

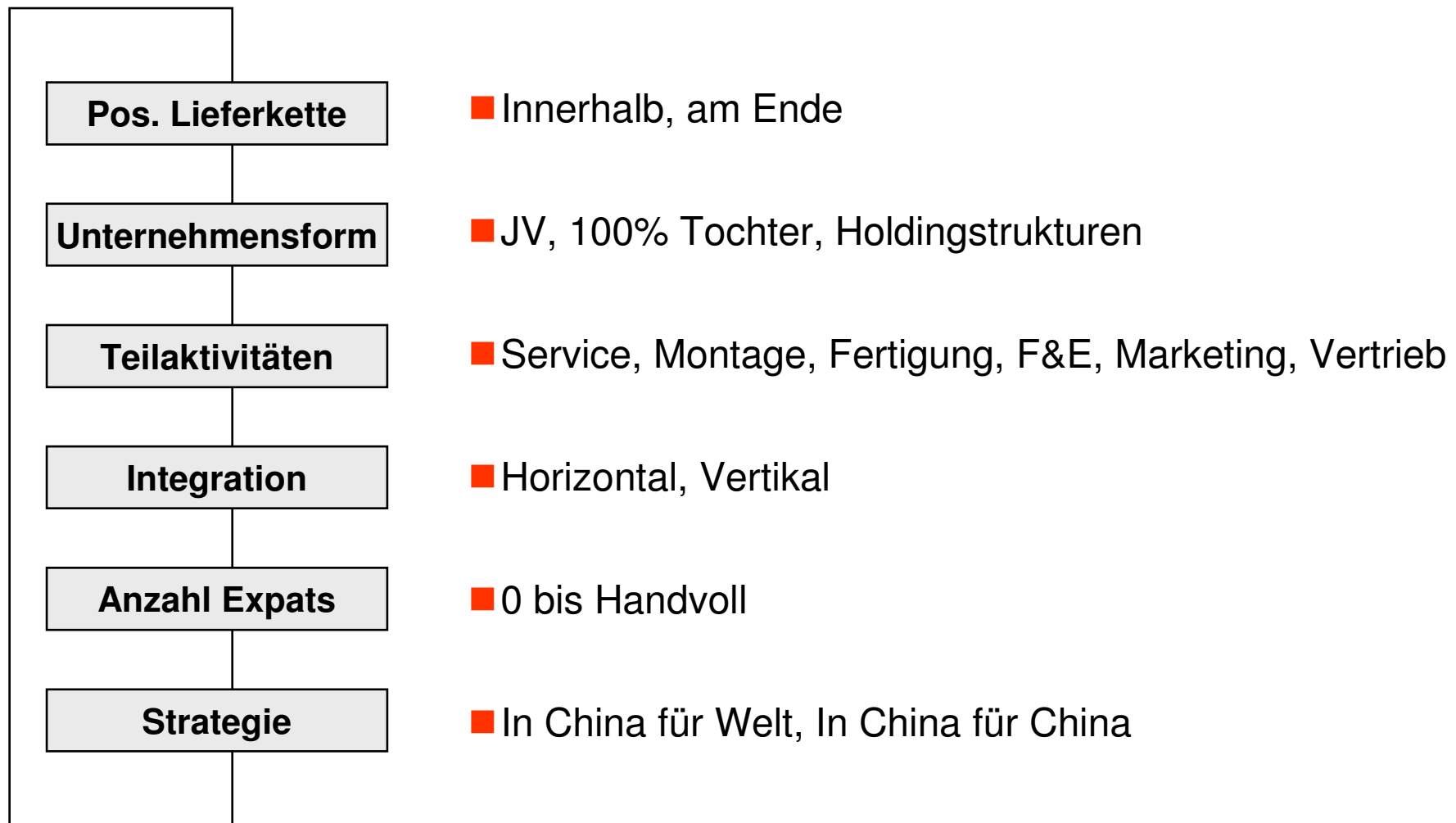
Firmenaufbau in China

Erfahrungen deutscher Mittelständler

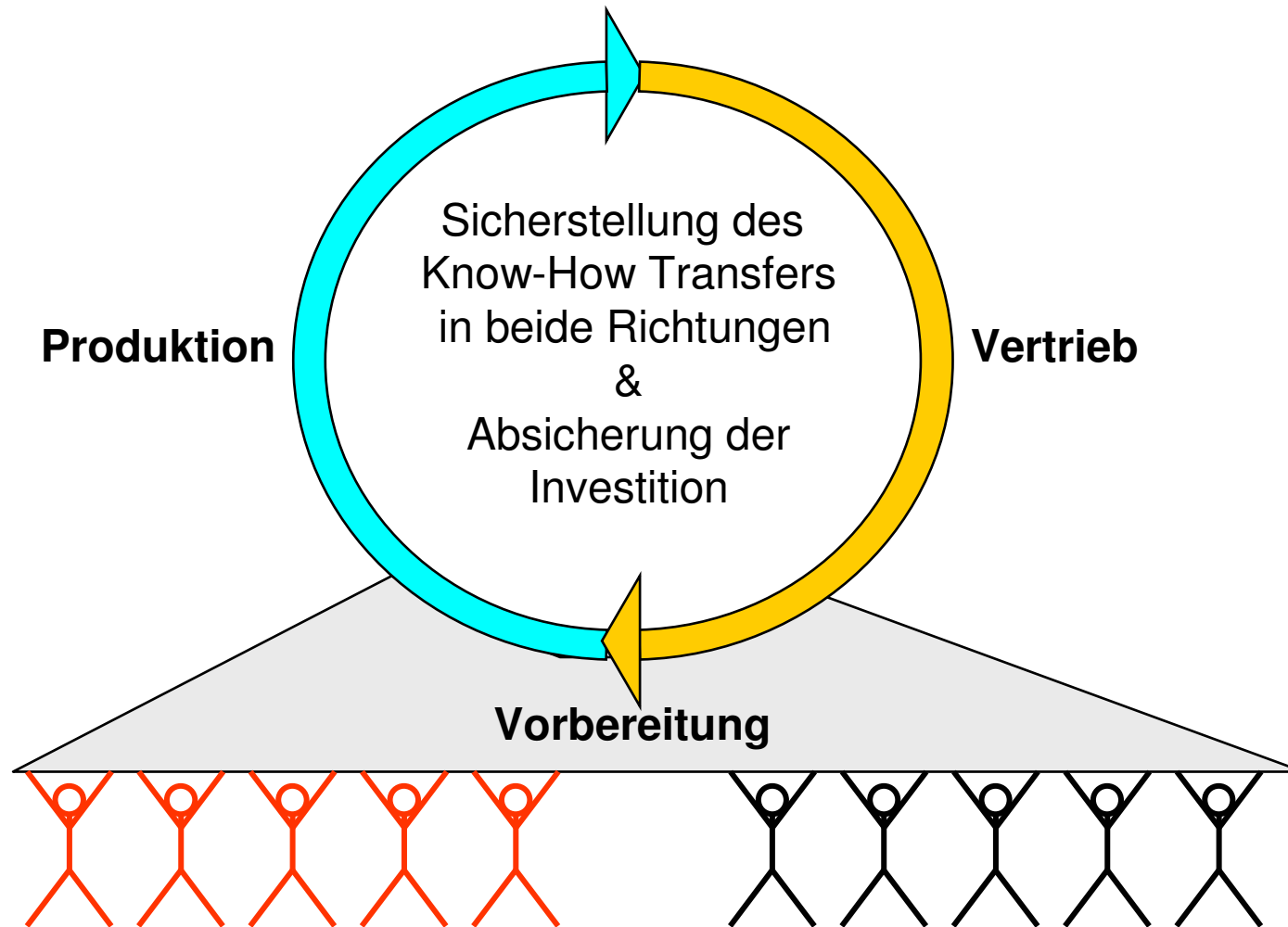
Ulrich Kausch

IHK Nord Westfalen und Porta-Asia e.V.
25. April 2007

Die strukturelle Vielfalt der mittelständischen Unternehmen in China ist hoch



Die erfolgreiche Bewältigung der beiden Hauptherausforderungen im China Engagement hängt maßgeblich vom richtigen Einsatz aller Mitarbeiter ab



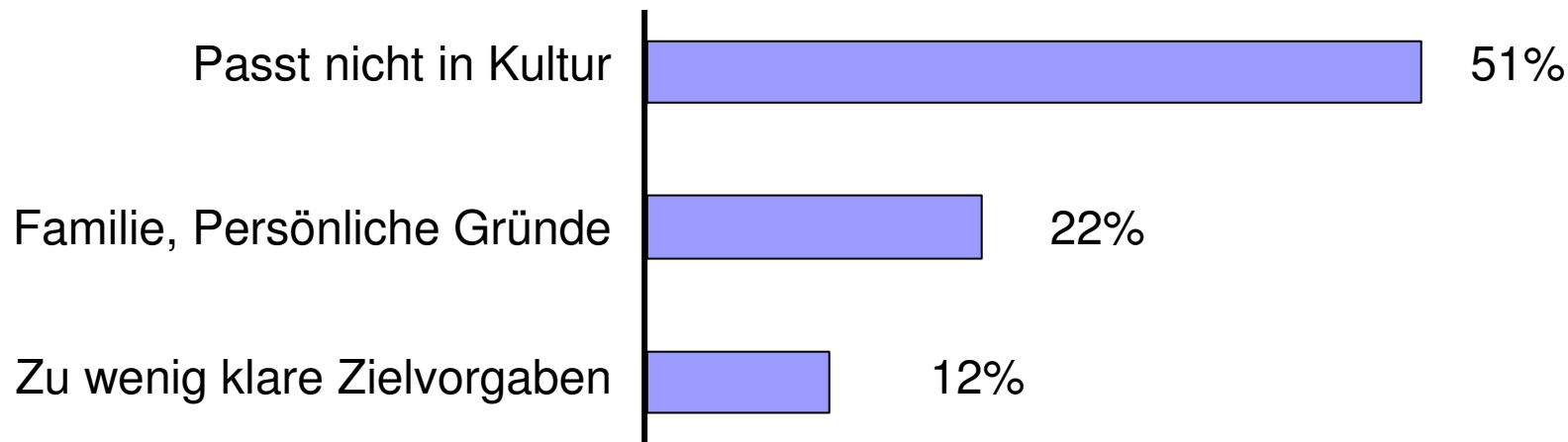
Agenda

1. Vorbereitung

2. Produktion

3. Vertrieb

Umfrage zu den Top 3 Gründen für einen Misserfolg von Expats in China*



Die Auswirkungen auf das soziale Umfeld des Expats müssen vor der Entsendung genau bedacht werden

*Quelle: Studie von Korn Ferry, Herbst 2006

Drei wichtige Erfolgsvoraussetzungen in der Vorbereitungsphase

- 1 Eigenes Know-How aufbauen
- 2 Stetigkeit beim Chinamanagement
- 3 Wachsen, ohne Entwicklungsschritte zu überspringen

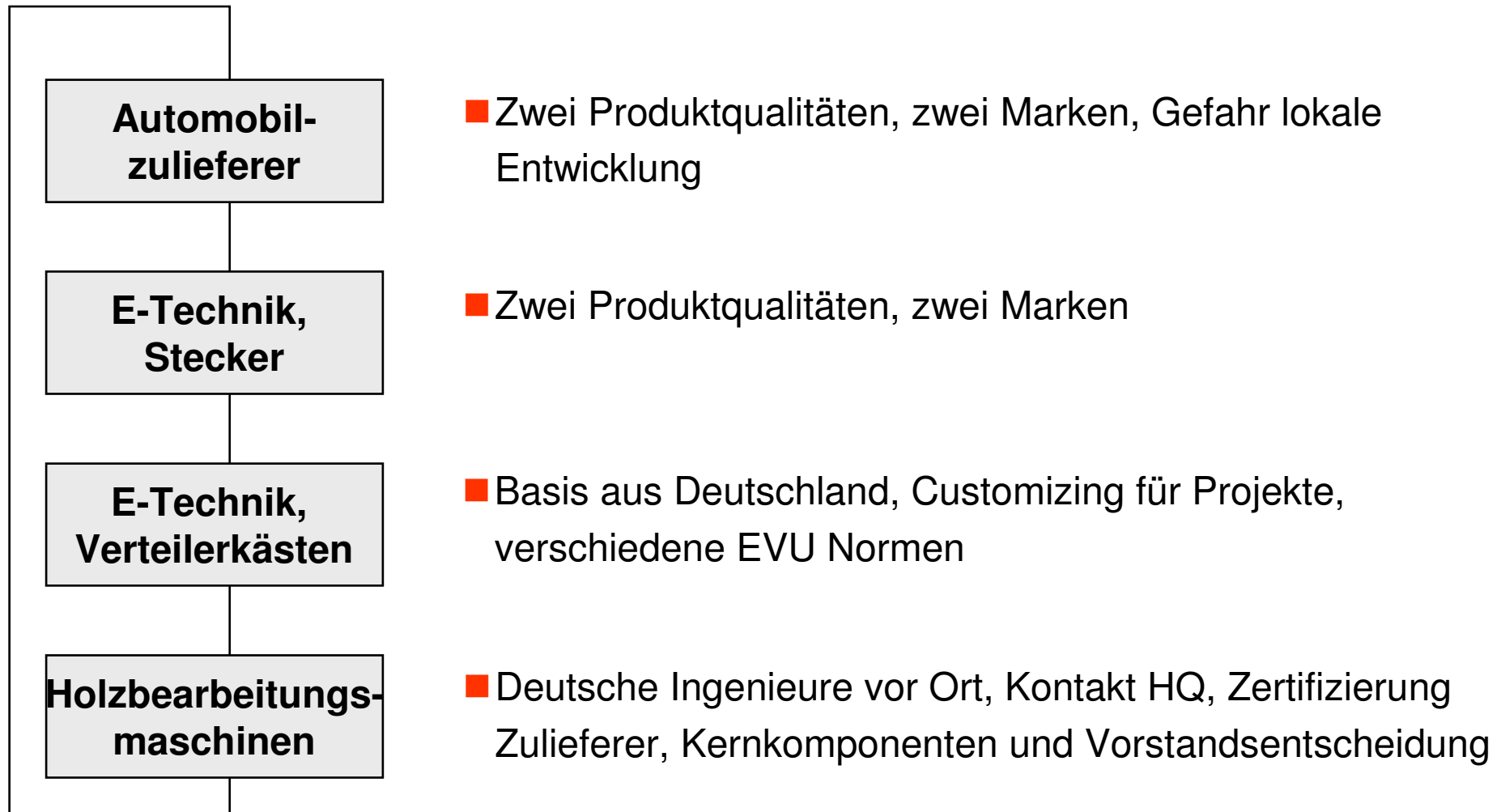
Agenda

1. Vorbereitung

2. Produktion

3. Vertriebl

Lokalisierungsbeispiele



Lokalisierung: Erfahrungen



- Kernkomponenten definieren
- Know-How Produktionsprozess: Welche Faktoren welche Merkmale? (Qualität)
- Know-How Produktionsprozess: Ersetzen von Manpower durch Maschinen (Automatisierungsgrad), QS Manager Reifenhersteller
- Chinesische Ingenieure, deutsche Unterstützung
- Zertifizierung / Qualifizierung Zulieferer
- Phasenmodell: sukzessiv lokal sourcen

Produktionsprozesse: Kooperation mit Stammhaus

USA / Europa

- Produktgesellschaft
- Competence Center
- Erfahrung / Prinzip
- Forschung
- Do-it-yourself

China

- Produktionsgesellschaft
- Produktion / Anpassung
- Anpassung (Lösung für China)
- Detail Engineering
- Buy-it-yourself

Drei wichtige Erfolgsvoraussetzungen für die Produktion

- 1 Verbindung zum Mutterhaus klar definieren
- 2 Tiefes, dokumentiertes Wissen der eigenen Prozesse
- 3 Dynamische Auswahl und stete Qualifikation der Zulieferer

Agenda

1. Vorbereitung
2. Produktion
- 3. Vertrieb**

Der Chef ist selber stark beteiligt



- Mit Dolmetscher durch Peking, Plattenbauten
- Deutschland, Duschkabinen und Dunstabzugshauben
- CCTV, Vorträge, Eigentum-Wachstum-Profit
- Vor Ort: Stand 70er/80er Jahre, Nische
- Übernahme Vertrieb aus JV
- Sorge, Preislisten herausgeben, Erfolg bei Händlern
- Balance aus Prozessen und Freiräumen
- Hohe (finanzielle) Anreize, Nachsitzen bei Misserfolg
- Neue „Kundenbetreuungsprozesse“ nur in China

Drei wichtige Erfolgsvoraussetzungen für den Vertrieb

- 1 Der Firmenchef setzt sich selber stark ein
- 2 Starke Anreizsysteme
- 3 Mut zu landesspezifischen Prozessen

campus

ULRICH KAUSCH

CHINA
PIONIERS



*Unternehmer berichten von
ihren Erfolgen im Reich der Mitte*

Ulrich Kausch

ulrich.kausch@chinapioniere.de

www.chinapioniere.de

**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit**