

# Seminar „Der erfolgreiche Weg nach China“



## Die Herausforderung

China hat ein bedeutendes Potential für den Absatz von Produkten und Technologien im B2B- und B2C-Bereich. Ferner bietet China viele Vorzüge als Produktionsstandort oder Beschaffungsmarkt. Die Reform des Gesetzes für „Foreign Direct Investment“ FDI zu Beginn dieses Jahres hatte das Ziel die Rahmenbedingungen für ausländische Investoren attraktiver zu gestalten. Dennoch bleibt der Weg nach China eine komplexe Herausforderung. In Abhängigkeit der strategischen Zielsetzung und internen Kapazitäten, sind verschiedene Formen des China-Engagements eine Option. Jede Art birgt Chancen und Risiken, die es im Vorfeld abzuwägen gilt.

Der richtige Standort, Personalkosten, Zugang zu Rohmaterial, internationalen Logistikanbindungen, Digitalisierung..., gilt es zu sondieren. Dazu kommen die China-spezifischen Themen wie Markenrechte, Patente, KI-basierendes Lieferantenmanagement. Diese komplexen Facetten eines potentiellen Chinaengagements hat conlab für Sie in einen speziellen Workshop strukturiert und kompakt auf Ihren Bedarf zugeschnitten.

## Inhalte des Workshops

- Definition der Ziele - „warum“ nach China
- Priorisierung der in Frage kommenden Formen des Engagements
- Einschätzung zu möglichen Standort-Cluster
- Ermittlung Kundeninternes SetUp
- Quick Wins I: Handlungsempfehlung für den Weg nach China
- Quick Wins II: Sensibilisierung zu China spezifischen Themen wie Markenrechte, etc.

## Zeitplan

9.00	Welcome und Warm Up
9.15	Definition der Ziele
9.30	Möglichkeiten des Engagements
12.00	Mittagspause
13.00	Quick Wins I
15.00	Kaffeepause
15.15	Quick Wins II
16.30	Wrap Up und Feedback

## Quick Wins

1. klare Handlungsempfehlungen für Ihr China-Engagement
2. Bewertung: Potenziale/Chancen/Risiken
3. Sensibilisierung zu chinaspezifischen Fragestellungen

## Ihr Nutzen

- Verstehen des komplexen „Weg nach China“
- Chinaspezifische Themen von Beginn an parallel berücksichtigen/einzuplanen
- Quick Wins als konkrete Handlungsempfehlungen, Sensibilisierungen
- **Kostensicherheit durch Festpreis**
- **Angebotsumfang:**
  - Vorbereitungsgespräch (ca. 2 h)
  - Workshop 1 Tag (9 - 17 Uhr)
  - Teilnehmer bis zu 10 Personen
  - 1 x Referent
  - Veranstaltungsort Inhouse/Kunde

Sprechen Sie uns an – Ihr Kontakt :