



Modulseminar China

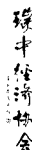
■ **Beschaffungs- und
Absatzmarkt China**
**Chancen und Risiken für
Schweizer Unternehmen**

Zusatzthema 2. Tag:

Zertifizierung China mit
Schwerpunkt CCC und RoHS

Zürich, 24./25. Oktober 2007

Kooperationspartner



Beschaffungs- und Absatzmarkt China

China glänzt mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten und aussergewöhnlich hoher Stabilität in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht. Trotzdem sind viele Firmen verunsichert. Einerseits besteht nach wie vor eine grosse Begeisterung für alles, was mit China zu tun hat. Andererseits sind die wirklichen Success-Stories eher dünn gesät. Sollen Sie auf den China-Zug aufspringen? Ist es zu spät? Mit welchen Chancen dürfen, aber auch mit welchen Risiken müssen Sie in China rechnen?

Zertifizierung China mit Schwerpunkt CCC und RoHS

Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation: Im Dezember 2001 wurden umfangreiche Reformen der Handelsgesetzgebung eingeleitet. Infolgedessen entstand auch das Bedürfnis, den Verbraucherschutz in China auf einheitliche Weise zu regeln. Dazu wurden eine Reihe neuer Zertifizierungs- und Kennzeichnungsvorschriften in China erlassen.

Weshalb Sie an diesem Seminar teilnehmen sollten

Unser Grundlagenseminar «Beschaffungs- und Absatzmarkt China» analysiert die Bedeutung der wirtschaftlichen Entwicklung für Firmen, die sich in China engagieren. Es zeigt die wichtigsten zukünftigen Herausforderungen auf, die sich bei der Adressierung des chinesischen Marktes stellen.

Es werden praktische Erfahrungen mit der Zertifizierung erläutert, wie man zertifizierungspflichtige Produkte bestimmt, welche Schritte bei einer Zertifizierung oder Kennzeichnung eingeleitet und durchlaufen werden müssen und die wichtigsten Anlaufstellen und Organisationen werden erklärt.

Zielgruppe

Geschäftsführer/innen 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.

Referent/innen:

Stefan Fischer, geschäftsführender Gesellschafter der Cisema GmbH, München, mit Büros in Beijing, Hangzhou und Shenzhen.

Über die Hälfte seiner bisherigen Laufbahn verbrachte er in der Region Asien/Pazifik. Verantwortlich für den Aufbau und die Leitung des Vertriebs eines grossen deutschen Elektrokonzerns in China. Profunder Kenner der landesüblichen Geschäftspraktiken. Erfolgreicher Dozent diverser Seminare der School for International Business.

Cornelia Maeder, Duty Free Manager Asia / Pacific, Lindt & Sprüngli (Schweiz) AG, lebt seit 2005 in Hongkong, und eine ihrer Aufgaben in der Gesamtverantwortung des Travel Retail Geschäftes Asia & Pacific ist der Auf- und Ausbau des Duty Free Business in China.

Programm

1. Tag, Grundlagenseminar: Beschaffungs- und Absatzmarkt China

- 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 China-Geschäft – 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 und eigenem Setup
- Identifizierung von Lieferanten, Lieferantenmanagement und Qualitätssicherung in China
- China ist der Hotspot der Fälscherindustrie. Gibt es effektive Massnahmen gegen Produktpiraterie in China?
- Erörterung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs, von Zollsätzen und Zollvorschriften anhand praktischer Erfahrungen bei Lieferungen nach China

15.45 **Pause**

16.00 **Asiatische und im Speziellen Chinesische Supply Chain Management
Herausforderungen im Premium Schokoladengeschäft**

- Erfahrungsbericht mit entsprechender Beschreibung der verschiedenen Herausforderungen, Referentin: Cornelia Maeder

17.00 **Ende**

2. Tag: Zertifizierung China mit Schwerpunkt CCC und RoHS

09.00 **CCC Zertifizierung**

- 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
- Details des neuen China Compulsory Certification Systems
- Prozess und Anforderungen der CCC Zertifizierung
- Gebührenordnung und Gebühren für CCC

10.30 **Pause**

10.50 **Fortsetzung CCC Zertifizierung und China RoHS**

- Ergebnisse der Diskussion mit den Regierungsbehörden
- GB Standards
- China RoHS (Kennzeichnung, Standards, Labors etc.)
- Regierungsorganisationen und akkreditierte Testlabors

12.30 **Ende**

Informationen für die Teilnehmenden

Datum	Mittwoch, 24. Oktober 2007, 09.00 bis 17.00 Uhr Donnerstag, 25. Oktober 2007, 09.00 bis 12.30 Uhr																		
Ort	EMA house, Nordstrasse 1, 8006 Zürich																		
Veranstalter/Auskunft	School for International Business, Rolf Lüthi Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich, Tel. 0041 43 243 75 32, Fax 0041 43 243 75 31 www.eiab.ch, rluethi@eiab.ch																		
Kooperationspartner	Osec Business Network Switzerland Zürcher Handelskammer SCCC (Schweiz-Chinesische Handelskammer) Swissmem																		
Kosten	<table><tr><td>1 ½ Tage</td><td>Mitglieder Kooperationspartner</td><td>CHF 980.–</td></tr><tr><td></td><td>Nichtmitglieder</td><td>CHF 1120.–</td></tr><tr><td>1 Tag</td><td>Mitglieder Kooperationspartner</td><td>CHF 820.–</td></tr><tr><td></td><td>Nichtmitglieder</td><td>CHF 960.–</td></tr><tr><td>½ Tag</td><td>Mitglieder Kooperationspartner</td><td>CHF 395.–</td></tr><tr><td></td><td>Nichtmitglieder</td><td>CHF 475.–</td></tr></table> <p>inkl. Dokumentation, Pausenverpflegung und Mittagessen (1. Tag)</p>	1 ½ Tage	Mitglieder Kooperationspartner	CHF 980.–		Nichtmitglieder	CHF 1120.–	1 Tag	Mitglieder Kooperationspartner	CHF 820.–		Nichtmitglieder	CHF 960.–	½ Tag	Mitglieder Kooperationspartner	CHF 395.–		Nichtmitglieder	CHF 475.–
1 ½ Tage	Mitglieder Kooperationspartner	CHF 980.–																	
	Nichtmitglieder	CHF 1120.–																	
1 Tag	Mitglieder Kooperationspartner	CHF 820.–																	
	Nichtmitglieder	CHF 960.–																	
½ Tag	Mitglieder Kooperationspartner	CHF 395.–																	
	Nichtmitglieder	CHF 475.–																	

Anmeldetalon

einsenden, faxen oder online

per Post: School for International Business, Sonneggstrasse 30, 8033 Zürich
per E-Mail: mail@eiab.ch oder per Fax: 043 243 75 31
online: www.eiab.ch (Rubrik Seminare Oktober 2007)

Modulseminar China

Beschaffungs- und Absatzmarkt China

Zürich, 24./25. Oktober 2007

1 ½ Tage: 24./25. Oktober 1 Tag: 24. Oktober ½ Tag: 25. Oktober

Firma _____

Name / Vorname _____

E-Mail / Telefon _____

Strasse / PLZ / Ort _____

Datum / Unterschrift _____

Mitglieder Kooperationspartner:

Osec ZHK SCCC (Schweiz-Chinesische Handelskammer) Swissmem