



## Inhalt:

- Beschreibung
- Agenda
- Seminar / Coaching
- Anmeldung
- Trainer / Coach
- Kontakt

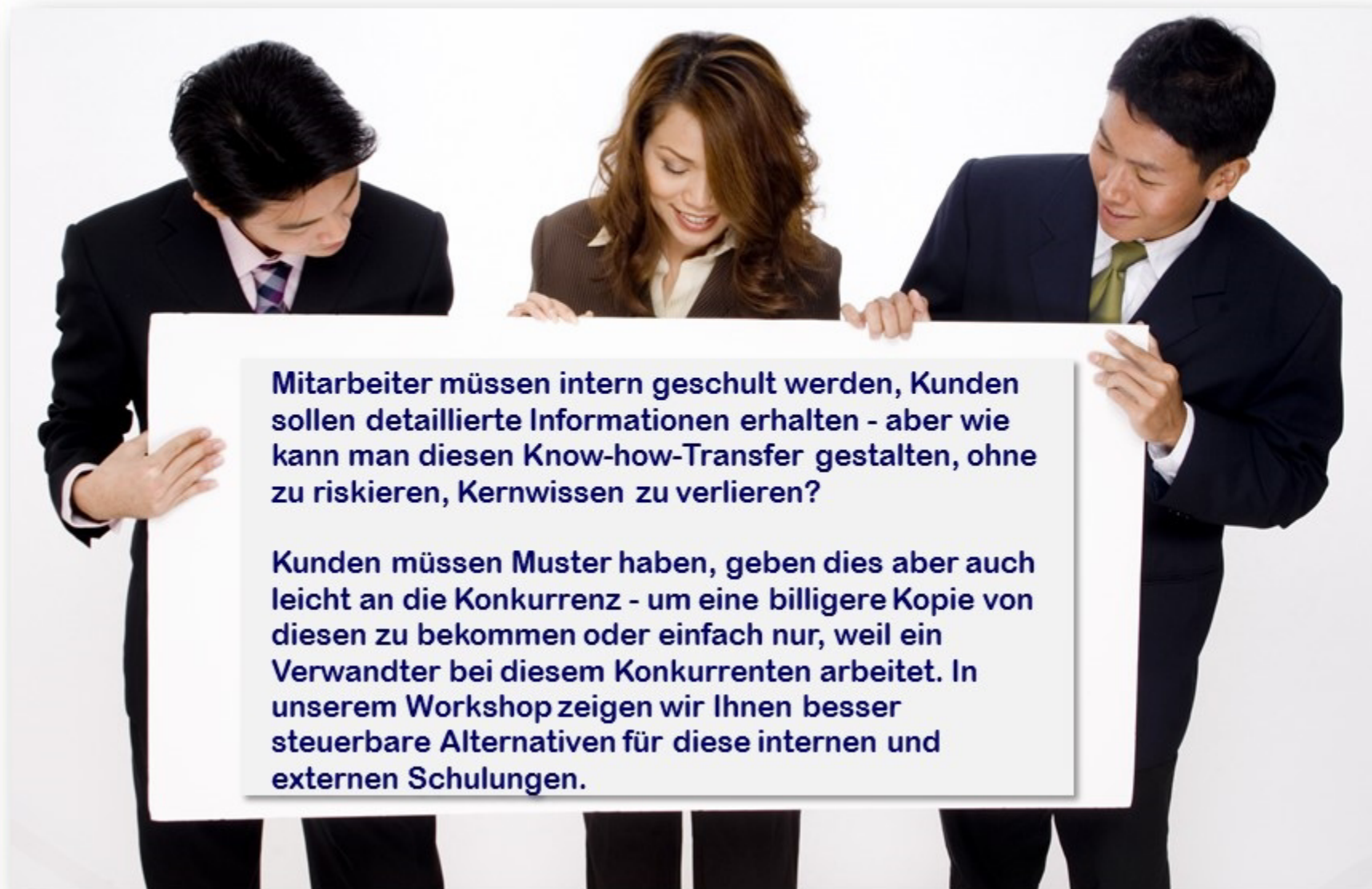
**DeYuCo Academy**  
**[www.deyuco.com](http://www.deyuco.com)**



Jeder kennt die Geschichten aus Nachrichten und Internet über internationale Unternehmen, die ein Joint Venture in Asien eröffnen. Kurze Zeit nach der Öffnungsfeier, gründet der JV-Partner seine eigene Firma in der Nähe, wo er die gleichen Produkte für die Hälfte der Kosten erzeugt - was Zerfall der Beziehung und Verlust des lokalen Marktes bedeutet (da der JV-Partner alle Kontakte zu Kunden hat...)

Trotz dieser allgemein bekannten Tatsache, machen immer noch viele Unternehmen die gleichen Fehler, weil sie am Erfolg in Asien teilnehmen wollen, egal wie. Lassen Sie sich durch uns professionell trainieren und coachen, bevor Sie wertvolle Zeit und Ressourcen verschwenden und beschützen Sie so Ihr Know-how.





Mitarbeiter müssen intern geschult werden, Kunden sollen detaillierte Informationen erhalten - aber wie kann man diesen Know-how-Transfer gestalten, ohne zu riskieren, Kernwissen zu verlieren?

Kunden müssen Muster haben, geben dies aber auch leicht an die Konkurrenz - um eine billigere Kopie von diesen zu bekommen oder einfach nur, weil ein Verwandter bei diesem Konkurrenten arbeitet. In unserem Workshop zeigen wir Ihnen besser steuerbare Alternativen für diese internen und externen Schulungen.

## Geschäftsentwicklung um jeden (IP) Preis?



Als wichtige Quelle, um ausländisches Know-how zu erwerben wird von Wettbewerbern wie Behörden die Regelung für die Offenlegung von Informationen, z. B. während Import von Waren oder Proben oder bei der Anmeldung für Firmen oder Fabriken genutzt.

Nur wenn Sie den offiziellen Spielraum der Behörden in einer effektiven, aber erschöpfenden Weise nutzen, können Sie den Verlust von wertvollem Know-how vermeiden.





### 1. Teil 9 - 12 Uhr

#### Einführung

- Geistiges Eigentum: Rechte oder Lasten?
- Warum Industriespionage sich zu einem großen Geschäft entwickelt hat
- Von versteckten Kameras zur öffentlichem Know-how Übernahme

#### Case Studies

- Export nach Asien, USA
- Investitionen in China
- E-Mails und Unternehmensdaten

#### Regeln & Gesetze IP

- Vergleich Europa, Asien, Amerika
- Durchsetzungsmöglichkeiten & Chancen

### 2. Teil 13 - 17 Uhr

#### Produkte und Produktion

- Muster und Angebote für Kunden
- Maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen
- Die Produktion in Ländern mit weniger IP-Schutz

#### Schulung von Mitarbeitern und Kunden

- Mitarbeiterbindung: Ausbildung oder nicht?
- Broschüren und Verkauf / Marketing-Präsentationen

#### Gegenmaßnahmen

- Black-Box-Systeme und Methoden, DMS / EKMS Systeme
- Globales IP-System als Teil der Unternehmensstrategie
- Die Überwindung der Import-und Investitionsvorschriften



### Offenes Seminar

#### Offene Seminare

- Offen für alle Firmen
- Limitierte Teilnehmeranzahl
- Preis: 799 Euro pro Tag, pro Teilnehmer zzgl. MwSt.
- Ort: Wirtschaftsclub Düsseldorf oder assoziierter, internationaler Wirtschaftsclub



### In-house Training

#### In-house-Schulung in Ihrer Firma ist eine gute und kostengünstige Alternative

- wenn Sie aus Termingründen nicht an den offenen Seminaren teilnehmen können
- wenn Sie mehr als 3 Mitarbeiter gleichzeitig schulen wollen (bis zu 12 Teilnehmer zum gleichen Preis)
- wenn Sie diese Schulung mit anderen Trainingsinhalten mischen und auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden wollen, dann ist In-house Training die beste Wahl, da unsere Trainer das Trainingsprogramm nach Ihren Wünschen anpassen können.

### Business Coaching

#### Operatives Business Coaching

- Wenn Sie Experten suchen, die nicht nur Ihren Mitarbeiter Lösungswege aufzeigen sondern auch helfen, diese vor Ort bei Ihnen nachhaltig umzusetzen, dann sind unsere Business Coaches die richtige Wahl.
- Wir helfen als Moderatoren und Trainer, damit Sie eine lernende Organisation aufbauen können und nicht immer wieder neu Themen aufrollen müssen.
- Bitte kontaktieren Sie uns für ein auf Ihre Bedürfnisse angepasstes Angebot.

**Seit 2008: Internationaler Trainer, Business Coach und Berater**

- **Business & Soft Skills Training (Haufe Akademie, Forum für Führungskräfte, DeYuCo Academy)**
- **Operatives Business Coaching zur ganzheitlichen und nachhaltigen Unternehmensoptimierung**
- **Beratungsprojekte zur Kostenreduktion, Prozessoptimierung und Fabrikaufbau / -optimierung**

**2004-2008: Managing Director Asia, Mankiewicz (Shanghai, Singapur)**

**2000-2004: Regional Manager, Bayer China (Hong Kong, Shanghai)**

**1996-2000: Head of Plastic Coatings, Bayer AG (Europa, USA, Asia)**

**1987-1996: Studium der Chemie in BRD & USA (Dipl. Chem., Dr. rer. nat.)**

**Haben Sie Fragen an uns oder den Trainer?**

**Rufen Sie uns an: +49 2132 99 55 023**

**Oder schreiben Sie uns: [manager@deyuco.com](mailto:manager@deyuco.com)**





Notwendige Felder sind mit einem \* gekennzeichnet

Datum\* / Ort

20.8.2014 Hamburg /  
Sprache: Deutsch

8.1.2015 München /  
Sprache: Englisch

19.3.2015 Hamburg /  
Sprache: Deutsch

Teilnahmegebühr: 799 Euro (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer, pro Tag. Die Gebühr ist inklusive Teilnehmergebühr, Soft Drinks, Kaffeepausen, Mittagessen und Dokumentation. Reisekosten (Anreise, Hotel etc.) der Teilnehmer sind nicht inklusive.

Teilnehmer Name\*

Position / Abteilung

Email\*

Firma Name\*

Firmenadresse\*

Telefon\* / Fax

Kontakt Person\*

Kommentare oder Anmerkungen

Datum\*, Unterschrift\* oder Firmenstempel\*

### Teilnahmebedingungen:

Senden Sie Ihre Anmeldung per Post, Fax oder E-Mail an uns. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung kurz nachdem wir Ihre Anmeldung erhalten haben. Alle Preise sind Nettopreise, zuzüglich der gültigen Mehrwertsteuer.

### Ihr Widerrufsrecht:

Sie können Ihre Anmeldung schriftlich stornieren. Bis 4 Wochen vor einem Schulungstermin können Sie ohne zusätzliche Kosten stornieren. Danach berechnen wir die vollen Schulungs-Gebühr plus Steuern. Natürlich kann jeder registrierte Teilnehmer einen Vertreter benennen, der seinen Sitz ohne Mehrkosten einnehmen kann.

### Datenschutzerklärung:

Ihre Daten werden von uns absolut vertraulich behandelt und keinem Dritten zur Verfügung gestellt. Unsere vollständige Datenschutzrichtlinie sowie weitere Details zu unseren AGB, Stornierungsbedingungen, Impressum etc. finden Sie auf unserer Webseite: [www.deyuco.com](http://www.deyuco.com)

Schicken Sie diese Anmeldung zu DeYuCo GmbH, Moerser Str. 91, D-40667 Meerbusch, Deutschland  
Oder per email an [manager@deyuco.com](mailto:manager@deyuco.com) oder per Fax an +49 2132 99 55 358