

# Verträge – Forderungen – Kreditsicherheiten im Russland-Geschäft

## Top-erfahrene Russland-Experten zeigen Ihnen, wie Sie

- ◆ Ihre Vertragspartner gründlich überprüfen
- ◆ alle wichtigen Vertragsklauseln berücksichtigen
- ◆ sinnvolle Kreditlinien und Zahlungskonditionen verhandeln
- ◆ die richtigen Kreditsicherheiten einsetzen
- ◆ Vorkehrungen für einen Zahlungsverzug treffen
- ◆ ein wirkungsvolles Mahnwesen in Russland aufbauen
- ◆ Ihre Ansprüche aus Forderungen erfolgreich durchsetzen
- ◆ sich bei Insolvenzen eines russischen Vertragspartners richtig verhalten

## Ihr besonderes Plus:

- ✓ Zahlreiche **Mustervertragsdokumente!**
- ✓ **Checklisten** für eine effektive Vertragsgestaltung!
- ✓ Überblick über die wichtigen **Vertragsklauseln für Leistungs-Verträge** und **Kreditsicherungsvereinbarungen!**
- ✓ Diverse Workshops: Sie arbeiten selbst immer mit!

Ihre Referenten:



Alexander Bezborodov  
**BEITEN BURKHARDT**



Andreas Steinborn  
**IGK Group AG**



Falk Tischendorf  
**BEITEN BURKHARDT**



Dr. Erika Wagner  
**SHARP Electronics (Europe) GmbH**

## Feedbacks „Ehemaliger“:

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

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

21. und 22. März 2011 in München  
11. und 12. Mai 2011 in Frankfurt/M.  
24. und 25. Mai 2011 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENT CIRCLE**®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

## Optimale Leistungs-Verträge als Grundlage für ein effektives Kredit- und Forderungsmanagement!

Ihre Seminarleiter:

Falk Tischendorf, Rechtsanwalt, Partner, Leiter des Moskauer Büros, **BEITEN BURKHARDT**, Moskau

Andreas Steinborn, Direktor, **IGK Group AG**, Bonn

Alexander Bezborodov, Senior Associate, Head of Litigation, **BEITEN BURKHARDT**, Moskau

Dr. Erika Wagner, Counsel, **SHARP Electronics (Europe) GmbH**, Hamburg

Inkl. Beispielfällen und Mustervertragsdokumenten!

Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.15 Uhr**

### 16.00 Vertragsgestaltung und Vertragsmanagement, Teil 1

- Richtige Verhandlungsführung
- Vertretungsberechtigungen: Wer darf Ihren Vertragspartner wirksam vertreten?
- Formanforderungen
- Vorvertragliche Pflichten und Vereinbarungen
  - Termsheets
  - Absichtserklärungen
  - Letter of Intent
  - Memorandum of Understanding
- Geheimhaltungsvereinbarungen

17.30 Gelegenheit für abschließende Fragen

18.00 Ende des ersten Seminartages

- 9.00 Begrüßung durch die Seminarleiter
- Vorstellungsrunde der Teilnehmer
  - Darstellung des Seminarablaufs und der Inhalte des ersten Seminartages

### 9.30 Prüfung des Vertragspartners

- Welche Quellen stehen für die Prüfung russischer Unternehmen zur Verfügung?
- Wie können die vorliegenden Informationen bewertet werden?
- Welche Zahlungskonditionen sind die richtigen für meine Kunden?
- Wie kann der Kunde im Laufe der Geschäftsbeziehung optimal überwacht werden?

### 10.30 Kreditsicherheiten, Teil 1

- Der Eigentumsvorbehalt – eine überschätzte Sicherheit?
- Sicherungstreuhandinstitute – was ist zu beachten?
- Bürgschaften und Garantien
- Akkreditive – Sicherheit durch Kontrolle?

Mit Formulierungsvorschlägen und Mustervertragsdokumenten!

11.15 Kaffee- und Teepause

### 11.45 Kreditsicherheiten, Teil 2

- Das Pfandrecht – Theorie und Praxis
  - Bestellung von Pfandrechten an beweglichen Sachen
  - Bestellung von Pfandrechten an Immobilien (Hypothek)
  - Mehrfachverpfändung und Erstreckungen
  - Vollstreckung und Verwertung
- Sicherungskollisionen: Konkurrenz und Konflikte

Mit Formulierungsvorschlägen und Mustervertragsdokumenten!

13.00 Business Lunch

### 14.00 Kreditsicherheiten, Teil 3

- Kreditversicherung
  - Für Exporteure nach Russland
  - Für Unternehmen in Russland
- Forfaitierung
- Factoring
  - Der Markt für Forderungsverkauf in Russland
  - Besonderheiten beim Factoring mit russischen Anbietern

Mit Formulierungsvorschlägen und Mustervertragsdokumenten!

15.30 Kaffee- und Teepause



### Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** und das **Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt** laden Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

### 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 Kunden** richtig umgehen.
- Sie wissen, wie Sie Ihre **Ansprüche im Ernstfall durchsetzen**.

### Ihr besonderes Plus

- ✓ **Maximaler Praxisbezug** der Inhalte!
- ✓ Zahlreiche **Mustervertragsdokumente** und Beispielfälle!
- ✓ Viele **Checklisten** für eine effektive Vertragsgestaltung!
- ✓ **Seminar in Workshop-Form**: Sie arbeiten selbst immer wieder mit!

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

Ihre Seminarleiter:  
Falk Tischendorf, Alexander Bezborodov,  
Andreas Steinborn, Dr. Erika Wagner

8.00 Begrüßung durch die Seminarleiter

### 8.15 Vertragsgestaltung und Vertragsmanagement, Teil 2

Inkl. Checklisten für eine effektive Vertragsgestaltung!

- Vertragsgestaltung
  - Vertragstypen
  - Anwendbares Recht, Gerichtsstandsklausel
  - Exkurs: UN-Kaufrecht bei grenzüberschreitenden Verträgen?
  - Zustimmung- und Genehmigungserfordernisse
  - Präambel
  - Begriffsdefinitionen
  - Typische Vertragsklauseln
  - Definition des Vertragsgegenstandes und der Rechte und Verpflichtungen
  - Zahlungsvereinbarungen, Finanzierungen, Akkreditive

9.30 Kaffee- und Teepause

### 10.00 Vertragsgestaltung und Vertragsmanagement, Teil 3

- Fortsetzung Vertragsgestaltung
  - Preisanpassungsklauseln, Exklusivitätsvereinbarungen
  - Wettbewerbsrechtliche Bestimmungen
  - Mängelgewährleistungsrecht und Garantien
  - Hersteller-, Beschaffenheits- und Haltbarkeitsgarantien
  - Liefer- und Annahmeverzug
  - Zahlungsverzug
  - Haftungsausschlüsse und Haftungserweiterungen
  - Freistellungsvereinbarungen
  - Vertragsstrafen und Schadensersatzansprüche
  - Außergerichtliche und gerichtliche Kündigung von Verträgen
  - Gerichtsstand: Staatliche Gerichtsbarkeit oder Schiedsgerichtsbarkeit?
- Risikomanagement und Compliance
- Unterzeichnung von Verträgen
- Vertragsmanagement
  - Controlling
  - Transparenz aller Vertragsprozesse und Kostenreduzierung
  - Internes Kontrollsystem (Vertragscontrolling), Durchlaufzeiten
  - Genehmigungs- und Prozessfreigabe
  - Dokumentationsorganisation
  - Bilanz und Revisionssicherheit

12.15 Business Lunch

Mit Gruppenarbeit!

### 13.15 Managementtools zur Unterstützung des Forderungsmanagements

- Kreditpolitik
- Personalmanagement
- Führungsmanagement

### 14.15 Herausforderungen an das Rechnungswesen und die Debitorenbuchhaltung

- Besonderheiten bei der Erfassung von Stammdaten
- Möglichkeiten des Mahnwesens in Bezug auf russische Schuldner

Mit vier Beispielfällen!

### 14.45 Besonderheiten bei der außergerichtlichen und gerichtlichen Streitbeilegung sowie bei der Vollstreckung von Gerichtsurteilen in Russland

- Entstehung und Analyse einer Konfliktsituation: Entwicklung von effektiven und wirtschaftlich vertretbaren Handlungsstrategien
- Außergerichtliche Streitbeilegung
- Gerichtliche Streitbeilegung

16.15 Kaffee- und Teepause

### 16.45 Umgang mit Insolvenzen – Typische Problemkonstellationen bei der Insolvenz russischer Vertragspartner

- Wie ermittelt man, ob der Vertragspartner insolvenzgefährdet ist oder bereits ein Insolvenzverfahren eingeleitet ist?
- Welche Fristen sind zu beachten?
- Wie meldet man seine Forderung bei einem russischen Insolvenzgericht an?
- Welche Verfahren sind im russischen Insolvenzrecht vorgesehen?
- Abschreibung oder Aussicht auf eine unbekannte Quote?

17.30 Gelegenheit für noch offene Fragen und Diskussionspunkte

18.00 Ende der Veranstaltung

## Zum Veranstaltungsinhalt

Wenn Sie im Russland-Geschäft aktiv sind, stellen sich Ihnen immer wieder folgende **Kernfragen**:

- Wie sehen **optimale Verträge** im Russland-Geschäft aus?
- Welche **Sicherungsinstrumente** funktionieren in Russland gut?
- Wie reagieren Sie richtig auf **Zahlungsverzug Ihrer russischen Kunden**?

Unser Seminar „**Verträge – Forderungen – Kreditsicherheiten 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** zu optimieren und **noch erfolgreicher zu machen!**

### Seminarmethodik

In diesem Seminar werden die **Inhalte** für die Vertragsgestaltung **sehr praxisbezogen** vermittelt. Die Referenten stellen Ihnen zahlreiche

- Checklisten und
- Mustervertragsdokumente

zur Verfügung und arbeiten die Materie anhand **diverser Beispielfälle** durch.

Sie arbeiten in Workshops 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 Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-0

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



### Alexander Bezborodov

ist Senior Associate im Moskauer Büro von **BEITEN BURKHARDT** und leitet dort das Litigationsteam. Er absolvierte die juristische Fakultät der staatlichen Universität Krasnojarsk und anschließend sein Postgraduiertenstudium an der Universität Passau. Alexander Bezborodov vertritt seit mehr als sieben Jahren die Interessen von Investoren vor russischen staatlichen und russischen Schiedsgerichten.



### Andreas Steinborn

ist seit September 2010 Direktor der **IGK AG** in Bonn und dort für das Debitorenmanagement in Russland zuständig. Zugleich ist er Stellvertretender Generaldirektor der IGK Broker Russia OOO und arbeitet hier als Makler für Kreditversicherungen und Factoring in Russland. Zuvor war Andreas Steinborn seit Februar 2009 Generaldirektor der Euler Hermes Credit Management OOO in Moskau. Er begann seine berufliche Laufbahn 1991 bei der Hermes Kreditversicherungs-AG. Nach seiner Tätigkeit als Direktionsbevollmächtigter Vertrieb sowie der Teilnahme an einer Vielzahl interner Projekte und Schulungen wurde Andreas Steinborn 2005 zum Leiter der Repräsentanz der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG in Russland berufen.



### Falk Tischendorf

ist Rechtsanwalt, Partner und Leiter 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 2010 für Immobilien- und Baurecht empfohlen.



### Dr. Erika Wagner

ist seit 2006 bei der **Sharp Electronics (Europe) GmbH** in Hamburg tätig. In dieser Funktion betreut sie vorrangig das Russlandgeschäft von Sharp, indem sie unter anderem die Sharp-Gesellschaft in Russland in wirtschaftsrechtlichen Fragestellungen berät. Sie hat zum russischen Verbraucherschutzrecht promoviert.

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. 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)



## Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie wollen wissen, wie **gute Verträge für Ihr Russland-Geschäft** aussehen.
- Sie wollen die **unverzichtbaren Vertragsklauseln eines guten Vertrages** 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** und **Ausland** von Unternehmen, die Liefer- und Geschäftsbeziehungen mit Russland unterhalten. Angesprochen sind außerdem **Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsleitung**.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 21. und 22. März 2011 München

Holiday Inn München Süd, Kistlerhofstraße 142, 81379 München  
Tel.: 089/780 02-641, Fax: 089/780 02-672  
E-Mail: reservierung@holidayinn-muenchen.de

### 11. und 12. Mai 2011 in Frankfurt/M.

Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt  
Walther-von-Cronberg-Platz 1, 60594 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/664 01-44 06, Fax: 069/664 01-40 04  
E-Mail: reservierung.mainplaza@lindner.de

### 24. und 25. Mai 2011 in Düsseldorf

Sheraton Düsseldorf Airport Hotel, Im Flughafen Düsseldorf, 40474 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/41 73-780, Fax: 02 11/41 73-707  
E-Mail: airport@sheraton.com

### Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen 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.

**Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).**



Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.  
Infos unter:

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



## Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Das Unternehmen steht für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau und zählt zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Weiteres zur Bildung für die Besten sowie aktuelle Infos 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 € 1.895,-. 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.

## Verträge – Forderungen – Kreditsicherheiten im Russland-Geschäft

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

21. und 22. März 2011 München

03-67107

11. und 12. Mai 2011 in Frankfurt/M.

05-67108

24. und 25. Mai 2011 in Düsseldorf

05-67109

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/03-67107](http://www.managementcircle.de/03-67107)**

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

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

