

# **Firmenaufbau in China**

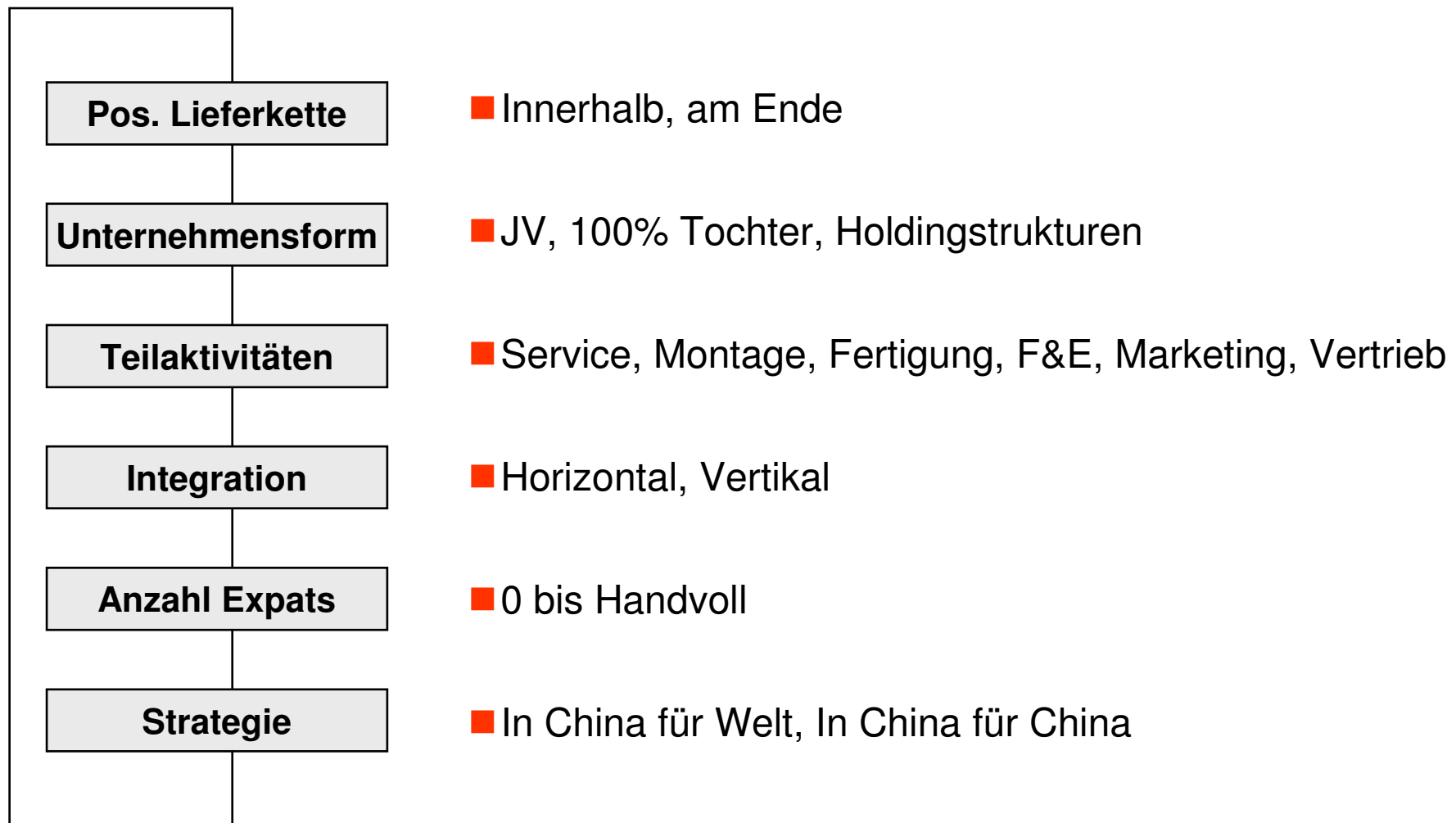
## **Erfahrungen deutscher Mittelständler**

**Ulrich Kausch**

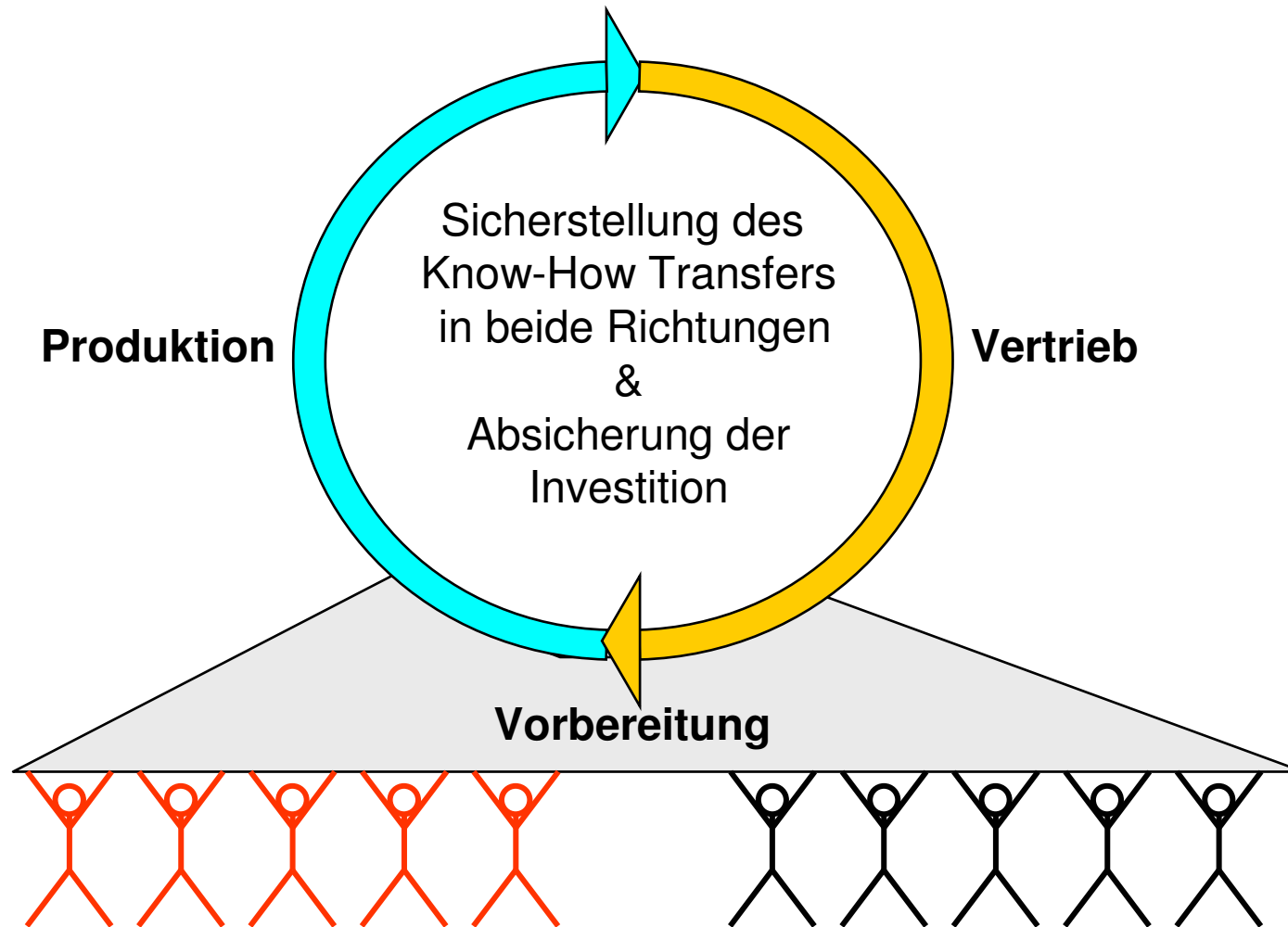
IHK Nord Westfalen und Porta-Asia e.V.  
25. April 2007

---

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

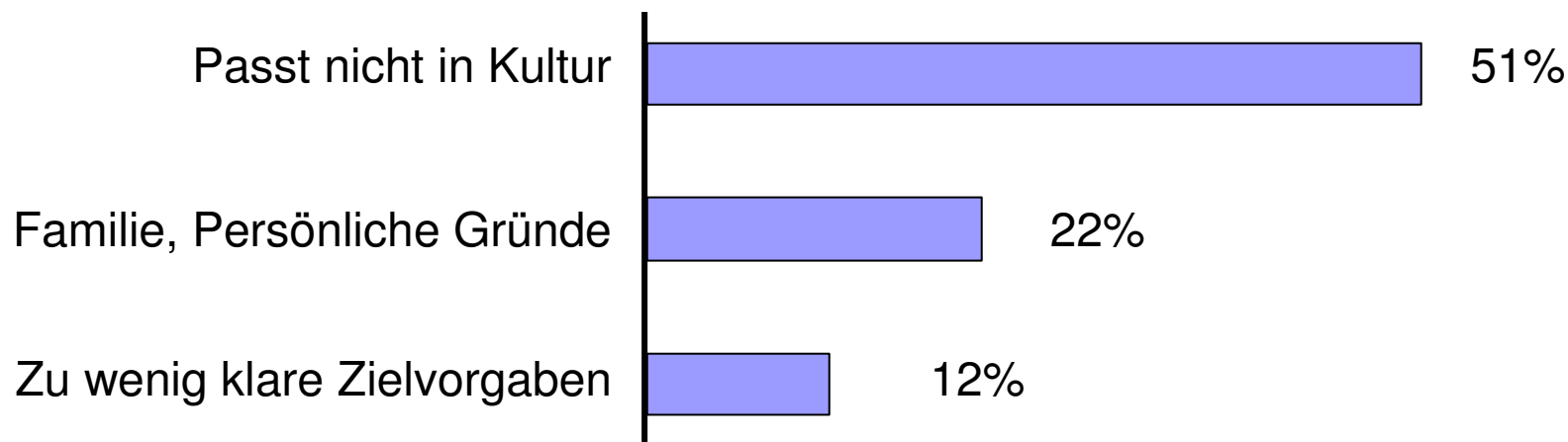
**1. Vorbereitung**

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

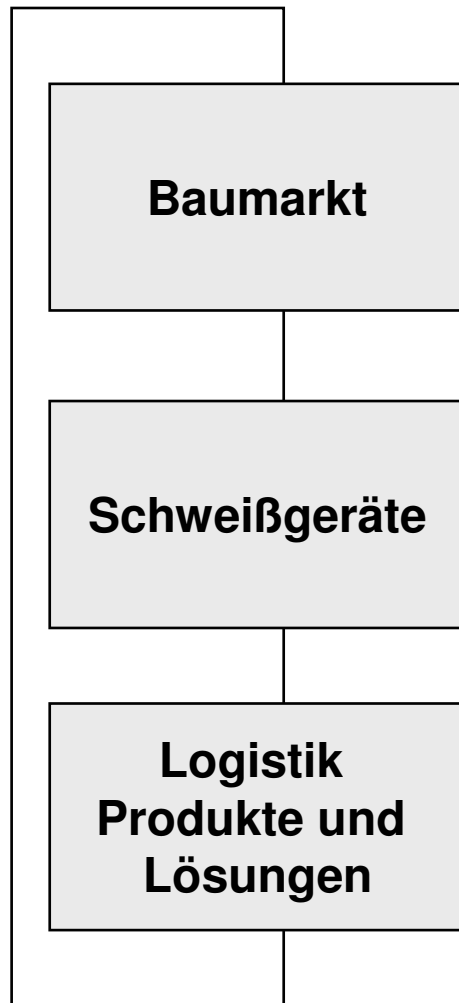
## Drei wichtige Erfolgsvoraussetzungen für die Produktion

- 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**