
PRESSEMELDUNG

Repräsentanz, Agent oder Dienstleister - Besonderheiten
chinesischer Handelsbestimmungen und Gesetze

**China-Experte ECS Europe China Solutions informiert
über unterschiedliche Wege in den chinesischen Markt**

**Aachen, 18. Februar 2010.- ECS Europe China Solutions schlägt
ausländischen Unternehmen eine Brücke zu Handelsbestimmungen
und Gesetzen in China. Als ersten Schritt in den chinesischen Markt
wählen deutsche Mittelständler eine Repräsentanz, einen Agenten
oder einen Vermittler. China-Experte Dr. Ralph Föhr erklärt Vor- und
Nachteile unterschiedlicher Lösungswege.**

Deutsche Unternehmen machen den ersten Schritt nach China über eine Repräsentanz, einen Agenten oder mit Hilfe eines Vermittlers vor Ort. Deutsche Repräsentanzen in China dürfen jedoch keine operativen Geschäfte tätigen. Einheimische Agenten vor Ort sind vom Mutterhaus aus schwer zu kontrollieren. Weitere Fallstricke sind landestypische Besonderheiten sowie Zoll- und Handelsbestimmungen, Steuern und Rechnungsstellung.

„Wenn deutsche Unternehmen ein ‚Representative Office‘ in China gründen, müssen sie darauf achten, dass sie die chinesischen Gesetze befolgen“, erklärt Dr. Ralph Föhr, Geschäftsführer von ECS Europe China Solutions. „Die Repräsentanz darf nämlich selbst nicht operativ geschäftlich tätig werden: Sie darf keine Verträge unterzeichnen, keine Dienstleistungen erbringen und keinen Umsatz erzielen.“ Nur geschäftsunterstützende Maßnahmen sind erlaubt, während alle vertrieblichen Aktivitäten an das Mutterhaus vermittelt werden sollten.

Eine Repräsentanz ist für viele Unternehmen der erste Schritt zum Markteintritt in China. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen wählen diese Lösung, die ihren geringen finanziellen und personellen Kapazitäten entspricht. Gegenüber einer Tochtergesellschaft (WFOE) sind der Aufwand für die Verwaltung und die Vorfinanzierung deutlich geringer. Über die Repräsentanz kann das Unternehmen seine Marketingaktivitäten vor Ort steuern und einen eigenen Kundenstamm aufbauen.

Eine Alternative ist die Zusammenarbeit mit einem chinesischen Agenten, der den Markt kennt und dem Kultur und Landessprache vertraut sind. Einen professionellen und vertrauenswürdigen Agenten zu finden,

PRESSEMELDUNG

ist allerdings nicht leicht, zumal sich seine vertrieblichen Aktivitäten von Europa aus schwer kontrollieren lassen.

Der dritte und sicherste Weg ist die Kooperation mit einem Dienstleister, der sich mit den chinesischen Zoll- und Handelsbestimmungen, der Warenbeschaffung und der Lagerhaltung auskennt. So müssen ausländische Firmen sich nicht mit juristischen Problemen oder komplizierten Regularien bei der Beantragung einer Handelslizenz herumschlagen, sondern können sich auf ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten konzentrieren.

Als Brücke zwischen europäischen Firmen und ihren chinesischen Handelspartnern unterstützt ECS Europe China Solutions die Unternehmen. Sie profitieren von jahrelanger Expertise im chinesischen Markt und nutzen Synergieeffekte. ECS bietet Trading Services wie die Einfuhr von Waren aus Europa einschließlich der notwendigen Verzollung und Besteuerung, das Erstellen von Angeboten und Rechnungen in Landeswährung (RMB) sowie die Just-in-time-Belieferung sowohl aus Zoll- als auch aus landesinternen Lagern an. Darüber hinaus hilft der China-Experte bei der Personalauswahl, dem Betrieb von Vertriebs- und Servicebüros, der Vermittlung von Technologien und bei finanziellen oder steuerrechtlichen Fragen.

Firmen, die noch keine eigene Repräsentanz in China haben, können sich in die Büros von ECS Europe China Solutions einmieten. Neben dem Hauptstandort in Ningbo stehen Büros in Beijing, Shanghai und Shenzhen zur Verfügung, in denen rund 70 Mitarbeiter arbeiten.

475 Worte, 3283 Zeichen

Kurzprofil ECS Europe China Solutions

ECS Europe China Solutions stellt deutschen Unternehmen für ihren Ersteinstieg in den chinesischen Markt Personal, technische Infrastruktur sowie ein Netzwerk an Kontakten zur Verfügung. ECS unterstützt und berät die Unternehmen bei ihrer Ausbreitung und ihrem weiteren Wachstum auf dem chinesischen Markt. Neben der Erfahrung der ECS-Mitarbeiter profitieren die Kunden von den Großraumbüros vor Ort, den Kontakten, dem einheimischen Personal und den Lizenzen.

Bewirtschaftete Büros in Ningbo (Hauptsitz) und Shanghai (Ost-China), Beijing (Nord-China) und Shenzhen (Süd-China) bieten Platz für regionale Kundenbetreuer sowie eine repräsentative Adresse. Langjährige Kontakte – etwa zu Parteikadern, der Verwaltung und unzähligen staatlichen Koordinationsbüros – verkürzen Wege und bürokratischen Aufwand. Das einheimische Personal vor Ort garantiert Erfahrung mit dem chinesischen Markt und dessen regionalen Besonderheiten. Darüber hinaus stellt ECS den Geschäftspartnern eine allgemeine, offene Dienstleistungs- und Handelslizenz für Geschäfte auf dem chinesischen Markt zur Verfügung. www.europe-china.de