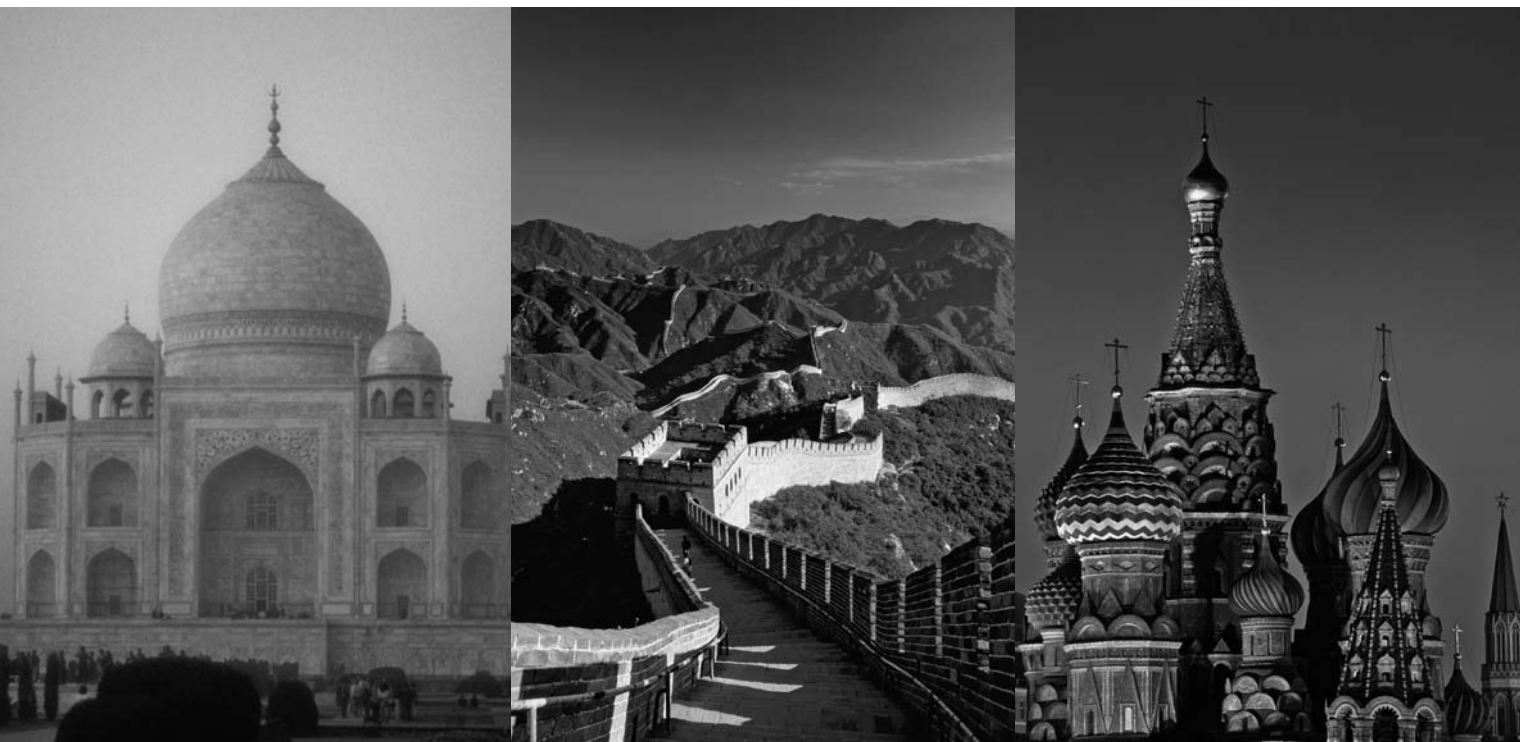


Schriftliche Management-Lehrgänge in 12 Lektionen

ERFOLGREICHE GESCHÄFTE IN INDIEN | CHINA | RUSSLAND

3 Länderthemen zur Auswahl: Buchen Sie kombiniert oder getrennt

Start: Februar 2008 • Sie erhalten wöchentlich eine Lektion per Post.



LESEPROBE

für jeden Lehrgang als Download unter:
www.euroforum-verlag.de/laender

Übersicht der Lektionen Lehrgang **INDIEN**

Indien, China und Russland als Standorte der Zukunft?

Die Wirtschaft in Indien, China und Russland schlägt einen Rekord nach dem anderen. In Industrie und Infrastruktur dieser drei Länder besteht weiterhin ein gigantischer Investitionsbedarf. Dabei sind alle Länder auf ausländische Investitionen besonders angewiesen. Deutschen Unternehmen bieten sich hier große Chancen.

Leider fehlt es häufig an klaren, aussagefähigen und aktuellen Informationen sowie an kompetenten Gesprächspartnern und Experten. Nutzen Sie unsere 3 schriftlichen Management-Lehrgänge zu Indien/China/Russland, um einen kompakten und profunden Einblick in die Chancen und Risiken eines Auslands-Engagements zu erhalten. Eine genaue Kenntnis des jeweiligen Landes, der Menschen und der Gepflogenheiten ermöglichen ein zielgerichtetes und erfolgreiches Investment. Die einzelnen Lektionen des Lehrgangs sind von erfahrenen, mit dem Land vertrauten Praktikern und Experten des Indien-/China-/Russland-Geschäfts verfasst, die Ihnen auch Ihre individuellen Fragen zu den einzelnen Lektionen beantworten.

Zeitplan für alle 3 Lehrgänge

Start: 8. Februar 2008

Ende: 25. April 2008

Sie erhalten jede Woche eine Lektion per Post.

Gute Gründe für Ihre Teilnahme

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

FACHLICHE LEITUNG:

Peter von Oldershausen,

Indien-Experte und ehemals Managing Director,
Indomag Steel Technology Ltd. India

1. Standort Indien: Analyse, Mythen und Fakten

- Standortstruktur: Wirtschaftl. Ballungsräume, Bundesstaaten, „Deutsche Standorte“
- Faktoren/Rahmenbedingungen: Infrastruktur, Arbeitsmarkt, Kosten, Marktpotenzial, Soziale/kulturelle Faktoren

Mike D. Batra, Managing Director,

Euris Consult Pvt. Ltd. New Delhi

2. Vertragsrecht

- Grundlagen des indischen Rechts: Allgemeines/Common Law /Civil Law Indisches Vertragsrecht/ Vertragstypen
- Prozessuale Besonderheiten: Ordentliche Gerichte, Schiedsgerichte, einstweiliger Rechtsschutz
- Wesentliche Klauseln

Ulrich Bäumer, Rechtsanwalt und Partner,

Osborne Clark

3. Financing in India

- Background
- Regulations for financing in India
- Options for financing in India

Gautam Chemburkar, Chartered Accountant,

Direktor India Emerging Markets, KPMG*

*Diese Lektion wird in englischer Sprache verfasst.

4. Indische Businesskultur

- Verschiedenartigkeit der indischen Bevölkerung
- Religion, Netzwerke, Beziehungsaufbau, Knigge
- Kommunikation, Führung von Mitarbeitern
- Indisches Zeit- und Qualitätsverständnis

Petra Mehl-Lammens, petra mehl & network –

consulting, coaching, training

5. Markteintritt und Gesellschaftsrecht

- Arten unternehmerischen Handelns: eigenständig, mit Partner
- Ausländische Investitionen: Automatic Route, Government Approval Route, Sectoral Cap für ausländische Direktinvestitionen, Industrie-Lizenzen, 100% SEZ
- Gesellschaftsrecht

Dr. Amardeep Kainth, Rechtsanwalt und Partner,

Dr. Kainth & Associates Bangalore

6. Buchhaltung, Controlling und Businessorganisation

- Buchführung/Rechnungslegung
- Controllingorganisation, weltweites Reporting
- Aufbau der Businessorganisation bei Start-up/Unternehmenseinstieg

Dr. Karl Waldkirch, CEO, ASC – Asia Success

7. Steuern und Steuervergünstigungen in Indien

- Direct und indirect taxation
- Steuererleichterungen
- Praktischer Umgang: Steuerplanung, Unterschiede in Bundesstaaten, Internationale Steueroptimierung, Verrechnungspreise, DBA

Hansjoachim Köhler, Leiter Indian Desk,

PricewaterhouseCoopers AG

8. Beschaffung, Produktion und F&E

- Finden und Auswahl von Lieferanten
- Qualitätsmanagement
- Standortwahl, Kosten
- Erfolgsfaktoren für F&E

Dr. Karl Waldkirch

9. Geistiges Eigentum in Indien

- Handelsmarken
- Urheberrechte
- Patente
- Design

Dr. Amardeep Kainth

10. Marketing und Vertrieb

- Strategische Herausforderungen für den Vertriebsaufbau
- Markteintritt und Kostenanalyse alternativer Eintrittsstrategien

■ Fordern Sie eine Leseprobe zum Kennenlernen an

Gerne stellen wir Ihnen jeweils einen Auszug der Lektion 1 des betreffenden Lehrgangs als Download kostenlos zur Verfügung: www.euroforum-verlag.de/laender

Übersicht der Lektionen Lehrgang **CHINA**

FACHLICHE LEITUNG:

Dr. Jörg-M. Rudolph,
Dozent & Geschäftsführer, Ostasieninstitut,
Fachhochschule für Wirtschaft Ludwigshafen

1. Grundlegende Besonderheiten der chinesischen Märkte

- Keine Marktwirtschaft
- Wirtschaftsrecht und -praxis
- Größe der Märkte
- Konkurrenz-Situation

Dr. Jörg-M. Rudolph

2. Kulturelle Fallstricke und Kommunikation

- Denkstrukturen, Kommunikations-
und Verhaltensmuster
- Beziehungen: Aufbau und Pflege
- Konflikte: Vermeiden und Bewältigen
- Verhandeln mit Chinesen
- Bedeutung der Sprache für die Arbeit

Tilman Lesche, Chief Representative,
BIS Bundesdruckerei International Services GmbH,
Beijing Representative Office

3. Rechtsformen und Gründung

- Joint Venture oder Wholly Foreign-
owned Enterprise: Arten, Gründungs-
voraussetzungen, Antragsunterlagen
und Gründungsverfahren
- Beteiligungserwerb vs. Neugründung
- Holding-Gesellschaften

Dr. Ulrike Glück, Rechtsanwältin und Partnerin,
CMS Hasche Sigle Shanghai

4. Unternehmenskauf in China

- Strategische Gründe
- Letter of Intent, Due Diligence,
Bewertung
- Transaktionsstrukturen,
Steuerl. Behandlung
- Vertragliche Gestaltung und
Umsetzung
- Post-Merger Integration

Dr. Bernd-Uwe Stucken, Rechtsanwalt und
Partner, RSM Hemmelrath Shanghai

5. Finanzierungsfragen und Controlling

- Eigenkapitalanforderungen bei
der Gründung

- Chinesische und internationale
Finanzierungspartner
- Rechnungslegung in chinesischen
Unternehmen
- Aufbau eines Berichtssystems

Helmut Janus, Geschäftsführer, Helmut Janus
GmbH China-Consult und Leiter Controlling Huf
Group, Huf Hülsbeck & Fürst GmbH & Co KG

6. Produktion

- Rolle der Behörden und Kosten
bei Erwerb/Errichtung
- Anlagen- und Mitarbeiterbeschaffung
- Ausbildungsstand, Entgelt und
Arbeitsverträge
- Umgang mit den Behörden: Strom,
Gas, Wasser, Umwelt etc.
- Beschaffung, Qualitätskontrolle

Dietmar Winter, Geschäftsführer,
Caparol Shanghai Co. Ltd.
und **Dr. Jörg-M. Rudolph**

7. Durchsetzung Gewerblicher Schutzrechte

- Materielles Recht
- Patent- und Markenrecht
- Urheberrecht und Schutz gegen
Computersoftware
- UWG, Weitere Gesetze und
Zollverfahren
- Strafrecht und gewerblicher
Rechtsschutz

Alexander G. Fischer, Rechtsanwalt und
Diplom-Übersetzer für Chinesisch und
Koreanisch, Rödl & Partner

8. Strategien/Maßnahmen gegen Produktpiraterie

- Begriff und Phänomen der
Produktpiraterie
- Abwehrstrategien
- Maßnahmen zur Bekämpfung
- Praxisbeispiel: adidas AG

Ulf Wingen, Rechtsabteilung, adidas AG

9. Rechtsfragen bei Einkauf & Vertrieb

- Internationaler Warenkauf mit
Chinabezug
- Chinesisches Vertragsgesetz
- Vertrieb und Vertriebsformen

- Erfolgsfaktoren beim Aufbau von
Vertrieb und Service
- Absatzerfolg durch lokales Marketing

Ralf Maier, Senior Manager,
Maier + Vidorno GmbH

11. Logistik/Warenaustausch

- Infrastruktur/Verkehrsströme
- Wichtige Commodities im Handel
- Luftfracht-/Seefrachtmarkt
- Procedere bei Exporten/Importen
- Domestik-Transportmarkt

Roland Rappl, Area Vice President South Asia,
Intercontinental Air and Sea Logistics -
Area Management, DACHSER GmbH & Co KG

12. Erfahrungsbericht: Gründung einer indischen Tochtergesellschaft

- Gründung einer Tochtergesellschaften:
Gründe, Probleme, Personal,
Büroräume, Finanzierung, Verwaltung,
Kapital- und Eigentümerveränderung
- Fertigung und Abwicklung von
Aufträgen
- Erfahrungen, Marketing und
Networking

Peter von Oldershausen

Übersicht der Lektionen Lehrgang **RUSSLAND**



- Fragen des Technologietransfers und -schutzes
- Sicherung von Forderungen und Bonitätsrisiko

Eberhard J. Trepel, Rechtsanwalt,
Steuerberater und Fachanwalt für Steuerrecht,
Trepel & Associates

10. Marketing und Vertrieb

- Konsumentenverhalten: Kulturelle Werte und Kauftreiber
- Markenaufbau in China
- Relevante Markenstrategien
- Marken Anpassung

Niklas Schaffmeister, Chief Representative,
BBDO Consulting Shanghai

11. Steuerliche Aspekte des China-Geschäfts

- Steuerarten und -verwaltung
- Neuerungen ab 2008 durch das New Enterprise Income Tax Law
- Steuervergünstigungen
- Umsatzsteuer: VAT und Business Tax

Hongxiang Ma, LL.M., Leiterin China Tax Desk,
und

Karsten Gnuschke, Steuerberater und Vorstand
(stv.), WTS AG Steuerberatungsgesellschaft

12. Personal in China

- Arbeitsmarkt, kulturelle u. rechtliche Rahmenbedingungen
- Personalbeschaffung, Vergütung
- Personalführung und -entwicklung
- Freisetzung

Michael Rosemeyer, Geschäftsführer,
InterTraining – Institut für Training &
Consulting International GmbH

FACHLICHE LEITUNG:

Prof. Dr. Rainer Wedde,
Partner, Beiten Burkhardt
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Moskau

1. Rahmenbedingungen für die Geschäftspraxis

- Kleine Landeskunde
- Wirtschaftliche Rahmendaten Russlands
- Metropolen versus Regionen
- Russische Geschäftspraxis

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

2. Interkulturelle Handlungskompetenz

- Kultur, Arbeitskultur und Identität
- Kommunikation zwischen deutschen und russischen Partnern
- Verhandlungen
- Personalführung

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

3. Export nach Russland

- Vertragsgestaltung
- Logistik in Russland
- Grundfragen zum Zoll
- Vertrieb

Prof. Dr. Rainer Wedde und
Uwe Leuschner, Geschäftsführer,
FIEGE Eastern Europe GmbH

4. Niederlassungen/Tochtergesellschaften in Russland

- Nutzung unabhängiger Vertreter
- Repräsentanzen und Filialen vs. Töchter: Wesen/Merkmale, Besonderheiten bei Errichtung, Vor- und Nachteile
- Handelsgesellschaften
- JV: Interessenausgleich und Zusatzvereinbarungen
- Konzernhaftungsrechtliche Aspekte

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

5. Businessorganisation, Marktrecherche, Buchhaltung und Controlling

- Businessorganisation: Wie? Wo? Barrieren, Kontrolle
- Viele Daten, wenig Aussage
- Rechnungswesen, Unterschiede zu IFRS
- Reporting und Financial Controlling

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

6. Arbeitsrecht und Entsendung

- Arbeitsrecht: Gestaltung eines Arbeitsvertrages, Knackpunkt Kündigung, Besonderheiten bei leitenden Mitarbeitern
- Entsendung: Ausländer- und aufenthaltsrechtliche Regelungen, Steuerrecht und Sozialversicherung

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

7. Russisches Immobilienrecht

- Eigentumserwerb vs. Miete/ Pacht/ Leasing
- Bau/Umbau von Gebäuden
- Hypothek
- Steuerliche Besonderheiten

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

8. Ein Steuerparadies? Steuerrecht in Russland

- Überblick zum Steuerrecht
- Einzelne Steuerarten
- Praktischer Umgang

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

9. Zahlungsverkehr und Finanzierung

- Besonderheiten Kontoführung/ Zahlungsverkehr
- Währungsabsicherung/Hedging
- Finanzierung russischer Gesellschaften
- Exportfinanzierung mit/ohne ECA-Deckung
- Leasing und Factoring

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



10. Gewerblicher Rechtsschutz und Medienrecht

- Urheberrecht: Softwareschutz
- Patente: Erfindung, Gebrauchs- und Geschmacksmuster
- Schutz von Marken und Know-how
- Medienrecht: Lizenzierung und Werbungseinschränkungen

Dr. Julianna G. Tabastajewa, Counsel,
HOGAN & HARTSON LLP, Moskau

11. Aufbau einer Produktion: Erwerb eines Unternehmens oder Greenfield-Projekt?

- Joint Venture und Due Diligence
- Rechtssicherheit beim Erwerb von Anteilen/Immobilien
- Strukturierung eines Anteilserwerbs
- Infrastrukturmaßnahmen bezüglich Versorgung mit Gas, Elektrizität, Wasser und Abfallentsorgung

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

12. Erfahrungsbericht: Erfolgreich auf dem russischen Markt

- Chancen Russlands erkennen und nutzen
- Loyales Personal als entscheidender Faktor
- Souveräner Umgang mit bürokratischen Hürden
- Fazit: Wer sich anpasst hat Erfolg

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

So gestaltet sich Ihre Weiterbildung

Die Lehrgänge bestehen jeweils aus 12 Lektionen, die die Länderthemen mit den für den Praktiker wichtigen Einzelheiten komprimiert darstellen. Jede Woche erhalten Sie eine neue Lektion, die Sie zeitlich flexibel erarbeiten können. Die Lektionen enthalten einige Übungsaufgaben mit Lösungsvorschlägen zur individuellen Bearbeitung.

Für wen sind diese Lehrgänge konzipiert?

- Geschäftsführer, Kaufmännische Geschäftsführer
 - Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Unternehmensbereichen:
 - o Finanzen/Controlling
 - o Unternehmensplanung/Konzernentwicklung
 - o Länderabteilungen
 - o Marketing/Vertrieb
 - o Logistik
 - o Einkauf
 - o Recht und Steuern
 - o Personal
- die in China, Indien, Russland tätig sind oder tätig werden möchten
- Berater, die sich einen Überblick über das China-/Indien-/Russlandgeschäft verschaffen möchten

Info-Telefon: **0211/9686-3171**

Haben Sie Fragen zu diesen Lehrgängen? Bitte rufen Sie uns an!



Dipl.-Kff. Dörthe Siebels-zur Brügge
Konzeption und Inhalt
Senior-Lehrgangs-Managerin



Karin Steinbach
Organisation
Senior-Lehrgangs-Assistentin
E-Mail: karin.steinbach@euroforum.com
Internet: www.euroforum-verlag.de

[Kenn-Nummer]

Deutsche Post

Entgelt bezahlt
40210 Düsseldorf**Ja, ich melde mich an für den schriftlichen Management-Lehrgang**

- „Erfolgreiche Geschäfte in China“ zum Preis von € 1.949,- zzgl. MwSt. pro Person. [P6100307M780]
- „Erfolgreiche Geschäfte in Indien“ zum Preis von € 1.949,- zzgl. MwSt. pro Person. [P6100305M780]
- „Erfolgreiche Geschäfte in Russland“ zum Preis von € 1.949,- zzgl. MwSt. pro Person. [P6100306M780]
- Ja, ich möchte zwei Lehrgänge mit einem Rabatt von € 200,- zum Gesamtpreis von € 3690,- zzgl. MwSt. pro Person, buchen.
- Ja, ich möchte drei Lehrgänge mit einem Rabatt von € 500,- zum Gesamtpreis von € 5347,- zzgl. MwSt. pro Person, buchen.
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.

[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Information und Anmeldung**Karin Steinbach**

Telefon: 02 11 / 96 86 - 3171

Fax: 02 11 / 96 86 - 41 71

E-Mail: karin.steinbach@euroforum.com

Internet: www.euroforum-verlag.de/laender

Schriftlich: Euroforum Verlag GmbH

Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

Zeitplan**Start: 8. Februar 2008****Ende: 25. April 2008**

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion per Post.

Unsere Leistung für Sie

- 12 schriftliche Lektionen des jeweiligen Lehrgangs
- Übungsfragen und Lösungen zu jeder Lektion
- Individuelle Unterstützung
- Zwei Sammelordner plus Startpaket
- Teilnahme-Zertifikat
- CD-ROM mit lektionenübergreifendem Suchindex

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Preis für den jeweiligen Lehrgang beträgt € 1949,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Sie können Ihre Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Eingang schriftlich widerrufen.

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

Name :
Position:
Abteilung:
E-Mail:
Firma:
Ansprechpartner im Sekretariat:
Straße:
PLZ/Ort:
Telefon:
Fax:
Rechnung an (Name):
Abteilung:
Lieferung an (Anschrift):
Datum:
Unterschrift:

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____