



INSTITUT FÜR
INFORMATIONENRECHT

Darmstadt – University of
Applied Sciences

www.izr.info

Hochschule Darmstadt

Institut für Informationsrecht (izr)

Workshop – Brasilien als Wachstums- markt für deutsche IT-Unternehmen

Ziele

Das Institut für Informationsrecht (izr) der Hochschule Darmstadt richtet sich mit seinem Workshop an alle IT-Unternehmen, die den brasilianischen Markt erschließen und dort Produkte vertreiben oder einkaufen möchten.

Zielgruppe sind vor allem kleinere und mittelständische IT-Unternehmen (KMU-Bereich), die Unterstützung und Beratung etwa bei den Vertriebsvorbereitungen für Brasilien benötigen. Dies kann beispielsweise die Klärung der Chancen und Risiken oder der rechtlichen Rahmenbedingungen des brasilianischen Marktes betreffen.

Aufgrund enger Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern aus Praxis und Wissenschaft in Brasilien und Deutschland können wir Ihnen das Wissen und die Kontakte vermitteln, die Sie für einen erfolgreichen Zugang zum brasilianischen Markt benötigen.

Themen

Im Workshop werden folgende Fragen aus erster Hand beantwortet:

1. Warum ist Brasilien ein interessanter Markt für IT-Firmen?
2. Wie ist ein go-to-market-plan zu entwerfen und umzusetzen?
3. Was sind die besonderen Charakteristika Brasiliens?
4. Welche rechtlichen Rahmenbedingungen sind zu beachten?

Ein Schwerpunkt bildet die Klärung der sog. business opportunities für deutsche IT-Firmen in Brasilien. Im Workshop stellt das Institut izr dar, welche Beratungsinstrumente und Kontaktmöglichkeiten für den IT-Vertrieb genutzt werden können.

Die Vor- und Nachteile verschiedener Vertriebsoptionen (Reseller, OEM, VAR etc.) sowie Beratungsangebote (incubators etc.) werden mit den Teilnehmern diskutiert, um den besten Weg für ihr Produkt auf den brasilianischen Markt herauszufinden.

Inhalt des Workshops

1. DER BRASILIANISCHE IT-MARKT

- Erfahrungen mit dem brasilianischen IT-Markt
- Aktuelle Risiken und Chancen
- Besonderheiten und Gebräuche des IT-Markts
- Haupt-IT-Standorte
- Endkunden-Markt
- Wiederverkäufer-Angebot
- Steuern, Zölle: Import/Export-Bestimmungen im IT-Bereich

2. MARKETING MANAGEMENT

- Marketing Management Einkauf
- Marketing Management Verkauf, speziell über Reseller
- Marketing Management im Exportbereich

3. KULTUR UND KOMMUNIKATION

- Geschichte Brasiliens
- Sprache
- Bevölkerung
- Kulturelle Besonderheiten

4. RECHTSFRAGEN

- Vergleich anglo-amerikanisches, deutsches und brasilianisches Rechtssystem im Bereich IT-Ein- und Verkauf
- Welche Rechtswahl ist möglich und empfehlenswert? (Verwendung vorhandener Muster?)
- Schutz Geistigen Eigentums
- Typische Vereinbarungen mit:
 1. Wiederverkäufern/Vertriebspartnern,
 2. Beratern,
 3. Endkunden (Verbraucherschutzfragen),
 4. Verkäufern (IP-Fragen)
- Go-To-Market: Checklisten und Muster

Team

- Elizabeth Dambock, frühere SVP und General Manager Computer Associates
- Prof. Dr. Edith Rost-Schaude, Dekanin, Expertin für Management und Marketing
- Dr. Ruth Tobias, Leiterin des Sprachenzentrums der h_da, Kulturwissenschaftlerin
- Prof. Dr. Thomas Wilmer, Rechtsanwalt, geschäftsführender Direktor izr

University of Applied Sciences

Darmstadt

Institute for Information Law (i2r)

Workshop – Brazil as an High Potential Market for German IT-Companies



Contact:

Institut für Informationsrecht
Hochschule Darmstadt
Haardtring 100
64295 Darmstadt
Germany

Tel: + 49 61 51 16 87 38
Fax: + 49 61 51 16 94 25
Internet: www.i2r.info

Managing Director:

Prof. Dr. Thomas Wilmer
Email: wilmer@h-da.de

Objective

The Institute for Information Law (i2r) of the University of Applied Sciences Darmstadt offers a workshop for German IT-companies planning to enter the Brazilian market.

The workshop primarily aims at small and medium-sized IT-companies (SMEs) who are looking for support and consultancy regarding, for example, the foreign legal framework, current risks, as well as chances of doing business in Brazil.

Through a close cooperation with our partners in both Brazil and Germany, we are able to offer sophisticated knowledge and information necessary for a successful entry to the Brazilian IT-market.

Topics

First of all, the workshop provides first-hand answers to the following issues:

1. Why is Brazil an opportunity for IT-companies?
2. How to draft and implement a go-to-market-plan?
3. What are the special characteristics of the host country?
4. What is the legal framework of doing business in Brazil?

Furthermore, central subjects are: pointing out the possible benefits for German companies of doing business in Brazil and accompanying participants when entering the Brazilian market. In this workshop, the Institute i2r provides consultant services and a range of business contacts in Brazil which are essential to launch innovative IT products/ services in the Brazilian market.

As there are various possibilities of entering a foreign market, e.g. through resellers and incubators, another important part of the workshop is to familiarize participants with possible advantages and disadvantages of different ways of bringing a product or service on the Brazilian market.

Content of the workshop

1. THE BRAZILIAN IT-MARKET
 - Experiences with the Brazilian IT-market
 - Current risks and chances
 - Accepted IT-Specific customs
 - Main IT sites
 - End-User Market
 - Reseller Market
 - Customs, Taxes: Import/Export Regulations for IT Products

2. MARKETING MANAGEMENT
 - Marketing management for Purchasing
 - Marketing management for Reselling
 - Marketing management for Foreign Trade

3. CULTURE AND COMMUNICATION
 - History
 - Language
 - Population
 - Cultural behaviour

4. LEGAL INFORMATION

- Comparison of the Anglo-American, Brazilian and German Law System re IT-Agreements
- Which Law System is applicable / recommendable?
- IP Protection Measurements
- Typical Agreements:
 1. Reseller,
 2. Consultant,
 3. End User (consumer Protection law),
 4. Purchase (IP topics)
- Go-To-Market: Checklists and templates

Team

- Elizabeth Dambock, former SVP and General Manager Computer Associates
- Prof. Dr. Edith Rost-Schaude, Dean, Expert for Management and Marketing
- Dr. Ruth Tobias, director of the language centre h_da, cultural scientist
- Prof. Dr. Thomas Wilmer, attorney, managing director i2r