

Köln  
25. und 26. November 2004

# Automobilmarkt China

Wie Sie erfolgreiche Positionierungsstrategien umsetzen

## Erfahren Sie mehr ...

- ... wie deutsche Automobilhersteller und -zulieferer ihre Wettbewerbsfähigkeit in China garantieren
- ... über den Aufbau von Vertriebsnetzwerken in China
- ... über die Produktpiraterieprobleme deutscher Automobilhersteller und wie sie damit umgehen
- ... über die Auswahl und Rekrutierung von Mitarbeitern für die Automobilindustrie in China
- ... was den chinesischen Autokäufer von einem europäischen Käufer unterscheidet

## Die Referenten:

Peter Brietsche, **GfK AG**  
Reinhard Fischer, **Volkswagen AG**  
Uwe Heidsieck, **Siemens AG**  
Beate Lalk-Menzel, **DaimlerChrysler AG**  
Dr. Kuang-Hua Lin, **Asia-Pacific Management Consulting GmbH**  
Manfred Maier, **Johnson Controls GmbH**  
Florian Ranft, **Taylor Wessing**  
Zailiang Tang, **Siemens AG**  
Dr.-Ing. Hagen Wiesner, **Edscha AG**  
Dr. Norbert Wittemann, **A.T. Kearney GmbH**

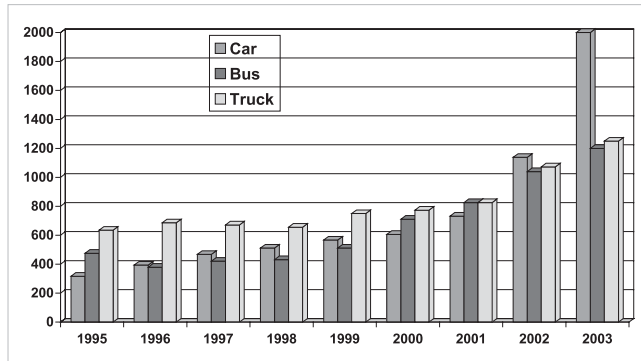
## Unter der fachlichen Leitung von:

**Prof. Dr. Markus Taube**, Leiter Lehrstuhl Ostasienwirtschaft,  
Gerhard-Mercator Universität

! **Kompakt und aktuell an 1½ Tagen**

# Automobilmarkt China

Das Straßenbild im einstigen Fahrradland China hat sich verändert. Hektischer Autoverkehr auf den Straßen der Volksrepublik sind die Resultate eines Motorisierungsbooms, der in seiner Dynamik einzigartig ist. Die Zahl der Fahrzeugverkäufe stieg kontinuierlich nach Angaben der China-Infobank von 1,43 Millionen Einheiten 1995 auf 4,4 Millionen Fahrzeuge im Jahr 2003.



Investitionen und Engagement deutscher Automobilhersteller und -zulieferer auf dem chinesischen Markt sind ungebremst, gleichbleibend aber auch die Schwierigkeiten. Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, interkulturelle Unterschiede und Produktpiraterie erschweren deutschen Unternehmen den chinesischen Berufsalltag.

Das Ziel deutscher Unternehmen ist es, etablierte Positionen zu verteidigen und in einem dynamisch wachsenden Markt den Absatz deutscher Marken zu steigern. Die deutsche Zulieferer-Industrie spielt dabei eine Schlüsselrolle. Kenntnisse des chinesischen Automobilmarktes mit seinen Besonderheiten sind dabei unumgänglich.

Die Konferenz „Automobilmarkt China“ vermittelt Ihnen die aktuellsten Entwicklungen im chinesischen Automobilsektor. Sie bietet Ihnen eine Plattform, zum Informationsaustausch mit ausgewählten China-Experten aus der Automobilindustrie.

## ⬇️ DONNERSTAG, 25. NOVEMBER 2004

8.30– 9.00

Empfang mit Kaffee und Tee  
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.00–9.15

**Begrüßung durch EUROFORUM und Einführung in die Thematik durch den Vorsitzenden der Konferenz Prof. Dr. Markus Taube, Leiter Lehrstuhl Ostasienwirtschaft, Gerhard-Mercator Universität**

9.15–10.00

**China als Produktionsstandort und Absatzmarkt**

- ▶ Möglichkeiten und Grenzen Chinas als Produktionsstandort
- ▶ Wie groß ist Chinas Marktpotenzial wirklich?
- ▶ Wieviel Kaufkraft ist wo vorhanden?
- ▶ Wie stabil ist Chinas Aufschwung?

**Prof. Dr. Markus Taube**

### Der chinesische Kunde

10.00–10.45

**Ansprüche an Premium-Fahrzeuge in China**

- ▶ Fallbeispiel Car Clinic
- ▶ Sicherheit, Qualität und was noch?
- ▶ Compact oder XXL?

**Peter Brietsche, Research Manager Automotive, GfK AG**

10.45–11.15

### Diskussion

11.15–11.45

Pause mit Kaffee und Tee

11.45–12.30

### **Automobilhersteller in China als Kunden: Besonderheiten, Probleme und Lösungen für deutsche Automobilzulieferer**

- ▶ Ausländische Joint-Ventures in China sowie chinesische Hersteller als Kunden
- ▶ Kaufkriterien, Präferenzen sowie besondere Anforderungen an Automobilzulieferer
- ▶ Chinesische Einkaufspraxis: Von Beziehungsaufbau und -pflege bis zum Thema Korruption und Kick-backs

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

### Produktionsstandort China – Herausforderungen und Anforderungen für OEMs und Supplier

12.30–13.15

### **Der Volkswagen Konzern im Wandel**

- ▶ Neue strategische Aufstellung des VW-Konzern in China
  - ▶ Veränderung des Produktportfolios
  - ▶ Herausforderung an Vertrieb und Marketing
- Reinhard Fischer, Leiter Produkt und Technik Region China, Volkswagen AG**

13.15–13.45

**Diskussion**

13.45–15.00

Aperitif und gemeinsames Mittagessen

15.00–15.45

**Wettbewerbsfähigkeit eines Zulieferers in China**

- ▶ Aufbau eines Produktionsnetzwerkes
- ▶ Der lokale Markt/Export aus China
- ▶ Entwicklungskompetenz zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

Dr.-Ing. Hagen Wiesner, Mitglied des Vorstandes, Edscha AG

15.45–16.00

**Diskussion**

16.00–16.30

Pause mit Kaffee und Tee

16.30–17.15

**Wachstumsmarkt China aus Sicht eines Zulieferers**

Manfred Maier, Senior Program Manager BMW CBU,  
Johnson Controls GmbH

**Vertriebsstrategien für China**

17.15–18.00

**Aufbau von Vertriebsnetzwerken in China**

- ▶ Erfolgsfaktoren im chinesischen Markt
- ▶ Aufbau von Vertriebsstrukturen in China
- ▶ Die Rolle von Finanzierungsangeboten

Dr. Norbert Wittmann, Head Global Automotive Practice,  
A.T. Kearney GmbH

18.00–18.30

**Diskussion**

18.30

Ende des ersten Konferenztages

Zum Abschluss des ersten Konferenztages laden wir Sie zu einem informellen Get-Together ein.

**FREITAG, 26. NOVEMBER 2004**

9.00–9.15

**Begrüßung durch EUROFORUM und Einführung in die Thematik durch den Vorsitzenden der Konferenz**

Prof. Dr. Markus Taube

**Erfolgsfaktor Personal**

9.15–10.00

**Mitarbeiterentsendung und Personalrekrutierung**

- ▶ Personalpolitische Herausforderung
- ▶ Verfügbarkeiten von Talenten, Quellen des Recruitings für die Automobilindustrie
- ▶ Instrumente zur Steigerung der Betriebsbindung
- ▶ Auswahl von Expatriates: Kriterien, Vorbereitungsmaßnahmen

Uwe Heidsieck, Leiter International Delegation Center,  
Siemens AG

10.00–10.45

**Interkulturelles Management für die deutsche Automobilindustrie in China**

- ▶ Deutsches Engagement in China
- ▶ Kulturvergleich
- ▶ Interkulturelle Vorbereitung

Zailiang Tang, Senior Implementation Consultant,  
Siemens AG

10.45–11.15

**Diskussion**

11.15–11.45

Pause mit Kaffee und Tee

**Rechtsschutz und Rechtsdurchsetzung**

11.45–12.30

**Produktpiraterieprobleme der Automobilindustrie in China**

- ▶ Praktische Beispiele (bezogen auf Mercedes-Benz)
- ▶ Praktische Probleme bei der Rechtsdurchsetzung
- ▶ Lücken im gewerblichen Rechtsschutz
- ▶ Berücksichtigung des Piraterieproblems bei Lizenz-Zuliefererverträgen

Beate Lalk-Menzel, Senior Intellectual Property Counsel,  
DaimlerChrysler AG

12.30–13.15

**The net you need**

**Projektkonzeption und Vertragsgestaltung**

- ▶ Überblick
- ▶ Beispiele
- ▶ Verhandlung

**Florian Ranft**, Rechtsanwalt und Partner, Taylor Wessing

13.15–13.45

**Abschlussdiskussion**

13.45–15.00

Aperitif und gemeinsames Mittagessen

15.00

Ende der Konferenz

---

**SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN**

Im Rahmen unserer Veranstaltungen besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu den Ausstellungskapazitäten, der Zielgruppenanalyse sowie der Entwicklung Ihres individuellen Sponsoring-Konzeptes beantworten wir Ihnen gerne.

**Daniela Dattler** (Sales-Managerin)

**Telefon:** 02 11/96 86 – 37 26, **Fax:** 0211/96 86 – 47 26

**E-Mail:** [daniela.Dattler@euroforum.com](mailto:daniela.Dattler@euroforum.com)

**MANAGED EVENTS**

Möchten Sie selbst eine Konferenz, einen Kongress oder eine Fachausstellung organisieren? Wir unterstützen Sie gerne – maßgeschneidert nach Ihren Wünschen: z. B. in den Bereichen Konzept- und Zielgruppenberatung, Referentenakquisition, Marketing, Sponsoring und Ausstellung, Veranstaltungslogistik und bei der Betreuung vor Ort. Bitte nehmen Sie für weitere unverbindliche Informationen Kontakt mit uns auf.

**Peter Altes** (Leiter Managed Events)

**Telefon:** 02 11/96 86 – 37 50, **Fax:** 02 11/96 86 – 47 50

**E-Mail:** [peter.altes@euroforum.com](mailto:peter.altes@euroforum.com)

**WIR ÜBER UNS**

Der Name 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. Die EUROFORUM Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der T&F Informa plc, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

**Treffen Sie auf dieser Veranstaltung:****Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter der Bereiche:**

- Auslandsgeschäft
- Im- und Export
- Ein- und Verkauf
- Vertrieb und Marketing
- Produktmanagement
- Beratung
- Strategische Planung
- Fertigung
- Recht

**von Automobilherstellern, Automobilzulieferern und Automobilhändlern**

sowie im Bereich der Automobilindustrie tätige Banken, Dienstleister, Handelsvermittlungen, Verbände, industriennahe Forschungseinrichtungen

**Info-Telefon: 02 11 / 96 86 – 35 81** \_\_\_\_\_

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

**Stephanie Kranen** (Konferenz-Managerin)  
E-Mail: [stephanie.kranen@euroforum.com](mailto:stephanie.kranen@euroforum.com)

**Birgit Bergermann** (Senior-Konferenz-Assistentin)  
E-Mail: [birgit.bergermann@euroforum.com](mailto:birgit.bergermann@euroforum.com)

**Teilnehmerstimmen der ersten Konferenz „Automobilmarkt China“ im Februar 2004** \_\_\_\_\_

*„Veranstaltung mit hoher Qualität,  
sehr informativ, sehr gute Referenten.“  
Helmut H. Paul, DaimlerChrysler AG*

*„Darstellung sowohl positiver als auch  
kritischer Aspekte auf hohem Niveau.“  
Ralf Leist, C. Rob. Hammerstein*

*„Wertvolle Hinweise und wichtige Informationen  
für das richtige Vorgehen in China.“  
Stephan Rehlich, Blaupunkt*

25. und 26. November 2004, Dorint Sofitel An der Messe Köln

[Kenn-Nummer]

[ ]

**FAX-ANTWORT AN: 02 11 / 96 86 - 40 40**

- Ja, ich/wir nehme(n) am 25. und 26. November 2004 in Köln teil,** zum Preis von € 1.299,- zzgl. 16 % MwSt. p. P. [P16689M012]  
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]  
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ja, ich/wir nehme(n) am Get-Together am 25. November 2004 teil.**
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 299,- zzgl. 16 % MwSt.  
[Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- 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 1:
Position:
Abteilung:
E-Mail:

Name 2:
Position:
Abteilung:
E-Mail:

Firma:	
Ansprechpartner im Sekretariat:	
Anschrift:	
Telefon:	Fax:
Rechnung an (Name):	
Abteilung:	
Anschrift:	

**TEILNAHMEBEDINGUNGEN.** Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken beträgt € 1.299,- zzgl. 16% MwSt. pro Person und 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.

**IHRE 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.**

**IHR TAGUNGSHOTEL.** Unmittelbar gegenüber dem Eingang der Kölner Messe liegt das Haus mitten im Herzen von Köln. Ob geschäftlich oder privat – das Dorint Sofitel An der Messe Köln ist der perfekte Ausgangspunkt für Ihren Besuch in der Domstadt! Von hier aus sind es nur wenige Gehminuten zur Altstadt, zum Kölner Dom und zur Veranstaltungshalle Kölnarena. Das Hotel bietet eine perfekte Anbindung zu dem Autobahnring rund um Köln. Der Flughafen Köln/Bonn ist leicht mit öffentlichen Verkehrsmitteln, der ICE Bahnhof ist zu Fuß zu erreichen.

Vom 25 qm großen Besprechungsraum bis hin zum befahrbaren Ballsaal – die hervorragenden räumlichen Kapazitäten ermöglichen Ihnen die Durchführung von Veranstaltungen mit einer Teilnehmerzahl von 10 bis 600 Personen. Dabei verfügen alle Tagungsräume über Tageslicht und sind mit modernster Licht- & Medientechnik ausgestattet. Entspannen Sie nach einem anstrengenden Seminarartag in unserem Freizeit- & Wellnessbereich „Vital Spa“, eingerichtet nach der Philosophie des Feng Shui, mit klassischen Elementen wie Solarien, Dampfbad, finnischer Sauna und auch Soleschwimmbad, einem salzhaltigen Whirlpool, einem Eisbrunnen sowie Massagen. Das Dorint Sofitel An der Messe Köln lädt Sie ganz herzlich zu einem Umtrunk am Abend des ersten Konferenztages ein.

**IHRE DATEN.** Ihre Daten werden von der Euroforum Deutschland GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen 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 T&F 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.

Datum:

Unterschrift:

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