

Iran Praxis Workshop

Hamburg 9. November 2016



Geschäftschancen, Marktbearbeitung und Projektumsetzung

Finanzierung, Zahlungsverkehr, Zoll und Logistik

Vertragsgestaltung und US-(Re) Exportkontrolle

Produktzertifizierung sowie Standards und Normen

Spielregeln für Vertrieb und Aussenhandel

Erfahrungsberichte und Praxisbeispiele erfahrender Experten

Veranstaltungsort:
SGS-Gruppe Deutschland
Rödingsmarkt 16
20459 Hamburg
Deutschland



Organisiert durch:



Medienpartner:



Sehr geehrte Damen und Herren,

nach dem Wegfall der Sanktionen vom 16.01.2016 gemäß dem Atomabkommen „Joint Comprehensive Plan of Action“ (JCPOA), ergeben sich neue Geschäftsmöglichkeiten im Iran.

Das Land bietet aus Sicht deutscher Exporteure enorme Absatzmöglichkeiten und Potentiale.

Zur Erschließung dieses Marktes und der Erweiterung Ihrer Kenntnisse bieten wir Ihnen zum Einstieg oder Vertiefung den Workshop an.

Die Gemeinschaftsveranstaltung ermöglicht Ihnen, sich in folgenden Fachbereichen gezielte fortzubilden und sich nachhaltig zu informieren:

- Aussenwirtschaftsthemen: Logistik, Zahlungsverkehr, Zoll, Zertifizierung und Finanzierung
- Spielregeln: für den Vertrieb und Handel sowie für Investoren
- Rahmenbedingungen und Charakteristik der iranischen Wirtschaft
- Erfolgreiche Marktbearbeitung: Partnerwahl Vertriebsaufbau, Marketing
- Exportkontrolle, US Reexport und Compliance Prüfung

In 2015 wurden bereits über 400 Teilnehmer bei 7 Iran Gemeinschaftsveranstaltung wichtige Fachkenntnisse des Iran- Geschäfts erfolgreich vermittelt. Für jeden Teilnehmer bieten die Vorträge wertvolle, umsetzbare Impulse, Inspiration, Information und Motivation.

Der Workshop bietet die Möglichkeit, sich neben Grundlagenvorträgen in kleineren Panels entsprechend den individuellen Vorkenntnissen und Erwartungen beraten zu lassen. Die Veranstaltung ist gezielt auf die Praxis ausgerichtet und wird sich entsprechend Ihren Kenntnissen und individuellen Erwartungen ausrichten!

KONZEPT

Neben allgemeinen Vorträgen soll in Workshops individuell auf spezielle Themengebiete eingegangen werden. Zudem werden die Erwartungen und Vorkenntnisse der Teilnehmer berücksichtigt. Im Vorfeld können alle Teilnehmer Fragen und Erwartungen formulieren, die von den Experten aufgenommen werden! Die Referenten werden Ihre Vorträge und das Arbeitsmaterial entsprechend vorbereiten. Wir werden Ihnen zu diesem Zweck nach Anmeldung spezielle Fragebögen zukommen lassen.

- Vermittlung von Grundlagen
- Vorträge entsprechend dem Interessen sowie Kenntnisse der Teilnehmer
- Individuelle Beratung durch Experten
- Praxisbeispiele und Erfahrungsbericht

TEILNEHMER UND FACHGEBIETE

Der Workshop richtet sich sowohl an Mitarbeiter, die neu in die Thematik einsteigen wollen als auch an Fortgeschrittene, die Ihr Wissen vertiefen möchten. Es werden alle Branchen berücksichtigt von Anlagen- und Maschinenbau über den Nahrungsmittelsektor bis zur Medizintechnik. Aber auch Finanzdienstleister und Verkehrs- und Logistikdienstleister.



BANK ALPINUM
Christian Oertli,
Head of Private Banking
Bank Alpinum, Liechtenstein



BEITEN BURKHARDT
Kompetenz zählt. Individualität gewinnt
Samareh Khosravi,
Rechtsanwältin
Beiten Burkhardt
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Düsseldorf



EULER HERMES
Ralf Tange
Department Market &
Commercial
Consultant
Euler Hermes, Hamburg



GTAI GERMANY
TRADE & INVEST
Martin Kalhöfer,
Bereichsleiter Afrika/Nahost
Germany Trade & Invest, Bonn



Michael Gorges
Iran Consulting
Michael Gorges M.A.,
Ethnologe und Interkultureller
Trainer
Iran Consulting, Aachen



REF
Research & Consulting
Sven-Boris Brunner,
Managing Partner
REF Europe GmbH, Frankfurt



REF
Research & Consulting
Simon Tiberius Fundel,
Managing Partner
REF Europe GmbH, Frankfurt



ROYA
VISUAL IDEAS
Katy Fathali-Nagel
Inhaberin – Creative Director,
ROYA VISUAL IDEAS,
Frankfurt



SGS
Richard Klasen
Governments and Institutions
(GIS)
SGS Germany, Hamburg



SGS
Gunnar Siebert,
Materials & Manufacturing
(M&M)
Strategic Business Unit

Programm Iran Praxis Workshop 9. November 2016

08:30 Uhr	Registrierung	
09:00 Uhr	Eröffnung der Veranstaltung	Hr. Brunner / Hr. Siebert
09:10 Uhr	Iran nach Aufhebung der Sanktionen - Aktueller Stand zur Wirtschaft- und Industriepolitik - Geschäftsaufbau, Geschäftschancen und Ausblick - Marktentwicklung und Chancen in Schlüsselsektoren	Sven-Boris Brunner, Simon Tiberius Fundel
09:45 Uhr	Vertragsgestaltung und Rechtsformwahl - Vertragsgestaltung und Besonderheiten im iranischen Vertragsrecht - Welche Rechtsformen gibt es und was sind die Unterschiede?	Samareh Khosravi
10:20 Uhr	<i>Networking und Kaffeepause 15 Minuten</i>	
10:35 Uhr	Iran - Vorstellung des aktuellen Informations- und Dienstleistungsangebot der GTAI - Wirtschaftliche Entwicklungen und Herausforderungen aus Sicht der GTAI	Martin Kalhöfer
11:00 Uhr	Erfolgreicher Messeauftritt in Iran - Worauf Sie bei der Messepräsentation achten sollten - Verhaltenstraining für das Messegespräch - Präsentation Ihres Unternehmens	Michael Gorges
11:35 Uhr	Richtungswechsel - Marketing im Kontext kulturdifferenzierter Werbung im Iran - Think global - act local - erfolgreiche Werbekampagnen im Iran	Katy Fathali- Nagel
12:15 Uhr	<i>MITTAGSPAUSE 60 Minuten</i> Die Pausen können für intensives Networking genutzt werden	
13:00 Uhr	Bankdienstleistungen/Zahlungsverkehr im Zusammenhang mit dem Iran an dem Beispiel der Bank Alpinum	Christian Oertli
13:40 Uhr	Absicherungsmöglichkeiten von Iranexporten mit Hilfe der Exportkreditgarantien des Bundes - Grundzüge der Exportkreditgarantien - Der Iran - ein Überblick - Exkurs: Absicherung von Investitionen - Fazit	Ralf Tange
14:15 Uhr	Exportkontrolle - Stand der aktuellen Sanktionen - US- (Re)Exportkontrolle - - Beispiele der innerbetrieblichen Umsetzung der Compliance Prüfungen	Samareh Khosravi, Sven-Boris Brunner
14:50 Uhr	Grundlagen Konformitäts-Zertifizierungen Naher Osten - Notwendigkeit Konformitäts-Zertifikate - Prozess Product Conformity Assessment - Produktregistrierungen	Richard Klasen
15:15 Uhr	<i>Networking und Kaffeepause 15 Minuten</i>	
15:30 Uhr	Grundlagen Iran Geschäft - Produktzertifizierung - INSO / ISIRI - Standard - Pre-Shipment Inspection	Gunnar Siebert
16:15 Uhr	Spielregeln bei der Exportabwicklung - Wirtschaftliche und sichere Transportlösungen - Hürden bei Projekt- Regellieferungen kennen und vermeiden - Entwicklung erfolgreicher Distributions- und Verzollungsstrategien	Sven-Boris Brunner, Simon Tiberius Fundel
16.45 Uhr	Diskussionsrunde mit den Referenten und individuelle Beratungsgespräche - Ausklang der Veranstaltung	

ANMELDUNG

IRAN PRAXIS WORKSHOP

Datum: 9. November 2016 **Uhrzeit:** 09:00 bis 17:00 Uhr

Ort: SGS-Gruppe Deutschland
Rödingsmarkt 16
20459 Hamburg
Deutschland

Kosten: pro Teilnehmer 350,- € zzgl. 19% gesetzlicher MwSt.

 **70 Euro Frühbucherrabatt bei Buchung bis zum 23.Oktober 2016** 

Im Preis enthalten sind die Tagungsunterlagen sowie Speisen und Getränke. Die Teilnehmer erhalten die Unterlagen in gedruckter Form. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Alle o.a. Preise verstehen sich zzgl. 19% MwSt.

Bitte senden Sie uns den beigefügten Anmeldebogen vollständig ausgefüllt an folgende Adresse: europe@refgroup.net

Für Rückfragen stehen wir Ihnen telefonisch gerne zur Verfügung: Tel: +49 (0)6109 69692-79

Hiermit melde ich mich verbindlich zur Veranstaltung an:

Name: _____

Firma: _____

Adresse: _____

Telefon: _____ Fax: _____

Email: _____

Rechnungs- Adresse: (nur wenn abweichend)

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass Firmenname und Name auf der Teilnehmerliste bekannt gegeben werden dürfen:

Ja Nein

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass REF Europe GmbH meine E-Mail-Adresse nutzen kann, um in Zukunft gezielt auf weitere interessante Veranstaltungen und aktuelle Themen hinzuweisen.

Ja Nein (Dieses Einverständnis kann jederzeit widerrufen werden)

Ort, Datum

Unterschrift

Firmenstempel