www.eiab.ch

School for
International Business

EIAB

Grundlagenseminar mit Stefan Fischer

Beschaffungs- und Absatzmarkt China:

Chancen und Risiken für Schweizer Unternehmen

– China im Überblick
– Markteintritt China und deren Voraussetzungen
– CCC-Zertifizierung: Grundlagen

Zürich: 26. Januar 2006
27. Juni 2006

Kooperationspartner

osec business network switzerland

SNV
Schweizerische Normen-Vereinigung
Association Suisse de Normalisation
Swiss Association for Standardization

ZK

SWISSMEM

SWISS CHINESE CHAMBER OF COMMERCE

瑞中经济协会

Grundlagenseminar: Beschaffungs- und Absatzmarkt China. Chancen und Risiken für Schweizer Unternehmen

Die Reformpolitik Chinas und der Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation WTO im Dezember 2001 haben eine neue Ära weltweiter Handelsbeziehungen eingeläutet. Ausserdem glänzt China mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten und aussergewöhnlich hoher Stabilität in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht. Gemäss IWF trug China im Jahr 2004 bereits rund 10 % des weltweiten Wachstums bei.
Somit bietet China grossartige wirtschaftliche Perspektiven für ausländische Unternehmen. Die Attraktivität als Standort für direkte Auslandsinvestitionen ist weltweit einmalig.

Weshalb sollten Sie an diesem Seminar teilnehmen:
Unser Grundlagenseminar «Beschaffungs- und Absatzmarkt China» analysiert die Bedeutung dieser Entwicklung für Firmen, die sich in China engagieren. Es zeigt die wichtigsten zukünftigen Herausforderungen auf, die sich bei der Adressierung des chinesischen Marktes stellen. Ausserdem werden auch die Risiken besprochen, die diesem Prozess zweifellos anhaften. Unser Seminar soll Orientierung für den dauerhaft erfolgreichen Aufbau von Geschäftsbeziehungen sein. Es zeigt die interkulturellen Besonderheiten auf und spricht die Dos and Donts bei Verhandlungen in China an. Dabei werden sowohl die Rahmenbedingungen für das Chinageschäft als auch konkrete Praxisbeispiele behandelt.

Zielgruppe
Geschäftsführer und leitende Mitarbeitende der Bereiche Auslandsgeschäft, Import und Export, Vertrieb und Marketing, Einkauf, Produktion, Produktmanagement, Qualitätsmanagement, Forschung und Entwicklung sowie Finanzen, Recht und M&A. Angesprochen sind Firmen, die bereits erste China-Erfahrung haben, sowie Firmen, die sich ein erstes Bild über den chinesischen Markt machen möchten.

Programm

09.00 **China im Überblick**
Was ist China und wohin entwickelt es sich als weltpolitische Grossmacht?
Vermittlung von Grundlagen der chinesischen Kultur und Mentalität. Verdeutlichung der kulturellen Unterschiede.
Verständnis von chinesischen Verhaltens- und Denkweisen bei geschäftlichen Kontakten.
Aufzeigen der unterschiedlichen Kommunikationsstile bei Verhandlungen.
Rechtsbewusstsein von Chinesen und die Bedeutung von Verträgen.
Fragen / Diskussion

10.30 Pause

10.50 **Markteintritt China**
Der Aussenhandel Chinas überflügelt die kühnsten Erwartungen.
Die Auswirkung der aktuellen rechtlichen und wirtschaftlichen Entwicklungen auf die Interessen ausländischer Firmen in China.
Darstellung möglicher Szenarien für den Markteintritt in China.

Standortfaktoren und Investitionszonen im Überblick.
Fragen / Diskussion

12.30 Mittagessen

13.45 **Der chinesische Absatz- und Beschaffungsmarkt:**
Chancen und Risiken für Schweizer Unternehmen
Rahmenbedingungen im Chinageschäft – Steuern, Zölle und Abgaben – Schiedsgerichtsbarkeit – Standard Liefervertrag – Mahnverfahren.
Vor- und Nachteile der verschiedenen Rechtsformen bei Niederlassungen in China.
Erschliessung von Vertriebswegen in China – Abwägung zwischen Händlerstruktur oder eigenem Setup.
Identifizierung von Lieferanten, Lieferantenmanagement und Qualitätssicherung in China.

15.15 Pause

15.30 **Fortsetzung – der chinesische Absatz- und Beschaffungsmarkt**

- Betrachtung der Transport- und Logistiksituation beim Ein- und Verkauf von Produkten in China.
- China ist der Hotspot der Fälscherindustrie. Gibt es effektive Massnahmen gegen Produktpiraterie in China?
- Die chinesischen Behörden setzen seit 01.08.2003 die neuen China Compulsory Certificate (CCC) Richtlinien konsequent um. Dadurch entstehen oft Probleme bei Lieferungen nach China.
- Erörterung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs, von Zollsätzen und Zollvorschriften anhand von praktischer Erfahrungen bei Lieferungen nach China.

17.00 Ende

Der Referent:

Stefan Fischer
geschäftsführender Gesellschafter der Cisema GmbH, München, mit Büros in Beijing, Hangzhou und Shenzhen.
Davor hatte er mehrere leitende Funktionen in der Industrie inne. Über die Hälfte seiner bisherigen Laufbahn hat er in der Region Asien/Pazifik verbracht. Er war für den Aufbau und die Leitung des Vertriebs eines grossen deutschen Elektrokonzerns in China verantwortlich. Profunder Kenner der landesüblichen Geschäftspraktiken. Erfolgreicher Dozent diverser Seminare der School for International Business, u.a. im Rahmen des Seminar-Zyklus China-Fokus und diverser CCC-Seminare seit 2003.

Hinweis:
Die School for International Business bietet Ihnen folgende neu konzipierte Vertiefungsseminare zu China an:

Effiziente Beschaffung und Logistik in China:	7. März 2006, Zürich
China-Knigge:	6. April 2006, Zürich
CCC-Kennzeichnung im Detail / Produktepiraterie:	16. Mai 2006, Zürich
Business-Reise China '06 für KMU:	16. Juni bis 24. Juni 2006

Informationen für die Teilnehmer

Seminarsprache:	deutsch
Durchführungsdaten:	**26. Januar 2006/27. Juni 2006**
Ort:	Osec Business Network Switzerland Stampfenbachstrasse 85, 8035 Zürich
Auskünfte:	Sylvia Zbinden, School for International Business Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich Tel. 043 243 75 32, E-Mail: mail@eiab.ch
Anmeldung:	Online Anmeldung unter **www.eiab.ch** (Rubrik Seminare, Januar bzw. Juni) oder faxen Sie untenstehenden Talon an 043 243 75 31 oder senden ihn an School for International Business, Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich
Kooperationspartner:	Osec Business Network Switzerland Swissmem / SNV Schweizerische Normen-Vereinigung SCCC / Zürcher Handelskammer

Kosten

Mitglieder der Kooperationspartner	CHF 780.–
Nicht-Mitglieder	CHF 920.–

Der Preis versteht sich inkl. Dokumentation, Lunch und Pausenerfrischung

Grundlagenseminar mit Stefan Fischer
Beschaffungs- und Absatzmarkt China

☐ Zürich, 26. Januar 2006
☐ Zürich, 27. Juni 2006

Firma

Name / Vorname

E-Mail

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Datum/Unterschrift

Mitglieder Kooperationspartner:
☐ Osec ☐ ZHK ☐ SNV ☐ SCCC ☐ Swissmen