

An die Empfänger  
unserer Rundschreiben

Düsseldorf, 15.05.2008

## **Fachseminar**

### **Brasilien / Einkaufs- und Absatzparadies für Außenhändler ? Aktuelle Entwicklungen beim Im- und Export**

### **Brasil: Paraíso da Compra/Venda para Empresas de Comércio Exterior ? Tendências Atuais em Importação e Exportação**

Sehr geehrte Damen und Herren,

für nordrhein-westfälische Unternehmen ist der brasilianische Beschaffungs- und Absatzmarkt mit seinen 186 Millionen Einwohnern von zunehmender Bedeutung. Im vergangenen Kalenderjahr nahmen die NRW-Exporte nach Brasilien um mehr als 23 % zu und beliefen sich auf einen Warenwert in Höhe von 1,422 Mrd. €. Dies war 2007 der höchste Zuwachs unter den sog. BRIC-Staaten gegenüber dem Vorjahr. Das Land am Amazonas liegt somit auf Rang 24 der für NRW-Unternehmen wichtigsten Absatzmärkte, knapp hinter der Slowakei (Rang 23), Südkorea (Rang 22) und Rumänien (Rang 21).

Im Jahr 2007 wurden aus Brasilien Waren im Wert von 1,941 Mrd. € nach NRW importiert, vorrangig Erze, Eisen- und Stahlerzeugnisse, NE-Metalle sowie Lebensmittel wie z.B. Kaffee. Brasilien liegt somit unverändert auf Rang 22 der für NRW wichtigsten Beschaffungsmärkte, noch vor Taiwan (Rang 23), Südkorea (Rang 24) und Indien (Rang 25).

Für die Außenhändler entwickeln sich somit eine Reihe von attraktiven Geschäftsmöglichkeiten. Um Sie über aktuelle Entwicklungen im Im- und Exportbereich aus erster Hand zu unterrichten, laden wir Sie hiermit herzlich zu einem Fachseminar am

**Freitag, dem 13. Juni 2008, 14:30 Uhr – bis ca. 18:00 Uhr**  
**Industrie-Club Düsseldorf, Elberfelder Straße 6, 40212 Düsseldorf**

ein. Zielgruppe sind Außenhandelsunternehmen, die mit den Marktgegebenheiten vor Ort bereits vertraut sind oder beabsichtigen, Brasilien als Absatz- oder Beschaffungsmarkt zu erschließen. Eine Gliederung inkl. einer Vorstellung unserer Referenten liegt bei.

Mit der Durchführung der Veranstaltung wird die IET Service GmbH beauftragt. Für AHV-Mitgliedsfirmen ist die Teilnahme kostenfrei. Für Nicht-Mitglieder wird ein Teilnahmeentgelt in Höhe von 80,- € zzgl. USt. pro Person erhoben. Hierin sind Tagungsunterlagen, Getränke sowie ein Imbiss enthalten. Die Teilnahmegebühr wird mit Veranstaltungsbeginn fällig. Die Teilnehmer erhalten von der IET Service GmbH eine Rechnung.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Für Ihre verbindliche und rechtzeitige Anmeldung bis zum 10.06.08 verwenden Sie bitte beiliegenden Anmeldebogen. Wir freuen uns über Ihre Zusage und verbleiben

mit freundlichen Grüßen

  
Andreas Mühlberg  
Geschäftsführer

Achenbachstraße 28  
40237 Düsseldorf  
Fon 02 11/6 69 08-0

Postfach 14 01 65  
40071 Düsseldorf  
Fax 02 11/6 69 08-30

www.ahvnrw.de  
info@ahvnrw.de

Mitglied in:

 **BDEx**  
Bundesverband der Deutschen Exporthandels e.V.  
-Verband für Internationalen Handel-

  
EuroCommerce



## Gliederung\*

**Einkaufs- und Absatzparadies für Außenhändler ?**  
**- Aktuelle Entwicklungen beim Im- und Export -**

**Paraíso da Compra / Venda para Empresas de Comércio Exterior**  
**- Tendências Atuais em Importação e Exportação -**

### **Begrüßung**

*Andreas Mühlberg,  
Aussenhandelsverband Nordrhein Westfalen e. V. (AHV NRW), Düsseldorf*

### **Global Sourcing – Einkaufsmarkt Brasilien**

*Thomas Ripakewitz, Kerkhoff Consulting, Düsseldorf*

### **Der Weg zum Kunden & Lieferanten - Logistische Herausforderungen vor Ort**

*Wolfgang Kulenkampff, Imperial Logistics International GmbH, Duisburg*

### **Handelsverträge richtig gestalten**

*Christian Moritz, MMLaw Rechtsanwälte (Brazilian Desk)*

### **Tee- und Kaffeepause**

### **Finanzierung und Absicherung von Handelsverträgen**

*Stefan Zurawka, S-International Rhein-Ruhr GmbH*

### **Durchsetzung von Ansprüchen unter Berücksichtigung interkultureller Aspekte**

*Thomas Felsberg, Felsberg e Associados (German Desk)*

### **Fragen und Antworten**

*Abschließend gegenseitiger Informations- und Erfahrungsaustausch beim Imbiss*

\* Änderungen vorbehalten

## Unsere Referenten:

**Thomas Ripakewitz**, Jahrgang 1963. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und der Chemie war Thomas Ripakewitz unter anderem als Geschäftsführer bei führenden Unternehmen der Recyclingbranche tätig und hier beispielsweise für den Auf- und Ausbau des internationalen Metallhandels und dem legierten Bereich verantwortlich. Mit den Beratungsschwerpunkten Strategische Ausrichtung Ver- und Entsorgungsgeschäfte, operative Beratung zur Ergebnisverbesserung, Business reeingineering und Vertriebskonzepte war er von 2004 an als selbständiger Unternehmensberater beschäftigt. Derzeit ist er als verantwortlicher Partner für die internationalen Beteiligungsgesellschaften der führenden Unternehmensberatung für Einkauf und Beschaffung, Kerkhoff Consulting, tätig. Die Unternehmensberatung Kerkhoff Consulting hat sich zur Aufgabe gemacht, messbare Wettbewerbsvorteile aus einem optimalen Einkauf für seine Kunden zu generieren. Mit 8 Büros auf 4 Kontinenten ist Kerkhoff Consulting weltweit vertreten und arbeitet unternehmensweit für nationale und internationale Kunden.

**Wolfgang Kulenkampff**, Jahrgang 1941, konzentrierte sich - nach seiner Speditionslehre bei J.H.Bachmann in Bremen - auf die internationale Logistik. Nach mehrjähriger Ausbildung in USA und Spanien übernahm er für Bachmann in und von Brasilien für sechs Jahre den Aufbau und die Leitung von Tochtergesellschaften in allen wesentlichen Ländern Südamerikas. Nach seinem Eintritt 1982 in die Geschäftsführung der Thyssen Haniel Logistic (damals noch Haniel Spedition), war Brasilien mit einer Beteiligung an einem der größten Logistikunternehmen des Landes erneut einer der Schwerpunkte seiner Tätigkeit. Mit dem Verkauf der Thyssen-Krupp Logistikaktivitäten an die belgische ABX und die südafrikanische Imperial übernahm Kulenkampff 2001 in der Imperial Geschäftsführung als Vorsitzender die J.H. Bachmann Gruppe, die Krupp 1996 gekauft hatte. Kulenkampff steht heute der Imperial Gruppe beratend zur Verfügung.

**Christian Moritz**, Jahrgang 1971. Christian Moritz stammt aus Düsseldorf und ist dort als Rechtsanwalt und in Brasilien als *Consultor em direito estrangeiro e internacional* zugelassen. Moritz ist Partner der auf den Rechtsverkehr mit Brasilien ausgerichteten Kanzlei MMLaw Rechtsanwälte. Die Kanzlei ist Kooperationspartner der brasilianischen Kanzlei Felsberg e Associados, in der Moritz zusammen mit drei weiteren deutschsprachigen brasilianischen Anwälten für den German Desk verantwortlich ist. Er betreut in Brasilien sowohl deutsche Investoren als auch deutsche Außenhändler. Er ist zudem vielfacher Autor zu rechtlichen Fragestellungen mit Brasilienbezug. Zuletzt veröffentlichte er einen Artikel zu deutsch-brasilianischen Handelsverträgen. Daneben ist Moritz Lehrbeauftragter an der Universität Robert Schumann in Straßburg und Rechtsberater in EU-Projekten zur Harmonisierung des Zivil- und Handelsrechts von Beitrittsländern.

**Thomas Felsberg**, Jahrgang 1943. Nach Rechtsstudien in São Paulo, Columbia, New York und Freiburg sowie der Zeit als Unternehmensjurist bei Ford gründete der in Brasilien geborene Thomas Felsberg 1970 die Kanzlei Felsberg e Associados mit Standorten in São Paulo, Rio de Janeiro und Brasília. Von Beginn an beriet er Unternehmen aus dem deutschen und englischen Sprachraum bei ihren Aktivitäten in Brasilien. Thomas Felsberg lehrte viele Jahre Wirtschaftsrecht an der Rechtsfakultät der staatlichen Universität von São Paulo. Er amtiert als Direktor des Zentrums für Rechtsstudien der brasilianischen Anwaltschaft und leitet dort die Arbeitsgruppe Internationales Recht. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Internationaler Handel, Unternehmenssanierung und grenzüberschreitendes Prozessrecht. Alternativ zu gerichtlichen Verfahren ist Felsberg im Rahmen der Schiedsgerichtsbarkeit sowie bei Schlichtungs- und Mediationsverfahren für die Interessen seiner Mandanten aktiv.

**Stefan E. Zurawka**, Jahrgang 1968, berät für die S-International Rhein-Ruhr Firmenkunden in Fragen der Risikoabsicherung und Finanzierung von grenzüberschreitenden Geschäften. Die S-International Rhein-Ruhr ist ein Unternehmen der S-Finanzgruppe, in dem ein knappes Dutzend Sparkassen ihr Auslandsgeschäft gebündelt haben. Vor dem Einstieg bei der S-International war Herr Zurawka für deutsche Großbanken im internationalen Firmenkundengeschäft tätig. Nach Stationen in Deutschland und Spanien führte sein beruflicher Werdegang für viele Jahre nach Südamerika, wo er als *Regional Representative* für den nördlichen Teil des Kontinents in leitender Funktion tätig war. Seine in der Praxis erworbenen Kenntnisse werden durch ein erfolgreiches Bankbetriebswirt-Studium an der Frankfurt School of Finance & Management abgerundet. Herr Zurawka ist Mitglied im Arbeitskreis Lateinamerika der IHK Ruhr zu Essen.

**Antwortbogen bitte per Fax an: 0211/66908-30**

(bitte bis zum 10. Juni 2008 zurücksenden)

An den  
Aussenhandelsverband  
Nordrhein-Westfalen (AHV NRW) e. V.  
**z. Hd. Andreas Mühlberg**  
Achenbachstraße 28  
40237 Düsseldorf

***Brasilien / Einkaufs- und Absatzparadies für Außenhändler ?  
Aktuelle Entwicklungen beim Im- und Export***

**am Freitag, 13.06.08, 14:30 Uhr,  
Industrie-Club Düsseldorf, Elberfelder Straße 6, 40211 Düsseldorf**

Aus unserem Hause nimmt teil:

Vor- u. Nachname, Position: \_\_\_\_\_

Unternehmen: \_\_\_\_\_

Branche: \_\_\_\_\_

Straße und Hausnummer: \_\_\_\_\_

PLZ und Ort: \_\_\_\_\_

Telefonnummer: \_\_\_\_\_

Email / Internet: \_\_\_\_\_

Unser Unternehmen ist Mitglied im Aussenhandelsverband NRW (AHV NRW) e. V.

**Ja** (kostenfrei)

**Nein** (80,- € plus USt. pro Person)

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift/Firmenstempel

Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, werden schriftliche Anmeldungen nach ihrem Eingang berücksichtigt. Sie erhalten daher vom AHV NRW per e-mail eine Anmeldebestätigung! Sollten Sie kurzfristig verhindert sein, so bitten wir um eine Absage per Fax oder per E-Mail: [info@ahvnrw.de](mailto:info@ahvnrw.de) Ein Ersatzteilnehmer kann gestellt werden.