

Branchenthemen-Seminar

## Vertrieb von Maschinen und Anlagen in China

### Beschreibung

Zwar haben die USA China als wichtigsten ausländischen Absatzmarkt für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau abgelöst, doch bietet der schnell wachsende chinesische Markt den Maschinen- und Anlagenherstellern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz weiterhin exzellente Geschäftsaussichten. Produkte profitieren vor allem von der Qualität „Made in Germany“. Doch um den chinesischen Markt erfolgreich zu erschließen, benötigt es mehr als nur gute Produkte. Das Verständnis der chinesischen Kunden, sowie die Wahl der richtigen Vertriebsstruktur sind entscheidend für Ihren Vertriebs Erfolg in China.

Zum einen möchten wir Ihnen in unserem Tagesseminar eine Übersicht über die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in der Volksrepublik sowie praktische und rechtliche Tipps für den reibungslosen und kosteneffizienten Import Ihrer Maschinen und Anlagen nach China geben. Sie werden die chinesische Zollpraxis kennenlernen und erfahren, wie Sie Lieferverträge optimal gestalten und Vertragsverhandlungen führen. Zum anderen erhalten Sie einen Überblick über die entscheidenden Faktoren beim Aufbau einer Vertriebsniederlassung in der Volksrepublik. Sie werden mit gesellschaftsrechtlichen und steuerrechtlichen Aspekten des Vertriebsaufbaus, aber auch mit Themen wie u.a. landesspezifische Vertriebskonzepte und Vertriebsmanagement, Personalsuche und Kundenbindung vertraut gemacht.

Die theoretischen Grundlagen werden angereichert durch einen praktischen Erfahrungsbericht von Herrn Wilfried Eberhardt von der KUKA AG, der maßgeblich am Aufbau des China Geschäfts des Augsburger Roboterherstellers und Automatisierungsspezialisten beteiligt war.

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an die Geschäftsführung und die verantwortlichen Mitarbeiter aus Unternehmen, die sich mit der Absicht tragen, in China eine Vertriebsniederlassung zu gründen oder die Maschinen und Anlagen in die Volksrepublik liefern. Angesprochen sind in erster Linie Mitarbeiter der Vertriebsabteilung, aus dem Finanz- und Rechnungswesen, der Unternehmensentwicklung und Key Account Management.

### Wann/Wo

München

Tagungsstätte wird rechtzeitig vor der Veranstaltung mitgeteilt

06.07.2016 von 8:30 bis 18:00 Uhr

### Referenten

**Manuel Schimm,**

Senior Economist (Country Risk Analysis)  
BayernLB, München

**Jiawei Wang, LL.M.**

Leiter China Desk  
Rödl & Partner, Stuttgart

**Wilfried Eberhardt**

Chief Marketing Officer  
KUKA AG, Augsburg

### Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für dieses Seminar beträgt inklusive Getränke und Pausenimbiss

**650,00 €**

zzgl. 19% Mehrwertsteuer  
(brutto 773,50 €)

für jeden weiteren Teilnehmer aus demselben Unternehmen gewähren wir 10% Rabatt.

Die Teilnahme wird von uns bestätigt, sobald die Teilnahmegebühr nach Rechnungserhalt unter Angabe des Teilnehmers und der Seminarnummer vollständig auf unser Konto bei der Stadtsparkasse Augsburg  
IBAN: DE 10 7205 0000 0250 9133 99, BIC: AUGSDE77XXX überwiesen worden ist.

Für den Fall, dass der angemeldete Teilnehmer an der Teilnahme verhindert sein sollte, kann ein anderer Mitarbeiter aus demselben Unternehmen unentgeltlich nachbenannt werden.

## Das Programm

**Ab 08:30** Registrierung, Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

**08:50** Begrüßung durch die Seminarleitung, Vorstellungsrunde, Abfrage der Erwartungshaltung

**09:00** China-Überblick

Hr. Manuel Schimm, BayernLB München

- Wo steht das Land?
- Wie geht es weiter?
- Wie entwickeln sich die Standortattraktivität und die Wirtschaftspolitik (langfristig)?
- Was bedeutet das für deutsche Unternehmen (v.a. Maschinen und Anlagen)?

**09:45** Einführung in die aktuelle chinesische Zollpraxis

Hr. Jiawei Wang, Rödl & Partner

- Das chinesische Zollverwaltungssystem
- Chinesische Zollfreigebiete im Vergleich
- Zollrechtlich relevante Sachverhalte und Problembereiche in der chinesischen Praxis

**10:30** Importverfahren

Hr. Jiawei Wang, Rödl & Partner

- Klassifizierung von Warengruppen
  - CCC-Zertifizierung
  - Arten von Zöllen und Zollltarife
  - Zollverfahren beim Importgeschäft
  - Relevante Dokumenten
  - Zölle, Steuern und Gebühren
- ✓ Roadmap und Checkliste für den Import von Waren und Dienstleistungen nach China

**11:30** Kaffee- und Teepause

Das Programm

**11:45 Gestaltung von Lieferverträgen und Besicherung**  
**Hr. Jiawei Wang, Rödl & Partner**

- Vertragsverhandlungen
- Besonderheiten bei Lieferungen nach China
- Relevante Inhalte des Liefervertrags (Lieferbedingungen, Rechtswahl, Gerichtsstand, Forderungsabsicherung, Zahlungsabwicklung)

**13:00 Mittagessen**

**14:00 Aufbau einer Vertriebsgesellschaft in China (1)**  
**Hr. Jiawei Wang, Rödl & Partner**

- Rechtliche Rahmenbedingungen/ Wahl der Gesellschaftsform
- Steuerrechtliche Aspekte
- Finanzierung

**14:45 Aufbau einer Vertriebsgesellschaft in China (2)**  
**Praxisbericht, Hr. Wilfried Eberhardt, KUKA AG**

- Besonderheiten des chinesischen Absatzmarktes für Maschinen und Anlagen
- Vertriebswege in China aufbauen
- Landesspezifische Vertriebskonzepte und Vertriebsmanagement in China

**15:45 Kaffee- und Teepause**

**16:00 Aufbau einer Vertriebsgesellschaft in China (3)**  
**Praxisbericht, Hr. Wilfried Eberhardt, KUKA AG**

- Erfolgreiche Kommunikation zwischen lokaler Vertriebsabteilung und Muttergesellschaft
- Erfolgreiches Controlling und Vertrieboptimierung
- Lokales Vertriebspersonal finden und binden
- Customer-Relationship-Management (CRM), After- Sales Geschäfte in China

**17:45 Gelegenheit für Fragen aus dem Kreis der Teilnehmer**

**18:00 Ende des Seminars**

## Die Referenten

### **Jiawei Wang, LL.M.**

Leiter China Desk  
Rödl & Partner, Stuttgart



Jiawei Wang hat Rechtswissenschaften in Shanghai und Heidelberg studiert und ist in China als Anwalt chin. Rechts zugelassen. Vor seinem Engagement bei Rödl & Partner war er für Anwaltskanzleien in Deutschland, Singapur sowie in China tätig. Seine Beratungsschwerpunkte mit Bezug zum chinesischen Recht liegen im Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht und internationalen Handelsrecht. Er spricht Chinesisch, Deutsch, Englisch und Französisch.

### **Wilfried Eberhardt**

Chief Marketing Officer  
KUKA AG, Augsburg



Wilfried Eberhardt ist Chief Marketing Officer und Mitglied des Aufsichtsrats der KUKA AG. Er hat Maschinenbau an der Universität Stuttgart studiert und 1984 seinen Abschluss gemacht. Im Jahr 1986 begann er mit seiner Tätigkeit für die KUKA AG. Er ist Mitglied im Vorstand der European Engineering Industries Association und stellvertretender Vorstandsvorsitzender des Fachverbands Robotik und Automation im VDMA.

### **Manuel Schimm**

Senior Economist (Country Risk Analysis)  
BayernLB, München



Manuel Schimm hat Betriebs- und Volkswirtschaftslehre in Kiel studiert und ist seit 2008 als Länderrisikoanalyst (Asien und Nordamerika) für die BayernLB tätig. Neben den Themen Länderrating und Portfoliosteuerung liegt sein Fokus vor allem auf der Beurteilung langfristiger Entwicklungsperspektiven der asiatischen Märkte. Er spricht Deutsch, Englisch und Französisch.

## Impressum

MBL China Consulting GmbH  
Halderstraße 16  
D-86150 Augsburg

Tel.: +49 821 504 70 484  
Fax.: +49 821 504 70 485  
Mob.: +49 160 97 39 22 6

[www.chinAcademy.org](http://www.chinAcademy.org)  
[soehn@chinAcademy.org](mailto:soehn@chinAcademy.org)