

China-Business: Einkaufen, Produzieren und Verkaufen Multimedia DVD-Kollektion

China ist der Megamarkt schlechthin: Übertreffende Wachstumsraten, Weltmeister bei ausländischen Direktinvestitionen, Platz 4 der Exportwelttrangliste. Nicht umsonst wird das Reich der Mitte als die Produktionsstätte des Erdballs klassifiziert. Viele Unternehmen sind bereits im Markt, noch mehr stehen kurz vor dem Einstieg.

Die DVD-Kollektion „China-Business“ beleuchtet das Thema von den drei wichtigsten Sichtwinkeln: Einkaufen sowie Produzieren in China und natürlich das Verkaufen im Land, was das Exportthema einschließt. Kompetente Praktiker berichten von ihren Erfahrungen; ausgewiesene Experten geben Auskunft über alle wichtigen Fragen des China-Engagements. Die Vorträge stammen von der Tagung „China-Business: Einkaufen, Produzieren und Verkaufen“, die das CfSM vom 21.-23. Februar 2005 durchgeführt hat.

Die drei Themenfelder sind zwar im Sinne einer ganzheitlichen China-Strategie eng verknüpft, die DVDs können aber auch einzeln bestellt werden. Zielgruppe sind alle China-Verantwortlichen aus den Bereichen Einkauf, Produktion, Logistik und Marketing/Vertrieb für mittelständische Betriebe also insbesondere auch Geschäftsführer.

Global Sourcing und der Markt China
Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky
Direktor CfSM - Centrum für Supply Management

Global Sourcing Sourcingschema
CfSM - Centrum für Supply Management

```

graph TD
    A[Ist-Analyse Beschaffungssituation] --> B[Notwendigkeit prüfen]
    B --> C[Materialgruppen identifizieren]
    C --> D[Fokus Materialgruppe nationale / weltweite Lieferantenanalyse]
    C --> E[Fokus Beschaffungsländer mehrere Materialgruppen je Land]
    D --> F[Lieferantenanalyse / -eingrenzung / -evaluierung]
    E --> F
    F --> G[Beteiligung / Übernahme]
    F --> H[Vertragsverhandlung und -abschluss]
    F --> I[Lokale Eigenfertigung]
    G --> J[Qualitäts- und Lieferantenmanagement]
    H --> J
    I --> K[Logistikmanagement]
    J --> L[Erfolgskontrolle / Controlling]
    K --> L
  
```

© Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky G 7

DVD 1 – Einkaufen in China

Global Sourcing und der Markt China

- Was ist beim Global Sourcing zu beachten?
- Wie wähle ich die attraktivsten Länder aus?
- Welche Chancen und Risiken bietet China?

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky, Uni Würzburg, (30 Min.)

Beschaffungsmarktanalyse China

- Warum in China einkaufen?
- Regionen, Branchen und Märkte in China
- Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung einer Sourcingstrategie in China

Thomas Rinn, Partner, Roland Berger Strategy Consultants, Stuttgart, (26 Min.)

Praxisbericht: Einkauf von Fertigungsmaterial in China für Elektronikunternehmen

- Attraktivität des Zuliefermarkts China
- Was ist bei der Einkaufsorganisation zu beachten?
- Maßnahmen zur Qualitätssicherung

Dr. Tao Zhu, General Manager, Siemens ICN, Beijing, (51 Min.)

China als Zuliefermarkt – Lieferanten finden, Qualität sichern

- Lieferantenidentifikation und -bewertung
- Qualitätsanforderungen und -sicherung
- Strategische Beteiligung an Lieferanten – Kontrolle und Steuerung

Wilfried Krokowski, Managing Director, Global Procurement Services, Hann. Münden, Guangzhou, Shanghai, Singapur, (35 Min.)

Steuerliche Aspekte beim Einkaufen in China

- Besteuerung des Wareneinkaufs in China
- Besteuerung von Betriebsstätten, Repräsentanzen und Unternehmen in China
- Verhinderung von Doppelbesteuerung

Dr. Dirk Altenbeck, Partner, Issing, Faulhaber, Wozar, Altenbeck & Partner, Würzburg, (39 Min.)

Einkaufen in China – Der rechtliche Rahmen

- Gestaltung von Lieferverträgen
- Haftung und Rechtsdurchsetzung
- Aktuelle Zollgesetzgebung und -verfahren

Barbara Scharrer, Partner, Rödl & Partner, Leiterin Geschäftsbereich Greater China, Beijing, Guangzhou, Hongkong, Nürnberg, Shanghai, (29 Min.)

Praxisbericht: China-Sourcing – Strategische Optionen und Umsetzung

- Chancen und Risiken des China-Sourcing
- Strategische Optionen und kritische Erfolgsfaktoren
- SILCC - Sourcing in Low Cost Countries by Aventis

Lothar Fischer, VP Global Purchasing Industrial Operations, Aventis Pharma Deutschland, Frankfurt/M., (31 Min.)

Produkt- und Markenpiraterie in China

- Ausmaß der Produkt- und Markenpiraterie in China
- Praxisgerechte Gegenmaßnahmen und -strategien

Ralf Marohn, Geschäftsführer, Far Eastern Limited, Ludwigshafen, Beijing, Shanghai, Xiamen, Guangzhou, (29 Min.)

DVD 2 – Produzieren in China

China als Produktionsstandort

- Erfolgsfaktoren bei der globalen Ausrichtung der eigenen Wertschöpfung
- Einbettung Chinas in globale Produktionsstrategien
- Standortverlagerung nach China

Dr. Reinhard Geissbauer, Partner, Engineering Products Roland Berger Strategy Consultants, Stuttgart / München, (44 Min.)

Logistik in und von/nach China

- Logistikangebot nach Verkehrsträgern in China
- Transportzeiten, Logistikqualität, Zoll
- Logistik orientierte Standortwahl

Markus Leutner, Business Development Manager China, DHL Express GmbH, Langen, (37 Min.)

Wirtschaftszonen als Zugangsoption zum Investitionsstandort China

- Spezifische Vorteile der einzelnen Wirtschaftszonen
- Wirtschaftszonenspezifische Marktbearbeitung

Ralf Marohn, Geschäftsführer, Far Eastern Limited, Ludwigshafen, Beijing, Shanghai, Xiamen, Guangzhou, (37 Min.)

Produktionsstättenaufbau in China – Planung und Umsetzung

- Konzepte zum Aufbau einer eigenen Produktion
- Vorteile, Risiken und Anlaufzeit
- Bericht über aktuelle Praxisprojekte

Wilfried Krokowski, Geschäftsführer, Global Procurement Services, Hann. Münden, Shanghai, Guangzhou, Singapur, (45 Min.)

Steuerliche Aspekte beim Gang nach China

- Rechtsformwahl & Besteuerung in China
- Repatriierung von Gewinnen & Transfer Pricing
- Ausblick auf die Steuerreform 2005/06

Petra Peffermann, International Tax, PricewaterhouseCoopers GmbH WPG, Frankfurt/M., (33 Min.)

Gewerblicher Rechtsschutz – wie schütze ich mein Know-how und meine Marke?

- Patentrecht, Markenrecht und Schutz von Design
- Technologietransfer und Know-how-Schutz
- Durchsetzung von Schutzrechten in der VR China

Barbara Scharrer, Partner, Rödl & Partner, Leiterin Geschäftsbereich Greater China, Beijing, Guangzhou, Hongkong, Nürnberg, Shanghai, (31 Min.)

Arbeitsrechtliche Aspekte

- Entsendung deutscher Mitarbeiter nach China
- Beschäftigungsverhältnisse mit Einheimischen

Barbara Scharrer, Partner, Rödl & Partner, Leiterin Geschäftsbereich Greater China, Beijing, Guangzhou, Hongkong, Nürnberg, Shanghai, (8 Min.)

Herausforderungen im Tagesgeschäft

- Personalsuche, -entwicklung und Mitarbeiterbindung
- Finanzmanagement und Controlling bei Chinainvestments
- Umsätze generieren und erhalten

Jürgen Kracht, Geschäftsführer, Fiducia Management Consultants, Beijing, Hongkong, Shanghai, Shenzhen, (34 Min.)

Allen DVDs liegen auch die Präsentationsfolien in PDF-Form bei!

DVD 3 – Verkaufen in China

Absatzmarkt China

- Die Entwicklung des Absatzmarkts in China
- Regionen, Branchen und Produktmärkte Chinas
- Strategische Aspekte der chinesischen Marktbearbeitung

Jürgen Kracht, Geschäftsführer, Fiducia Management Consultants, Beijing, Hongkong, Shanghai, Shenzhen, (38 Min.)

Markteintritt und Vertrieb in China

- Organisation und Abwicklung des Exports
- Aufbau eines Vertriebssystems
- Zölle, Behörden und Vorschriften

Ralf Marohn, Geschäftsführer, Far Eastern Limited, Ludwigshafen, Beijing, Shanghai, Xiamen, Guangzhou, (37 Min.)

Verkaufen in/nach China – Der rechtliche Rahmen

- Aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen & Ausblick
- Trading Companies
- Gestaltung von Verkaufsverträgen
- Zahlungsabsicherung und -durchsetzung

Barbara Scharrer, Partner, Rödl & Partner, Leiterin Geschäftsbereich Greater China, Beijing, Guangzhou, Hongkong, Nürnberg, Shanghai, (34 Min.)

Strategische Markterschließung

- Marktentwicklungen in ausgewählten Teilmärkten/Sektoren
- Marktzugangs- und -bearbeitungsmöglichkeiten

Dr. Kurt Wiesegart, Geschäftsführer, Pacific Consult GmbH, Shanghai, Zürich, Oxfordshire, Hirschberg, (25 Min.)

Praxisbericht: Voith in China – Market Experience

- Marktsituation und Potenziale
- Projektablauf
- Hindernisse und Erfolgsfaktoren

Markus Wild, General Manager Sales Asia/Oceania, Voith Paper GmbH & Co. KG, Heidenheim, (30 Min.)

Praxisbericht: Markterschließung in China

- Optimale Unternehmensform
- Strategisches Marketing in China
- Drei-Säulen-Strategie als Erfolgsfaktor

Klaus Teebken, Director China, Konvekta AG, Schwalmstadt, (25 Min.)

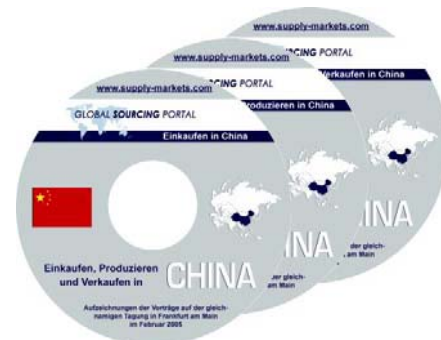
Praxisbericht: Markterfolg in China ohne Direktinvestitionen

- China: Führender Absatz- und Produktionsmarkt für Displays
- SCHOTT Glas: Markteinstieg ohne Direktinvestitionen
- Wie aus Bedrohungen strategische Chancen werden

Timm Pollak, Strategic Marketing Manager New Business Fields, tesa AG, Hamburg, (21 Min.)

FAX-Bestellung**Fax: 0931/31 2405****Modul:****Preis ohne
Leitfaden:****Preis mit
Leitfaden:**

DVD einzeln	€ 200,-	€ 170,-
Paket für 2 beliebige DVDs	€ 300,-	€ 270,-
Paket für alle 3 DVDs	€ 350,-	€ 320,-
Leitfaden „Einkaufen und Investieren in China“		+€ 68,-



Wird zusätzlich der Leitfaden "Einkaufen und Investieren in China" (68 EUR) bestellt, erhalten Sie einen Rabatt von 30 EUR auf die DVD-Bestellung. Dies gilt auch für Besteller, die den Leitfaden bereits erworben haben. Bitte in diesem Fall entsprechend auf Bestellung ganz unten ankreuzen.

Alle Preise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher MwSt. und Versandkosten.

Alle DVDs enthalten die ausgewiesenen Videos samt den dazugehörigen Präsentationsfolien im PDF-Format.

Systemvoraussetzungen:**Windows:**

- 350MHz Intel® Pentium® II Prozessor oder besser
- Microsoft® Windows 98 Second Edition, Windows Millennium Edition, Windows NT® 4.0 mit Service Pack 6, Windows 2000 mit Service Pack 2, Windows XP Professional oder Home
- 64 MB RAM empfohlen
- 120 MB freier Festplattenspeicher
- Internet Explorer 5.01 oder höher
- RealPlayer® 10 oder besser (liegt bei)
- Adobe® Reader® (liegt bei)
- Soundkarte und Lautsprecher
- DVD-Laufwerk
- 1024x768-Auflösung

Macintosh:

- PowerPC® G3-Prozessor
- Mac OS X Version 10.2.8 oder höher
- 256 MB RAM
- 150 MB freier Festplattenspeicher
- RealPlayer® 10 oder besser (liegt bei)
- Adobe® Reader® (liegt bei)
- Soundkarte und Lautsprecher
- DVD-Laufwerk
- 1024x768-Auflösung

→ Online-Bestellung und weitere Informationen unter www.supply-markets.com !

Hiermit bestelle ich verbindlich folgende Tagungs-DVDs:

- DVD 1: Einkaufen in China
 DVD 2: Produzieren in China
 DVD 3: Verkaufen in China
 sowie den Leitfaden „Einkaufen und Investieren in China“

 Name/Vorname

 Position/Abteilung

 Firma

 Straße/Postfach

PLZ/Ort

Land

 Telefon

Fax

E-Mail

Ich möchte über weitere Veranstaltungen und Aktivitäten von „supply-markets.com“ per E-Mail informiert werden.

Ich habe bereits den Leitfaden „Einkaufen und Investieren in China“ gekauft.

 Datum/Unterschrift

Für Rückfragen: 0931/31 2406 oder klaus.kohler@supply-markets.com.

Weitere Informationen finden Sie unter www.supply-markets.com.