



Einführung ins Internationale Business Development

- ⇒ **Bestehende Märkte optimieren**
- ⇒ **Geschäftsmodelle an lokale Gegebenheiten anpassen**
- ⇒ **Neue Chancen – schwierige Märkte erschließen**
- ⇒ **Chancen und Risiken der Ausweitung/Veränderung**
- ⇒ **Risiken vermeiden – Prävention von Gefahren**

- ◆ Kennen Sie Ihre Märkte, bestehende Stärken und Schwächen?
- ◆ Hausaufgaben für die Marktentwicklung
- ◆ Wo sind neue Wachstumsmärkte?
- ◆ Produkte & Marketing-Maßnahmen an die Marktvielfalt anpassen
- ◆ Erfolgreiche Internationalisierungs-Strategie erstellen
 - Chancen-Risiken-Analyse für neue Märkte
 - Kostengünstige Nutzung von Informations- und Assistenzstrukturen
- ◆ Kulturelle, juristische & politische Aspekte, Dos & Don'ts
- ◆ Exportpreise richtig kalkulieren
- ◆ Vertriebssysteme auswählen und aufbauen, Vertriebspartner steuern
- ◆ Partnersuche und Partnerprüfung (due diligence)
- ◆ Auslandsprojekte erfolgreich starten und nachhaltig überwachen

Donnerstag, 10. November 2022

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Stefanie

Taborstraße 12, 1020 Wien

Zielgruppe

- ◆ Business Development Manager
- ◆ Export-Praktiker
- ◆ Area Sales Manager
- ◆ Mitarbeiter Strategieabteilung
- ◆ Vertriebsmitarbeiter
- ◆ Marketingmitarbeiter
- ◆ Geschäftsführer

Hintergrund & Seminarziel

Die Suche und Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder sowie der globale Auf- & Ausbau von Geschäftsbeziehungen & Vertriebspotentialen zählen zu den zentralen Aufgaben im internationalen Business Development. Dabei darf aber das Monitoring und die Optimierung der bestehenden Märkte nicht vernachlässigt und müssen Interaktionen zwischen Märkten vorausgesehen werden.

Egal, ob Sie in neue Märkte eintreten oder bestehende Geschäftsfelder ausbauen wollen – **eine systematische aber adaptive Vorgehensweise** entscheidet über den Erfolg!

Der damit verbundene Aufwand ist herausfordernd und verlangt **betriebswirtschaftliches, rechtliches** als auch **interkulturelles Wissen**, damit die Rahmenbedingungen erkannt werden.

Von der Internationalisierungs-Strategie bis zur reibungslosen Initiierung des Auslands-Projektes, in diesem Seminar erhalten Sie **praxisbezogene Informationen** und Anregungen für Ihr strategisches und operatives Vorgehen beim **Ausbau existierender Geschäftsfelder** und beim **Eintritt in neue Märkte**.

Referenten

Mag. Johann Kausl, selbständiger Unternehmensberater mit Schwerpunkt Export, war 40 Jahre im Rahmen der WKÖ Auslandsorganisation für die Exportwirtschaft international tätig, hat viele Jahre in Russland, USA, Deutschland und Japan gelebt und Firmen bei deren Auslandsgeschäft unterstützt.

Dr. Maximilian Burger-Scheidlin, Geschäftsführer, ICC Austria – Internationale Handelskammer, hat viele Jahre in Ostafrika, dem Mittleren Osten und Asien gelebt und in 85 Ländern Unternehmen bei Geschäften beraten; Spezialist für Anti-Korruption sowie Streitvermeidung und Streitbeilegung. Mitautor von 12 Büchern, Lektor an mehreren Universitäten und Hochschulen

ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

ICC Austria berät Sie bei:

- *Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge*
- *Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie*
- *Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen*
- *Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*
- *Prävention vor Korruption, Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Spionage*

Programm

- ◆ **Einleitung**
 - Warum Internationale Geschäftsentwicklung
 - Besonderheiten internationaler Geschäfte
 - Tendenzen zum Protektionismus – mögliche alternative Strategien
- ◆ **Hausaufgaben / Status-Check**
 - Produkt / Dienstleistung
 - Märkte (derzeit), Anteil des Exports
 - Entwicklung der Märkte, Neuaufbau oder Erweiterung
 - Probleme (derzeit), Erfahrungen
- ◆ **Aufgaben und Qualifikationen des Business Development Managers**
 - Position im Unternehmen
 - Sprache, Interkulturelle Erfahrung
 - Kooperation und Kommunikation
- ◆ **Rahmenbedingungen für Aufnahme/Ausbau internationaler Geschäftsaktivitäten**
 - Stabilität des Unternehmens
 - Kostensicherheit
 - Kapazität in Produktion und Verwaltung
 - Rechtliche Aspekte zu Hause und auf Zielmarkt
 - Berücksichtigung kultureller Gegebenheiten
- ◆ **Schritte der Strategischen Planung**
 - Informationsbeschaffung
 - Chancen-Risiken-Analyse
 - Bonitätskriterien
 - Ländermix nach Risiko-„Appetit“ und HR Verfügbarkeit festlegen
 - Checkliste – Was gehört in Ihrer Auswahlkriterien?
 - Shortlist für Bearbeitung
- ◆ **Das richtige Produkt für den neuen Markt**
 - Internationale Produktpassung
 - Effiziente Marketingmaßnahmen
 - Exportpreise richtig kalkulieren
 - Exportorientierte Lieferbedingungen
 - Werbung
 - Messeteilnahme
- ◆ **Erschließung neuer Märkte**
 - Globale Trends beobachten und bewerten
 - Exportmärkte der Zukunft
 - Einstiegsmärkte
 - Checkliste – Beurteilen Sie den Zielmarkt
 - Kontaktaufnahme
 - Korruptionsusancen beachten – Risiken durch Korruption vermeiden
 - Erfolgreiche Verhandlungsstrategien – cross cultural
 - Marktmacht bewerten und ausnützen?
 - Streitigkeiten frühzeitig vermeiden
 - Wettbewerber analysieren & Marktchancen sicher bewerten
- ◆ **Internationale Vertriebssysteme**
 - Aufbau eines Vertriebssystems im Zielland
 - Akquisition von Vertriebspartnern – oder Eigenstruktur?
 - Prüfung und due-diligence des neuen Partners
 - Vertragsgestaltung
 - Zielorientierte Steuerung der Vertriebspartner
 - Wen „stört“ Ihr Markteintritt? – mögliche Risiken daraus
- ◆ **Den geplanten Export-Vertrag auch durchsetzen**
- ◆ **Überlegungen zum Exportvertrag**
Export-Finanzierung, Streitvermeidung, Streitbeilegung und Durchsetzung der vertraglichen Rechte

Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
e-776	EN	ICC Model Contract on Distributorship (eBook)	62,00
773	EN	ICC Model Selective Distributorship Contract	69,00
e-766	EN	ICC Model Commercial Agency Contract (eBook)	62,00

Alle Preise zzgl. 10 % MWSt., Verpackung u. Porto

Weitere Publikationen unter www.icc-austria.org – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

Anmeldung

Frau Petra WIRTL
ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: p.wirtl@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3700

Konzept, Inhalt: Frau Mag. (FH) Doris Feichtl

- **CHINA – Marken & Patente**
11. Oktober 2022, Online-Training
 - **Erfolgreich Verträge verhandeln - Internationale Export- & Import-Geschäfte abschließen & Geschäftsbeziehungen leben**
8. + 9. November 2022, Online-Training
- weitere Seminare & Online-Trainings: www.icc-austria.org

Registrierung

>>> Zur Online-Anmeldung <<<

Internationales Business Development – eine Einführung

10. November 2022, 9.00 – ca. 17.00 Uhr
Hotel Stefanie, Taborstraße 12, 1020 Wien

3 Gehminuten U1/U4 Schwedenplatz
Kostenpflichtige Hotelgarage

Teilnahmegebühr

inkl. elektronischer Trainingsunterlagen,
Kaffeepausen, Mittagsimbiss

€ 510,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 408,00 + 20% USt

Bei Buchung bis zum 23.09.2022
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!

Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!

Seminarunterlagen

Alle Seminarunterlagen werden den registrierten Teilnehmer/Innen drei
Werktage vor dem Seminarbeginn elektronisch zur Verfügung gestellt.

✓ elektronische Unterlagen inkludiert

Darüber hinaus möchte ich bestellen:

- Gedruckte Unterlagen in einer Mappe für
EUR 15,-- inkl. 20% USt. pro Seminartag
(erhältlich nur für Seminarteilnehmer/Innen!)

Bitte beachten Sie, dass kein Computer bzw. nur begrenzte Anschlussmöglichkeiten für die Stromversorgung beim Seminarort vorhanden sind!

Teilnehmer Information

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Adresse:

PLZ: Ort:

Telefon: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten (wenn abweichend von Teilnehmer Information)

Unternehmen:

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung):

Adresse:

PLZ: Ort:

Anmerkungen:

Stornobedingungen / Datenschutz

Mit Unterzeichnung der Anmeldung gelten die AGB der ICC Austria, abrufbar unter <https://www.icc-austria.org/de/Ueber-uns/AGB/AGB-Seminare.htm>, als akzeptiert.
Kostenlose Stornierung bzw. Rückerstattung der Seminarkosten nur schriftlich bei Rücktritt bis 14 Tage vor Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich. Bei persönlicher Verhinderung kann ein Vertreter derselben Firma entsandt werden. Ich nehme zur Kenntnis, dass meine Daten zum Zweck der Registrierung elektronisch gespeichert werden. ICC Austria wird meine Daten nicht an Dritte weitergeben.

- Ich bin damit einverstanden, weitere Informationen zu Veranstaltungen mit inhaltlich ähnlichen Themen per E-Mail zu erhalten.
Diese Zustimmung kann jederzeit per E-Mail an delete@icc-austria.org widerrufen werden.

.....
Datum

.....
Unterschrift