 Ergebnisse der Diskussion mit den Regierungsbehörden

#### 3. Zollverfahren für Medizintechnik in China

- 3.1 Grenzüberschreitender Online-Handel
- 3.2 Internationale und nationale Zollpolitik
- 3.3 Zollbehörden, Zollgesetzgebung und Zollpraxis
- 3.4 Die Möglichkeiten der Zollabfertigung
- 3.5 Zolltarife, Zollwertvorschriften und Dokumente im Warenverkehr



**Seminarziel**

Das Seminar beleuchtet die Chancen und Potenziale deutscher Medizintechnik auf dem chinesischen Markt. Die Anforderungen an die Registrierung von Medizinprodukten werden im Einzelnen dargestellt ebenso wie die Anforderung an die zolltechnische Abwicklung eines Exports nach China.

**Zielgruppe**

Geschäftsführer, Leiter und Mitarbeiter von Regulatory Affairs, Vertriebsleiter und -Mitarbeiter, Account- und Regionalmanager China, Exportleiter und -Mitarbeiter

# China: Beschaffung, Qualitätssicherung, Transport und Logistik, Ausfuhrbestimmungen

## Qualitätssicherung in China

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Ing. Stefan Fischer (geplanter Referent)

**Der chinesische Markt gehört für viele deutsche Unternehmen zum festen Bestandteil des Beschaffungsmix. Dennoch stehen einige Firmen dem Einkauf in China skeptisch gegenüber - dabei wären die Einkaufskonditionen durchaus interessant. Häufig gibt es Bedenken wegen Qualität, Zertifikaten und IP Schutz, aber auch der logistische Aufwand und die Exportregularien und nicht zuletzt kulturelle Unterschiede lassen so manches Unternehmen zögern, einen Einkauf in China zu tätigen.**

### Seminarschwerpunkte

Das Seminar vermittelt anhand erfolgreicher Praxisbeispiele, wie Sie die Lieferantenauswahl, -Prüfung und -Entwicklung effizient vorbereiten und die Qualität nachhaltig sicherstellen.

#### 1. Beschaffung und Qualitätssicherung in China

- 1.1 Warum China und welche Produkte sind verfügbar?
- 1.2 Besonderheiten bei der Beschaffung in China
- 1.3 Was bedeutet Qualität in der chinesischen Kultur?
- 1.4 Kostenreduzierung und Kundenzufriedenheit durch Qualitätsmanagement
- 1.5 Nachhaltige Sicherstellung der Qualität im China-Geschäft
- 1.6 Zahlungsmodalitäten als Anreiz zur Qualitätssteigerung
- 1.7 Weitere Instrumente zur Überprüfung der Qualität
- 1.8 Erfolgreiche Lieferantenwechsel veranlassen
- 1.9 Lieferantenmanagement mit chinesischen Lieferanten
- 1.10 Vorbereitung und systematische Durchführung von Lieferantenaudits in China
- 1.11 Zuverlässigkeit d. Zertifizierungsorganisationen und Echtheit der Zertifikate überprüfen

#### 2. Transport und Logistik China

- 2.1 Existierende Transport - Logistik Infrastruktur
- 2.2 Tiefseehäfen und Containerumschlag
- 2.3 Logistik Markt China
- 2.4 Seefracht / Luftfracht / Schiene ex China

#### 3. Ausfuhrbestimmungen China

- 3.1 Chinesische Zollbehörden
- 3.2 Die Zollgesetzgebung
- 3.3 Die chinesische Zollpraxis
- 3.4 Die Möglichkeiten der Zollabfertigung
- 3.5 Exportverfahren
- 3.6 Zolltarife, Zollwertvorschriften und MwSt. Rückerstattung beim Export
- 3.7 Erforderlichen Dokumente im Warenverkehr
- 3.8 Devisenkontrolle und Internationalisierung des RMB

**Seminarziel**

Das Seminar bietet Praxis-Know-how, um Ihre Qualitätsstandards im China-Geschäft zu erreichen.

**Zielgruppe**

Vorstände und Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich internationaler Beschaffung, Mitarbeiter im Bereich Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung, Selbstständige mit Gütern aus China

## China: Zollabwicklung mit nichttarifären Handelshemmnissen (Zertifizierung) Wareneinkauf in China

- 🕒 6 Stunden inkl. Pausen
- 👤 Dipl.-Ing. Stefan Fischer (geplanter Referent)

**Der chinesische Markt gehört für viele deutsche Unternehmen zum festen Bestandteil des Beschaffungsmix. Dennoch stehen einige Firmen dem Einkauf in China skeptisch gegenüber - dabei wären die Einkaufskonditionen durchaus interessant. Häufig gibt es Bedenken wegen Qualität, Zertifikaten und IP Schutz, aber auch der logistische Aufwand und die Exportregularien und nicht zuletzt kulturelle Unterschiede lassen so manches Unternehmen zögern, einen Einkauf in China zu tätigen.**

### Seminarschwerpunkte

Das Seminar basiert auf praktischen Erfahrungen mit der Zertifizierung. Es erläutert wie man zertifizierungspflichtige Produkte bestimmt, welche Schritte bei einer Zertifizierung eingeleitet und durchlaufen werden müssen und beschreibt die wichtigsten Organisationen für die Zertifizierung. Außerdem werden die Besonderheiten der Warenabfertigung, die Zollgesetzgebung und die Möglichkeiten der Zollabfertigung in der VR China besprochen. Es wird zudem auf die Zollltarife, Zollwertvorschriften und die Dokumente im Warenverkehr eingegangen.

### Grenzüberschreitender Warenverkehr China

- Die wirtschaftliche Entwicklung Chinas
- China Knigge
- Business in China
- Kommunikation mit Behörden, Geschäftspartnern und Kollegen in der Praxis
- International und nationale Zollpolitik (Behörden)
- Die Warenabfertigung in der VR China
- Die Zollgesetzgebung
- Die Möglichkeiten der Zollabfertigung
- Die Zollltarife
- Die Zollwertvorschriften
- Die Dokumente im Warenverkehr
- Nichttarifäre Handelshemmnisse (Zertifizierungen)
- Gebrauchtmaschinenverordnung
- Zollgebiete in China
- Devisenkontrolle und Internationalisierung des RMB
- Literatortipps und Internet-Links

### Seminarziel

Es erläutert wie man zertifizierungspflichtige Produkte bestimmt und welche Schritte bei einer Zertifizierung eingeleitet werden müssen.

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich internationaler Beschaffung, Mitarbeiter im Bereich Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung, Selbstständige mit Gütern aus China

# Partner-Netzwerk der AWI

## **Starke Partner mit langjähriger praktischer Expertise**

Unsere international tätigen AWI-Partner sind deutsch-sprachige Dozenten und Berater, die über eine langjährige praktische Berufserfahrung und Expertisenwissen auf ihrem Gebiet verfügen.

### **Hatto Brenner**

**Dipl.-Wirtsch.-Ing.** – Langjährige Erfahrung in leitenden Positionen international tätiger Unternehmen sowie selbständiger Exportberater. Eigene Beratungsbüros in ca. 40 Ländern. Bis 2017 geschäftsführender Gesellschafter der AWI Hatto Brenner & Co. GmbH. Herr Brenner ist Präsident der UDU (Union Deutscher Unternehmensberater), Präsident der EUMU (Europäische Union Mittelständischer Unternehmen), Autor und Herausgeber verschiedener praxisbezogener Fachbücher und Fachbeiträge zum Thema „Exportmarketing“. Als selbständiger Berater, Seminaranbieter und Buchautor hat er sich spezialisiert auf den Themenbereich „Internationales Business Development“. Mit seinem internationalverankerten Dienstleistungsangebot unterstützt er vorwiegend mittelständische Unternehmen beim Aufbau und bei der Abwicklung internationaler Geschäftsaktivitäten.

### **Dr. Peter Göpfrich**

Lebt und arbeitet als Rechts- und Unternehmensberater in den Vereinigten Arabischen Emiraten (V.A.E.) und ist Mitglied im Vorstand bzw. Aufsichtsrat mehrerer Unternehmen in der MENA-Region. Er war seit Mitte der achtziger Jahre zunächst Leiter der Rechtsabteilung und dann Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Arabischen Industrie- und Handelskammer in Kairo, dann von 2008 bis 2015 Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Emiratischen Industrie- und Handelskammer in Abu Dhabi und Delegierter der Deutschen Wirtschaft für die Golfregion mit Sitz in Dubai.

### **Michael Berger**

Tätigkeit als Justitiar in einem Energieunternehmen, Studium der Rechtswissenschaften sowie Master in Wirtschaftswissenschaften - Executive MBA, langjährige Erfahrung im Beratungsmanagement international tätiger Unternehmen. Darüber hinaus freier Dozent und Seminarleiter für praxisbezogene Seminare im In- und Ausland, insbesondere in den Bereichen Vertriebs- und Exportmanagement, Außenwirtschaft, Management- und Unternehmensführung sowie Finanzmanagement. Co-Autor praxisbezogener Fachbücher und Business Guides.

### **Erich Käser**

Nach 35-jähriger, internationaler Tätigkeit für das Haus Siemens – zuletzt als CEO Siemens Middle East – arbeitet Erich Käser als Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt in Middle East (Geschäftsplanung/-entwicklung, Regionalisierung, Restrukturierung und Management Coaching). Er lebt seit über 25 Jahren in unterschiedlichsten Ländern (z.B. Saudi Arabien, Libyen, Syrien, Jordanien, Malaysia, UAE) – zurzeit in Dubai. Anfang 2016 erhielt er die Berufung in den Aufsichtsrat (Board of Directors) des Öl- & Gaskonzerns McDermott International Inc. in Houston / USA. Er besitzt einschlägige Erfahrungen über die Anforderungen, Gepflogenheiten und Besonderheiten von internationalen Märkten – mit Schwerpunkt in den Bereichen Energie, Industrie und Infrastruktur.

## Wolfgang Bigott

Wolfgang Bigott verfügt über sehr große operative und strategische Erfahrung aus Jahrzehnten erfolgreicher, internationaler Personalarbeit in Top Funktionen. Als Führungskraft, Coach, Mentor und Mediator hat Wolfgang Bigott in unzähligen Situationen lösungsorientierte Führung und Zusammenarbeit wirkungsvoll organisiert. Sein Schwerpunkt liegt in der Unterstützung bei der Organisation von Veränderungen im Personalbereich bis hin zum nachhaltigen Geschäftserfolg.

## Marion Käser-Seitz

**Dipl.-Betriebsw.(FH)** – Marion Käser-Seitz ist seit 2008 im Bereich Personalberatung und Personalvermittlung tätig. Seit Februar 2012 ist sie Partner der QRC Group und etablierte im Jahr 2013 in Dubai/UAE eine weitere eigene Firma im Bereich der Personalberatung, wo sie seither auch wohnhaft ist. Sie unterstützt Firmen beim Markteintritt sowie bei der Besetzung von Positionen mit Fach- und Führungskräften und war bereits als Ko-Autor tätig. Seit Ende 2016 ist Sie Geschäftsführende Gesellschafterin der AWI Management Seminare GmbH in Fürth. Neben ihrem betriebswirtschaftlichen Studium blickt Frau Käser-Seitz auf eine 35-jährige Berufs- und Führungserfahrung, davon 20 Jahre im Bereich Vertrieb und Marketing, zurück. Sie ist Mitautorin des Fachbuches „Business Development im Ausland“.

## Michael Gorges

**M.A.** – Nach seinem Studium der Ethnologie und der Islamwissenschaft war Herr Gorges lange Zeit in einem iranischen Unternehmen in leitender Funktion tätig. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Nahen Osten, schwerpunktmäßig im Iran, die er als Managementcoach für deutsche und iranische Unternehmen sowie als Referent von praxisbezogenen Seminaren vermittelt. Zahlreiche, teilweise längere Auslandsaufenthalte im Nahen Osten. Vorträge im In- und Ausland sowie Fachpublikationen zu Iran („Länderbericht Iran“, „Geschäftserfolg im Iran, Verhandeln, Arbeiten und Führen in der persischen Geschäftskultur“ u. a.).

## Dr. Maximilian Burger-Scheidlin

Geschäftsführer, ICC Austria, internationaler Experte für Prävention von Korruption und Wirtschaftskriminalität. Herr Dr. Burger-Scheidlin lebte 14 Jahre im Mittleren Osten und Asien, Geschäftsreisen und -abwicklung in 85 – meist sehr schwierigen – Ländern.

## Stefan Fischer

**Dipl.-Ing.** – Stefan Fischer ist seit 2002 Geschäftsführer der Cisema GmbH in München mit Büros in Hong Kong, Peking, Hangzhou, Qingdao, Shenzhen, Yangon, Chicago und Wien. Davor war er 17 Jahre für Siemens tätig und ging 1992 zu Siemens Ltd. China in Peking. Zurzeit ist er in Hong Kong ansässig. Seine Spezialgebiete sind sowohl Produktsicherheitszulassungen und Zollvorschriften als auch Einkauf und Qualitätssicherung in der VR China. Stefan Fischer ist Autor von verschiedenen Fachartikeln und des Buchs zur Zertifizierung in der VR China erschienen im Mendel Verlag. Zudem ist er bekannt durch zahlreiche Fachvorträge.

## Brigitte Granier

**M.A.** – Inhaberin von ISC&C International Service, Coach & Consultant, Unternehmensberaterin von Baoshan/Shanghai, Fachfrau für Internationalen Handel, Studium Japanologie/Indologie. Lehrerfahrung als Assistentin an der Japanologie der Universität Erlangen-Nürnberg; Exporterfahrung als Leiterin des Asien-Exports eines mittelständischen Global Players. Langjährige Erfahrung in der Asienberatung für Marketing, Vertrieb, Kooperationen, Messen, Durchführung internationaler Projekte und Kooperationsbörsen in Asien. Herausgabe des Business Guide China“ in 2. Auflage und Autorin zahlreicher praxisbezogener Fachbeiträge im Bereich „Asien – Wirtschaft und Mentalität“.

## Anita Langenhagen

**Dipl.-Betriebsw. (FH)** – Sie kann auf eine 40-jährige Erfahrung im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zurückblicken, davon acht Jahre in einer Bank, zwölf Jahre in einem Exportunternehmen sowie 20 Jahre als Referentin bei der IHK Halle-Dessau. Jetzt ist Frau Langenhagen als freie Beraterin tätig. Sie ist Mitautorin der Fachbücher „Erfolgreich Exportieren“, erschienen 2009 und „Export für Einsteiger“, erschienen 2013 jeweils im Bundesanzeiger Verlag.

## Mirko Dörny

**Dipl.-Finw. (Zoll), M.A.** – Magister-Abschluss in Philosophie und Psychologie, langjähriger Betriebsprüfer und Lehrender in der Bundeszollverwaltung. Jetzt als freier Dozent und Berater tätig. Spezialisiert auf Beratungen, Seminare und Schulungen rund um das komplette Zoll- und Außenwirtschaftsrecht (Schwerpunkte: Digitale Betriebsprüfungen, Tarifierung von Waren, Präferenzen, Im- und Export-Zollabwicklung, Incoterms).

## Jörgen Erichsen

**Dipl.-Betriebsw.** – Jörgen Erichsen ist seit 2003 selbstständiger Unternehmensberater. Davor hat er mehr als 15 Jahre in leitenden Funktionen im Rechnungswesen von Konzernen gearbeitet, u.a. bei Johnson & Johnson und Deutscher Telekom. Als Autor verfasst er Fachbücher und -artikel rund um Rechnungswesen und Controlling. Außerdem ist er als Referent zu diesem Themenbereich u.a. für folgende Träger tätig: Haufe Verlagsgruppe, Kammern, Fachhochschule für Ökonomie und Management, NWB-Verlag, Duale Hochschule Baden-Württemberg, Wirtschaftsschule für Hotellerie und Gastronomie, Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller (BVBC). Beim BVBC leitet er den Arbeitskreis Controlling.

## Margit E. Flierl

Verhandlungsstarker Einkaufsprofi mit fundierter interkultureller Kompetenz im Spannungsfeld West-Europa – Asien. Weltweite Verhandlungen sind ihre Leidenschaft. Die zweite Leidenschaft ist Organisation: Ordnung ins Chaos bringen, sinnvolle Prozesse einführen und dauerhaft etablieren, Unternehmensinternes Zusammenwirken optimieren – bevorzugt im internationalen Umfeld! Unternehmerisches Denken, Führungsstärke, pragmatische Lösungen, Umsetzungs-Know-how, ausgeprägte Kommunikation, Team-, Lösungs-, und Zielorientierte Arbeitsweise, sowie ein Feingefühl für Menschen / Teams (auch) unterschiedlicher Nationalitäten runden ihr Profil ab. Praxisorientierte Trainerin für die Zusammenarbeit zwischen West-Europa und Indien: „so klappt’s auch mit dem Inder“.

## Swen Riebel

Diplom-Psychologe und Six Sigma Green Belt, hatte 20 Jahre vielfältige internationale Fach- und Führungspositionen im Personalumfeld inne. Der systemische Berater und Business Coach begleitet seit einiger Zeit Unternehmen sowie Führungskräfte bei Veränderungsprozessen unterschiedlicher Art. Auf Basis seiner ausgeprägten analytischen Fähigkeiten und dem Respekt gegenüber Partnern entwickelt er Potenzial in Organisationen und Personen mit den Betroffenen weiter. Dabei hat er mit seinen pragmatischen und effektiven Lösungen stets den nachhaltigen Erfolg im Fokus.

## Thomas Bäumerich

**Dipl.-Kaufmann** – Er studierte nach seiner Ausbildung zum Speditionskaufmann BWL und war bei einer internationalen Fachspedition Leiter der Import-Abteilung, zuständig für die Zollabwicklung internationaler Messen. Nach langen Jahren in der Logistikberatung ist er heute Geschäftsführender Gesellschafter der ad alta Logistik Beratung GmbH, Bergisch Gladbach.

# Konditionen

**Dozentenonorar:** ..... Das Honorar für die Dozenten wird in Abhängigkeit des jeweiligen Seminars festgelegt und individuell vereinbart

**Vervielfältigung der Seminarunterlagen:** ..... 5,- EUR pro Teilnehmer

**Kilometerpauschale:** .....gem. gesetzlicher Regelung

**Übernachungskosten:** ..... gem. Beleg

**Tagesspesen:**.....gem. gesetzlicher Regelung

## Ihre Ansprechpartner im Bereich Seminarkoordination



**Claudia Hertl**  
Seminarmanagement

eMail: [ch@dawi-group.de](mailto:ch@dawi-group.de)  
Fon: +49 (0) 911 979 029 71  
Fax: +49 (0) 911 237 332 79



**Irmgard Landrock**  
Seminarmanagement

eMail: [il@dawi-group.de](mailto:il@dawi-group.de)  
Fon: +49 (0) 911 979 029 71  
Fax: +49 (0) 911 237 332 79



**AWI Management Seminare GmbH**  
Flößbastraße 22, 90763 Fürth, Deutschland  
eMail: [info@awi-group.de](mailto:info@awi-group.de)  
Web: [www.awi-group.de](http://www.awi-group.de)

