

Das System-China – Was können wir von chinesischen Firmen lernen?

Erkennen Sie die Gründe für Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit, Konsequenzen für Industrie und Investitionen und lernen Sie für Ihre eigene Fabrik und Produktionsstrategie!

19. März 2026 | Bonn

Ihre Themen:

- So funktioniert Chinas „Corporate Ecosystem“.
- Chinesische Unternehmenskultur, Organisation, Beziehungsnetzwerke und Mitarbeiterführung.
- F&E-Förderung, Innovationsführerschaft und Entwicklungsgeschwindigkeit.
- Das prägt die chinesische Wettbewerbskompetenz.
- Wie erreichen chinesische Firmen die Innovationsführerschaft?
- Erfolgreiche Vertriebsstrukturen kennen und nutzen.

Case Study:

Ein Privatunternehmen als Hersteller eines Produkts, das ausschließlich aus China geliefert wird.

Wertanalyse:

Vergleich Chinas mit anderen Märkten an einem konkreten Industrie-Beispiel

Fallbeispiele chinesischer Innovationsführerschaft:

Bahntechnik, Bautechnik, humanoide Roboter, Automotive etc.

Ihre erfahrenen Experten für das „System-China“:



Helmut Janus

Unternehmensberater und Investor mit über 30 Jahren Erfahrung im Chinageschäft.



Birger Vinck

Geschäftsführender Gesellschafter der Vinck's Agency for Consulting and Trading (VACT).

Programm

Chinas „Corporate Ecosystem“: Staatsunternehmen, Privatwirtschaft und ausländische Investoren

- Staatsunternehmen, Netze und Ressourcen
- Freiheitsgrade und Spielräume der Privatunternehmen
- Die veränderte Rolle der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung
- Chinas Industriepolitik
- Rolle und Einfluss der Kommunistischen Partei
- Subventionen als Treiber der chinesischen Wirtschaft

Chinesische Unternehmenskultur

- Chinesische Geschichte, konfuzianische Tradition
- Organisationsstrukturen und Hierarchien in chinesischen Unternehmen
- Beziehungsnetzwerke, „Guanxi“ und Korruption
- Chinesische Unternehmen im Wettbewerb: Preispolitik und Gewinnmargen
- Mitarbeiterführung und Arbeitsethos

F&E-Förderung, Innovationsführerschaft und Entwicklungsgeschwindigkeit

- Finanzielle Förderung durch Government Guidance Funds
- Chinesische Institute und deren Erfolge in der Weiterentwicklung bestehender und innovativer Technologien
- Strukturen, Organisationen und F&E Aktivitäten der Institute – im Zusammenspiel mit der Industrie

Case Study:

- Ein Privatunternehmen als Hersteller eines Produkts, das ausschließlich aus China geliefert wird

Beispiele für chinesische Wettbewerbskompetenz

- Chinesische Weltmarktführer in fast allen Branchen
- Beispiele besonders wettbewerbsfähiger Produkte made in China – Möglichkeiten zur Steigerung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit durch China-Beschaffung und neue Beschaffungs-Konzepte
- Wertanalyse – Vergleich Chinas mit anderen Märkten an einem konkreten Industrie-Beispiel
- Beispiele chinesischer Innovationsführerschaft: Bahntechnik, Bautechnik, humanoide Roboter, Automotive

Erfolgreiche Vertriebsstrukturen chinesischer Unternehmen kennen und nutzen, Kooperation mit chinesischen Unternehmen

- Chinesische Vertriebsorganisation
- Marketing: Märkte, Messen, Social Media und Influencer
- Plattformen für Konsumgüter: Alibaba, Temu, Shein
- Erfolgsfaktoren Vertriebspartner für den Vertrieb von Investitionsgütern und technischen Produkten
- Kunden- und Marktpotenziale in China und zunehmend in Drittmärkten durch chinesische globale Auslandsinvestitionen – in welchen Branchen und Projekten gibt es für deutsche Anbieter gute Geschäftsperspektiven?
- KI-Optionen durch Deepseek – Business Support und Organisation
- Investitionen auf der Grünen Wiese oder in Joint Ventures

Beginn 9:00 Uhr
Vormittags kurze Kaffeepause
Mittagspause 12:30 Uhr (ca. 1 h)
Nachmittags kurze Kaffeepause
Ende 18:00 Uhr

Hintergrund und Nutzen des Seminars:

Chinesische Hersteller von Elektro-Autos haben in nur wenigen Jahren die Führung im Weltmarkt erobert. Chinesische Investitionsgüterhersteller drängen nach Europa. Plattformen wie Alibaba und Temu überschwemmen die Weltmärkte nicht nur mit minderwertigen Waren, sondern auch mit Qualitätsprodukten zu unschlagbaren Preisen.

Wie machen chinesische Firmen das? Einfache Erklärungen wie die chinesische Industriepolitik oder Subventionen greifen zu kurz.

Deutsche Firmen wissen zu wenig über das Funktionieren der chinesischen Firmen. Mit unserer Veranstaltung wollen wir Wissenslücken schließen. Nur wer seine Wettbewerber und Kooperationspartner kennt, wird gegen die immer stärker werdende chinesische Konkurrenz bestehen und sich chinesische Strukturen zunutze machen können.

In diesem Seminar finden Sie Antworten u.a. auf diese Fragen:

- Wie planen, organisieren und führen chinesische Firmenlenker?
 - Wie entwickeln sie Strategien?
 - Wie werden Fabriken geplant und in Betrieb genommen?
 - Was sind die Schwächen chinesischer Firmen?
 - Wie sieht das „China-Produktions-System“ aus?
 - Wie entwickeln chinesische Unternehmen innovative Produkte?
 - Wie setzen chinesische Firmen Produkte am Markt durch?
 - Was lernen deutsche Firmenlenker aus dem „System“-China?
 - Was sind die Chancen für deutsche Unternehmen in dieser Situation?
 - Was bedeutet die aktuelle chinesische Marktmacht in Automotive und Hightech für deutsche Firmen und wie können Sie damit umgehen?
-
- ✓ Lernen Sie von Strategien und Umsetzungen chinesischer Firmen.
 - ✓ Entdecken Sie, wie Ihre Wettbewerber und Kooperationspartner „ticken“ und machen Sie sich chinesische Strukturen zunutze.
 - ✓ Steigern Sie Produktivität und Geschwindigkeit mit diesem Wissen.

Die Methoden in diesem Seminar:

- Vortrag und Diskussion
- Erfahrungsaustausch
- Case Studies
- Wertanalyse und viele Fallbeispiele aus Schlüsselbranchen

Wen sprechen wir an?

Das Kompaktseminar richtet sich an die Werkleitung, Betriebsleitung und Geschäftsführung. Angesprochen sind Führungs- und Fachkräfte aus den Unternehmensbereichen Unternehmensstrategie, Produktion, Industrial Engineering, Arbeitsvorbereitung, Logistik, Supply Chain Management, Lean- und Prozessmanagement, Einkauf sowie Business Development und Vertrieb.

Ihre Experten für das „System-China“:



Helmut Janus

hat sich bereits 1990 als einer der ersten freien Unternehmensberater im Chinageschäft selbständig gemacht. Er hat mehr als fünfzig Neugründungen mittelständischer Industrieunternehmen begleitet und die Unternehmen bei ihrer Wachstumsstrategie in China unterstützt. Als Investor ist er seit 28 Jahren an einem Hersteller von Schleifmitteln beteiligt. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Entwicklung von Investitionskonzepten und Businessplänen, Vertragsverhandlungen und operative Unterstützung beim Unternehmensaufbau. Helmut Janus spricht verhandlungssicher Chinesisch.

Im Kundenauftrag hat er vier Jahre als General Manager ein Produktionsunternehmen in der Provinz Zhejiang geleitet und dabei alle Herausforderungen und Konflikte des täglichen Managements kennengelernt und bewältigt. Für einen mittelständischen Automobilzulieferer hat er neben der Gründung von fünf Tochtergesellschaften in China fünfzehn Jahre lang das strategische Controlling geleitet und war für die weltweite Konzernentwicklung zuständig, mit Neugründungen und Übernahmen in Asien und Europa. Durch zahlreiche Board-Mitgliedschaften und Supervisor-Positionen hat er die Interessen der Investoren in China und anderen Ländern vertreten.

Vor seiner Tätigkeit als Unternehmensberater war Helmut Janus sieben Jahre bei der Deutschen Bank beschäftigt, darunter vier Jahre als Leiter der Niederlassung in Beijing und als Firmenkundenbetreuer in Hongkong. Er hat mehrere Investitionsratgeber für China und zahlreiche Aufsätze zum Chinageschäft verfasst. Helmut Janus ist Diplom-Volkswirt und diplomierter Übersetzer für Chinesisch.



Birger Vinck

ist geschäftsführender Gesellschafter der Vinck's Agency for Consulting and Trading (VACT) in Essen. VACT ist ein auf das Chinageschäft spezialisierter Dienstleister und bietet strategische und operative Unterstützung beim Markteinstieg, beim Geschäftsausbau und Business Development, bei der Beschaffung, beim Vertrieb und Marketing sowie bei der Investitionsrealisierung. Im Bereich der Vertriebs- und Beschaffungsdienstleistungen in China ist VACT mit mehr als 950 erfolgreichen Projekten Marktführer.

VACT unterstützt seit mehr als 30 Jahren europäische Unternehmen in allen Phasen der China-Beschaffung und des China-Vertriebs – zum Beispiel bei der Einkaufsportfolio-Bewertung, beim Lieferanten-Sourcing und der Verhandlungsführung, bei der Lieferantenbewertung und Auditierung sowie der sinospezifischen Auswahl, bei der Kostenoptimierung, beim Qualitätsmanagement, bei der Kunden- und Auftragsgewinnung, beim Aufbau und der Optimierung von Vertriebs- und Kundenstrukturen, bei Marktstudien, Marketing, Werbung, Zulassungen, Unternehmensbewertungen (wirtschaftlich und technisch), bei Verhandlungen sowie bei der im Chinageschäft so wichtigen Steuerung und Optimierung der Supply Chain und beim Auf- und Ausbau eigener Tochtergesellschaften vor Ort in China.

Bereits 1907 begannen die familiären Geschäftsbeziehungen mit China. Vor der Gründung der Vinck's Agency for Consulting and Trading im Jahr 1993 war Herr Vinck kaufmännischer Projektleiter für das größte Joint Venture in der Provinz Jiangsu. Davor arbeitete er als konsortialer Kaufmann für Voest Alpine und Didier Engineering in Nanjing, VR China. 1993 und 1994 leitete Birger Vinck Einkaufs- und Vertriebsprojekte in Shanghai und Ostchina.

Herr Vinck ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen zu Wirtschaftsthemen Chinas und war Herausgeber des *China News Report* beim Bundesanzeiger Verlag. Gleichzeitig ist er Dozent bei verschiedenen europäischen und chinesischen Wirtschaftskongressen und Wirtschaftshochschulen – unter anderem an der ETH Zürich für Supply Chain Management China/Asien. Birger Vinck ist bei deutschen und österreichischen Gerichten Sachverständiger zu Fragen des Chinageschäfts.

Tagungsort:

Der genaue Veranstaltungsort wird Ihnen ca. 14 Tage vor der Veranstaltung bekanntgegeben.

Ihre Anmeldung:

Ihre Anmeldung können Sie über unseren Anmeldebogen auf der letzten Seite, per E-Mail an info@awf.de oder unser Anmeldeformular im Web einfach und komfortabel vornehmen:

<https://www.awf.de/awf-seminare/anmeldung-zu-einem-awf-kompaktseminar/>

Nach Eingang Ihrer Anmeldung bestätigen wir Ihnen den Erhalt umgehend per E-Mail. **Bitte warten Sie mit der Buchung von Reisetickets und Hotelübernachtung**, bis wir Sie mit einer Hotelempfehlung informiert haben. Im spätesten Falle geschieht das 1 Woche vor dem Veranstaltungstermin. Wir können **keine Haftung für nicht stornierbare Buchungen** übernehmen.

Bei Nichterscheinen müssen wir Ihnen leider die gesamten Teilnehmergebühren in Rechnung stellen. Es ist selbstverständlich möglich, eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Im Falle einer Präsenz-Veranstaltung kann die Abmeldung bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos erfolgen. Erfolgt die Abmeldung weniger als 21 Tage vor Beginn der Präsenz-Veranstaltung, wird die volle Teilnahmegebühr fällig.

Die Teilnahmegebühr beträgt

Euro 990,00 zzgl. Mehrwertsteuer.

Teilnehmer aus den AWF Mitgliedsfirmen erhalten 15% Preisnachlass auf die reguläre Seminargebühr.

Bereits der 2. Teilnehmende aus dem gleichen Unternehmen erhält einen Preisnachlass von 10% auf seine Anmeldung (regulärer Preis). Eine Kumulierung von Preisnachlässen ist ausgeschlossen. Im Teilnahmepreis sind enthalten: Tagungsunterlagen und Bewirtung.

Die **AWF-Arbeitsgemeinschaft für Wirtschaftliche Fertigung** ist ein Netzwerk für den überbetrieblichen Erfahrungsaustausch in der verarbeitenden Industrie.

Hierzu dienen **Arbeitsgemeinschaften**, in denen sich Vertreter aus Unternehmen, Beratung und Forschung zusammenfinden, um gemeinsam über eine begrenzte Zeit hinweg aktuelle innovative Themen zu diskutieren, Erfahrungen auszutauschen und konkrete Problemlösungen zu erarbeiten.

Des Weiteren bietet der AWF Veranstaltungen zur beruflichen **Aus- und Weiterbildung** wie Kompakt-Seminare, Aktiv-Workshops und Erfahrungsforen an zu den folgenden vier Themenschwerpunkten:

- Unternehmensführung und -strategie
- Prozessgestaltung und Organisation
- Produktionsplanung und -steuerung / Produktionslogistik
- Prozesswertsteigerung und -erhaltung

Kompakt-Seminare oder **Intensiv Workshops** bieten Mitarbeitern aus produzierenden Unternehmen ein Forum des Wissenserwerbs, Diskussion und des Erfahrungsaustausches zu aktuellen praxisbezogenen Themenstellungen an.

Unsere **Inhouse-Workshops** vermitteln bewährte Methoden, um spezifische Themenstellungen im Unternehmen im „Learning by doing“ aktiv zu meistern. Hierzu zählen auch Planspiele, die Mitarbeitern helfen, anstehende Veränderungen besser zu verstehen, deren Logik zu erkennen und sie spielerisch in die Umsetzung neuer Strukturen einzubinden.

Sollten Sie Fragen zu Arbeitsgemeinschaften, Aus- und Weiterbildung oder zur Begleitung von Veränderungsprozessen haben, rufen Sie uns an. **Gerne informieren wir Sie auch über die Möglichkeit, unsere Seminare in Ihrem Unternehmen durchzuführen.** Unter 02407 / 9565-51 stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung oder besuchen Sie uns im Internet:

www.awf.de

Anmeldung zum **Kompakt-Seminar S 3463**

Das System-China am 19. März 2026 in Bonn

Bitte bei mehreren Anmeldungen kopieren!

Name _____

Vorname _____

Titel/Funktion _____

Branche _____

Abteilung _____

Telefon _____

Telefax _____

Email _____

Gültige Rechnungsadresse*:

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ _____

Ort _____

Email _____

Bestellnummer _____

Unterschrift/Datum _____

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich die [AGB](#) zur Kenntnis genommen und akzeptiert habe.

*) Bitte tragen Sie **alle** von Ihrer Buchhaltung für die Bearbeitung benötigten Daten, vor allem die **korrekte Bezeichnung des Unternehmens** mit allen rechtlichen Zusätzen und ggfs. **Bestellnummer**, ein! Wir erleben es leider zunehmend, dass Rechnungen wegen fehlender oder falscher Angaben von den Unternehmen zurückgewiesen werden und von unserer Buchhaltung neu erstellt werden müssen, was beträchtlichen Aufwand verursacht.

Die Teilnehmer werden hiermit darüber informiert, dass die AWF GmbH eine Teilnehmerliste als Unterlage zur Abrechnung der Veranstaltung benötigt und zum Aufbau eines Netzwerkes an die anderen Teilnehmer weitergibt. Mit der Unterzeichnung auf der Teilnehmerliste willigen Sie in die Verarbeitung der obigen Daten zu dem o.g. Zweck ein. Die Einwilligung ist freiwillig, jedoch ist ohne die Einwilligung eine Teilnahme an der Veranstaltung nicht möglich, da die Veranstaltung ohne Erhebung dieser Daten nicht abgerechnet werden kann. Sie können die Einwilligung jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen. Die Erhebung und Verarbeitung der bis dahin erhobenen Daten bleibt jedoch zulässig.