

# Kreditverträge + -sicherheiten im Russland-Geschäft

## Hier lernen Sie, wie Sie

- ◆ Ihre Vertragspartner im Vorfeld gründlich prüfen
- ◆ die wichtigen Vertragsklauseln einarbeiten
- ◆ Kreditlinien und Zahlungskonditionen verhandeln
- ◆ die richtigen Kreditsicherheiten einsetzen
- ◆ Vorkehrungen für einen Zahlungsverzug treffen
- ◆ ein wirkungsvolles Mahnwesen aufbauen
- ◆ Ihre Ansprüche aus Forderungen durchsetzen
- ◆ sich bei Insolvenzen eines russischen Kunden richtig verhalten

## Ihr besonderes Plus:

- ✓ Zahlreiche Mustervertragsdokumente
- ✓ Checklisten für eine effektive Vertragsgestaltung
- ✓ Überblick über die wichtigsten Vertragsklauseln im Russland-Geschäft

## Ihre Russland-Spezialisten:



Alexander Bezborodov  
**BEITEN BURKHARDT Rechts-  
anwalts-gesellschaft mbH**



Dr. Karin von Bismarck  
**Pedersen & Partner**



Jochen Kracht  
**OOO PRO:AKTIV®  
Management**



Alexander Schachner  
**ALPE consulting**



Falk Tischendorf  
**BEITEN BURKHARDT Rechts-  
anwalts-gesellschaft mbH**

## Feedbacks „Ehemaliger“:

- „Sehr viele gute Tipps für mein Russland-Geschäft.“
- „Informativ und sehr verständlich.“
- „Spannende Darstellung des Themas, verdeutlicht mit vielen Praxisbeispielen, hat mir viel gebracht.“

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr Termin:  
30. und 31. Mai 2012 in Frankfurt/M.

**MANAGEMENT CIRCLE**®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

# So sind Sie bei Export und Verkauf auf der sicheren Seite!



Ihr Seminarleiter:  
Falk Tischendorf, Rechtsanwalt, Managing Partner,  
**BEITEN BURKHARDT Rechtsanwaltsgesellschaft mbH**, Moskau

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

## 9.30 Begrüßung durch den Seminarleiter

- Vorstellungsrunde der Teilnehmer
- Darstellung des Seminarablaufs und der Inhalte des ersten Seminartages

## 9.45 Kulturelle Besonderheiten Russlands und ihre Bedeutung für die Gestaltung von Geschäftsbeziehungen zu russischen Partnern

- Russland nach den Präsidentschaftswahlen – Wie steht es um die politische Stabilität des Landes?
- Urteile und Vorurteile über Russland – Wie fern ist uns die Kultur Russlands?
- Vertragsverhandlungen mit russischen Geschäftspartnern – Kulturelle und psychologische Aspekte einer erfolgreichen Entwicklung von Geschäftsbeziehungen
- Konfliktmanagement – Was tun, wenn es zu Störungen kommt?



Dr. Karin von Bismarck  
Regional Head DACH,  
**Pedersen & Partner**,  
Lausanne

11.00 Kaffee- und Teepause

## 11.30 Informationen zu russischen Unternehmen: Verfügbarkeit – Bewertung – Monitoring

- Wie steht es um die Transparenz russischer Unternehmen?
- Woher bekomme ich welche Informationen?
- Welche Besonderheiten gibt es bei der Bewertung und Beobachtung der Kreditwürdigkeit russischer Unternehmen?

OOO IGG Versicherungs-Broker,  
Moskau

## 12.30 Grundlagen des russischen Vertragsrechts

- Richtige Verhandlungsführung
- Vertretungsberechtigungen
- Formvorschriften
- Zustimmung- und Genehmigungserfordernisse

Inkl. Beispielfällen und Mustervertragsdokumenten!

- Anwendbares Recht, Gerichtsstand, Vertragssprache
- Incoterms
- AGB
- Vorvertragliche Pflichten und Vereinbarungen (Termsheet, LOI, MOU, Vorvertrag)

Falk Tischendorf

13.30 Business Lunch

## 14.30 Vertragsgestaltung

- Haupt- und Nebenleistungspflichten im russischen Vertragsrecht
- Abschluss und Wirksamkeit von Verträgen
- Bestimmung des Vertragsgegenstandes
- Zahlungsvereinbarungen
- Devisenrechtliche Aspekte
- Gewährleistungsrecht
- Haftungsfragen
- Liefer- und Annahmeverzug
- Vertragsstrafe und Schadensersatz
- Haftungsbegrenzungen
- Außergerichtliche und gerichtliche Rücktritts- und Kündigungsvereinbarungen
- Kartell- und Wettbewerbsbeschränkungen

Falk Tischendorf

16.15 Kaffee- und Teepause

## 16.45 Sicherheiten, Teil 1: dingliche und persönliche Sicherheiten

- Überblick über die Kreditsicherheiten im russischen Recht
- Eigentumsvorbehalt
- Sicherungstreuhand (Sicherungsabtretung, Sicherungsübereignung)
- Pfandrecht
- Bürgschaft
- Garantie (Bankgarantie)
- Wechsel
- Akkreditive
- Exkurs: Sicherheiten in der Insolvenz
- Kollisionen bei mehreren Sicherungsrechten

Falk Tischendorf

18.00 Zeit für abschließende Fragen zu den Themen des Tages

18.15 Ende des ersten Seminartages und gemeinsames Get-Together

Mit Formulierungsvorschlägen und Mustervertragsdokumenten!

# Welche Kredit-Sicherheiten funktionieren, wie setzen Sie Forderungen durch?

Ihr Seminarleiter:  
Falk Tischendorf

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter

### 9.15 Sicherheiten II: Kreditversicherung und Factoring

- Angebote staatlicher und privater Kreditversicherer für Exporteure nach Russland
- Möglichkeiten und Besonderheiten der Absicherung der Forderungen einer russischen Tochtergesellschaft – staatliche und private Kreditversicherung in Russland
- Gibt es echtes Factoring in Russland?

10.30 Kaffee- und Teepause

### 11.00 Anspruchsdurchsetzung: vorgerichtlich – gerichtlich – im Insolvenzverfahren

- Besonderheiten bei der außergerichtlichen Streitbeilegung in Russland
- Gerichtliche Streitbeilegung
- Besonderheiten bei Verfahren vor russischen staatlichen Gerichten
- Besonderheiten bei Verfahren vor russischen Schiedsgerichten
- Besonderheiten bei der Vollstreckung in Russland



Alexander Bezborodov  
Rechtsanwalt, Head of Litigation,  
**BEITEN BURKHARDT Rechtsanwalts-**  
**gesellschaft mbH**, Moskau  
Falk Tischendorf

13.00 Business Lunch

### 14.00 IT-Unterstützung für Ihr Unternehmen in Russland auf Basis von SAP

- Umsetzung und Implementierung von SAP in Russland – Besonderheiten, Risiken und Möglichkeiten
- Funktionalität und Möglichkeiten von SAP Ihr Debitorenmanagement in den Griff zu bekommen



Alexander Schachner  
General Director,  
**ALPE consulting**,  
Moskau

15.30 Kaffee- und Teepause

### 16.00 Umsetzungsworkshop: Wie können Sie das Gelernte zur Verbesserung des Debitorenmanagement im Unternehmen umsetzen?

- Ziele für das Russland-Geschäft formulieren – konkret, mess- und kontrollierbar
- Aufgabenübertragung – die Verantwortung des Projektleiters und der Projektbeteiligten mit speziellem Fokus auf das Russland-Geschäft
- Erwartungen kommunizieren – ein Führungsinstrument; wie kommunizieren Sie in Russland?



Jochen Kracht  
Geschäftsführender Gesellschafter,  
**OOO PRO:AKTIV® Management**,  
Moskau Oblast, RF Kotelniki

17.30 Gelegenheit für noch offene Fragen und Diskussionspunkte

18.00 Ende der Veranstaltung

### Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- Sie wissen, wie **gute Verträge für Ihr Russland-Geschäft** aussehen.
- Sie kennen die **unverzichtbaren Vertragsklauseln**.
- Sie haben einen Überblick über gut **funktionierende Sicherungsinstrumente**.
- Sie wissen, wie Sie mit **einem möglichen Zahlungsverzug Ihrer russischen Kunden** richtig umgehen.
- Sie wissen, wie Sie Ihre **Ansprüche im Ernstfall auch in Russland durchsetzen**.

### Ihr besonderes Plus

- ✓ **Maximaler Praxisbezug** der Inhalte!
- ✓ Zahlreiche **Mustervertragsdokumente** und Beispielfälle!
- ✓ Viele **Checklisten** für Ihre eigene effektive Vertragsgestaltung!

### Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

## Zum Veranstaltungsinhalt

Im Russland-Geschäft stellt sich für Exporteure und Investoren immer wieder die Frage, **wie sie mit russischen Kunden Kreditverträge so abschließen, dass im Ernstfall kein Geld verloren geht.**

- Was sind die Kerninhalte optimaler Kreditverträge im Russland-Geschäft?
- Welche Sicherungsinstrumente funktionieren in Russland?
- Wie reagieren Sie auf Zahlungsverzug Ihrer russischen Kunden?

Unser Seminar „**Kreditverträge + -sicherheiten im Russland-Geschäft**“ zeigt Ihnen,

- wie Sie **Vertragspartner** im Vorfeld zuverlässig **überprüfen**
- wie Sie Ihre **Verträge richtig verhandeln**
- welche **Klauseln und Formulierungen** Sie unbedingt in Ihre Verträge aufnehmen sollten
- welche **Sicherheiten** Sie im Russland-Geschäft sinnvoll einsetzen
- welche Möglichkeiten Sie im Ernstfall für die **Durchsetzung Ihrer Ansprüche** haben

Hier lernen Sie Alles, was Sie wissen müssen, um **Ihr Russland-Geschäft auf sichere Füße** zu stellen und damit noch erfolgreicher zu machen!

### Seminarmethodik

In diesem Seminar werden die **Inhalte rund um das Thema Kreditverträge sehr praxisbezogen** vermittelt. Die Referenten stellen Ihnen zahlreiche

- Checklisten und
- Mustervertragsdokumente

zur Verfügung und arbeiten die Materie anhand **diverser Beispielfälle** durch. Sie erarbeiten außerdem zum Abschluss der zwei Tage einen konkreten Leitfaden für die Verbesserung Ihres Debitorenmanagements im Russland-Geschäft! Dazu gehen Sie Schritt für Schritt typische Problemkonstellationen durch, die bei der Zusammenarbeit mit Ihren russischen Vertragspartnern auftreten können und sind **so optimal für die täglichen Herausforderungen im Russland-Geschäft gerüstet!**

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



*Kirsten Kleinmann*

**Kirsten Kleinmann**

Senior Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-0

E-Mail: [kirsten.kleinmann@managementcircle.de](mailto:kirsten.kleinmann@managementcircle.de)

### AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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

**Dirk Gollnick**

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: [gollnick@managementcircle.de](mailto:gollnick@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



### Alexander Bezborodov

ist Partner bei **BEITEN BURKHARDT** in Moskau und Leiter der Praxisgruppe Litigation. Sein Tätigkeitsbereich umfasst Beratungen auf dem Gebiet der Streitbeilegung sowie die Führung von Gerichtsprozessen vor staatlichen und Schiedsgerichten, insbesondere in Angelegenheiten des Außenwirtschaftsrechts und der Investitionstätigkeit von Unternehmen.

### Dr. Karin von Bismarck

ist eine in der Personalbeschaffung, dem Personalmanagement und dem executive Coaching führende Personalberaterin aus dem Hause **Pedersen and Partners**. In dem in mehr als 41 Märkten tätigen internationalen recruitment Unternehmen ist sie verantwortlich für Osteuropa und Zentralasien. Außerdem ist Frau von Bismarck Vorstand des Wirtschaftsclubs Russland e.V. und spricht Russisch, Englisch und Französisch.

### Jochen Kracht

ist Geschäftsführender Gesellschafter der **OOO PRO:AKTIV® Management** in Moskau. Jochen Kracht ist Experte für nachhaltige Trainings und Beratung in Management und Vertrieb, Organisationsberatung und Geschäftsprozessoptimierung in Russland. Durch die jahrelange führende operative Verantwortung in Management und Vertrieb und die damit verbundene intensive Entwicklung der Mitarbeiter beim Aufbau von kompletten Unternehmen in Osteuropa/Russland besitzt Jochen Kracht einen profunden Einblick, wie ein Unternehmen in Osteuropa/Russland erfolgreich sein kann. Jochen Kracht ist Gründer und Beirat des Wirtschaftsclubs Russland und zudem im Deutsch-Russischen-Forum tätig.

### Alexander Schachner

ist General Director der **ALPE consulting**, einem SAP Dienstleistungsunternehmen in Russland mit mittlerweile 50 Mitarbeitern in Moskau und St. Petersburg, das er 2006 gründete und aufbaute. Die ALPE consulting ist SAP Service und Channel Partner und wickelte bereits mehr als 40 SAP Projekte mit sowohl russischen als auch internationalen Unternehmen ab.

### Falk Tischendorf

ist Rechtsanwalt und Managing Partner des Moskauer Büros von **BEITEN BURKHARDT** mit langjähriger Berufserfahrung auf dem russischen Markt. Ein Beratungsschwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im Zivil- und Handelsrecht, hier insbesondere im Vertrags- und Kreditsicherungsrecht. Falk Tischendorf hat Interessen von ausländischen Investoren vor russischen staatlichen Gerichten, aber auch vor Schiedsgerichten in Russland erfolgreich vertreten. Einen weiteren Schwerpunkt seiner Tätigkeit bildet die Beratung in allen Fragen des Immobilien- und Vergaberechts. Herr Tischendorf wird in Who's Who Legal CIS für Immobilien- und Baurecht empfohlen.

## Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie wollen wissen, wie **gute Kreditverträge** für Ihr **Russland-Geschäft** aussehen.
- Sie wollen die **unverzichtbaren Vertragsklauseln** eines **guten Kreditvertrages** kennen lernen.
- Sie möchten wissen, **welche Sicherungsinstrumente in Russland wirksam sind**.
- Sie möchten lernen, wie Sie auf **Zahlungsverzug Ihrer Kunden richtig reagieren**.

## Wer sollte teilnehmen?

Führungskräfte der Bereiche **Finanzen, Recht, Vertrieb, Verkauf, Export** und **Ausland** von Unternehmen, die Liefer- und Geschäftsbeziehungen mit Russland unterhalten. Angesprochen sind außerdem **Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsleitung**.

## Termin und Veranstaltungsort

**30. und 31. Mai 2012 in Frankfurt/M.**

Hotel Savigny Frankfurt City  
Savignystraße 14-16  
60325 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/75 33-158  
Fax: 069/75 33-177  
E-Mail: h1305-re@accor.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

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

## Über Management Circle



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

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Kreditverträge + -sicherheiten im Russland-Geschäft

Ich/Wir nehme(n) teil am:

ws

**30. und 31. Mai 2012 in Frankfurt/M.**

05-71522

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

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

### Datenschutzhinweis

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

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**

Internet: **[www.managementcircle.de/05-71522](http://www.managementcircle.de/05-71522)**

Postanschrift: **Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

