

Mittel- und Osteuropa – Chancen und Risiken eines Wachstumsmarktes



Internationales Wirtschaftssymposium auf der EMO Hannover

www.EMO-Osteuropasymposium.de

19. September 2007, Hannover

Profitieren Sie vom Aufbruch in Osteuropa!

Lernen Sie:

- Welche Strategie Ihr Unternehmen in Osteuropa erfolgreich macht
- Wie Sie Ihren Osteuropa-Vertrieb profitabel aufstellen
- Wie Sie Forderungsausfallrisiken in Osteuropa absichern
- Wie Sie ein Werk in Osteuropa aufbauen und managen



Bildquelle: imago



Bildquelle: imago



Eine Veranstaltung von:

Produktion
Die Wirtschaftszeitung für die deutsche Industrie

info
kongresse | tagungen | seminare

Kooperationspartner:

VDW

Sponsoren:

EH EULER HERMES
Kreditversicherung

Süddeutsche Zeitung
Wer sie liest, sieht mehr.



Vorwort

Osteuropa verdient unsere besondere Aufmerksamkeit. Die mittel- und osteuropäischen Märkte treiben die Weltwerkzeugmaschinenennachfrage in Rekordhöhen, ebenso wie die asiatischen Länder. Als Absatz- und Beschaffungsmarkt gewinnt Mittel- und Osteuropa immer mehr an Bedeutung; internationale Konzerne investieren hier zudem in hochmoderne Produktionsstandorte. Speziell für westeuropäische Werkzeugmaschinenhersteller gehört Osteuropa zum Heimatmarkt vor der Haustür. Sie profitieren besonders vom dortigen Investitionsboom.

Viele Industrieausrüster planen daher, ihre Osteuropaaktivitäten auszuweiten. Ein solcher Schritt will jedoch reiflich überlegt und sorgfältig vorbereitet sein. Die mittel- und osteuropäischen Länder sind keine homogene Einheit. Sie haben ihre Eigenheiten in Bezug auf Mentalität, Gepflogenheiten im geschäftlichen Umgang und kulturelle Voraussetzungen, die es zu beachten gilt. Zudem stellt sich die wirtschaftliche Situation der Einzelmärkte

sehr unterschiedlich dar, ebenso wie die Rahmenbedingungen für den Aufbau von Vertrieb, Service und Fertigung.

Mit diesen Themen beschäftigt sich das internationale Wirtschaftssymposium auf der EMO Hannover 2007. Erfahrene Akteure im osteuropäischen Markt informieren über die wichtigsten Aspekte für den Auf- und Ausbau des Osteuropa-Geschäfts, geben Tipps für die Ansprache der richtigen Netzwerke, stellen politische und rechtliche Besonderheiten dar und zeigen Möglichkeiten der Finanzierung eines Osteuropa-Engagements auf.

Wir sprechen die Führungsebene in internationalen Unternehmen der Fertigungstechnik an, die ihr Geschäft weltweit vorantreiben wollen und strategische Entscheidungen verantworten. Ihnen bieten wir Unterstützung, damit die Chancen Ihrer Osteuropaaktivitäten die Risiken überwiegen.

Wir würden uns freuen, Sie in Hannover persönlich willkommen zu heißen!



Carl Martin Welcker
Vorsitzender des VDW
(Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken),
Frankfurt am Main



Eduard Altmann
Chefredakteur
Wirtschaftszeitung Produktion



Mittwoch, 19. September 2007

**8:30 Begrüßungskaffee,
Empfang und Ausgabe der Tagungsunterlagen**

**9:15 Eröffnung und Begrüßung:
Carl Martin Welcker, Vorsitzender des VDW
Moderation:
Eduard Altmann, Chefredaktion PRODUKTION**

9:30 – 10:15 Erfolgreich Globalisieren



- Standortentscheidungen auf breiter Basis
 - Kundenbeziehungs- und Innovationsmanagement
 - Erfolgsfaktoren der Globalisierung unter der Prämisse Sicherung der alten Märkte
 - Chancen nutzen und Risiken minimieren
- Dr. Robert A. Wassmer, Präsident,
MAG Industrial Automation Systems*

**10:15 – 11:00 Investieren in Osteuropa –
Chancen und Problemfelder**



- Einige Begriffsklärungen rund um „Osteuropa“
- Boomregion Mittel- und Osteuropa
- Klischees und Wirklichkeit des „Ostgeschäfts“
- Ausgewählte Problemfelder im „Ostgeschäft“:
 - unsichere Rahmenbedingungen (z.B. Korruption)
 - Infrastruktur
 - Personal
 - Interkulturelles

*Prof. (FH) Mag. Andreas Breinbauer, Vizerektor,
Leiter des MBA Central and South Eastern Europe
an der FH des bfi Wien*

11:00 – 11:30 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

**11:30 – 12:15 Absicherung von Forderungsausfallrisiken
in Osteuropa**



- Grundlagen der Kreditversicherung
- Abgrenzung politisches und wirtschaftliches Ausfallrisiko
- Besonderheiten von Forderungsausfallrisiken in Osteuropa

*Cynthia Cordon y Roland, Country Managerin,
International Network Department, Euler Hermes
Kreditversicherungs-AG*

12:15 – 13:15 Mittagessen und Besuch der Fachausstellung

**13:15 – 14:00 Markteintritts- und Vertriebsstrategien in
Mittel- und Osteuropa am Beispiel der
Firma Walter AG**



- Richtige Marktstrategien für den Eintritt in Märkte mit hohem Wachstumspotenzial
- Selektion von angemessenen Vertriebswegen und Nutzung der damit verbundenen Absatzchancen
- Kundengewinnung und Pflege von Kundenbeziehungen in einem Markt mit zahlreichen interkulturellen Unterschieden
- Personalmanagement und Personalentwicklung in Osteuropa

*Pawel Duzniak, President Central Eastern
Europe, Walter AG*

**14:00 – 14:45 Aufbau und Weiterentwicklung einer
Fertigung in der Tschechischen Republik**



- Faktoren für die Standortwahl und Aufbau des Unternehmens
- Organisatorische Anbindung an das Mutterwerk in Deutschland
- Weiterentwicklung des Standortes zur Erschließung von Osteuropa

*Dr. Michael Wenzel, Geschäftsführer,
Reis GmbH & Co. KG Maschinenfabrik*

14:45 – 15:15 Russland - Absatzchancen für Maschinen



- Aktuelle, aktive Industriepolitik der russischen Regierung – Ziele bis 2010
- Marktdaten zu Maschinenbau, Fahrzeugindustrie, Transportmittelindustrie, Luftfahrt und Schiffsbau
- Beispiele für konkrete Investitionsprojekte in den russischen Regionen

*Edda Wolf, Referentin Russland und Südosteuropa,
Bundesagentur für Außenwirtschaft, bfai*

15:15 – 15:45 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

**15:45 – 16:30 Produktionsverlagerung: Anforderungen
an Maschinenhersteller**



- Weltweiter Produktionsverbund bei Bosch Rexroth
- Bosch Rexroth Leitwerksstruktur
- Aufbau notwendiger Infrastrukturen
- Low Cost Country - Sourcing (LCC-Sourcing)

*Manfred Grundke, Vorsitzender des Vorstandes,
Bosch Rexroth AG*

**16:30 – 17:15 Höhere Wettbewerbsfähigkeit durch
eine verlängerte Werkbank am Beispiel
der Gildemeister Gruppe**



- Warum FAMOT und weshalb in Polen?
- Mechanische Fertigung von Werkzeugmaschinenanteilen
- Bessere Marktposition in Osteuropa
- Zusammenarbeit mit den deutschen Produktionsstandorten

*Zbigniew Nadstawski, Geschäftsführer der
FAMOT Pleszew S.A., Gildemeister Gruppe*

**17:15 – 18:00 Podiumsdiskussion:
Lohnt ein Investment in Osteuropa?**

18:00 – 18:10 Zusammenfassung und Ende des Symposiums

ca. 18:30 Get together

*Euler Hermes Kreditversicherungs-AG,
die Süddeutsche Zeitung und die Wirtschafts-
zeitung PRODUKTION laden Sie herzlich zu einem
stilvollen Abendempfang ein. Hier haben Sie die
Gelegenheit, die Diskussionen mit Fachkollegen
und -kolleginnen im informellen Rahmen
fortzuführen, neue Kontakte zu knüpfen und
Erfahrungen auszutauschen.*



Sponsoren



EULER HERMES
Kreditversicherung

Euler Hermes Kreditversicherungs-AG

Die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG ist Teil der internationalen Euler Hermes Gruppe, der Nummer 1 auf dem Weltmarkt. Zusammen mit unserer Tochtergesellschaft, der Euler Hermes Forderungsmanagement GmbH, betreuen wir als Deutschlands führender Kreditversicherer unsere Kunden in allen Bereichen des Debitorenmanagements. Wir bieten Ihnen ein komplettes Dienstleistungsspektrum rund um die Themen Kreditversicherung, Vertrauensschadenversicherung, Bürgschaften und Garantien, Inkasso und Bonitätsprüfung. Durch die Entwicklung individueller Lösungen tragen wir dazu bei, Unternehmen am Markt stark und zukunftssicher zu machen.

Euler Hermes ist in den wichtigsten Ländern der Welt mit eigenen Gesellschaften oder Beteiligungen präsent. Mit den Informationen über diese Märkte und die dort tätigen Unternehmen können wir unseren Kunden ein umfangreiches, auf die landesspezifischen Bedürfnisse ausgerichtetes Leistungspaket bieten.

Süddeutsche Zeitung
Wer sie liest, sieht mehr.

Süddeutsche Zeitung – Marktführer und Leitmedium

Die Süddeutsche Zeitung ist die größte überregionale Abonnement-Tageszeitung Deutschlands. Sie ist mit großem Abstand Marktführer, sowohl nach verkaufter Auflage als auch nach Leser-Reichweite. Ihre starke Position verdankt die Süddeutsche vor allem der hohen Qualität, dem Umfang und der Vielfalt des redaktionellen Angebots. Zahlreiche Korrespondenten berichten exklusiv aus dem In- und Ausland: Die Süddeutsche Zeitung bietet Nachrichten, investigative Beiträge, Analysen, Hintergründe und Reportagen, sie informiert, kommentiert, unterhält und überrascht. Die Süddeutsche Zeitung wird den hohen Ansprüchen ihrer Leserschaft jeden Tag aufs Neue gerecht, sie ist meinungsbildend und im Stil unverwechselbar.

Kooperationspartner



Der VDW – Veranstalter der EMO Hannover 2007

Der Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW), Frankfurt am Main, ist seit über 115 Jahren der Sprecher der deutschen Werkzeugmaschinenindustrie. Gemeinsam mit dem Fachverband Werkzeugmaschinen und Fertigungssysteme im VDMA hat er rund 270 Mitglieder, die sich freiwillig zusammengeschlossen haben. Sie repräsentieren etwa 90 Prozent des gesamten Branchenumsatzes. Der VDW vertritt die Interessen seiner Mitglieder national und international.

Er ist einer der wenigen Branchenverbände, der für seine Mitglieder Messen organisiert. Der VDW veranstaltet im Auftrag des europäischen Dachverbands für die Werkzeugmaschinenindustrie CECIMO die EMO Hannover vom 17. bis 22. September 2007 und in eigener Regie die METAV Düsseldorf vom 31. März bis 04. April 2008.

Weitere Informationen unter

www.vdw.de, www.emo-hannover.de, www.metav.de



Einzelheiten zur Teilnahme

Veranstaltungstermin

Symposium Mittel- und Osteuropa
Mittwoch, 19. September 2007

Veranstaltungsort

Deutsche Messe Hannover
Convention Center CC
Saal 1 A und Saal 1B
Messegelände
D-30521 Hannover

Kongresssprache

Simultan-Übersetzung deutsch/englisch und
englisch/deutsch

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt für das Symposium am
19. September 2007 € 195,- zzgl. gesetzl. MwSt.

Für Aussteller der Messe EMO beträgt die Teilnahme-
gebühr € 125,- zzgl. gesetzl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr schließt folgende Leistungen ein:

- Teilnahme am Symposium
- Tagungsband
- Mittagessen
- Get together am 19. September 2007
(bei Teilnahme am Symposium)
- Erfrischungen in den Pausen
- Besuch der Fachausstellung des Symposiums

Anmeldung

Ihre Anmeldung erbitten wir mit der nachfolgenden
Anmeldeseite oder via Internet unter
www.EMO-Osteuropasymposium.de
Nach Eingang Ihrer Anmeldung übersenden wir Ihnen
eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung
(Kongressnummer 873.736), die Sie bitte vor Veranstal-
tungsbeginn begleichen.

Bei Absagen nach dem 10. September 2007 (es gilt das
Eingangsdatum) oder bei Nichterscheinen wird die volle
Teilnahmegebühr berechnet. Es kann jedoch ein Ersatz-
teilnehmer benannt werden. Stornierungen vor diesem
Termin werden mit € 25,- Verwaltungsgebühr berech-
net. Stornierungen und Anmeldungen sind grundsätzlich
schriftlich vorzunehmen.

Der Veranstalter behält sich das Recht vor, die gesamte
Veranstaltung oder einzelne Teile räumlich und/oder
zeitlich zu verlegen, zu ändern oder auch kurzfristig ab-
zusagen.

Die mic GmbH ist ein Unternehmen der Süddeutscher
Verlag Mediengruppe. Ihre personenbezogenen Daten
werden von uns und den Unternehmen der Süddeutscher
Verlag Mediengruppe, unseren Dienstleistern sowie
anderen ausgewählten Unternehmen verarbeitet und
genutzt, um Sie über Produkte und Dienstleistungen zu
informieren. Wenn Sie dies nicht mehr wünschen,
schreiben Sie bitte an mic GmbH, Justus-von-Liebig-Str. 1,
86899 Landsberg.

Eine Veranstaltung von



mic – management information center GmbH
Justus-von-Liebig-Str. 1
86899 Landsberg am Lech

Projektleiterin:

Franziska Blume
E-Mail: f.blume@m-i-c.de

Organisation und Anmeldung:

Ricarda Herrmann
Tel.: ++49 (0) 8191/125-872
Fax: ++49 (0) 8191/125-404
E-Mail: r.herrmann@m-i-c.de
Web: www.EMO-Osteuropasymposium.de

Ausstellung und Sponsoring:

Nicole Köhler
Tel.: ++49 (0) 8191/125-573
Fax: ++49 (0) 8191/125-600
E-Mail: n.koehler@m-i-c.de

Projektleiter der

Wirtschaftszeitung Produktion:

Claus Wilk
E-Mail: claus.wilk@produktion.de



Mittel- und Osteuropa – Chancen und Risiken eines Wachstumsmarktes

Anmeldung – Fix per Fax 08191/125-404



mic – management information center GmbH
Ricarda Herrmann
Justus-von-Liebig-Str. 1
D-86899 Landsberg

Internationales Wirtschaftssymposium auf der EMO Hannover

19. September 2007, Hannover

- Hiermit melde ich mich verbindlich zum EMO-Symposium „Mittel- und Osteuropa“ am 19. September 2007 in Hannover zum Preis von € 195,- zzgl. gesetzl. MwSt. an.
- Ich bin Aussteller auf der EMO und melde mich verbindlich zum EMO-Symposium „Mittel- und Osteuropa“ am 19. September 2007 in Hannover zum Preis von € 125,- zzgl. gesetzl. MwSt. an.
- Wir haben Interesse an einer Firmenpräsentation auf dem EMO-Symposium „Mittel- und Osteuropa“. Bitte schicken Sie uns kostenlos und unverbindlich Informationsmaterial zu.

Weitere Informationen und Anmeldung:

Ricarda Herrmann
mic-management information center GmbH
Tel.: ++49(0)8191/125-872
E-Mail: r.herrmann@m-i-c.de

Name, Vorname	
Position/Abteilung	
Firma	
Firmenanschrift (Straße/PLZ, Ort)	
Telefon*	Fax*
E-Mail*	
Rechnung bitte an (Abteilung/Name)	
Datum	Unterschrift

*freiwillige Angaben

873.736

Internet

Datenschutzhinweis:

Die mic GmbH ist ein Unternehmen der Süddeutscher Verlag Mediengruppe. Ihre personenbezogenen Daten werden von uns und den Unternehmen der Süddeutscher Verlag Mediengruppe, unseren Dienstleistern sowie anderen ausgewählte Unternehmen verarbeitet und genutzt, um Sie über Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Wenn Sie dies nicht wünschen, vermerken Sie dies bitte auf dem Coupon.

Eine Veranstaltung von:



Kooperationspartner:



Sponsoren:

