

AUTOMOBIL- UND NUTZFAHRZEUGMARKT CHINA

Das **CHINA-GESCHÄFT** lässt die Automobilindustrie weiter strahlen!

Diskutieren Sie mit Experten über

- ☐ Kulturelle Hindernisse beim Aufbau von Forschungs- und Entwicklungszentren
- ☐ Der chinesische Kunde – was will er in Zukunft?
- ☐ Fünfjahresplan für Nutzfahrzeuge
- ☐ Effizientes Personalmanagement – Finden und Halten von qualifizierten Mitarbeitern
- ☐ Der Nutzfahrzeugmarkt in China – Segmentierung und Gliederung
- ☐ Erfolgreiche Bekämpfungsstrategien gegen Produktpiraterie und Patentrechtsverletzungen
- ☐ Positionierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) in China – warum müssen KMUs nach China?

Fachliche Leitung

Heinz E. Schmitz, CSO, Richard Fritz GmbH & Co. KG
Sebastian Feldmann, Principal, PRTM Management Consultants

Ihre Experten

Norbert Dressler, Roland Berger Strategy Consultants
Dr. Rolf Gall, ZF (China) Investment Co. Ltd.
Oliver N. Hazimeh, PRTM Management Consultants
Rolf Kaste, Volkswagen AG (a.D.)
Beate Lalk-Menzel, Daimler AG
Henner Lehne, IHS Automotive
Dr. Kuang-Hua Lin, Asia Pacific Mangement Consulting GmbH
Roman Mathyssek, IHS Automotive
Mathias Mayr, Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH
Christian Schell, Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG (eingeladen)
Francois Schoentgen, Continental (Automotive Asia Pacific Co. Ltd. Shanghai)
Chris Senior, CEVA Logistics
Gang Xu, PRTM Management Consultants China

Mit vielen
Praxisberichten!

Konferenztage getrennt buchbar



Dienstag, 25. Oktober 2011

8.45 – 9.15

Empfang mit Tee und Kaffee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.15 – 9.30

Begrüßung und Eröffnung der Konferenz durch EUROFORUM und den Vorsitzenden

Heinz E. Schmitz, CSO, Richard Fritz GmbH & Co.KG

CHINAS AUTOMOBILMARKT – ERWARTUNGEN UND GESETZLICHE REGULARIEN

9.30 – 10.00

Automobilindustrie China – Wachstums- oder Risiko-Management?

- ☐ Gesamtmarktentwicklung in China bis 2020 – drei Szenarien
- ☐ Segmententwicklungen – was fährt der Chinese von morgen
- ☐ Gewinner und Verlierer – OEM – Wachstum in China
- ☐ Lokale Produktion vs. Import

Henner Lehne, Director, Global Vehicle Sales Forecasts, IHS Automotive

10.00 – 10.30

Der Einfluss des chinesischen Automobilmarkts auf den Weltmarkt – wie lange noch?

- ☐ Der weltweite und chinesische Automobilmarkt: Gesamttendenzen und Entwicklungen
- ☐ Risikofaktoren in Chinas zukünftigem Wirtschaftswachstum und deren Einfluss auf die Hersteller
- ☐ Chinesische Unternehmen auf dem Weg der Globalisierung und die Auswirkung auf die heutigen Strukturen
- ☐ Ausblick

Norbert Dressler, Partner, Roland Berger Strategy Consultants

AUFBAU VON FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSZENTREN IN CHINA

10.30 – 11.15

„Running the Red Light“ and “cha bu duo” – kulturelle Hindernisse beim Aufbau von Forschungs- und Entwicklungszentren in China

- ☐ Der chinesische Automobilmarkt
- ☐ Warum lokale Entwicklung?
- ☐ Finden und Halten von Personal
- ☐ Kulturelle Unterschiede und ihre Auswirkungen
- ☐ Ausblick

Dr. Rolf Gall, Head Engineering Center,
ZF (China) Investment Co., Ltd.



11.15 – 11.30

Diskussion

11.30 – 12.00

Pause mit Tee und Kaffee

QUALIFIZIERTE MITARBEITER – WO GIBT ES SIE?

12.00 – 12.30

Erfolgreich in China durch qualifiziertes Personal – wie Sie die besten Mitarbeiter finden und langfristig an Ihr Unternehmen binden können

- ☐ „The war for talent“: Aktuelle Entwicklungen in China
- ☐ Wie finden Sie qualifiziertes Personal in China?
- ☐ Wie binden Sie wertvolle Mitarbeiter langfristig an Ihr Unternehmen in China?
- ☐ Häufigste Probleme und Fallstricke, Tipps und Tricks sowie nützliche Hinweise für die Praxis
- ☐ Projektbeispiele: HR-Audit und Mitarbeiterbindungsprogramme

Dr. Kuang-Hua Lin, Geschäftsführer,
Asia Pacific Management Consulting GmbH

CHINA – EIN MUSS FÜR KMUS?

12.30 – 13.00

Strategien für kleine und mittlere Zulieferer (KMU) zur erfolgreichen Positionierung in China

- ☐ Der Markteintritt in China – ein „Muss“ für deutsche/ europäische KMUs!
- ☐ Kooperation mit einem lokalen Partner oder 100%-ige Tochtergesellschaft – Überlegungen und Tipps zur Entscheidungsfindung
- ☐ Welche Herausforderungen bringt der Gang nach China für Management und Organisation eines KMUs?
- ☐ Der Faktor Mensch – in China und in Deutschland

Heinz E. Schmitz

13.00 – 13.15

Diskussion

13.15 – 14.15

Gemeinsames Mittagessen

QUALITÄTSMANAGEMENT UND PRODUKTPIRATERIE

14.15 – 15.00

Automotive Logistics in a challenging market

- ☐ Logistics in the new 5-years-plan
- ☐ Spare Parts Logistics
- ☐ What are the challenges?
- ☐ And what are the solutions?
- ☐ How can the supply chain streamline the process
- ☐ What means green logistics in China

Chris Senior, Global Key Account Director Automotive/
Global Subject Matter Expert Spare Parts, CEVA Logistics

Dieser Vortrag wird in englischer Sprache gehalten



15.00 – 15.45

Produktpiraterieprobleme der Automobilindustrie in China

- ▣ Ausmaß des Problems
- ▣ Bekämpfungsstrategien
- ▣ Erfahrungen mit Behörden und Gerichten
- ▣ Hinweise zur Vertragsgestaltung mit chinesischen Partnern
- ▣ Beispielsfälle aus der Praxis

Beate Lalk-Menzel, Senior Counsel, Daimler AG

15.45 – 16.00 Diskussion

16.00 – 16.30 Pause mit Tee und Kaffee

ERFOLGREICHER AUFBAU EINES LOKALEN HÄNDLERNETZES

16.30 – 17.15

Aufbau eines lokalen Händlernetzes

Christian Schell, Regionalleiter Asien/General Manager für Südeuropa, Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG (eingeladen)

ELEKTROMOBILITÄT IN CHINA – WO GEHT DIE REISE HIN?

17.15 – 17.45

The China New Energy Vehicles Program – Challenges and Opportunities

- ▣ Four megatrends lead vehicle propulsion toward electrification – outlook and implications
- ▣ China's New Energy Vehicle (NEV) program – how China prepares to benefit from vehicle electrification
- ▣ Challenges going forward – policy, integrated charging solutions, standards, commercial models, customer acceptance, and Greenhouse Gas (GHG) benefits

Oliver N. Hazimeh, Director, Global eMobility Practice Lead, PRTM Management Consultants

Dieser Vortrag wird in englischer Sprache gehalten

17.45 – 18.15 Abschlussdiskussion

18.15 Ende des ersten Konferenztages



Im Anschluss an den ersten Veranstaltungstag sind Sie herzlich zu einem gemeinsamen Untrunk und Imbiss eingeladen. Nutzen Sie diese Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen und mit Ihren Fachkollegen zu diskutieren.

Mittwoch, 26. Oktober 2011

NUTZFAHRZEUGMARKT CHINA: CHANCEN UND RISIKEN FÜR DEN BOOMENDEN MARKT!

8.30 – 9.00

Empfang mit Tee und Kaffee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.00 – 9.15

Begrüßung und Eröffnung des Konferenztages durch EUROFORUM und den Vorsitzenden

Sebastian Feldmann, Principal, PRTM Management Consultants

DER NUTZFAHRZEUGMARKT IM ÜBERBLICK

9.15 – 10.00

China's Truck Market:

Attempting to establish sustainable demand levels

- ▣ Arrangement and segmenting of the market
- ▣ Market manufacturers
- ▣ Subsidies and incentives

Roman Mathyssek, Director, Head of Global Truck Research & Advisory, IHS Automotive

Dieser Vortrag wird in deutscher Sprache gehalten



10.00 – 10.15 Diskussion

10.15 – 10.45 Pause mit Tee und Kaffee

10.45 – 11.30

Der 5-Jahres-Plan im Überblick

- ▣ Überblick über den 5-Jahres-Plan
- ▣ Auswirkungen
- ▣ Ausblick

Zhang Xiayu, President, Society of Automotive (eingeladen)



11.30 – 12.15

"Silver Bullet" China? What it takes to capture truck market share and survive global competition

- ▣ The "Silver Bullet" to balance cycles?
Our view on the China truck market development
- ▣ Is anybody here? Evaluation of competitive situation and pressures
- ▣ Era of consolidation? What it takes to survive, given that new entrants plus slowing growth will make for a particularly competitive environment in the years to come
- ▣ Ear on the market? How to really understand the Chinese customer, the evolution of customer requirements, their translation into product requirements, and the right value proposition to be successful – are there Do's and Dont's? ►



- ☐ Outlook: China OEMs up their game. Going global and attacking international markets – are you ready?
Sebastian Feldmann und
Gang Xu, Vice President, PRTM Management Consultants China
Dieser Vortrag wird in englischer Sprache gehalten

12.15 – 12.30 Diskussion
12.30 – 13.30 Gemeinsames Mittagessen

ERFOLGREICHE POSITIONIERUNG IN CHINA

13.30 – 14.15

Best practice: China Business – Abenteuer erfolgreich starten

- ☐ Warum nach China?
- ☐ Welche Voraussetzungen sollten gegeben sein für einen China-Eintritt
- ☐ Strategie und Roadmap für China
- ☐ Kurze Info zur Standortwahl
- ☐ Local content – wer nicht hat, verliert
Rolf Kaste, Senior Manager Local Content (a.D.), Volkswagen AG

14.15 – 14.45 Pause mit Tee und Kaffee

14.45 – 15.30

Der Chinesische Nutzfahrzeug-Kunde

- ☐ Der Markt im kurzen Überblick: Kernzahlen
- ☐ Wer sind die Kunden
(geographische Positionierung/ADN)
- ☐ Strategien und Erwartungen der Chinesischen Kunden (insb. gegenüber internationalen Zulieferern)
- ☐ Was ist für den chinesischen Kunden kaufentscheidend?
- ☐ Welche Preise müssen angesetzt werden?
- ☐ Kundenansprache und Kundenbindung des chinesischen Kunden
- ☐ Do's und Dont's
Francois Schoentgen, Managing Director Business Unit Commercial Vehicles & Aftermarket China, Continental (Automotive Asia Pacific Co. Ltd. Shanghai)
Dieser Vortrag wird in englischer Sprache gehalten



15.30 – 16.15

Elektromobilität in China

- ☐ Motivation der Chinesen die E-Mobility zu forcieren
- ☐ Politische Einflussnahme, Förderung
- ☐ Praktische Umsetzung bei unterschiedlichen Fahrzeugarten
- ☐ Ausblick
Mathias Mayr, Senior Engineer,
Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH

16.15 – 16.45 Abschlussdiskussion
16.45 Ende der Konferenz

Für wen wurde diese Veranstaltung konzipiert?

Vorstände, Geschäftsführer, Direktoren, Betriebs- und Werksleiter von

- ☐ Herstellern
- ☐ Zulieferern

und Fach- und Führungskräfte insbesondere aus den Bereichen

- ☐ Unternehmensplanung und -entwicklung
- ☐ Strategie
- ☐ Marketing/Vertrieb
- ☐ Forschung und Entwicklung
- ☐ Einkauf
- ☐ Auslandsgeschäft
- ☐ Recht
- ☐ Personal
- ☐ Produktmanagement
- ☐ Service & Aftermarket

sowie

- ☐ Verbände und Organisationen der Automobilindustrie
- ☐ Logistikunternehmen
- ☐ Banken, Finanzierer und Investoren
- ☐ spezialisierte Verkehrs-, Unternehmens-, Rechts- und Steuerberater sowie Wirtschaftsprüfer

Info-Telefon: + 49 (0) 2 11/96 86 – 36 46

Haben Sie Fragen zu dieser Konferenz?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

KONZEPTION UND INHALT



Anne von Türckheim-Horch
(Konferenz-Managerin)

ORGANISATION



Tanja Möller
(Senior-Konferenz-Koordinatorin)
E-Mail: tanja.moeller@euroforum.com

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN



Michael Follmann
(Sales-Manager)
Telefon: +49 (0) 2 11/96 86 – 37 29
Fax: +49 (0) 2 11/96 86 – 47 29
E-Mail: michael.follmann@euroforum.com

„Um in **CHINA** bestehen zu können, wird ein **LANGER ATEM** benötigt!“

China ist nicht nur der größte, sondern auch der bedeutendste Wachstumsmarkt für die Automobilindustrie. Für das laufende Jahr erwartet der Verband der Automobilindustrie (VDA) einen **Zuwachs** des chinesischen Marktes um **11 Prozent** auf 12,5 Millionen Fahrzeuge (Quelle: KFZ-Betrieb, 19. April 2011). Das Wachstum des chinesischen Marktes wird sich laut Prognosen etwas verlangsamen, jedoch ist ein Stillstand noch lange nicht in Sicht.

China wird zunehmend auch für kleine und mittlere Unternehmen zum absoluten „**Muss**“. Doch um in China erfolgreich zu sein, wird ein langer Atem benötigt. Behördliche Auflagen sowie die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern macht China zum Abenteuer.

Erfahren Sie von ausgewiesenen China-Experten wie Sie im Reich der Mitte erfolgreich agieren können und welche Hürden zu bewältigen sind. Nutzen Sie die Chance am wachsenden China-Markt teilzuhaben und profitieren Sie von den Erfahrungen unserer hochkarätigen Sprecher.

Informieren Sie sich über **erfolgsversprechende Strategien** und diskutieren Sie mit ausgewiesenen Experten der Branche folgende Themen:

- ☐ **Forschungs- und Entwicklungszentren** in China erfolgreich aufbauen
- ☐ Wie entwickelt sich die **Nachfrage** am chinesischen Markt?
- ☐ **Finden und Halten** von qualifizierten Mitarbeitern
- ☐ Strategien für kleine und mittlere Unternehmen **zur erfolgreichen Positionierung** in China
- ☐ Strategien zur Bekämpfung von **Produktpiraterie**
- ☐ Erfolgreicher Aufbau eines lokalen **Händlernetzes**
- ☐ **Elektromobilität** in China
- ☐ Der chinesische **Nutzfahrzeugmarkt**: Zahlen, Daten und Fakten
- ☐ **5-Jahres-Plan** der Regierung und dessen Bedeutung für die Automobilindustrie

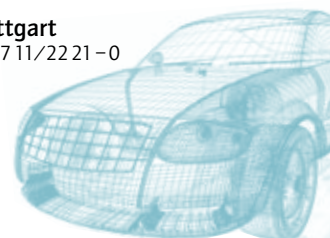
Nutzen Sie diesen erstklassige Konferenz zum effizienten Austausch unter Meinungsführern. Wir freuen uns auf anregende Diskussionen mit Ihnen am 25. und 26. Oktober 2011 in Stuttgart.



[Kenn-Nummer]

AUTOMOBIL- UND NUTZFAHRZEUGMARKT CHINA

25. und 26. Oktober 2011, Le Méridien Stuttgart
Willy-Brandt-Straße 30, 70173 Stuttgart, Tel: +49 (0) 711/22 21 - 0



Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

Ja, ich nehme teil

- am 25. und 26. Oktober 2011 in Stuttgart zum Preis von € 2.099,- p.P. zzgl.MwSt. [P1105018M012]
- am 25. Oktober 2011 in Stuttgart zum Preis von € 1.499,- p.P. zzgl.MwSt. [P1105018M100]
- am 26. Oktober 2011 in Stuttgart zum Preis von € 1.499,- p.P. zzgl.MwSt. [P1105018M200]

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl.MwSt. [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.] [P1105018M700]
- Ja, ich nehme die **Simultanübersetzung*** in Anspruch. / Yes, I will make use of the simultaneous translation service.*
[*Angebot der Simultanübersetzung Deutsch/Englisch - Englisch/Deutsch nur bei ausreichender Nachfrage.]
[*Simultaneous translation German/English - English/German if there is sufficient demand.]

- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**

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

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geb.-Datum (TTMMJJJJ)

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:


Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____
Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

DATENSCHUTZINFORMATION. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

IHR TAGUNGSHOTEL.

Im Anschluss an den ersten Veranstaltungstag lädt Sie das Le Méridien herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk und Imbiss ein. 

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

WIR ÜBER UNS. EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40
 telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-36 46 [Tanja Möller]
 Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00
 schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
 info@euroforum.com
 im Internet: www.euroforum.de/autochina