

Programm

Ab 9.30 Uhr Registrierung, Welcome Coffee

Einführung

10.00 Uhr Grußwort

Prof. Dr. Klaus Trützscher,
Vizepräsident der Niederrheinischen IHK,
Mitglied des Vorstands, Ost- und Mitteleuropa Verein e. V.

Überblick Osteuropa

- Marktchancen Osteuropa – Ausblick auf 2012
Tobias Baumann, Referatsleiter Osteuropa, DIHK, Berlin
- Handelsrecht in Osteuropa – wichtige Unterschiede zu Deutschland
Dr. Thomas Heidemann, CMS Hasche Sigle, Düsseldorf/Moskau
- Auf bestem Wege – Mit der NRW-Außenwirtschaftsförderung neue Märkte erschließen
Alexandra Aulbach, NRW International GmbH, Düsseldorf

Erfolgsfaktoren und Praxisbeispiele in Osteuropa I

- Technischer Vertrieb in Osteuropa
Dr. Arnd Schaff, Vorstand, Wuppermann AG, Leverkusen

ca. 11.30 Uhr Kaffeepause

- Baustoffvertrieb in Osteuropa
Jan Buck-Emden, Vorsitzender der Geschäftsführung, Xella Gruppe, Duisburg
- Vertrieb von Textildienstleistungen in Osteuropa
Maximilian Teichner, Vorsitzender der Geschäftsführung,
CWS-boco International, Duisburg
- Messen in Osteuropa – wie präsentiere ich mich?
Axel von Hagen, Vorstandsvorsitzender, Verband Direkte,
Wirtschaftskommunikation FAMAB, Rheda-Wiedenbrück

13.00 Uhr Mittagspause

Erfolgsfaktoren und Praxisbeispiele in Osteuropa II

- Unterstützung der Markterschließung durch Auslandshandelskammern – Beispiel Bulgarien
Andreas Schäfer, Stv. Geschäftsführer, Deutsch-Bulgarische IHK, Sofia
- Branding in Russland
Qurin Wydra, Geschäftsführer, Mawy GmbH
- Rechtssicherheit und Compliance
Falk Tischendorf, Rechtsanwalt, Beiten Burkhardt, Moskau

ca. 15.10 Uhr Kaffeepause

- Vertrieb von Großanlagen in Osteuropa
Werner A. Waldow, Senior Vice President, Head of BA
Office Operations, Business Area Plant Technology, ThyssenKrupp AG, Essen
- Mensch im Mittelpunkt – erfolgreicher Vertrieb in Osteuropa
Prof. Karl-Heinz Knoop, RIELA, e.K, Riesenbeck
- Zusammenfassung und Diskussion

16.30 Uhr Get together und Ausklang