

Erfolgreiche Geschäfte in

CHINA

Schriftlicher Management-Lehrgang in 12 Lektionen

Teilnehmer bewerten diesen
Lehrgang mit einer Note von 1,8

CHINA

3. aktualisierte Auflage

Start: September 2006

Sie erhalten wöchentlich eine Lektion per Post.

www.euroforum-verlag.de/china

EUROFORUM
Verlag

Der China-Boom hält an

China ist weiterhin ein wichtiger Wachstumsmarkt für deutsche Unternehmen. Zur Bewältigung der wirtschaftlichen Entwicklung ist China nach wie vor auf ausländisches Kapital und Know-how angewiesen. Die traditionell engen Verbindungen zwischen Deutschland und China bieten sehr gute Voraussetzungen für ein wirtschaftliches Engagement deutscher Unternehmen in China. Allerdings ist der geschäftliche Alltag in China viel härter und ganz anders als in Deutschland. Die Bedingungen sind oft vertrackt, die aktuellen Entwicklungen rasant. Häufig fehlt es an zuverlässigen, aktuellen Informationen und kompetenten Ansprechpartnern.

Nutzen Sie unseren schriftlichen Management-Lehrgang, um sich einen kompakten Überblick über die Chancen und Risiken eines unternehmerischen Engagements zu verschaffen. Sie sollten das Land, die Menschen und die Gepflogenheiten verstehen und generell im Geschäftsleben viel flexibler sein. Die Inhalte des Lehrgangs sind von erfahrenen Praktikern und Experten des China-Geschäfts verfasst, die Ihnen auch Ihre individuellen Fragen zu den einzelnen Lektionen beantworten.

Profitieren Sie von den Erfahrungen unserer Autoren:

- China: eine fremde Welt ohne Marktwirtschaft und Transparenz
- Kommunikation und Verhandeln in einer uns fremden Kultur
- Umgang mit Behörden
- Vor- und Nachteile von Joint-Ventures und anderen Rechtsformen in China
- Strategien, Vorgehen und Finanzierung beim Unternehmenskauf
- Aufbau und Organisation einer Produktionsstätte
- Lokaler Vertrieb und Export chinesischer Produkte
- Gewerbliche Schutzrechte, Technologieschutz und Vorgehen gegen Produktpiraterie
- Rechtliche Besonderheiten im Einkauf und Vertrieb
- Besonderheiten in Marketing und Werbung
- Do's and don't's in der Kommunikation
- Steuerliche Aspekte des China-Geschäfts
- Arbeitsrechtliche Bedingungen und Kosten ausländischer und einheimischer Mitarbeiter

Die Lektionen

Fachliche Leitung:

Dr. Jörg-M. Rudolph,
Dozent, Ostasieninstitut,
Fachhochschule für Wirtschaft Ludwigshafen

Lektion 1

Die grundlegenden Besonderheiten der chinesischen Märkte

- China ist eine fremde Welt für Europäer
- Keine Marktwirtschaft
- Chinas KP
- Keine Transparenz
- Wirtschaftsrecht und -praxis
- Größe der Märkte
- Konkurrenz-Situation
- Geschäftsmöglichkeiten

Dr. Jörg-M. Rudolph

Lektion 2

Kulturelle Fallstricke und Kommunikation

- Herausforderung interkulturelle Kommunikation
- Denkstrukturen, Kommunikations- und Verhaltensmuster
- Beziehungen: Aufbau und Pflege
- Konflikte: Vermeiden und Bewältigen
- Verhandeln mit Chinesen
- Geschäftlicher Alltag
- Chinagerichtete Unternehmenskommunikation
- Exkurs: Chinesisch – Bedeutung der Sprache für die Arbeit mit und in China

Tilman Lesche, Senior Sales Director China,
Bundesdruckerei GmbH

Lektion 3

Rechtsformen, Gründung und Umstrukturierung von Unternehmen in China

- Ausländische Investitionen in China
- Repräsentanzbüros
- Joint Venture: Arten, Gründungsvoraussetzungen, Antragsunterlagen und Vertragsdokumentation, Gründungsverfahren, Vor- und Nachteile
- Wholly Foreign-owned Enterprise: Gründungsvoraussetzungen, Antragsunterlagen und Vertragsdokumentation, Gründungsverfahren, Vor- und Nachteile
- Beteiligungserwerb: Vergleich zur Neugründung
- Umstrukturierung von Joint Venture-Gesellschaften in Wholly Foreign-owned Enterprises
- Holding-Gesellschaften
- Typische rechtliche Fallstricke
- Corporate Governance
Dr. Ulrike Glück, Rechtsanwältin und Partnerin, CMS Hasche Sigle Shanghai

Lektion 4

Unternehmenskauf in China

- Strategische Gründe für einen Unternehmenskauf
- Überblick über die Zielgesellschaften
- Letter of Intent
- Transparenz durch Due Diligence
- Unternehmensbewertung in China
- Transaktionsstrukturen
- Steuerliche Behandlung einer Unternehmensübertragung
- Vertragliche Gestaltung einer Transaktion
- Umsetzung der Transaktion
- Ausblick auf die Post-Merger Integration
Dr. Bernd-Uwe Stucken, Rechtsanwalt und Partner, Hemmelrath & Partner Shanghai

Lektion 5

Finanzierungsfragen und Controlling

- Eigenkapitalanforderungen und Finanzierungsfragen bei der Gründung in China
- Chinesische und internationale Finanzierungspartner
 - Langfristige Investitionsfinanzierungen
 - Betriebsmittelkredite
 - Gesellschafterdarlehen
 - Einbindung öffentlicher Finanzierungsinstitute und Förderkredite
- Kreditsicherheiten
 - Bürgschaften
 - Patronatserklärungen
 - Zahlungsabwicklung, Wechselkursicherung
- Rechnungslegung in chinesischen Unternehmen
- Aufbau eines Berichtssystems
 - Konsolidierung chinesischer Tochterunternehmen im Konzern
Helmut Janus, Geschäftsführer, Helmut Janus GmbH China-Consult und Leiter Controlling Huf Group, Huf Hülsbeck & Fürst GmbH & Co KG

Lektion 6

Produktion

- Erwerb von Grundrechten: Rolle der Behörden
- Errichtung von Gebäuden: Rolle der Behörden, Architekten, Kosten
- Produktionsanlagen: Import, lokale Beschaffung, Wartung
- Suchen und Finden von Mitarbeitern: Produktion, Verwaltung
- Allgemeiner Ausbildungsstand chinesischer Mitarbeiter in der Produktion; Schulung

- Löhne, Gehälter und Arbeitsverträge
- Besonderheiten der Werksorganisation und Produktion
- Umgang mit den Behörden: Strom, Gas, Wasser, Umwelt etc.
- Beschaffung von Roh- und Halbfertigprodukten: lokal/Import
- Qualitätskontrolle
Dietmar Winter, Geschäftsführer, Caparol Shanghai Co. Ltd. und Dr. Jörg-M. Rudolph

Lektion 7

Rechtliche Rahmenbedingungen für die Durchsetzung Gewerblicher Schutzrechte

- Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen für den Gewerblichen Rechtsschutz infolge des WTO-Beitritts
- Verfahrensrecht für die Durchsetzung der Rechte im Zivilprozess und im Verwaltungsverfahren
- Materielles Recht
 - Patentrecht, Markenrecht
- Urheberrecht und Schutz gegen Computersoftware
 - Urheberrecht
 - Gesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb
 - Weitere Gesetze
- Zollverfahren
- Strafrecht und gewerblicher Rechtsschutz in China
Alexander G. Fischer, Rechtsanwalt und Diplom-Übersetzer für Chinesisch und Koreanisch, DLA Piper Rudnick Gray Cary

Lektion 8

Strategische Maßnahmen und organisatorisches Vorgehen gegen Produktpiraterie

- Begriff und Phänomen der Produktpiraterie
- Daten und Fakten über Produktpiraterie
- Schäden und Kosten
- Abwehrstrategien
- Maßnahmen zur Bekämpfung
 - Aktives Schutzrechtsmanagement
 - Interne Prozessoptimierung
 - Zusammenarbeit mit Polizei und Zoll
 - Private Ermittler
 - Testkäufer
 - Externe Anwälte
 - Schutz durch Sicherungstechnologie
- Praxisbeispiel: adidas
Ulf Wingen, Rechtsabteilung, adidas AG

Lektion 9

Rechtsfragen bei Einkauf & Vertrieb – national und international

- Internationaler Warenkauf mit Chinabezug
 - Rechtsgrundlagen des Außenhandels
 - Außenhandelsstruktur und Grundlagen
 - UN-Kaufrechtsabkommen (CISG)
 - Deutsch-Chinesischer Standardliefervertrag und seine wesentlichen Bestandteile
 - Typische Standardlieferverträge chinesischer Unternehmen
- Chinesisches Vertragsgesetz und seine handels- und vertriebsrechtlichen Bestimmungen
 - Allgemeine Geschäftsbedingungen
 - Besondere Vertragsbedingungen und Qualitätssicherung
- Vertrieb und Vertriebsformen
 - Direktvertrieb
 - Vertreter und Vertragshändler
 - Franchise

- Einzelhandel
 - Großhandel
 - Fragen des Technologietransfers und -schutzes
 - Sicherung von Forderungen und Bonitätsrisiko
- Eberhard J. Trempel**, Rechtsanwalt, Steuerberater und Fachanwalt für Steuerrecht, Trempel & Associates

Lektion 10

Marketing und Vertrieb

- Erfolg der chinesischen „Champion Brands“
 - Unzureichende Anpassung ausländischer Marken
 - Neue Märkte im Hinterland
 - Niedrigere Kosten und Preise
 - Distribution
 - Konsumenten-Patriotismus und Image des Ursprungslandes
 - Kommunikation als Stärke westlicher Marken
 - Imperative und Optionen für ausländische Marken
 - Vertikale und horizontale Markendehnung
 - Übernahme und Revitalisierung von chinesischen Marken
 - Marken als Symbol der Zukunft
- Dr. Nicolas Ziegler**, Principal BBDO Consulting und Chief Representative, BBDO Consulting Shanghai

Lektion 11

Steuerliche Aspekte des China-Geschäfts

- Überblick über Steuerarten und Steuerverwaltung
 - Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) China/Deutschland
 - Körperschaftsteuer für Unternehmen mit ausländischer Beteiligung und ausländische Unternehmen
 - Quellensteuern
 - Steuervergünstigungen
 - Verrechnungspreise
 - Umsatzsteuer: VAT und Business Tax
 - Grundzüge Einfuhrzoll
 - Einkommensteuer
 - Steuerliches Verfahrensrecht
- Hongxiang Ma**, LL.M., Leiterin China Tax Desk, und
Karsten Gnuschke, Steuerberater und Vorstand (stv.),
WTS AG Steuerberatungsgesellschaft

Lektion 12

Personal in China: Von der Beschaffung bis zur Freisetzung

- Grundlagen
 - Chinesischer Arbeitsmarkt
 - Kulturelle Grundlagen/Besonderheiten der Personalarbeit
 - Rechtliche Grundlagen
 - Chinesische Arbeitsverträge
 - Personalbeschaffung
 - Entsendung von Expatriates
 - Rekrutierung in Deutschland ausgebildeter chinesischer Mitarbeiter
 - Beschaffung lokaler Mitarbeiter: ausländische „locals“ und chinesische „locals“
 - Personalführung: Führungsbeteiligte, Führungsmittel, Führungsstile
 - Vergütung von Expatriates, lokalen Mitarbeitern, Sozialabgaben
 - Personalentwicklung vor dem Hintergrund hoher Fluktuation
 - Freistellung von chinesischem Personal
 - Reintegration von Entsandten
- Michael Rosemeyer**, Geschäftsführer, InterTraining – Institut für Training & Consulting International GmbH

Zeitplan

Start: 29. September 2006

Ende: 15. Dezember 2006

Sie erhalten jede Woche eine Lektion per Post.

Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung

Sie entscheiden sich mit diesem Lehrgang für eine flexible und individuelle Weiterbildung. Gerne können Sie Fragen zu den Inhalten der Lektionen an uns senden. Wir setzen uns umgehend für Sie mit dem Autorenteam in Verbindung.



Info-Telefon: 02 11 / 96 86-31 71

Haben Sie Fragen zu diesem Lehrgang?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Dipl.-Kff. Dörthe Siebels-zur Brügge (Konzeption)



Karin Steinbach (Betreuung)

E-Mail: karin.steinbach@euroforum.com

Internet: www.euroforum-verlag.de/china

Unsere Leistung

- 12 schriftliche Lektionen
- Übungsfragen und Lösungen zu jeder Lektion
- Individuelle Unterstützung
- Zwei Sammelordner plus Startpaket
- Teilnahme-Zertifikat

Mit Qualität zum Erfolg

Der Name EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Konferenzen, Seminare und Publikationen. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten und Autoren informieren über aktuelle Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Der schriftliche Management-Lehrgang ist ein Weiterbildungsprodukt der EUROFORUM Verlag GmbH, das zeit- und ortsunabhängiges Lernen in komprimierter Form ermöglicht. Mit diesem Produkt bietet EUROFORUM Führungskräften eine erstklassige Möglichkeit der Erweiterung ihrer fachlichen Qualifikationen. Die schriftlichen Management-Lehrgänge werden gemeinsam mit spezialisierten und auf ihrem Fachgebiet anerkannten Autoren entwickelt. Die EUROFORUM Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Informa plc, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

Warum sollten Sie an diesem Lehrgang teilnehmen?

- Die Inhalte dieses Lehrgangs sind praxisorientiert aufbereitet, geben Ihnen Handlungsempfehlungen und Tipps für ein geplantes oder bereits existierendes China-Engagement und unterstützen Sie in Ihrem Tagesgeschäft.
- Der modulartige Aufbau des Lehrgangs gibt Ihnen die Möglichkeit, die für Sie besonders wichtigen Lektionen zu bearbeiten.
- Das Autorenteam mit umfangreichem Know-how zum China-Geschäft beantwortet Ihre Fragen zu den Lektionen.
- Sie bestimmen Ihr Lerntempo selbst und lernen wo Sie möchten.
- Sie und Ihr Unternehmen erhalten ein nützliches Nachschlagewerk zum China-Geschäft.



Leseprobe zum Kennenlernen

Gerne stellen wir Ihnen einen Auszug der Lektion 1 „Die grundlegenden Besonderheiten der chinesischen Märkte“ als Download zur Verfügung: www.euroforum-verlag.de/china

Für wen ist dieser Lehrgang konzipiert?

- Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter
- Kaufmännische Geschäftsführer
- Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Unternehmensbereichen
 - Vertrieb und Export
 - Ausland
 - Controlling und Rechnungswesen
 - Unternehmensplanung
 - Einkauf und Verkauf
 - Produktion und Technik
 - Logistik

aus Unternehmen, die in China tätig sind oder nach China expandieren,

sowie Berater, die sich einen Überblick über das Chinageschäft verschaffen möchten.

So gestaltet sich Ihre Weiterbildung

Der Lehrgang besteht aus 12 Lektionen, die das jeweilige Thema mit den für den Praktiker wichtigen Einzelheiten komprimiert darstellen. Jede Woche erhalten Sie eine neue Lektion, die Sie zeitlich flexibel erarbeiten können. Die Lektionen enthalten einige Übungsaufgaben mit Lösungsvorschlägen zur individuellen Bearbeitung.

Das Autorenteam



Fachliche Leitung
Dr. Jörg-M. Rudolph
Ostasieninstitut, Fachhochschule für Wirtschaft Ludwigshafen und Herausgeber des Sju Tsai



Alexander G. Fischer
DLA Piper Rudnik Gray Cary



Dr. Ulrike Glück
CMS Hasche Sigle Shanghai



Karsten Gnuschke
WTS AG



Helmut Janus
H. Janus GmbH China-Consult



Tilman Lesche
Bundesdruckerei GmbH



Hongxiang Ma
WTS AG, China Tax Desk



Michael Rosemeyer
InterTraining



Dr. Bernd-Uwe Stucken
Hemmelrath & Partner Shanghai



Eberhard J. Trepel
Trepel & Associates



Ulf Wingen
adidas AG



Dietmar Winter
Caparol Shanghai Co. Ltd.



Dr. Nicolas Ziegler
BBDO Consulting Shanghai

Deutsche Post

Entgelt bezahlt
40210 Düsseldorf

Information und Anmeldung

Karin Steinbach

Telefon: 02 11/96 86-31 71

Fax: 02 11/96 86-41 50

E-Mail: karin.steinbach@euroforum.com

Schriftlich: EUROFORUM Verlag GmbH

Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

www.euroforum-verlag.de/china

Zeitplan

Start: 29. September 2006

Ende: 15. Dezember 2006

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion
zum Selbststudium per Post.

Unsere Leistung

Im Preis sind enthalten

- 12 schriftliche Lektionen
- Übungsfragen und Lösungen zu jeder Lektion
- Individuelle Unterstützung
- Zwei Sammelordner plus Startpaket
- Teilnahme-Zertifikat

Teilnahmebedingungen. Der Preis für diesen Lehrgang beträgt € 1.699,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Sie können Ihre Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Eingang schriftlich widerrufen.

Ihre Daten. Ihre Daten werden von der EUROFORUM Verlag GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Produkte informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung [Tel.: 02 11/96 86-33 33]. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

Ja, ich melde mich/wir melden uns an für den schriftlichen Management-Lehrgang „Erfolgreiche Geschäfte in China“ zum Preis von € 1.699,- zzgl. MwSt. pro Person. [P6100115M780]

Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Name 1:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Name 2:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Firma:

Ansprechpartner im Sekretariat:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

Fax:

Rechnung an (Name):

Abteilung:

Lieferung an (Anschrift):

Datum:

Unterschrift: