

Erfolg in China ist kein Zufall:

# Ihr Markterfolg in China



China-Kompakt: Strategie, Organisation, Management, Recht

**So verdienen Sie Geld mit Ihrem China-Engagement:**

- Sicherer Umgang mit chinesischen Behörden
- Business Development China: Die Erfolgsfaktoren
- Marketing, Vertrieb, Verhandlungsführung
- Strategische Varianten des Markteintritts in China
- Richtige Standortwahl und Steuervergünstigungen
- Praktische Hinweise zum Leben vor Ort
- Einbindung von Expatriats in chinesischen Organisationsstrukturen
- Unternehmensformen: Joint Ventures vs. WFOE
- Personalmanagement: Mitarbeiter einstellen, führen und motivieren
- Controlling im China-Geschäft

Fundiertes Kompaktwissen mit zahlreichen Praxisbeispielen!

Ihr Seminarleiter:

**Dr. Kuang-Hua Lin**  
Geschäftsführer,

**Asia-Pacific Management  
Consulting GmbH**

Medienpartner:

**Markt**  
UND MITTELSTAND

## Ihr Vorteil aus diesem Seminar:

Sie erhalten

- ✓ Hilfestellung für Ihren Geschäftserfolg in China
- ✓ Instrumente zum erfolgreichen Markteintritt in China
- ✓ Strategien zum Umgang mit Behörden und Mitarbeitern vor Ort
- ✓ Verhaltenstipps für Leben und Arbeit in China
- ✓ Das Know-how für Ihr China-Engagement

Melden Sie sich jetzt an unter Telefon: 0 61 96/59 08-0

7 Veranstaltungstermine  
von Mai – August 2006  
auch in Ihrer Nähe!



Hoher Lernerfolg  
durch begrenzte  
Teilnehmerzahl!

## Veranstaltungstermine und -orte

### 29. und 30. Mai 2006 in Köln

Holiday Inn Köln-Am Stadtwald  
Dürener Straße 287, 50935 Köln  
Tel.: 02 21/46 76-0  
Fax: 02 21/43 3765  
☒ reservation.HI-Cologne-  
AmStadtwald@Queensgruppe.de

### 1. und 2. Juni 2006 in München

Hotel Prinzregent an der Messe  
Riemer Straße 350, 81829 München  
Tel.: 089/945 39-0, Fax:(-566)  
☒ messe@prinzregent.de

### 6. und 7. Juni 2006 in Berlin

Mercure Hotel Berlin an der Charité  
Invalidenstraße 38, 10115 Berlin  
Tel.: 030/308 26-0, Fax:(-100)  
☒ h5341@accor.com

### 8. und 9. Juni 2006 in Hannover

Mercure Atrium Hannover  
Karl-Wiechert-Allee 68, 30625 Hannover  
Tel.: 05 11/54 07 - 0, Fax: (-826)  
☒ H1701-SB@accor.com

### 17. und 18. Juli 2006 in Hamburg

Mercure Hamburg City  
Amsinckstraße 53, 20097 Hamburg  
Tel.: 040/23 63 80  
Fax: 040/23 42 30  
☒ H1163-SB@accor.com

### 24. und 25. Juli 2006 in Frankfurt am Main

Tryp Hotel Frankfurt  
Braunfelsstraße 17/Opelrondell  
60486 Frankfurt am Main  
Tel.: 069/707 30-0, Fax:(-333)  
☒ tryp.frankfurt@solmelia.com

### 31. Juli und 1. August 2006 in Stuttgart

Mercure Hotel Stuttgart City Center  
Heilbronner Straße 88, 70191 Stuttgart  
Tel.: 07 11/255 58-0, Fax:(-100))  
☒ claudia.holas@dorint.com

## INHOUSE TRAINING

Zu diesem und anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Wir beraten Sie gerne und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.



Dirk Gollnick  
Tel.: 0 61 96/59 08-0  
E-Mail: gollnick@imw.de

## 1. Seminartag

Mit zahlreichen Übungen  
und praktischen Tipps!

### Ihr Leitfaden zum Markterfolg in China

#### Herzlich Willkommen!

- ◆ Begrüßung durch den Seminarleiter
- ◆ Vorstellung der Teilnehmer

#### Umgang mit chinesischen Behörden

- ◆ Ihr Überblick: Behördeninfrastruktur und Behördenzuständigkeit
- ◆ Rechtsverbindlichkeit und Tipps im Umgang mit chinesischen Behörden
- ◆ Verhalten und Effizienz bei differierenden Behördenaussagen
- ◆ Guanxi und die praktische Bedeutung
- ◆ Am Rande der Legalität: Vergünstigungen, Kick-backs und Korruption

#### Business Development China: Erfolgsfaktoren für den Markteinstieg

- ◆ Standortbewertung unter Berücksichtigung von: Markt, Logistik und Kosten
- ◆ Personalrekrutierung
- ◆ Kooperation mit staatlichen oder privaten Unternehmen – Welche Unterschiede gibt es?

#### Aufbau von Vertriebsstrukturen in China

- ◆ Realistische Marktanalyse
- ◆ Vertrieb über eigene Sales-Mitarbeiter oder über Partner/Distributoren/Agenten? – Vor- und Nachteile, Entscheidungshilfen
- ◆ Marketing-Mix in China
- ◆ Know-how-Schutz in China: Die Gesetze und die Realität
- ◆ Plagiate, Fälschungen und Kopien: Wie Sie die Gefahr minimieren und Produktfälschungen effektiv bekämpfen können

#### Verhandlungsführung in China

- ◆ Vorbereitung von Verhandlungen
- ◆ Rahmenbedingungen
- ◆ Die chinesische Ausdrucksform
- ◆ Unterschiede bei den Verhaltens- und Denkweisen zwischen Europäern und Chinesen

#### M&A (Merger & Acquisition) in China

- ◆ Strategische Varianten von M&A in China
- ◆ Akquisitionsphase – Vom Partnerkontakt bis zur Übernahme
- ◆ Due Diligence & Integrationsphase
- ◆ Erfahrungen und Ausblick

#### Richtige Standortwahl und Steuervergünstigungen bei Investitionen in China

- ◆ Aufbau der Steuerbehörden und System der Unternehmensbesteuerung
- ◆ Abzugsfähigkeit von Aufwendungen
- ◆ Holdinggesellschaft & Joint-Venture
- ◆ Gewinnausschüttung nach Deutschland und steuerliche Optimierung unter Berücksichtigung des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen Deutschland und China

## So urteilen begeisterte Teilnehmer über Seminare bei IMW:

„Rundum kompetente Referenten, sehr engagiert!“

„Viele Fallstudien, sehr praxisbezogen!“

„Fragen sehr gut und verständlich beantwortet!“

„Meine Erwartungen wurden voll und ganz erfüllt!“

„Viele Anregungen für meinen Unternehmensalltag!“

## 2. Seminartag

# Geschäftstätigkeit in China – Organisation, Personalmanagement und Transparenz!

## Erfolgreicher Beginn des China-Einsatzes

- ▶ Aufnahme der Geschäftstätigkeit in China
- ▶ Who is Who in China: Behörden- und Unternehmensvertreter
- ▶ Organisationen und wichtige Personen
- ▶ Coaching und Training vor Ort
- ▶ Sprachbarrieren überwinden
- ▶ Wie und wo finde ich gute Dolmetscher?

## Leben in China

- ▶ Lebensstandard und Lebenshaltungskosten: Housing/Wohnen
- ▶ Familie: Deutsche oder Internationale Schule?
- ▶ Praktische Hinweise zum Leben vor Ort

## Organisationsstrukturen und Management chinesischer Unternehmen

- ▶ Organigramm und Hierarchiestufen in chinesischen Unternehmen
- ▶ Einbindung von Expatriats in chinesischen Organisationsstrukturen

## Unternehmensformen in China

- ▶ Joint Ventures vs. WFOE
- ▶ Vertriebs- und Tochtergesellschaft & Holdings
- ▶ Besonderheiten bei Übernahmen vor Ort

## Entsendung eines deutschen Managers nach China

- ▶ Arbeits- und Entsendungsvertrag
- ▶ Sozialversicherung
- ▶ Gehaltsauszahlung und deren steuerliche Folgen
- ▶ Aufenthaltsrecht in China

## Personalmanagement in China: Mitarbeiter einstellen, führen und motivieren

- ▶ Determinanten des Arbeitsmarktes
- ▶ Motivation und Zielvereinbarung
- ▶ Management Audit „auf Chinesisch“
- ▶ Rekrutierung und Mitarbeiterbindung: Praktische und rechtliche Tipps
- ▶ Rahmenbedingungen des chinesischen Arbeitsrechts: Arbeitsverträge, Kündigung, etc.
- ▶ Chinesisches Sozialversicherungs- und Steuerrecht
- ▶ Gehaltsstrukturen, Lohn- und Lohnnebenkosten

## Controlling im China-Geschäft

- ▶ Besonderheiten beim Controlling in China
- ▶ Die wichtigsten Unterschiede – Rechnungslegung
- ▶ Die wichtigsten Kennzahlen

## Sie erhalten Antworten auf die zentralen Fragen:

- ✓ Wie bereite ich mich optimal auf ein Projekt in China vor?
- ✓ Wie muss ich internationale Managementkonzepte für China anpassen?
- ✓ Was ist das A und O beim verhandeln mit chinesischen Geschäftspartnern und Behörden?
- ✓ Wie baue ich mir ein in China extrem notwendiges Beziehungsnetzwerk auf?
- ✓ Wie rekrutiere und motiviere ich meine Mitarbeiter vor Ort?

## Seminarziel:

Ziel des Seminars ist es, Sie über aktuelle Management-, Personal-, Rechts- und Steuerfragen bei geplanten und bestehenden Investitionen in der VR China zu informieren und Sie für mögliche Fallstricke und Stolpersteine zu sensibilisieren! Für den Auf- und Ausbau Ihrer Geschäftstätigkeit in China ist es unerlässlich, regionale Besonderheiten, Umgang mit Behörden, Management, Personal und Rechtsformen zu prüfen.

## Wen Sie hier treffen:

Dieses Seminar richtet sich an **Mitglieder der Geschäftsleitung**, strategische **Unternehmensleitung**, **kaufmännische** und **technische Leitung** sowie **Vertriebsleiter**, **Produktions-** und **Betriebsleiter**. Weiterhin angesprochen sind Führungskräfte aus den Bereichen **Business Development**, **Vertrieb**, **Vertriebssteuerung**, **Strategie** und **Planung**. Das Seminar ist zudem als Update für **erfahrene China-Manager** geeignet.

## Sie haben noch Fragen?

Ich informiere Sie gerne über Details zu Inhalt und Konzeption des Seminars!



**Dr. Sascha Bier**  
Konferenz Manager  
Tel.: 0 61 96/59 08-0

## Zeitplan

Am 1. Seminartag ab 9.15 Uhr  
Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Seminarunterlagen

	1. Seminartag	2. Seminartag
Beginn des Seminars	10.00 Uhr	9.00 Uhr
Gemeinsames Mittagessen	13.00 Uhr	12.30 Uhr
Ende des Seminars	18.00 Uhr	17.00 Uhr

Am Vormittag und Nachmittag finden Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern statt.

## Ihr Seminarleiter



### Dr. rer. pol. Kuang-Hua Lin

Ist Geschäftsführer und Alleingesellschafter der Unternehmensberatung **Asia Pacific Management Consulting GmbH**, Düsseldorf.

Sein Unternehmen zählt zu den führenden, auf Asien spezialisierte Top-Management-Beratungen in Deutschland. Dr. Lin hat zahlreiche erfolgreiche Projekte in ganz Asien für deutsche Unternehmen (Konzerne und Mittelständler) durchgeführt. Seit 2000 ist er zudem Asienbeauftragter des Büros für Auslandsinvestitionen in Deutschland. Zuvor war Dr. Lin als Unternehmensberater bei dem internationalen Beratungsunternehmen „The Boston Consulting Group“ in Düsseldorf beschäftigt und wurde mehrere Jahre hintereinander zum Consultant of the Year gewählt. Bereits während seines Studiums (National Taiwan University/Albert-Ludwigs Universität Freiburg i. Br.) war er Geschäftsführender Gesellschafter im Familienunternehmen „Yung Hsing Trading Co., Ltd.“, Taipei, Taiwan.

Medienpartner:

**Markt**  
UND MITTELSTAND

**Markt und Mittelstand** ist speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmenseignern, Geschäftsführern und Entscheidern im Mittelstand zugeschnitten. Problemstellungen, wie sie typischerweise in Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen etwa 500000 und 50 Millionen Euro Jahresumsatz auftreten, stehen dabei im Zentrum der Aufmerksamkeit der Redaktion.

**Markt und Mittelstand** versorgt seine Leser mit Nutzwert pur: Unternehmenslenker erhalten Monat für Monat Hinweise und praxisnahe Tipps, die ihnen bei der Bewältigung ihrer vielfältigen und oftmals komplexen Aufgaben von Nutzen sind. Fragen zu Management, IT und Technologien sowie Steuern und Finanzierung stehen dabei im Vordergrund.

**Markt und Mittelstand** ist das Sprachrohr des Mittelstands. Was immer Unternehmer zu brennenden Themen der Zeit zu sagen haben – ihre Meinung steht in Markt und Mittelstand.

[www.marktundmittelstand.de](http://www.marktundmittelstand.de)

**Bitte beachten Sie auch das IMW-Seminar:**

## Crash Kurs BWL

von April bis Juli 2006

Nähere Informationen sowie das vollständige Veranstaltungsprogramm erhalten Sie unter:

Telefon: 0 61 96/59 08-0

Fax: 0 61 96/59 08-21

E-Mail: [info@imw.de](mailto:info@imw.de)

## Warum Sie dieses Seminar interessiert

*„Wer auf dem immer enger werdenden chinesischen Markt überleben will, muss seine Expansion heute viel genauer planen als noch vor wenigen Jahren“*

(Mischler, MuM, 8/2005, S. 84 ff.)

Zunehmend planen deutsche Unternehmen in China eine Niederlassung oder eine Tochtergesellschaft aufzubauen, Projekte umzusetzen oder neue Zusammenarbeiten mit chinesischen Partnern zu initiieren. **Stehen auch Sie vor dieser großen Herausforderung?**

Nutzen Sie das Potenzial des Landes mit dem weltweit stärksten Wirtschaftswachstum. Geschäfte in China sind wirtschaftlich höchst attraktiv aber auch mit erheblichen Risiken verbunden. Unternehmen haben bei Ihrem China-Engagement mit schwierigen Rahmenbedingungen zu rechnen. **Erfolgsfaktor Nr. 1 im Chinageschäft ist daher eine frühzeitige und aktuelle Informationsbeschaffung und gleichzeitige Erlangung von Handlungssicherheit!**

Der Markt, der in China ist, ist durch landesspezifische, volkswirtschaftliche und insbesondere kulturelle Muster und Konventionen beeinflusst. Sie werden in einer völlig anderen Planungs- und Entscheidungskultur arbeiten. **Gewohnte Vorgehensweisen und Managementkonzepte können nicht einfach 1:1 umgesetzt werden.** Wer hier uninformiert und vorschnell agiert, verspielt schnell das Potenzial des Wachstumsmarktes China. Eine gründliche Vorbereitung für Ihre Auslandsinvestition ist daher unbedingt notwendig. So vermeiden Sie im Vorfeld Risiken und stellen sich auf die ungewohnten Tatsachen der chinesischen Arbeitswelt ein.

**Machen Sie sich fit für Ihr China-Engagement!**

## Was Sie hier lernen

Das Seminar vermittelt Ihnen mehr Sicherheit bei Ihrer Entscheidungsfindung. Sie lernen Aufwand, Nutzen und Ertrag Ihrer konkreten oder geplanten Maßnahmen in China effektiv zu messen und zu steuern. Unser **China-Experte** vermittelt Ihnen **praxisnahes Know-how** sowohl für einen **erfolgreichen Markteintritt** in China als auch zur **Optimierung Ihres bereits vorhandenen Engagements**. Sie erhalten einen Überblick über **Grundlagen** und **Strategien für Ihr China-Engagement** sowie **Methoden** und **Tools zum richtigen Umgang mit Behörden, Partnern und Mitarbeitern vor Ort**.

Profitieren Sie von der **Fach- und Landeskenntnis** des Referenten!

# Ihr Markterfolg in China

## ► China-Kompakt: Strategie, Organisation, Management, Recht

IMW Bildungsinstitut der  
Mittelständischen Wirtschaft GmbH  
Postfach 56 09  
D-65731 Eschborn/Ts.

### Ihr Nutzen auf einen Blick

Sie lernen, wie Sie:

- ✓ die wichtigsten Faktoren bei **Neugründungen, Restrukturierungen oder Investitionen in China** berücksichtigen
- ✓ den richtigen Umgang mit den **Verwaltungs- und Steuerbehörden vor Ort** pflegen
- ✓ Ihr **Know-how für Geschäftstätigkeiten in China** auf den neuesten Stand bringen!
- ✓ Chinesische Mitarbeiter **optimal führen und motivieren** sowie deutsche Mitarbeiter erfolgreich integrieren
- ✓ **Aufwand, Nutzen und Ertrag** Ihrer Management Maßnahmen in China **effektiv messen und steuern**.

Wir freuen  
uns auf Ihre  
Anmeldung!

### Wählen Sie Ihren Termin!

- 29. und 30. Mai 2006 in Köln**  
05-12879
- 1. und 2. Juni 2006 in München**  
06-12880
- 6. und 7. Juni 2006 in Berlin**  
06-12881
- 8. und 9. Juni 2006 in Hannover**  
06-12882
- 17. und 18. Juli 2006 in Hamburg**  
07-12883
- 24. und 25. Juli 2006 in Frankfurt am Main**  
07-12884
- 31. Juli und 1. August 2006 in Stuttgart**  
07-12885
- Ich kann keinen dieser Termine wahrnehmen, informieren Sie mich bitte über weitere IMW-Seminare.

### Sie benötigen eine Übernachtung?

Den Teilnehmern unserer Veranstaltung steht in den Tagungshotels ein begrenztes Zimmerkontingent zu vergünstigten Preisen zur Verfügung. Nehmen Sie die **Zimmerreservierung** bitte rechtzeitig selbst **unter Berufung auf IMW direkt im Hotel** vor. Eine Anfahrsbeschreibung zum Seminarhotel geht Ihnen unmittelbar nach Eingang Ihrer Anmeldung zu.

### So melden Sie sich an

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inklusive Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation je Teilnehmer € 1.095,-. **Ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens erhalten Sie einen Rabatt von 10 %.** Eine Stornierung der Anmeldung ist bis eine Woche vor dem jeweiligen Seminartermin gegen eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,- möglich. Danach oder bei Nichterscheinen ist die gesamte Tagungsgebühr zu entrichten. Bitte nehmen Sie Ihre Abmeldung schriftlich vor. Die Anmeldebestätigung geht Ihnen unmittelbar nach Eingang Ihrer Anmeldung zu. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Melden Sie sich hier an!

Bitte kreuzen Sie den gewünschten Termin nebenstehend an!

1	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
2	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
	Mitarbeiter:	<input type="radio"/> bis 50 <input type="radio"/> 50 - 100 <input type="radio"/> 100 - 200 <input type="radio"/> 200 - 500 <input type="radio"/> über 500
	Firmenname	_____
	Straße/Postfach	_____
	PLZ/Ort	_____
	Telefon/Fax	_____
	E-Mail (Mit Nennung meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, über dieses Medium Informationen von IMW zu erhalten)	_____
	Datum	_____
	Unterschrift	_____
	Ansprechpartner im Sekretariat	_____
	Anmeldebestätigung bitte an:	_____
	Abteilung	_____ z. Hd.
	Rechnung bitte an:	_____
	Abteilung	_____ z. Hd.

**Datenschutz-Hinweis:** Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

A/U