

Investitionsstandort

China



Aktuelles Insider-Wissen für Ihr Business im Reich der Mitte!

Ihre Herausforderungen:

- Standortwahl – Pro und Contra einzelner Regionen und Städte
- Die passende Immobilie – mieten oder kaufen?
- Risikominimierung bei Fabrikaufbau und -management
- Personalauswahl, Qualifikation und Arbeitsrecht
- Strategien und Taktiken zum Know-how-Schutz
- Behördenmanagement und andere Überraschungen
- Effektives Supply-Chain-Management in China

Ehemalige Teilnehmer über China-Seminare von Management Circle:

- ✓ „Sehr praxisrelevant; guter Ratgeber zum Weg nach China.“
- ✓ „Sehr verständliche, ausführliche Erläuterungen, die für die praktische Anwendung absolut hilfreich waren.“
- ✓ „Informativ, sehr guter Inhalt, guter Vortrag. Bestens!“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

29. und 30. November 2011 in Düsseldorf
17. und 18. Januar 2012 in Frankfurt/M.
14. und 15. Februar 2012 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihre China-Experten:



Aribert Büngers
**Global Procurement
Services**



Wilfried Krokowski
**Global Procurement
Services**



Olaf Althoff
**BEUMER Maschinen-
fabrik GmbH & Co. KG**



Qing Cheng
Rödl & Partner



Markus Gerth
HEDRICH Group

Kooperationspartner:



MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Standort China – Treffen Sie die richtigen Entscheidungen für Ihr Business!



Ihre Seminarleiter:
Aribert Büngers, Managing Director,
Wilfried Krokowski, Geschäftsführender Gesellschafter,
Global Procurement Services, Loit



Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.40 Investitionsstandort China

- FDIs (Foreing Direct Investments) westlicher Unternehmen in China
 - Industriestandorte in China
 - Freihandelszonen und Economic Process Zone
 - Stellenwert und Nutzen
 - Das chinesische Joint Venture – ein Auslaufmodell?
 - Wann wird der erste Gewinn erwirtschaftet?
 - Finanzierung und Zahlungsverkehr in China
 - Strategien und Taktiken zum Know-how-Schutz
- Wilfried Krokowski

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Standortauswahl, Industriezonen und Besonderheiten

- Auswahlkriterien
 - Services des Industrieparks
 - Kosten und Konditionen
 - Probleme der Energieversorgung
 - IT-Anbindung
 - Ressourcenplanung und die eigenen Vorbereitungen
 - Terminplanung
- Wilfried Krokowski

12.30 Business Lunch

13.45 Fabrikaufbau und Factory Management für den Mittelstand – der Einstieg ins Chinageschäft mit minimalen Risiken

- Präventive Maßnahmen zur Realisierung des Chinavorhabens
- Der Generalunternehmer in China – was können Sie erwarten, worauf müssen Sie achten?
- Factory Management – ein neues Konzept für den Mittelstand
- Mieten oder kaufen von Produktionsgebäuden – welche Alternative ist die richtige?

Aribert Büngers

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Erfahrungsbericht aus 8 Jahren kundenindividueller Auftragsfertigung in China

- Erfahrungen beim Aufbau des Unternehmens BEUMER in China
 - Standortauswahl
 - Business Lizenz
 - Behördenmanagement und andere Überraschungen
- Lokale Präsenz in China ein Muss – kundenindividuelle Auftragsfertigung in China
- Ausbau der bestehenden Strukturen und erfolgreiche Geschäftserweiterung



Olaf Althoff
Prokurist/ Leiter Materialwirtschaft,
BEUMER Maschinenfabrik GmbH & Co. KG,
Beckum

17.00 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.15 Ende des ersten Seminartages und Get-Together

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Kathrin Tremmel
Tel.: 0 61 96/47 22-615
E-Mail: tremmel@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Steuerrechtliche Rahmenbedingungen und effizientes Personalmanagement in China

Ihre Seminarleiter:
Aribert Büngers
Wilfried Krokowski

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch die Seminarleiter und Überblick über die Themen des zweiten Seminartages

9.10 Allgemeine Investitionsbedingungen in China

- Aktuelle Situation im Bereich der Gesetzgebung für ausländische Investoren
- Mögliche Investitionsformen für ausländische Investoren

9.30 Steuerliche Rahmenbedingungen und Steuervergünstigungen

- Die wichtigsten Steuerarten im Überblick
- Aktuelle steuerliche Entwicklung
- Geänderte steuerliche Rahmenbedingungen für ausländische Repräsentanzbüros
- Besteuerung von Foreign Invested Enterprises (FIEs)
 - Mögliche Steuervergünstigungen
 - Abzugsfähige und abzugsbeschränkte Kosten
 - Besteuerung von Dividenden
 - Ist die Zwischenschaltung einer Holding sinnvoll?
- Value Added Tax (VAT) vs. Business Tax (BT)
 - Umstellung des Umsatzsteuersystems in China ab 2009
 - Beantragung eines Status als „General VAT-Payer“
 - Spezielle VAT-Rechnungen
 - Tax Refund System
 - Wesentliche Änderungen der BT ab 2009
- Steuerliche Gestaltung von grenzüberschreitenden Transaktionen mit verbundenen Unternehmen – neue Verrechnungspreisvorschriften
- Betriebsstättenproblematik
- Besonderheiten der Zollproblematik



Qing Cheng
Associate Partner,
Rödl & Partner,
Nürnberg

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Aktuelles aus dem chinesischen Arbeitsrecht

- Rechtsgrundlage der Arbeitsrechtspraxis
- Formen von lokalen Arbeitsverträgen und Vertragsgestaltung
- Kündigungsrecht – am Anfang schon ans Ende denken!
- Neues Sozialversicherungsgesetz ab 01.07.2011

- Besteuerung der Einkünfte aus unselbständiger Tätigkeit
- Rechtliche und steuerliche Fragen zur Entsendung von Mitarbeitern

Qing Cheng

11.45 So finden Sie die richtigen Mitarbeiter in China

- Der chinesische Personalmarkt
- Westliches Management vs. chinesische Geschäftsführung
- Ausbildung und Training
- Kosten und Gehaltsentwicklung in China
- Wie halten Sie chinesische Mitarbeiter?

Wilfried Krokowski

12.45 Business Lunch

14.00 30 Jahre Erfahrung: Vom ersten Kontakt zu drei Standorten in China

- Motive für China als Produktions- und Investitionsstandort
- Einbindung der Tochtergesellschaften in die Unternehmensgruppe
- Die Tochtergesellschaften als Komponentenerlieferant innerhalb der Produktionskette
- China-Werke als Türöffner für neue Märkte
- Vertrieb in China für lokale Kunden: Kannibalismus oder sinnvolle Ergänzung?
- Steuerung und effizientes Reporting an das Mutterhaus in Deutschland



Markus Gerth
Member of the Board,
HEDRICH Group,
Ehringshausen

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Effektives Supply-Chain-Management im Chinageschäft

- Erfolgreiches Lieferantensourcing in China
- Was kostet Qualität in China? Wie vermeiden Sie Schrottlieferungen von chinesischen Firmen?
- Optimale Einkaufs- und Qualitätsstrukturen zur Sicherstellung der Unternehmensvorgaben
- Logistikstrukturen in China – logistisch ist China noch nicht Europa

Wilfried Krokowski

ca. 17.00 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen, Ende des Intensiv-Seminars



2011 hat **China Europa** überholt und sich an die Spitze als **gefragtester Standort für deutsche Auslandsinvestitionen** gesetzt! Mittlerweile planen 43% der Unternehmen, die 2011 im Ausland investieren, neue Vertriebs- oder Fertigungskapazitäten in China einzurichten. (Quelle: Berliner Zeitung v. 30.03.2011)

Als Verantwortlicher für den Geschäftsaufbau und -ausbau wollen Sie Ihre **Investition in Fernost optimal gestalten**, Fallstricke vermeiden und wesentliche Erfolgsfaktoren für Ihr Geschäft kennen. In diesem Seminar erhalten Sie fundierte Antworten, auch zu Ihren kritischen Fragen, und diskutieren das Für und Wider eines Standorts im Reich der Mitte.

Was Sie hier lernen

Nach dem Besuch des Seminars

- wissen Sie, wie Sie Ihr **Business** sicher **aufbauen** und **strategisch steuern**
- kennen Sie Strategien für ein **effizientes Personalmanagement** in China
- wissen Sie, wie Sie Qualität sichern und das eigene **Know-how schützen**
- können Sie Ihr **Supply-Chain-Management optimal gestalten**
- wissen Sie alles Wesentliche zu **Finanzierung** und **Zahlungsverkehr** in China
- sind Sie **bestens** für Ihre Investition in Fernost **vorbereitet**

Ihr Nutzen

Sie profitieren von praxisnahem **Expertenwissen!** Sie erhalten **aktuelle Insider-Informationen** und diskutieren die wesentlichen **Erfolgsfaktoren** einer deutsch-chinesischen Geschäftsbeziehung. Sie lernen, wie Sie die Chancen des chinesischen Marktes **optimal nutzen** und Risiken minimieren.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Lisa Sadlowski

Lisa Maria Sadlowski

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-647

E-Mail: lisa.sadlowski@managementcircle.de

Kooperationspartner



OAV – German Asia-Pacific Business Association

Ihr Partner beim Markteinstieg in Asien-Pazifik und beim Ausbau Ihrer Geschäfte in der Region.

Wir bieten Beratung, Veranstaltungen, Publikationen und ein Netzwerk asienerfahrener Unternehmen.

OAV – German Asia-Pacific Business Association

Bleichenbrücke 9, 20354 Hamburg

Tel.: ++49 (0) 40/35 75 59 - 0, Fax.: - 25

E-Mail: oav@oav.delm Internet: www.oav.de

Aribert Büngers ist Managing Director des Beratungsunternehmens **Global Procurement Services** in Loit mit den Schwerpunkten Supply-Chain-Management, Lieferanten-, Projekt- und Produktionsmanagement. Außerdem ist er Dozent an der Technischen Hochschule Mittelhessen in Gießen. Aribert Büngers verfügt über langjährige internationale Berufs- und Führungserfahrung in Entwicklung, Produktion und Logistik. Seit 1995 war er maßgeblich am Aufbau des Leica-Produktionsstandortes in Schanghai (China) beteiligt und übernahm die Gesamtverantwortung für diesen Standort.

Wilfried Krokowski ist Geschäftsführender Gesellschafter der **Global Procurement Services** in Loit mit Büros in Singapur, Shanghai und Guangzhou (China). Er verfügt über eine 20 jährige Erfahrung im Aufbau von Produktionsstätten in Asien für europäische Kunden. Seine Spezialgebiete sind Lieferanten-Management und -beurteilung, Aufbau von Lieferanten-Qualitätssystemen, Global Sourcing und Internationaler Einkauf. Zuvor war Wilfried Krokowski Geschäftsführer eines IT- und Telekommunikationsunternehmens sowie eines Unternehmens aus der Computerbranche. Wilfried Krokowski ist Lehrbeauftragter an der TU Berlin für International Procurement und Beschaffungslogistik und an der Privaten Fachhochschule Göttingen für Global Sourcing und Total Cost of Ownership. Zudem ist er Autor von verschiedenen Fachartikeln und Herausgeber des Buches „Globalisierung des Einkaufs“.

Olaf Althoff ist seit vierzehn Jahren für die **BEUMER Maschinenfabrik GmbH & Co. KG** in Beckum tätig und verantwortlicher Projektleiter für den Aufbau der BEUMER Machinery (Shanghai) Co., Ltd. Nach zehnjähriger Tätigkeit als kaufmännischer Leiter bei BEUMER übernahm er vor drei Jahren den Bereich Global Procurement. Zuvor arbeitete er fünfzehn Jahre im weltweiten Vertrieb bei verschiedenen Baustoffmaschinen und -anlagenbauern sowie in der Recyclingindustrie.

Qing Cheng ist seit 2001 als Associate Partner bei **Rödl & Partner** in Nürnberg und Shanghai tätig. Seit mehr als zehn Jahren liegen die Schwerpunkte ihrer Tätigkeit in der Beratung deutscher Unternehmen auf deren Weg nach China oder bei bestehendem Engagement vor Ort. Qing Cheng berät zu Fragen der chinesischen Rechnungslegung und des chinesischen Steuerrechts. Zudem koordiniert sie grenzüberschreitende Mandantenprojekte im Bereich Rechnungswesen, Controlling, Prüfung, internationales Steuerrecht und Due Diligence im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen deutscher Unternehmen in China. Vor ihrem Einsatz bei Rödl & Partner war Qing Cheng bei der China Construction Bank im Bereich International Business tätig.

Markus Gerth ist Member of the Board der **HEDRICH Group** in Ehringshausen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte umfassen die Bereiche Marketing, Rechnungswesen, IT und HR innerhalb der Unternehmensgruppe mit Tochtergesellschaften in neun Ländern. Markus Gerth ist maßgeblich für die Planung und den Aufbau der Auslandstöchter verantwortlich und seit der Unternehmensgründung im Jahre 1996 in China aktiv.

Warum Sie dieses Seminar interessiert

- Sie möchten Ihr **China-Business optimal auf- und ausbauen**.
- Sie interessieren sich für die wesentlichen **Neuerungen im Steuer- und Arbeitsrecht**.
- Sie wollen wissen, wie Sie **qualifizierte Mitarbeiter** in China finden und binden.
- Sie möchten ein **effizientes Supply-Chain-Management** betreiben.
- Sie wollen wissen, worin die **Risiken eines China-Investments** bestehen.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Mitglieder des Vorstandes, der Geschäftsführung** und der **Strategischen Unternehmensplanung**, an **Werks- und Betriebsleiter**, sowie an **Fach- und Führungskräfte** der Bereiche **Business Development, Emerging Markets, Beteiligungen, M&A und Produktion**. Angesprochen sind alle, die sich mit dem Gedanken befassen, ihre Produktion nach China zu verlagern sowie diejenigen, die sich bereits dafür entschieden haben und sich kompakt an zwei Tagen über personelle, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen informieren möchten.

Termine und Veranstaltungsorte

29. und 30. November 2011 in Düsseldorf

Van der Valk Airporthotel Düsseldorf, Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf
Tel.: 02 11/200 63-207, Fax: 02 11/200 63-200
E-Mail: reservierung@duesseldorf.valk.com
Airport-Shuttle auf Anfrage

17. und 18. Januar 2012 in Frankfurt/M.


relexa hotel Frankfurt, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt/M.
Tel.: 069/957 78-805, Fax: 069/957 78-895
E-Mail: reservierung.frankfurt@relexa-hotel.de


14. und 15. Februar 2012 in München

The Rilano Hotel München, Domagkstraße 26, 80807 München
Tel.: 089/36 001-0, Fax: 089/36 001-9215
E-Mail: reservations@goldentulipmunichcity.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Investitionsstandort China

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 29. und 30. November 2011 in Düsseldorf** 11-70133
- 17. und 18. Januar 2012 in Frankfurt/M.** 01-70134
- 14. und 15. Februar 2012 in München** 02-70135 ws

1	Name/Vorname
	Position/Abteilung
2	Name/Vorname
	Position/Abteilung
3	Name/Vorname
	Position/Abteilung
	Firma
	Straße/Postfach
	PLZ/Ort
	Telefon/Fax
@	E-Mail
	Datum Unterschrift
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:
	Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung
	Rechnung bitte an: Abteilung
	Mitarbeiter: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

- Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
- Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
- E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
- Internet: **www.managementcircle.de/11-70133**
- Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
- Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

