

Rechtsfragen beim Einkauf in China

23. Oktober 2008 in Frankfurt/M.

Die Referenten:

Bernd Spetzke
Leifheit AG

Dr. Karl Waldkirch
ASC – Asia Success

Dr. Sven-Michael Werner
Taylor Wessing

Ihr Vorteil:

- ✓ Komplexe rechtliche Rahmenbedingungen werden detailliert dargestellt
- ✓ Sie lernen, wie Sie Lieferverträge rechtssicher abschließen
- ✓ Sie diskutieren über Rechts- und Einkaufspraxis in China mit ausgewiesenen Experten

Wie Sie Ihre Beschaffungsprojekte in China rechtssicher und erfolgreich abwickeln

- ✓ Rechtsgrundlagen und Vertragsrecht in China
- ✓ Deutsch-chinesische Lieferverträge
- ✓ Durchsetzbarkeit von Urteilen in China
- ✓ Schiedsgerichtbarkeit
- ✓ Einkaufsgesellschaften als Alternative
- ✓ Know-how Schutz in China
- ✓ Überwachung der Qualitätsstandards

Profitieren Sie von zahlreichen Berichten aus der Praxis!

Ergänzungsseminar:

Lieferantenmanagement in China
am 24. Oktober 2008 in Frankfurt/M.

Rechtsfragen beim Einkauf in China

Seminarleiter:

Dr. Sven-Michael Werner,

Rechtsanwalt,

Taylor Wessing, München/Shanghai

9.15 Begrüßung durch den Seminarleiter und Darstellung der Seminarschwerpunkte

9.30 Recht und Rechtsdurchsetzung in China

- Chinas Rechtssystem
- Rechtskultur in der Praxis
- Vertragsverhandlungen
- Schiedsgerichte und Schiedsvereinbarungen
- Durchsetzbarkeit von Urteilen und Schiedssprüchen
- Was hat sich durch den WTO-Beitritt verändert?

Dr. Sven-Michael Werner

10.45 Kommunikations- und Kaffeepause

11.15 Einkauf von Europa aus

- Gestaltung von Einkaufsverträgen in China
- Rechtswahl – deutsches Recht, chinesisches Recht, UN-Kaufrecht?
- Produktzertifizierungen
- Qualitätsprobleme und Spätlieferungen
- Allgemeine Geschäftsbedingungen in China
- Produkthaftung

Dr. Sven-Michael Werner

12.30 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Einkaufsgesellschaften als Alternative

- Repräsentanzbüros für das Sourcing
- Handelsgesellschaften innerhalb und außerhalb von Freihandelszonen
- Vor- und Nachteile von Joint Venture und 100 %-Tochtergesellschaft
- Standort Hongkong?

Dr. Sven-Michael Werner

15.00 Kommunikations- und Kaffeepause

15.30 Know-how-Schutz in China

- Markenschutz und Markenmeldungen
- Patentschutz
- Schutz von Betriebsgeheimnissen
- Lizenzverträge
- Maßnahmen bei IP-Verletzungen
- Durchsetzung von gewerblichen Schutzrechten

Dr. Sven Michael-Werner

16.30 Sicherstellung der Produktqualität beim Einkauf in China (am Beispiel eines mittelständischen Unternehmens)

- Prämissen bei der Liefererauswahl
- Kernpunkte der Rahmenverträge mit chin. Lieferanten
- Massnahmen zur Sicherstellung der spezifizierten Warenqualität

Bernd Spetzke,

Leiter Strategischer Einkauf,

Leifheit AG, Nassau

17.45 Zusammenfassung der Tagesergebnisse und abschließende Diskussion

18.00 Sektempfang

Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit den Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

Inhouse-Schulungen

Zu diesem und zahlreichen anderen Themen bieten wir Ihnen auch individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein unverbindliches und individuelles Angebot.

Ihr Ansprechpartner:

Peter Bartl

Telefon: 08151-2719-0

E-Mail: peter.bartl@management-forum.de

Lieferantenmanagement in China

9.30 Begrüßung durch den Seminarleiter
Dr. Karl Waldkirch,
ASC – Asia Success, Neustadt an der Weinstraße

Filmsequenz zur Zusammenarbeit – Gruppdialog

Denken und Handeln der Chinesen

- Politik und Wirtschaft im Überblick – Wohin geht die Reise des Wirtschaftsriesen?
- Das magische Viereck – Einflussfaktoren auf das Denken und Handeln
- Das Gesicht: Wie Sie Ihr Gesicht und das Ihres Geschäftspartners wahren
- Relationship Mapping „Guanxi“: Aufbau und Pflege von Beziehungen

Marktanalyse und Zukunftstrends beim China-Sourcing

- VR China vs. „Rest-Asien“
- Wie entwickelt sich der chinesische Beschaffungsmarkt?

Zusammenarbeit und Umgang mit chinesischen Lieferanten

- Unterschiede zwischen staatlichen und privaten Lieferanten
- Bedeutung von Beziehungen für den Geschäftserfolg in China
- Wie Sie stabile Lieferantenbeziehungen aufbauen und pflegen

Filmsequenz zur Gesprächsführung und Verhandlung

Risiken im China-Geschäft – Verhalten bei Schwierigkeiten mit dem Lieferanten

- Wie geht man bei Lieferverzug und/oder Fehllieferung vor?
- Beurteilung von potenziellen Lieferanten anhand von Bilanzen und GuV
- Kenne ich die richtigen Ansprechpartner? Staatliche, halbstaatliche und „echte“ Privatunternehmen
- Organisations- und Firmenstrukturen sowie Vernetzungen
- Darstellungen chinesischer Lieferanten (z. B. ausgehängte Kundenreferenzlisten, Bestellvolumina
- Korruption und Gefälligkeiten – Notwendigkeit oder Übel?

Die nachhaltige Gestaltung von Lieferantenbeziehungen: Erfolgreiche Verhandlungsgespräche mit chinesischen Lieferanten und Partnern

- Vorbereitung einer Verhandlung mit chinesischen Geschäftspartnern
- Tricks der chinesischen Verhandlungspartner und wirkungsvolle Gegenmaßnahmen
- Verhandlungstaktiken und Gestaltung der Geschäftsbeziehungen
- Fallbeispiele

Zeitlicher Ablauf

- 9.30** Begrüßung durch den Seminarleiter
- 12.00** Gemeinsames Mittagessen
- 16.15** Abschlussdiskussion
- 16.30** Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

Ihre Referenten

Bernd Spetzke hat seine berufliche Laufbahn in diversen Unternehmen der Bosch -Gruppe im Einkauf u.a. Aufbau und Leitung eines Einkaufsverbindungsbüros in Singapur für den Raum Südostasien, Bereich „Mobile Kommunikation“ gestartet. Er begann 1993 als Leiter Einkauf bei der LEIFHEIT AG und ist heute für die Bereiche „Strategischer Einkauf“ und die „Operative Beschaffungsplanung“ verantwortlich.

Dr. Karl Waldkirch ist Geschäftsführender Gesellschafter der ASC – Asia Success, Neustadt a. d. Weinstraße. Von 1990 bis 2000 war Dr. Waldkirch Prokurist und Investmentbanker bei der KfW-Tochter, der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Köln, und führte routinemäßig in China Due Diligences von internationalen Projekten in Hinsicht auf Beschaffung, local content etc. durch. Von 2000 bis Ende 2002 war er Geschäftsführer des größten Messekomplexes in Shanghai, hat lokale Bau- und Dienstleistungen eingekauft und wurde in die geschäftsführende Holding, Berlin, berufen. Im Kundenauftrag nimmt Herr Dr. Waldkirch mehrere Aufsichtsratspositionen in Tochtergesellschaften in China wahr und berät seine Kunden im Bereich Beschaffung.

Dr. Sven-Michael Werner ist Rechtsanwalt im Münchener und Shanghai Büro von Taylor Wessing und dort in der China-Beratung tätig. Er studierte Rechtswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hamburg und anschließend chinesisches Wirtschaftsrecht an der University of Hong Kong, wo er über die Rückgabe Hongkongs an China promovierte. Nach zwei Jahren praktischer Erfahrungen in China mit Tätigkeiten bei einer internationalen Rechtsanwaltskanzlei in Shanghai sowie der Deutschen Botschaft in Beijing ist er seit 2003 als Rechtsanwalt in München zugelassen. Sven-Michael Werner ist auf die Beratung bei Direktinvestitionen und Unternehmenskäufen in der VR China sowie in Hongkong spezialisiert. Dies umfasst Gesellschafts-, Technologietransfer-, Handels- und Immobilienrecht sowie rechtliche Fragen der Finanzierung.

Informationen

Zielgruppe

Mit dieser Veranstaltung wenden wir uns an Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Beschaffung, Strategischer Einkauf, Materialwirtschaft, Produktion, Entwicklung, Qualität sowie an Projektleiter/-manager China.

Anmeldung

So melden Sie sich an:

 per Telefon:
08151/27 19-0

 per Telefax:
08151/27 19-19

 per E-Mail:
info@management-
forum.de

 per Internet:
www.management-
forum-starnberg.de

 Management Forum Starnberg GmbH
Maximilianstraße 2b · D-82319 Starnberg

Teilnahmegebühr

Die Seminargebühr für ein eintägiges Seminar beträgt € 1.195,- zzgl. 19% MwSt., für beide Seminartage € 1.695,- zzgl. 19 % MwSt.

Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir **ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass**.

Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Erfrischungen und Mittagessen.

Termin und Ort

23. bis 24. Oktober 2008 in Frankfurt/M.

Fleming's Hotel Frankfurt An der Neuen Börse

Elbinger Straße 1-3 · 60487 Frankfurt

Telefon: 069/506040-0 · Telefax: 069/506040-999

E-Mail: reservation.fra.neueboerse@flemings-hotels.com

Zimmerpreis: € 105,- inkl. Frühstück

Zimmerreservierung

Für dieses Seminar steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

Registrierung

Der Seminarcounter ist ab 8.15 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Seminarteilnahme gelten Namensplaketten, die vor Veranstaltungsbeginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

Rücktritt

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 8. Oktober 2008 schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Management Forum Starnberg

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte steht Management Forum Starnberg für

- professionelle Planung, Organisation und Durchführung
- aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
- Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
- viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

Inhouse-Schulungen

Zu diesem und zahlreichen anderen Themen bieten wir Ihnen auch individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein unverbindliches und individuelles Angebot.

Ihr Ansprechpartner:

Peter Bartl

Telefon: 08151-2719-0

E-Mail: peter.bartl@management-forum.de

**Anmeldung unter Fax 0 81 51/27 19-19 oder
www.management-forum.de/beschaffungchina**

Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar

Rechtsfragen beim Einkauf in China

am 23. Oktober 2008 in Frankfurt/M.

Lieferantenmanagement in China

am 24. Oktober 2008 in Frankfurt/M.

1. Name _____ 2. Name _____

Vorname _____ Vorname _____

Position _____ Position _____

Abteilung _____ Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____ PLZ / Ort _____

Telefon _____ *Telefax _____

*E-Mail _____

Branche _____ Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____ Unterschrift _____

**Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Petra Ludwig
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg**

X 4321 / 4322

Unsere Prospekte einfach und direkt auf Ihr Fax!

Nutzen Sie die Möglichkeit, zukünftig auch per Fax über Veranstaltungen von Management Forum Starnberg informiert zu werden!

Antworten Sie per Fax: 08151/2719-19

Ja, ich bin damit einverstanden, dass Sie mich zukünftig auch per Fax über Ihre Veranstaltungen informieren

Name _____

Vorname _____

Position _____

Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Branche _____

Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____

Verbindliche Unterschrift _____