

Chinastrategie und Verhandlungsführung Erfolgreich sein inmitten von Dynamik, Chancen und Risiken

1. - 2. Juli 2008

Veranstalter: Chinaforum Bayern e.V.

Referenten: Frau Dr. Ulrike Reisach
M.A. phil. Xueli YUAN

Zielsetzung:

- Zusammenhänge verstehen
- Erfolgs- und Risikofaktoren abschätzen
- Angepasste Strategien entwickeln
- Das China-Geschäft auf- und ausbauen
- Sicherheit bei der Interpretation sichtbarer und unsichtbarer Signale gewinnen
- Die Leistungsfähigkeit chinesischer Partner & Wettbewerber realistisch einschätzen
- Missverständnisse vermeiden
- Zielgerichtet und erfolgreich Verhandlungen führen

Referenten



M.A. Xueli Yuan

war jahrelang Mitarbeiter des State Bureau of Foreign Experts des chinesischen Staatsrats und ist spezialisiert auf die Konzeption und Durchführung Interkultureller Managementtrainings und Seminare zur Auslandsvorbereitung von Führungskräften und Mitarbeitern von international agierenden Unternehmen.

Information und Kontakt:

<http://asia-contact.net/index.html>



Dr. Ulrike Reisach

ist Unternehmensstrategin und Expertin für die wirtschaftliche und politische Entwicklung Asiens in einem internationalen Großunternehmen. Seit mehr als 20 Jahren berät sie deutsche Unternehmen bei ihrem China-Engagement, hält Vorträge in Europa

und Asien und ist Autorin zahlreicher Fachbücher und Fachbeiträge zur Wirtschaftszusammenarbeit mit China.
Information und Kontakt: www.brainguide.de/ulrike-reisach

Tag 1

09:00 Uhr **China als Markt und Wettbewerber (Dr. Reisach)**

- China als Wirtschaftsmacht der Zukunft: Aktuelle Herausforderungen
- Mitgliedschaft in der Welthandelsorganisation (WTO) und bestehende Handels- und Investitionsbarrieren
- Olympiade 2008 in Beijing und Expo 2010 in Shanghai
- Handelsbeziehungen: Ziele, Waren, bevorzugte Auslandspartner
- 11. Fünfjahresplan und Forschungs- und Entwicklungsinitiativen
- Internationalisierungsstrategien chinesischer Unternehmen
- Chancen und Risiken der Kooperation mit China

10:00 Uhr **Politik und Wirtschaft: Rahmenbedingungen (Dr. Reisach)**

- Die politische Führung: Führungspersonen, Erfahrungen, Ziele
- Das 11. Fünfjahresprogramm der chinesischen Regierung
- Regionale Entwicklungsschwerpunkte
- Umweltprobleme und umweltpolitische Pläne der Regierung
- Gesellschaftliche Veränderungen und soziale Ungleichgewichte
- Zwischen Plan und Markt: Staatsunternehmen und Privatwirtschaft
- Wechselkurssystem, Finanz- und Aktienmärkte
- Die wichtigsten Ministerien und Behörden für Auslandspartner

10:45 Uhr **Kaffeepause**

11:00 Uhr **Marktforschung, Beschaffung, Werbung und Vertrieb in China (Dr. Reisach)**

- Zur Verlässlichkeit chinesischer Daten und Quellen
- Branchenmärkte in China: Maschinenbau, Automobilindustrie, Elektronikindustrie, Gesundheitswesen
- China als Beschaffungsmarkt
- Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit chinesischer Zulieferer
- 1,3 Milliarden Konsumenten?
- Einkommensstruktur und Lebensstandard chinesischer Stadthaushalte
- Werbegesetz und Werbemedien
- Werbebotschaften und Symbole

11.45 Uhr **Erfahrungen und Erfolge deutscher Unternehmen in China (Dr. Reisach)**

- Die größten Hürden beim Markteintritt und wie man sie überwindet
- Zeitraum vom Verhandlungsbeginn bis zur Geschäftsaufnahme
- Gewinnerwartungen und wie sie erfüllt werden
- Strategie und Planung des China-Geschäfts
- Maßgeschneiderte Produkte für chinesische Kunden
- Forschung und Entwicklung in China
- Erfolgskriterien für das China-Geschäft

- 12:30 Uhr **Mittagessen**
- 13:45 Uhr **Einführung in das interkulturelle Management (Xueli Yuan)**
- Begrüßung und Vorstellung
 - Kultur und der kulturelle Einfluss auf geschäftliche Erfolge
 - Wahrnehmung und Kooperationschancen
- 14:15 Uhr **Kommunikation und Mentalitätsunterschiede (Xueli Yuan)**
- Sprache, Mentalität und Denkstruktur
 - Kommunikationsstrategien und Informationsstrukturierung
 - Präsentieren vor chinesischen Kunden
 - Kollektivismus versus Individualismus
 - Übung: wirkungsvoll loben, kritisieren, fordern und ablehnen
- 15:00 Uhr **Kaffeepause**
- 15:15 Uhr **Mentalitätsunterschiede im Denken**
- Wahrheit versus Wirklichkeit
 - Induktive – deduktive Argumentationsformen
 - Übung: Critical Incidents
- 16:15 Uhr **China – Deutschland: Grundunterschiede**
- Konfuzianismus als traditionelles Wertesystem
 - Unterschiede in der Moralauffassung
 - Personenbezug versus Sachbezug
- 17:00 Uhr **Know-how Vermittlung und Präsentation in China**
- Informationssammlung und -übermittlung
 - Vorstellung von Person, Firma und Produkten vor chinesischen Kunden
 - Besonderheiten der Wissensvermittlung und Kundens Schulung
 - Übung: Critical Incidents
- 18:00 Uhr **Ende des Seminarteils;
Aufbruch zum chinesischen Bankett im Restaurant**
- 18:30 Uhr **Chinesisches Bankett**
- Einführung in Tischsitten
 - Übung von Selbst- und Firmenpräsentation vor chinesischen Partnern
- 21:30 Uhr **Ende des Abendprogramms**

Tag 2

09:00 Uhr **Formen und Rechtsgrundlagen der Kooperation (Dr. Reisach)**

- Handelsgeschäfte und Lizenzfertigung
- Unternehmen mit ausländischer Beteiligung (Joint Ventures)
- 100% ausländische Tochtergesellschaften (WFOEs)
- Unternehmenskooperationen, -käufe und – zusammenschlüsse (M&A)
- Holdinggesellschaften in China
- Vor- und Nachteile der Gesellschafts- und Kooperationsformen

09:45 Uhr **Rechtssystem, Rechtssicherheit und Rechtsdurchsetzung (Dr. Reisach)**

- Zielsetzungen der Kooperation mit Auslandspartnern
- Richtlinien für Auslandsinvestitionen
- Mustervertrag für Technologietransfer und Investitionsschutzabkommen
- Produktpiraterie und Schutz von Marken-, Patent- und Urheberrechten
- Rechtssicherheit und Rechtsdurchsetzung
- Vertragsverständnis und Vertragstreue

10:30 Uhr **Kaffeepause**

10:45 Uhr **Auswahl chinesischer Geschäftspartner (Dr. Reisach)**

- Das China-Geschäft ist Chefsache!
- Auswahl und Vorbereitung deutscher Führungskräfte
- Suche und Auswahl geeigneter chinesischer Mitarbeiter
- Entwicklung und Einbindung chinesischer Führungskräfte
- Auslandschinesen und internationale Manager

- Zusammenarbeit zwischen Standorten
- Zusammenarbeit mit Beratern und Dolmetschern
- Gegenseitige Wahrnehmungen und (Vor-) Urteile

11:30 Uhr **Führung und Zusammenarbeit in deutsch-chinesischen Teams (Xueli Yuan)**

- Wahl des Arbeitgebers in China aus der Sicht der einheimischen Arbeitnehmer
- Mitarbeiterführung und Mitarbeitermotivation
- Förderung von Identifikation und Eigenverantwortung
- Teamentwicklung und Teamwork in China
- Deutsche und chinesische Teamstruktur im Vergleich
- Hinweise für Aufbau von Teams in China
- Was erhoffen Chinesen von deutschen Managern
- Zusammenarbeit mit chinesischen Vorgesetzten

12:00 Uhr **Mittagessen**

13:30 Uhr **Verhandeln mit chinesischen Geschäftspartnern (Xueli Yuan)**

- Vorbereitung und Verhandlungsprozess
- Verhandlungsstile und Entscheidungsprozesse
- Expressivität (Direktheit) versus Ritualisierung (Indirektheit)

14:15 Uhr **Konfliktvermeidung und –bewältigung (Xueli Yuan)**

- Umgang mit Meinungsverschiedenheiten, Missverständnissen und Konflikten
- Strategien der Konfliktlösung Ost und West
- Übung: Critical Incidents

15:00 Uhr **Kaffeepause**

15:15 Uhr **Vorbereitung chinesischer Geschäftsbesuche in Deutschland (Xueli Yuan)**

- Vorbereitung auf eine Delegation aus China
- Hotel, Restaurant und Essen
- Gestaltung des Besuchsprogramms
- Betreuer und Dolmetscher

16.00 Uhr **Tipps: Aus der Praxis für die Praxis (Xueli Yuan)**

- Essen und Trinken
- Geschenke
- Reise in China
- Gesundheitsvorsorge
- Die verschiedenen Phasen des Kulturschocks
- Wege aus dem Kulturschock

17.00 Uhr **SEMINARENDE**