



CHINA

Standorte erfolgreich aufbauen & führen

Rechtliches & kulturelles Know-How

- ◆ Gründung von Joint Ventures, Tochtergesellschaften, Repräsentanzen
- ◆ Rechtlicher & strategischer Aufbau
- ◆ Subsidiary Governance - erfolgreiche Führung von Niederlassungen
- ◆ Rechtliche Dos & Don'ts
- ◆ Aufbau einer gemeinsamen Arbeitskultur
- ◆ Effektive Kommunikation mit chinesischen Kunden, Partnern, Lieferanten
- ◆ Steuerung von Kundenprojekten und internen Projekten
- ◆ Führung chinesischer Teams
- ◆ Mitarbeiterbindung
- ◆ Korruption - Corporate Compliance

Donnerstag, 14. Juni 2018

9.00 – ca. 17.30 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

Zielgruppe

◆ **China Verantwortliche**

◆ **Exportmanager**

◆ **Geschäftsführer**

◆ **Inhouse Legal Counsels**

Hintergrund & Seminarziel

Dieses Seminar möchte aufzeigen, wie Sie von einem reinen Exporteur zu einem Mitspieler im weiter stark wachsenden Chinageschäft werden können. Dazu ist es notwendig mit einer Vertriebsniederlassung (oder auch mehr) in China präsent zu sein.

Subsidiary Governance - die erfolgreiche Führung von ausländischen Niederlassungen, ist Schlüssel zum Erfolg; eine Niederlassung vor Ort bestmöglich kontrollieren und steuern - unter Beachtung der rechtlichen, sozialen und kulturellen Bedingungen. Dabei müssen auch die Bereiche System, Mission, Integrität, Anspruchsgruppen, Risiko und Audit umfasst sein. Ohne inhaltliche Konkretisierung bleibt Subsidiary Governance schwierig.

Juristisch optimale Aufstellung und strategische Zielsetzungen werden von langjährigen Praktikern am chinesischen Markt ausgeleuchtet, Dos & Dont's aufgezeigt. China bietet extrem viele Chancen denjenigen Unternehmen, die es schaffen sich juristisch, strategisch aber auch kulturell richtig aufzustellen und den lokalen Herausforderungen anzupassen.

Um einen Standort in China erfolgreich auch aus der Ferne führen zu können, ist es äußerst wichtig, die lokalen Gegebenheiten zu verstehen. Ohne Basiskenntnisse der chinesischen Arbeitsrealität sowie der Arbeitskultur, erhöht sich das Risiko von Fehlschlägen drastisch. Anhand von Beispielen aus der Praxis veranschaulichen die Vortragenden Herausforderungen der Führungsaufgaben für Ihre Standorte in China. Dies beinhaltet Fälle wie Aufbau und laufendes Management von 100%igen Tochterfirmen wie etwa Sales-Organisationen und Fabriken als auch Joint Ventures mit chinesischen Firmen. Zusätzlich zeigen wir bei Kundenprojekten für chinesische Kunden sowie internen Projekten wann ein gezieltes Eingreifen die aktuelle Situation erheblich verbessern kann.

Referenten

Barbara Scharrer, Rechtsanwältin, Aufsichtsrätin/China, Universitätsdozentin; über 20 Jahre Erfahrung in Strategie- & Rechtsberatung deutschsprachiger Unternehmen in China. Of Counsel, GSK Stockmann (www.gsk.de). Über 13 Jahre hat Frau Scharrer als CEO/Equity Partner das Asien-Geschäft (12 Niederlassungen) einer globalen Beratungsgesellschaft aufgebaut und geleitet. Barbara Scharrer betreut auch asiatische Unternehmen bei deren Investments in Europa; langjährige Erfahrung als Geschäftsführerin & Aufsichtsrätin in Asien; Universitätsdozentin an deutschen Hochschulen zu China & Indien im Bereich International Management, Internationalisierungsstrategien, Wirtschaftsrecht, Corporate Compliance & Business Ethics, internationales Personalmanagement.

Manfred Steinkellner, China Experte, Berater, Trainer; Geschäftsführer von Steinkellner China Services (www.china-services.at); studierte Sinologie in Wien, Qiqihar und Peking; beschäftigt sich seit 2003 intensiv mit China. Hat in mehr als 75 operativen Projekten persönlich mitgewirkt, um optimale Ergebnisse für seine Kunden in China zu erzielen. Mittlerweile setzt er diese Know-How sowohl bei der Personalsuche als auch in ausgewählten Strategie-Beratungsprojekten im Industrie-Umfeld für seine Kunden ein. Sein verhandlungssicheres Chinesisch, die Kenntnis der chinesischen Gesellschaft und Geschäftskultur sowie sein ausgeprägtes Netzwerk vor Ort haben China für ihn zu seiner zweiten Heimat gemacht.

Ernst Schacherl, Unternehmensberater bei China-Engagements europäischer Unternehmen für Unternehmensführung, Produktmanagement, Technologietransfer, vertritt seit 11 Jahren als Vice Chairman China die Interessen eines großen österreichischen Industrieunternehmens in einem Joint Venture mit der chinesischen Banknotendruckerei. Herr Schacherl stellt ihnen seine praktische Verhandlungs- und Projekterfahrung, die er in über 150 China-Reisen seit 1978 gewonnen hat, gerne zur Verfügung.

Programm

◆ Aufbau von Standorten in China

Rechtlicher Fokus:

- Gründung von Joint Ventures, Tochtergesellschaften, Repräsentanzen
- Rechtsverständnis chinesischer Vertragspartner – Tipps für erfolgreiche Verhandlungen
- Das chinesische Recht: Qualität, Anwendbarkeit, Rechtswahl, Rechtsdurchsetzung
- Basics zum chinesischen Vertragsrecht & Verwendung von AGB's
- Expatriates vs. Local General Manager: Entsendungsverträge & lokales chinesisches Arbeitsrecht

Strategischer Fokus:

- China-Strategie (Joint Venture, Beteiligung oder eigene Tochterfirma) vor dem Hintergrund der rasanten Marktentwicklungen in China und der lokalen Wettbewerbssituation unter speziellem Bezug auf
 - Unternehmensgröße
 - Branche
 - Umsatzanteile des chinesischen Marktes am globalen Umsatz

Praktischer Fokus / Konkrete Umsetzung:

- Funktion der Niederlassung (Service, Sales, Produktion, etc)
- Führungsperson – Wer sollte diese Gesellschaft führen und wie finden wir diese Person?
- „Hochfahren des Standorts“ – Was gilt es zu beachten?

◆ Steuerung von Standorten in China

Rechtlicher Fokus:

- Corporate Compliance, Korruptionsprävention, Geschenke-Management
- Auswahl und Überprüfung von lokalen Geschäftspartnern
- Ausbau des Geschäftsbereichs, Gründung von Branch Offices, neue Beteiligungen, Restrukturierung
- Organisationstruktur einer chinesischen Gesellschaft/Organe
- Rollen, Aufgaben & Haftung von Vorstand, Aufsichtsrat, General Manager
- rechtliche Tipps für eine professionelle Unternehmensführung

Strategischer Fokus:

- Pro & Contra bzgl. ethno-, poly- oder regiozentrischer Führungsansatz
- R&D und Technologieschutz
- Automation/Industrie 4.0/ Made in China 2025
- Spannungsfeld Zentrale – Niederlassung
- Strategisches Personalmanagement

Praktischer Fokus:

- Kommunikation, Kommunikation, Kommunikation
- Aufbau einer gemeinsamen Arbeitskultur
- Geschwindigkeit vs. Qualität
- Schrittweise Lokalisierung
- Aufbau eines lokalen (Mittel-)Managements
- Steuerung von Kundenprojekten und internen Projekten
- Realisierung einer niedrigen Mitarbeiter Fluktuation

◆ Praxisvortrag: Praktische Aspekte von Subsidiary Governance

- Erfahrungen aus der Steuerung eines österreichisch-chinesischen Produktions-Joint Ventures

Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

Frau Cennet Kacan

ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: c.kacan@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Frau Mag. (FH) Doris Feichtl**weitere ICC Austria Seminare:

- **JAPAN – Recht & Vertragsgestaltung bei Export & Niederlassungen**
20. September 2018, Wien
- **Mit CHINESEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben**
13. November 2018, Wien
- **CHINA - Montage, Anlagenbau & andere Cross-Border-Dienstleistungen - Steuern & Recht**
14. November 2018, Wien

alle Details auch unter: www.icc-austria.org

Registrierung

CHINA – Standorte erfolgreich aufbauen & führen

Donnerstag, 14. Juni 2018**9.00 – ca. 17.30 Uhr****Hotel Erzherzog Rainer**

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

3 Gehminuten U1 Taubstummengasse

5 Gehminuten Karlsplatz (U1, U2, U4)

Kostenpflichtige Tiefgarage: Floragasse 7, 1040 Wien

Teilnahmegebührinkl. Seminarunterlagen,
Kaffeepausen, Mittagsimbiss**€ 490,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 392,00 + 20% USt.**Anmeldeschluss****4 Werktage vor dem Seminar****Bei Buchung bis zum 30.04.2018
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!****Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!**

Teilnehmer Information

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Adresse:

PLZ: Ort:

Telefon: Fax: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten

Unternehmen:

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung):

Adresse:

PLZ: Ort:

Anmerkungen:

Stornobedingungen:

Mit Unterzeichnung der Anmeldung gelten die AGB der ICC Austria, abrufbar unter <https://www.icc-austria.org/de/Ueber-uns/AGB/AGB-Seminare.htm>, als akzeptiert. Kostenlose Stornierung bzw. Rückerstattung der Seminarkosten nur schriftlich bei Rücktritt bis 14 Tage vor Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich. Bei persönlicher Verhinderung kann einen Vertreter entsandt werden. **Ich nehme zur Kenntnis, dass meine Daten zum Zweck der Registrierung elektronisch gespeichert werden.** ICC Austria wird meine Daten nicht an Dritte weitergeben.

- ☐ **Ich bin damit einverstanden, weitere Informationen zu Veranstaltungen mit inhaltlich ähnlichen Themen per E-Mail zu erhalten.**
Diese Zustimmung kann jederzeit per E-Mail an icc@icc-austria.org widerrufen werden.

Datum

Unterschrift