



Online-Fachseminarreihe: Markteintritt in China

- **Der Schutz geistigen Eigentums beim Markteintritt in China – Gängige Irrtümer und wie man sie vermeidet**
- **Sell into China – what really matters**

23. und 24. Juni 2020 um 10:00 Uhr

Der Ausbruch des Corona-Virus stellt das deutsche China-Geschäft weiterhin vor besondere Herausforderungen. Auch wenn Maßnahmen wie Quarantäneregelungen und Reisebeschränkungen derzeit den Arbeitsalltag vieler Unternehmen prägen, lohnt es sich, auf die Zeit „nach Corona“ zu schauen und bereits jetzt Möglichkeiten auszuloten, wie ein Markteintritt in China, Deutschlands größtem Handelspartner, umsetzbar ist.

Ob bereits eine konkrete Investitionsabsicht im Raum steht oder ob zunächst über Export oder Import der chinesische Markt erschlossen werden soll: Beim Markteintritt in China stehen vor allem Fragen zum Vertrieb und zum Schutz des geistigen Eigentums im Vordergrund. In unserer Online-Fachseminarreihe wird China als Standort für Handelsaktivitäten vorgestellt. In zwei Fachvorträgen betrachten wir eingehend die Chancen und Herausforderungen des Vertriebs ins Reich der Mitte sowie Möglichkeiten zum Schutz von Patenten.

Die Online-Fachseminarreihe der DCW zum Thema

„Markteintritt in China“

steht daher im Fokus der folgenden Themen:

- **Der Schutz geistigen Eigentums beim Markteintritt in China – Gängige Irrtümer und wie man sie vermeidet**
- **Sell into China – what really matters**

Wir laden Sie herzlich ein, sich auf einem oder beiden Terminen der DCW-Fachseminarreihe über diese Themen zu informieren und sich mit unseren Experten auszutauschen!

Weitere Informationen zu Referenten und Programm sowie ein Anmeldeformular finden Sie auf den nächsten Seiten.

Weitere Veranstaltungen der Reihe sind in Vorbereitung.

Ihr Ansprechpartner:

Torben Finkemeier
anmeldung@dcw-ev.de | +49 221 120 370



Programm

23. Juni 2020	10:00 Uhr	Begrüßung und Moderation Silke Besser Geschäftsführerin, Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e.V.
	10:05 Uhr	Der Schutz geistigen Eigentums beim Markteintritt in China – Gängige Irrtümer und wie man sie vermeidet Mathias Karlhuber Patentanwalt, COHAUSZ & FLORACK Patent- und Rechtsanwälte
	10:50 Uhr	Q&A

Referentenprofile



Silke Besser, M.A. in Geschichte, Germanistik und Politikwissenschaften, sowie Erstes Staatsexamen für das Lehramt an Gymnasien, ist seit 2008 bei der DCW. Sie war zuvor Referentin und Lektorin im Unternehmensverbund des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW), dem ökonomischen Think-Tank der deutschen Wirtschaft. In verschiedenen Funktionen baute sie hier ihre Kontakte zu Unternehmen und Verbänden aus. In den Dienst der Wirtschaft trat sie 1995 im Marketing für die Wirtschaftszeitung AKTIV, die arbeitgeberfinanzierte deutsche Wirtschaftszeitung für Arbeitnehmer. Bereits nach Abschluss ihres Studiums bereiste sie China. Davor hatte sie parallel zu ihrem Studium Berufserfahrung als Angestellte in Beratungsgesellschaften, Öffentlichkeitsarbeit und Lektorat sowie bei wirtschaftshistorischen Forschungsprojekten des Rheinischen Industriemuseums erworben. Frau Besser ist verheiratet und hat drei Kinder.



Mathias Karlhuber schloss sein Studium des Maschinenbaus, Fachrichtung Konstruktions-technik, an der TU München, der TU Hamburg-Harburg und dem Rush Presbyterian Saint Luke's Medical Center in Chicago, IL, 1995 mit dem Diplom ab. Seine Ausbildung im gewerblichen Rechtsschutz absolvierte er in einer Hamburger und einer Berliner Patentanwaltskanzlei, beim Deutschen Patent- und Markenamt, beim Bundespatentgericht sowie beim Landgericht München. Seit 1999 ist Mathias Karlhuber als deutscher Patentanwalt und als Vertreter vor dem Europäischen Patentamt sowie dem europäischen Harmonisierungsamt (Marken, Muster, Modelle) zugelassen. Nach zweijähriger Tätigkeit in einer Berliner Patentanwaltskanzlei ist Mathias Karlhuber seit 2001 bei COHAUSZ & FLORACK tätig. Im Jahr 2005 wurde er Partner.

- 24. Juni 2020** **10:00 Uhr** **Begrüßung und Moderation**
Thomas Scheler
 Geschäftsführer, D C W GmbH
- 10:05 Uhr** **Sell into China – what really matters**
(in englischer Sprache)
Christian Feilmeier
 Geschäftsführer, rpc – The Retail Performance Company GmbH
- George He**
 Vice President China, rpc – The Retail Performance Company GmbH
- 10:50 Uhr** **Q&A**

Referentenprofile



Thomas Scheler studierte Wirtschaftswissenschaften, Politikwissenschaften und Geographie mit dem Schwerpunkt Ostasien/China an der Mercator School of Management und am Institut für Ostasienwissenschaften (IN-EAST) der Universität Duisburg-Essen sowie an der Universität Zhejiang in der VR China. Er schloss das Studium als Diplom-Regionalwissenschaftler (Ostasien) ab. Bevor er 2011 für die Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung (DCW) e.V. in der Wirtschaftsredaktion sowie im Bereich Marketing, Messe- und Eventmanagement tätig wurde, arbeitete er u. a. für den norwegischen Anlagenbauer aus der Öl- und Gas-Branche Aker Kværner OGPE Projects Co. Ltd. in Shanghai. 2012 war Herr Scheler als Project Manager Corporate Relations der DCW tätig und wurde ein Jahr später Geschäftsführer der neugegründeten D C W GmbH.



Christian Feilmeier ist Geschäftsführer von rpc – The Retail Performance Company. Er war in die Gründung der Gesellschaft involviert und ist seit Tag 1 an Bord. Der Markteintritt in USA (2013) und China (2015) ist ebenfalls unter seiner Regie erfolgt. Heute ist er verantwortlich für die Märkte Deutschland, Österreich, Schweiz, China und Nordamerika. Nach Abschluss seines BWL-Studiums und der Teilnahme am Nachwuchsprogramm der BMW Group war Herr Feilmeier in verschiedenen Funktionen im Finanzbereich der BMW Group tätig, unter anderem als Leiter der Investor Relations. Als CFO der BMW Group Canada wechselte er 2007 in die Vertriebslinie, bevor er sich ab 2011 als Leiter der Retail Performance Consulting der BMW Group ganz auf den Handel konzentrierte.



George He ist Vice President China bei rpc – The Retail Performance Company. Durch mehrjährige Managementenerfahrung in über zehn Industrien und vier multinationalen Unternehmen, unter anderem bei GfK, AFS Technologies und TNS (heute Kantar), konnte er seine Expertise insbesondere in den Bereichen Retail und Insights ausbauen. Immer mit dem Fokus das Geschäftswachstum des Kunden zu steigern, war George He während seiner Karriere bereits für über 100 Mandanten und über 300 Projekte zuständig.

