

2. DIF-FACHKONFERENZ

Eine Entscheidungshilfe für die **Kunststoff- und Metallindustrie**

CHINA

Zukunftsmarkt

- Chancen nutzen
- Potentiale erkennen
- Risiken vermeiden

KONFERENZ HIGHLIGHTS

- Neueste Entwicklungen der chinesischen Wirtschaft
- Rechtsfragen beim Geschäftsverkehr mit China
 - Wirtschaftsrecht der VR China
 - Umsetzung von Investitionsvorhaben
 - Patent- und Markenschutz
- Betriebsgründungen
- Geschäftskultur in China
- Aufbau von Netzwerken

KONFERENZ TEILNEHMER

Die Konferenz wendet sich speziell an Entscheider aus der

- **Kunststoff- und Metallindustrie** sowie dem
- **Werkzeug-, Formen- und Vorrichtungsbau**

KONFERENZ VORTEILE

- **17 ! Fachexperten / innen** mit langjährigen Erfahrungen im asiatischen Raum stehen Ihnen an zwei Konferenztagen zur Verfügung
- **Je 3 Workshops pro Tag** vertiefen die Themenschwerpunkte
- Sie erhalten eindeutige Aussagen als Grundlage für aktuelle oder zukünftige Entscheidungen Ihres Unternehmens in Bezug auf Aktivitäten in China



09. und 10. Oktober 2006
RAMADA HOTEL WIESBADEN
D-65189 WIESBADEN

Deutsches Industrieforum für Technologie

Internet: <http://www.dif.de>

E-Mail: info@dif.de



PROGRAMMFOLGE

Montag, 09. Oktober 2006 8.30 - 18.00 Uhr

Whisky-Degustation ab 19.00 Uhr

Dienstag, 10. Oktober 2006 8.00 - 16.30 Uhr

CHINA

Konferenzleitung: Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit
Deutsches IndustrieForum für Technologie, Kempen

“Chinas Wirtschaft mit über 11% Wachstum auf Rekordkurs”

(“Die Welt”, Juli 2006)

Der Umsatz mit Kunststoff- und Metallerzeugnissen wächst in China zweistellig. Dieser Aufstieg Chinas hat direkte Auswirkungen – als Chance oder auch als Risiko - auf den Standort Deutschland, auf den europäischen Markt.

Wichtig ist also, sich zu überlegen, wie man sich selbst als Unternehmen aufstellen muss, um im globalisierten Markt erfolgreich bestehen zu können.

Auch deutsche mittelständische Unternehmen der Kunststoff- und Metallverarbeitenden Industrie mit dem Werkzeug- und Formenbau legen ihren Fokus immer stärker auf den **Zukunftsmarkt CHINA**.

Sich selbst ebenfalls in China zu etablieren, bedeutet,

- dass man sich sehr umfassend informieren muss,
- dass man sich um die **Chancen**, um die **Potentiale**, aber auch um die **Risiken** eines solchen Engagements bewusst wird.

Die 1. DIF-Fachkonferenz im Mai 2006 zu dem Thema CHINA zeigte auf, dass ein sehr hoher Bedarf an Informationen besteht. Deswegen wird das Thema noch einmal für Sie aufgelegt.

► **10 ! neue interessante Referate** stellen eine weitere Entscheidungshilfe für Sie dar.

► Die **3 neu eingerichteten Workshops an jedem Tag** sind für Sie eine Chance, noch tiefer in die Materie einzudringen, bzw. auch Ihre dringenden Fragen eingehend beantwortet zu bekommen.

► Nutzen Sie auf dieser **2. DIF-Fachkonferenz** die Kompetenz unserer Fachexperten aus der Industrie mit ihren langjährigen Erfahrungen

► Sie erhalten wertvolle Hinweise, die Sie befähigen, sicher und selbstständig zu entscheiden, ob Sie und in welcher Form Sie sich mit Ihrem Unternehmen in China auf Ihrem Fachgebiet beteiligen wollen

Neueste Entwicklungen der Wirtschaft in China

1. Die neuesten Entwicklungen der chinesischen Wirtschaft

- NEU** Huaxun Tan, Konsul für Wirtschaft und Handel, Generalkonsulat der VR China, Frankfurt
- Der neue (11.) Fünfjahresplan
 - Daten, Fakten, Kennzahlen für den Bereich Investitionsgüterindustrie
 - besonders: Kooperation mit der deutschen Kunststoffindustrie
 - speziell Werkzeugbau

Rechtsfragen beim Geschäftsverkehr mit China

2. Einführung in das Wirtschaftsrecht der VR China

- Dr. Thomas Klötzel, Thümmel, Schütze & Partner, Stuttgart
- Rechtssystem und Rechtsentwicklung
 - Streitbeilegung
 - Schiedsgerichtsbarkeit der China International

Patent- und Markenschutz in China

4. Schutz von Patenten und Marken in China

- NEU** Dr. Hans Wegner, Kanzlei Bardehle und Kollegen, München
- Gründe für das Anmelden von Patenten in China
 - Unterschiede/Parallelen zwischen dem europäischen und dem chinesischen Patentsystem
 - Der Weg zum Patent / Markenschutz in China/Kosten und Zeit, mögliche Anmeldeverfahren
 - Welchen Schutz gewähren Patente und Marken
 - Durchsetzung von Patent- und Markenrechten:
 - Mögliche Verfahren

Geschäftskultur in China

5. Geschäftliche Beziehungen mit China

- NEU** RA Anton Kumanoff, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Bayreuth
- Von der Lieferbeziehung bis zur Gründung einer Gesellschaft
 - Folgende Barrieren sind zu überwinden
 - Das Sprachproblem
 - Die kulturelle Verschiedenheit
 - Verschiedene Funktionen des Rechts
 - Die unterschiedliche Kultur des Rechnungswesens
 - Die überschätzte steuerliche Problematik
 - Das Korruptionsgespenst
 - Die unterschiedliche Rolle des Staates in der Wirtschaft

6. Wissenswertes über chinesische Geschäftspraktiken

- Joanne Huang, GF Huang + Jaumann Wirtschaftsbüro, Augsburg
- Chinesische Kultur – kurze Einleitung
 - Mentalität und Denkweise der Chinesen
 - Geschäftsgebaren und Sensibilitätsbereiche
 - Kommunikation
 - Verhandlungswesen

Erhebung bei europäischen und chinesischen Werkzeugbaufirmen

7. Studie "Werkzeugbau in China – Chance oder Bedrohung"

- NEU** Dipl.-Ing. Dipl.-Wirt.-Ing. Christoph Klotzbach, Lehrstuhl für Produktionssystematik, Laboratorium für Werkzeugmaschinen und Betriebslehre (WZL), RWTH Aachen

NEU ! WORKSHOPS

8. Aufteilung in 3 Gruppen

Bitte kreuzen Sie den Workshop an, den Sie am 1. Tag besuchen möchten

I. Workshop

- Aufbau von geschäftlichen Beziehungen mit China
- Entwicklung einer Checkliste
- RA Anton Kumanoff

II. Workshop

1. Verhandlungsführung, -technik und -strategie
 2. Umgang mit Chinesen, Gesichtsverlust
 3. Effektive Kommunikation mit Chinesen
- Joanne Huang

11. Einkauf in CHINA – Praxiserfahrung eines Automotiv-Zulieferanten

- NEU** Hartmut Groos, President Managing Director, TB & C Outsert GmbH, Herborn
- Warum Einkauf in China (Vor und Nachteile) !
 - Wie findet man die richtigen Lieferanten?
 - Werkzeugeinkauf in China – was ist zu beachten!
 - Praxisbericht eines Einkaufsprojektes (Stanz-Biegeteile)!

12. Vertrieb in China

- NEU** Christine Ketterer, sinologic, Köln
- Marktuntersuchung
 - Vertriebsformen
 - Export
 - Handelsvertreter
 - Firmenpool
 - Repräsentanz
 - Händler(netz)
 - Foreign Invested Enterprise (FIE): Handels- und Produktionsunternehmen
 - Joint Venture
 - 100%-Tochter (WFOE)
 - Vertriebsstrategien
 - Vertriebskanäle
 - Risiken und Erfolgsfaktoren
 - Interkulturelle Aspekte

13. Erfolgsstrategien für China

- NEU** Stefan Herr, SIMON - KUCHER & PARTNERS, Bonn
- China, Japan und Indien: ungleiche Giganten in Asien
 - China als Produktions- oder Absatzmarkt?
 - Fallbeispiele: Erhebung von Trends und Marktinformationen
 - Zwei-Produktlinienstrategie als Lösung?
 - Empfehlungen zu Strategie, Vertrieb, Pricing und Service

14. Aufbau eines Reparaturwerkzeugbaus in China, einschließlich Schulung und Maschinenauswahl

Christian Döller, MIBA Sinter Austria GmbH, A-Vorchdorf

15. Wettbewerbsfähigkeit durch Design to Cost

Dipl.-Ing. Heinrich Föcking, Siemens AG, ICM

NEU ! WORKSHOPS

16. Aufteilung in 3 Gruppen

Bitte kreuzen Sie den Workshop an, den Sie am 2. Tag besuchen möchten

I. Workshop

- Aufbau von geschäftlichen Beziehungen mit China
- Entwicklung einer Checkliste
- RA Anton Kumanoff

II. Workshop

1. Verhandlungsführung, -technik und -strategie
2. Umgang mit Chinesen, Gesichtsverlust
3. Effektive Kommunikation mit Chinesen

- Economic and Trade Arbitration Commission-CIETAC
- Anerkennung und Vollstreckung von Schiedssprüchen
- Rechtswahl
- Allgemeines Vertragsrecht
- Deutsch-chinesischer Standard-Vertrag
- Technologietransfer

3. Umsetzung von Investitionsvorhaben

- Dr. Thomas Klötzel, Thümmel, Schütze & Partner, Stuttgart
- Investitionsrecht
 - Investitions- und Kooperationsformen
 - Repräsentanz
 - Zweigniederlassung
 - Equity Joint Venture
 - Cooperative Joint Venture
 - Wholly Foreign Owned Enterprise
 - Durchführung eines Investitionsprojektes
 - Finanzhilfen
 - Letter of Intent
 - Memorandum of Understanding
 - Project of Proposal
 - Preliminary Feasibility Study
 - Feasibility Study
 - Vertragsverhandlungen
 - Staatliche Genehmigungen und Genehmigungsbehörden
 - Registrierung
 - Gestaltung eines Equity Joint Venture
 - WFOE – Wholly Foreign Owned Enterprise
 - Nutzungsrechte auf Grund und Boden

Joanne Huang

III. Workshop

- Bewältigung der Herausforderung China
- Eigene betriebsspezifische Stärken nutzen
- Dipl.-Ing. Dipl.-Wirt.-Ing. Christoph Klotzbach

Chancen für Zulieferanten / Erfahrungsberichte

9. China - der automobile Drache ist auf dem Vormarsch

- Dr. Markus B. Hofer, SIMON - KUCHER & PARTNERS, Bonn
- Thesen zum Automobilmarkt in China
 - Entwicklung des Marktes in China
 - Anforderungen Chinas als Absatzmarkt und Produktionsstandort
 - Strategien der internationalen Hersteller und Zulieferer
 - China als Nettoexporteur für Fahrzeuge
 - Strategien der Chinesischen Hersteller
 - Fazit und Ausblick

10. Werkzeuge und Produkte aus China ?

- Manfred Wolf Zhong Shan China, ALV AG Office China
- Was macht China anders ?
 - Wie können wir uns anpassen und Profit machen ?
 - Kunststoff-Fertigung
 - Stanzteile
 - Aluminium – Druckguss
 - Was erwartet uns in China ?
 - Arbeitszeitsituation
 - Lohnkostenvergleich der Werkzeugmacher
 - Ausbildungsvergleich
 - Chinesischer Werkzeugbau 2006 ?
 - Warum Werkzeuge in China bauen

Joanne Huang

III. Workshop

- Bewältigung der Herausforderung China
- Eigene betriebsspezifische Stärken nutzen
- Dipl.-Ing. Dipl.-Wirt.-Ing. Christoph Klotzbach

17. Logistik in China

- Uwe Stoll, Kühne & Nagel, (AG & Co), Frankfurt
- Import-/Exportlösungen für mittelständische Unternehmen

Aufbau von Netzwerken in China

18. Erfolgreiche Geschäftspartnersuche und -bindung in China

- Sabine Dietlmeier, gic Deutschland, Karlsruhe
- Quellen für die Suche nach Geschäftspartnern für globalen Einkauf, den Vertrieb oder Aufbau von Investitionen in China
 - Strategien zur Bewertung der Leistungsfähigkeit chinesischer Partner
 - Bewertung der Leistungswilligkeit
 - Kulturelle Besonderheiten im Umgang mit chinesischen Kooperationspartnern
 - Wettbewerbssituation in China
 - Erfahrungen deutscher Unternehmen bei der Zusammenarbeit

19. Erfahrungen im wissenschaftlichen Bereich im Kontakt mit chinesischen Geschäftspartnern

- Prof. Dr.-Ing. Jörg Vienken, Fresenius Medical Care Deutschland GmbH, Bad Homburg

20. Abschluss

FIRMA		(RECHNUNGSEMPFANGER)	
ABTEILUNG	TELEFON	E-MAIL	
TITEL	VORNAME / NACHNAME		
POSTLEITZAHL	STRASSE / HAUSNUMMER		
LAND	POSTLEITZAHL	POSTFACH	ORT

ANMELDUNG

Bitte ankreuzen

JA NEIN

Wenn unzustellbar, zurück an Absender

Veranstaltungs-Nr.

75 - 50 - 02

CHINA

09. und 10. Oktober 2006
WIESBADEN

Bei mehreren Teilnehmern
bitte Kopien dieses Anmeldeabschnittes verwenden.

Rechnungs-Nr.

Abendveranstaltung ab 19.00 Uhr

Im Anschluss an den 1. Veranstaltungstag
lädt Sie das **Deutsche Industrie Forum für Technologie**
in **Wiesbaden** zu einer **Whisky-Degustation** ein.

WORKSHOP

Bitte kreuzen Sie den Workshop an, den Sie
jeweils besuchen möchten!
Workshop-Themen siehe 8. und 16.!

09. Oktober 2006

- Workshop I
 - Aufbau von Geschäftsbeziehungen
- Workshop II
 - Geschäftskultur in China
- Workshop III
 - Eigene betriebsspezifische Stärken nutzen

10. Oktober 2006

- Workshop I
 - Aufbau von Geschäftsbeziehungen
- Workshop II
 - Geschäftskultur in China
- Workshop III
 - Eigene betriebsspezifische Stärken nutzen

Referenten

Sabine Dietmeier
gic Deutschland
Firmenberatung der AHK Büros
in China, Hongkong und
Vietnam
Friedrich-Blos-Str. 42
D-76133 Karlsruhe

Christian Döller
Leiter Werkzeugbau
Sinter Gruppe
Miba Sinter Holding
GmbH & Co KG
Dr.-Mitterbauer-Str. 1
A-4655 Vorchdorf

Dipl.-Ing. Heinrich Föcking
Siemens AG ICM
Frankenstr. 2
D-46395 Bocholt

Hartmut Groos
President
Managing Director
TB&C Outsert GmbH
Junostr. 1
D-35745 Herborn

**Stefan Herr und
Dr. Markus B. Hofer**
Partner
SIMON - KUCHER & PARTNERS
Strategy & Marketing
Consultants
Haydnstr. 36
D-53115 Bonn

Joanne Huang
Geschäftsführerin
Huang + Jaumann
Wirtschaftsbüro
Bauerntanzgässchen 1
D-86150 Augsburg

Christine Ketterer
sinologic
Alteburger Str. 105
D-50678 Köln

**Dipl.-Ing. Dipl.-Wirt. Ing.
Christoph Klotzbach**
Gruppenleiter
Strategisches Management
Abteilung
Unternehmensentwicklung
Lehrstuhl für Produktions-
systematik Laboratorium für
Werkzeugmaschinen und
Betriebslehre (WZL),
RWTH Aachen
Steinbachstr. 53B
D-52074 Aachen

Dr. Thomas R. Klötzel
Thümmel, Schütze & Partner
Urbanstr. 7
D-70182 Stuttgart

RA Anton Kumanoff
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,
Rechtsanwalt
Ludwigstr. 25
D-95444 Bayreuth

Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit
Deutsches IndustrieForum für
Technologie
Tulpenstr. 10
D-47906 Kempen

Uwe Stoll
Prokurist
Kühne & Nagel (AG & Co)
Wanheimerstr. 61
D-40472 Düsseldorf

Huaxun Tan
Konsul
Wirtschafts- und
Handelsabteilung
Generalkonsulat der VR China
in Frankfurt am Main
Friedrichstr. 63
D-60323 Frankfurt am Main

Dr. Hans Wegner
Kanzlei Bardehle und Kollegen
Galileiplatz 1
D-81679 München

Prof. Dr.-Ing. Jörg Vienen
Fresenius Medical Care
Deutschland GmbH
Else-Kroener-Str. 1a
D-61352 Bad Homburg

Manfred Wolf
Assoziiertes Mitglied im
BDSF e.V.
Bundesverband Deutscher
Sachverständiger und
Fachgutachter
ALV AG Office China
Li Cheng Garden Nr.8
Tong Le Street, Dong Sheng
Zhong Shan, 528414
CHINA

Das Unternehmen - Deutsches IndustrieForum für Technologie DIF
Am 1. Oktober 2004 feierte das **DIF** sein Jubiläum



Der Name **Deutsches IndustrieForum für Technologie** bürgt für

- hohen Praxisbezug seiner Seminare
- hohe Qualität seiner Veranstaltungen
- hohen Nutzen für seine Teilnehmer

Seit Jahren wird diese Qualität dem **DIF** durch die Seminar-Bewertungen der Teilnehmer immer wieder bestätigt. Überzeugen Sie sich selbst in der **DIF-Leistungsbilanz** unter <http://www.dif.de>

Einzelheiten zur Teilnahme

Anmeldung

Bitte anhängenden Anmeldeabschnitt ausfüllen und

► per Fax 0 21 52 / 51 82 21 ► per Post an:

Deutsches IndustrieForum für Technologie
Postfach 10 02 15 47879 Kempen

Füllen Sie bitte für jeden Teilnehmer eine Anmeldung aus. Bei mehreren Teilnehmern bitte Kopien verwenden.

► per E-Mail: info@dif.de ► per Internet: <http://www.dif.de>

Die Teilnahme an der Veranstaltung wird durch Zusenden des Anmeldebeleges und der Rechnung bestätigt.

DIF-Berichte PowerPoint-Inhalt auf CD Teilnehmergebühr

Die Teilnehmer erhalten ausführliche Berichte über den Inhalt der Vorträge in Form eines Handbuchs. Ihr Handbuch wird Ihnen gegen Vorlage des Gutscheines im Tagungsbüro am Veranstaltungsort ausgehändigt. **Die Teilnehmergebühr beträgt EUR 850,- (plus MwSt.).** Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen, den Mittagstisch, die Abend-Veranstaltung** sowie die **Erfrischungsgetränke** in den Pausen.

Überweisung der Teilnehmergebühr erbitten wir nach Rechnungsstellung auf eines unserer Konten:

Sparkasse	Commerzbank
Krefeld	Kempen
BLZ 320 500 00	BLZ 320 400 24
Konto-Nr. 11 039 443	Konto-Nr. 2 209 575

Bei Stornierung einer Anmeldung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn beträgt die Gebühr für unseren Verwaltungsaufwand EUR 80,- (plus MwSt.). Nach diesem Termin berechnen wir die Teilnehmergebühr in voller Höhe. In diesem Fall senden wir Ihnen das Handbuch nach der Veranstaltung gegen Einsenden des Gutscheines zu.

Termin / Durchführungsort

09. und 10. Oktober 2006

RAMADA HOTEL WIESBADEN

Abraham-Lincoln-Straße 17

D-65189 WIESBADEN

Unterkunft

In diesem Hotel haben wir für Sie unter dem **Stichwort „IndustrieForum“** Zimmer zu einem **Sonderpreis** vorreserviert. **Bitte rufen Sie Ihr Zimmer bis spätestens 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn selbst ab.**

Telefon 06 11 / 79 70 • Fax 06 11 / 79 77 50

Auskunft DIF

Für Auskünfte stehen Ihnen die Mitarbeiter unseres Sekretariates zur Verfügung.

Tel. 0 21 52 / 10 15 und 10 16 – Telefax 0 21 52 / 51 82 21

Internet: <http://www.dif.de> E-Mail: info@dif.de

Bitte im Fensterumschlag zurückschicken.

**Deutsches IndustrieForum
für Technologie**
Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit
Postfach 10 02 15
D-47879 Kempen

Deutsches IndustrieForum für Technologie

