



Intensiv-Seminar

Internationales Business Development

Folgen Sie Ihren Mandanten nach Globalia

Strategien • Werkzeuge • Praxistipps

Strategische Planung und Entwicklung
für **Rechtsanwälte, Steuerberater und
Wirtschaftsprüfer** in internationalen Märkten

- Mandantenbeziehungen erfolgreich ausbauen
- Markt- und Wettbewerbsanalysen systematisch und effizient durchführen
- Neue Geschäftsideen und -modelle strategisch weiterentwickeln
- Inspirationen aus anderen Branchen für das eigene Business nutzen
- Strategie-Roadmap mit konkreten Handlungsschritten erarbeiten
- Neue Mandanten durch fokussierte Marketingplanung gewinnen

Hoher Lernerfolg
durch **begrenzte Teilnehmerzahl**
und **viele Praxisübungen!**

Termine 2015

27. Februar 2015	Düsseldorf
12. März 2015	Hamburg
26. März 2015	München
09. April 2015	Frankfurt/M.
23. April 2015	Berlin
07. Mai 2015	Hannover
20. Mai 2015	Stuttgart

Referenten



René R. Schleus
SMF Schleus
Marktforschung



Alexander Tirpitz
German Center
for Market Entry

Plus: Was erwarten global agierende Mandanten von ihren Beratern? **Ergebnisse einer aktuellen Studie** in Zusammenarbeit mit

Deutscher **AnwaltSpiegel** **JUVE**

TEILNEHMER

Das Intensiv-Seminar ist speziell konzipiert für Fach- und Führungskräfte, die in ihrer Funktion für die strategische, internationale Geschäftsentwicklung von

- **Rechtsanwaltsgesellschaften** und/oder
- **Steuerberatungsgesellschaften** und/oder
- **Wirtschaftsprüfungsgesellschaften**

verantwortlich sind oder diese maßgeblich unterstützen. Damit richtet sich das Seminar vor allem an (leitende) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen

- **Business Development Management,**
- **Strategische Unternehmensplanung,**
- **Strategisches Marketing** und
- **Key Account Management.**

Darüber hinaus sind ebenso die

- **(Managing-) Partner** und
- **Inhaber**

global agierender RA-, StB- und WP-Kanzleien angesprochen, die ihre Geschäftsfelder und Beratungsangebote strategisch weiterentwickeln wollen.

HINTERGRUND & FRAGESTELLUNG

Ein Blick auf die vergangenen 25 Jahre zeigt, dass der Wandel eine wesentliche Konstante im Geschäft der Professional Services Firms in Deutschland ist:

- Die **zunehmende Konkurrenz** durch den Eintritt internationaler Gesellschaften, der **verstärkte Kostendruck der Mandanten** und deren **gestiegene Erwartungshaltung** haben das Verhältnis zwischen Mandanten und Beratern stark verändert.
- Gleichzeitig nutzen viele Mandanten die Öffnung der Märkte für neue internationale Aktivitäten und verlangen nach Beratung in den unterschiedlichsten globalen Rechts- und Steuerfragen. Daraus ergeben sich höhere **Anforderungen an die fachliche und interkulturelle Kompetenz** ihrer Berater.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage,

- wie Beratungsgesellschaften ihre **optimale Positionierung** in internationalen Märkten finden und
- wie es gelingt, **Geschäftsfelder und Beratungsangebote im Einklang mit einer klar definierten Strategie erfolgreich weiterzuentwickeln.**

Das Intensiv-Seminar unterstützt Sie dabei, individuelle Antworten auf diese Fragestellungen zu finden.

ZIELE & NUTZEN

Mit diesem Intensiv-Seminar erhalten Sie

- **praxiserprobte Werkzeuge** und
- **konkrete Leitfäden**

für Ihre individuelle strategische Geschäftsentwicklung.

In **kleinen Seminargruppen** erarbeiten Sie in vertrauensvoller Atmosphäre unter fachmännischer Anleitung

- **belastbare Strategien und Geschäftsmodelle** und
- **konkrete Handlungsschritte** für deren Umsetzung.

INHALTE & ABLAUF

ab 09:00 Uhr Herzlich Willkommen!

- Empfang der Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit Kaffee und Tee
- Ausgabe der Seminarunterlagen

09:30 Uhr Begrüßung und Vorschau

- Begrüßung durch die Referenten
- Vorschau: Seminarziele und -ablauf
- Abfrage Ihrer Erwartungen

09:45 Uhr Herausforderungen im Business Development von Beratungsfirmen

- Impulsreferat und Diskussion
- Abfrage Ihrer Erfahrungen

10:15 Uhr Internationale Märkte und Mandanten verstehen: Effektive Tools zur Analyse

- Markt- und Wettbewerbsanalysen als Basis für das Business Development
- Anforderungen internationalisierender Mandanten an ihre Berater: Ergebnisse einer aktuellen Studie
- Effiziente Planung und Durchführung von Markt- und Kundenanalysen
- Bewertung eigener Stärken und Schwächen im globalen Kontext



11:45 Uhr Alternative Internationalisierungsstrategien für Berater im Vergleich

- Organische Internationalisierung
- Netzwerk-Internationalisierung
- Huckepack-Internationalisierung

12:45 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14:00 Uhr Individuelle Kontextanalyse und Strategieentwicklung

- Analyse wichtiger Parameter für Ihre Strategieentwicklung (aktuelle Positionierung, globale Standorte und Netzwerke, Mandantenstruktur).
- Ableitung strategischer Optionen auf Basis Ihrer Analysen



15:30 Uhr Kaffee- und Teepause

15:45 Uhr Entwicklung konkreter Handlungsschritte zur Geschäftsfeldentwicklung

- Anwendung des CAGE-Frameworks auf die zuvor abgeleiteten Optionen
- Bewertung/Priorisierung der Optionen
- Erstellung einer Strategie-Roadmap
- Kommunikation ggü. Partnern



16:45 Uhr Bestehende Mandantenbeziehungen intensivieren und neue entwickeln

- Analyse und Auswahl internationaler Zielmärkte und -mandanten
- Innovatives Key-Account-Management

17:30 Uhr Ende des Seminars / Verabschiedung

REFERENTEN



René R. Schleus
Diplom-Kaufmann

René R. Schleus ist Geschäftsführer von SMF Schleus Marktforschung.

Das Full-Service-Institut hat sich auf **Studien im Rechts- und Steuerberatungsmarkt** spezialisiert und unterstützt global agierende Beratungsgesellschaften bei der erfolgreichen Unternehmensentwicklung.

Mit dem **MandantenMonitor®** liefert das Institut Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern belastbare Analysen zu Anforderungen, Zufriedenheit und Bindung ihrer Mandanten.

Auf Basis dieser Analysen begleitet René R. Schleus die **Entwicklung und Umsetzung von Strategien, Prozessoptimierungen und Marketingmaßnahmen** in den betreuten (inter-)nationalen Gesellschaften.

René R. Schleus ist **Dozent für Strategisches Management und Marktforschung** an der Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) Hannover und Herausgeber und Autor zahlreicher Publikationen.

r.schleus@schleus-mafo.de
www.schleus-mafo.de



Alexander Tirpitz
M. A.

Alexander Tirpitz ist Geschäftsführer des German Center for Market Entry (GCME).

Das GCME ist eine Ausgründung der Freien Universität Berlin und versteht sich als **Kompetenzzentrum zum Thema Internationalisierung**.

Als Experte für die Themen Internationalisierung, Markteintrittsstrategien und (**interkulturelles Business-to-Business-Marketing**) berät Alexander Tirpitz nationale und internationale Unternehmen und Organisationen und forscht auf dem Gebiet **internationaler Geschäftsbeziehungen**.

Alexander Tirpitz ist **Dozent für Internationales Management** an der Hochschule für Wirtschaft und Recht (HWR) Berlin, Mitglied der Academy of Management und der Academy of International Business.

Er ist zugleich Herausgeber und Autor zahlreicher Publikationen.

at@gcme.de
www.gcme.de

TERMINE & VERANSTALTUNGSORTE

Freitag, 27. Februar 2015 | Düsseldorf
Hotel Meliá Düsseldorf****
Inselstraße 2, 40479 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 / 522 840
E-Mail: melia.duesseldorf@melia.com

Donnerstag, 12. März 2015 | Hamburg
Hotel Barceló Hamburg****
Ferdinandstraße 15, 20095 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 / 2263 620
E-Mail: hamburg@barcelo.com

Donnerstag, 26. März 2015 | München
Hotel Excelsior München****
Schützenstraße 11, 80335 München
Tel.: +49 (0) 89 / 551 377 121
E-Mail: excelsior@geisel-privathotels.de

Donnerstag, 09. April 2015 | Frankfurt am Main
Dorint Hotel Frankfurt-Niederrad****
Hahnstraße 9, 60528 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 66 30 60
E-Mail: info.frankfurt-niederrad@dorint.com

Donnerstag, 23. April 2015 | Berlin
Ramada Hotel Berlin Alexanderplatz****
Karl-Liebknecht-Straße 32, 10178 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 30 10 4110
E-Mail: berlin.alex@h-hotels.com

Donnerstag, 07. Mai 2015 | Hannover
Kastens Hotel Luisenhof*****
Luisenstraße 1-3, 30159 Hannover
Tel.: +49 (0) 511 / 30 440
E-Mail: info@kastens-luisenhof.de

Mittwoch, 20. Mai 2015 | Stuttgart
Hotel Le Méridien Stuttgart****
Willy-Brandt-Straße 30, 70173 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711 / 222 10
E-Mail: info.stuttgart@lemeridien.com

SIE KÖNNEN NICHT TEILNEHMEN?

Gerne führen wir dieses Intensiv-Seminar auch als **Inhouse-Veranstaltung** bei Ihnen vor Ort durch (wahlweise als Abteilungs-Seminar oder Einzel-Coaching). Timing, Ablauf und inhaltliche Schwerpunkte passen wir selbstverständlich Ihren individuellen Anforderungen an.

FRAGEN ZUR VERANSTALTUNG?

Wir helfen Ihnen gerne weiter. Ihre **Ansprechpartnerin:**



Anja Mirau
Assistentin der Geschäftsführung
SMF Schleus Marktforschung
Tel.: +49 (0) 511 / 534 200-06
E-Mail: a.mirau@schleus-mafo.de

HINWEISE ZUR ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich einfach und bequem mit dem nebenstehenden Formular für Ihren Wunschtermin per Fax an. Alternativ nehmen wir Ihre Seminarbuchung auch gerne telefonisch oder per E-Mail entgegen.

- **Telefon:** +49 (0) 511 / 534 200-06
- **Fax:** +49 (0) 511 / 534 200-99
- **E-Mail:** seminar@schleus-mafo.de

Bitte beachten Sie: Um einen hohen Lernerfolg zu erzielen, sind die Seminarplätze pro Termin limitiert.

Eine Teilnahme am Seminar kann nicht garantiert werden. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge bearbeitet. Für den Fall, dass der von Ihnen gewünschte Termin bereits ausgebucht ist, benachrichtigen wir Sie umgehend.

SEMINARBEITRAG

Für die Teilnahme wird eine Seminargebühr in Höhe von **890,- €** zzgl. gesetzl. MwSt. erhoben. Enthalten sind:

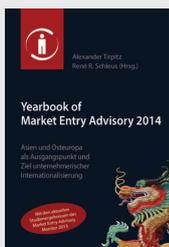
- Gemeinsames Mittagessen (inkl. Getränke)
- Erfrischungsgetränke, Tee und Kaffee
- Seminarunterlagen

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie – sofern noch Plätze frei sind – eine Anmeldebestätigung inkl. Rechnung.

Wir bitten um Verständnis dafür, dass **kostenfreie Stornierungen** nur bis sechs Wochen vor dem jeweiligen Seminartermin möglich sind. Selbstverständlich haben Sie jedoch jederzeit die Möglichkeit, ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer zu stellen.

IHR BONUS

Jeder Teilnehmer erhält das Buch:



Yearbook of Market Entry Advisory 2014

Herausgegeben von
Alexander Tirpitz und René R. Schleus
ISBN: 978-3-8442-4835-7 | epubli Verlag

Neuestes Managementwissen aus
Theorie und Praxis von mehr als
20 Experten aus vier Kontinenten

ÜBER DIE VERANSTALTER

Das Intensiv-Seminar „Internationales Business Development“ ist ein Gemeinschaftsangebot von SMF Schleus Marktforschung (Ihr Vertragspartner) und dem German Center for Market Entry (Berlin).

Schleus Marktforschung GmbH
Lister Straße 19, D-30163 Hannover
Tel. +49 (0) 511 / 534 2000-0
Fax +49 (0) 511 / 534 200-99
kontakt@schleus-mafo.de | www.schleus-mafo.de

German Center for Market Entry (GCME)
Charitéstraße 5, D-10117 Berlin
Tel. +49 (0) 30 / 30 60 41-93
Fax +49 (0) 32224 / 17 89 86
office@gcme.de | www.gcme.de

IHRE ANMELDUNG

Intensiv-Seminar

Internationales Business Development

Folgen Sie Ihren Mandanten nach Globalia

Hiermit melde ich mich für folgenden Termin an:

- Fr., 27. Februar 2015 | Düsseldorf
- Do., 12. März 2015 | Hamburg
- Do., 26. März 2015 | München
- Do., 09. April 2015 | Frankfurt am Main
- Do., 23. April 2015 | Berlin
- Do., 07. Mai 2015 | Hannover
- Mi., 20. Mai 2015 | Stuttgart

Titel, Name, Vorname

Position

Kanzlei / Firma (Rechnungsempfänger)

Straße, Nr. / Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift

BITTE PER FAX AN +49 (0) 511 / 534 200-99

Ihre Anmeldung ist verbindlich. Sie erhalten – sofern noch Plätze für den von Ihnen gewählten Wunschtermin frei sind – eine Anmeldebestätigung inkl. Rechnung. Die Zahlung der Seminargebühr wird mit Erhalt der Rechnung fällig. Eine kostenfreie Stornierung ist nur bis sechs Wochen vor dem jeweils gebuchten Seminartermin möglich. Danach wird die Seminargebühr in voller Höhe fällig. Sie können jederzeit einen Ersatzteilnehmer stellen. Bei Absage der Veranstaltung wegen zu geringer Teilnahme oder infolge höherer Gewalt sind die Ansprüche auf Rückzahlung auf die Höhe der Seminargebühr begrenzt. Für die Richtigkeit der Inhalte der Seminare wird keine Haftung übernommen. Änderungen und Berichtigungen von Seminar-Ablauf und -Inhalten, der Terminierung einzelner Seminare oder ein Wechsel der Referenten bleiben vorbehalten. Die im Zuge Ihrer Anmeldung erhobenen Daten werden für die Organisation und Durchführung des Seminars sowie die begleitende und anschließende Kundenkommunikation verwendet. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nicht. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke natürlich jederzeit gegenüber Schleus Marktforschung GmbH, Postfach 110 449, 30100 Hannover, unter kontakt@schleus-mafo.de oder telefonisch unter Tel. +49 (0) 511/534 2000-0 widersprechen oder eine bereits erteilte Einwilligung widerrufen. Bildnachweis: istockphoto.com | Schleus Marktforschung GmbH