



*Fokus Asien:
Aktuelle Krise als
Chance nutzen*

Wir laden ein zum

Praxisseminar

9. Juni 2009

Thema

Trotz der weltweiten Wirtschaftskrise sind viele Märkte Asiens, allen voran derjenige von China, weiterhin Wachstumsmärkte. Verschiedene erfolgreiche Beispiele zeigen, dass gerade auch für Schweizer Unternehmen in Asien durchaus Chancen bestehen.

Viele mittelständische Industrieunternehmen gehen die Märkte Asiens noch gar nicht oder nur sehr zögerlich an. Traditionell liegt ihr Fokus für die Marktbearbeitung vor allem in Europa und den USA. Fehlende Marktkenntnisse und der Respekt vor den unterschiedlichen Kulturen sind weitere Barrieren.

Asiatische Märkte – wie anpacken? Wir zeigen mögliche Wege auf und tauschen mit Ihnen Erfahrungen aus:

- Neue Märkte in Asien aufbauen
- Charakteristiken und Chancen der verschiedenen Märkte Asiens erkennen
- Mögliche Wege der Markterschliessung beleuchten
- Herausforderung China erfolgreich meistern
- Kulturelle Besonderheiten respektieren

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!



*Peter Mender
Partner
Inova Management AG*

Programm



*Martin Silberstein
Director
Fasico Pte. Ltd.
Singapur*



*Evelyn M. Bollier
Juristin, Mediatorin
iku partners GmbH
Zürich*



*Felix Aepli
President & CEO
AFG (Arbonia Forster)
Asia Pacific, Shanghai*

■ Neuer Fokus Asien

Peter Mendler, Inova Management AG

- Potenzial der asiatischen Märkte für mittelständische Unternehmen
- Traditionelle Ausrichtung überwinden – Fokus Asien gerade jetzt wagen

■ Asiatische Märkte im Überblick

Martin Silberstein, Fasico Pte. Ltd.

- Charakteristiken und Eigenheiten der einzelnen Märkte
- Nachfrage-Potenziale erkennen und nutzen

■ Besonderheiten asiatischer Kulturen

Evelyn M. Bollier, iku partners GmbH

- Asien ist nicht Asien
- Professioneller Umgang mit fremden Kulturen

■ Mögliche Wege der Markterschliessung

Martin Silberstein, Fasico Pte. Ltd.

- Von der Vertretung zum eigenen Unternehmen
- Kriterien für den richtigen Markteinstieg

■ Herausforderung China

Felix Aepli, AFG (Arbonia Forster) Asia Pacific

- Erfahrungsberichte: erfolgreicher Marktaufbau für mittelständische Schweizer Unternehmen
- Lessons Learned: Erfolgsfaktoren

■ Diskussion

Thesen und Moderation: Peter Mendler, Inova Management AG

Organisation

- Datum: Dienstag, 9. Juni 2009
- Zeit: 13.00 bis ca. 18.00 Uhr
■ 13.00 Begrüßungskaffee
■ 13.30 Beginn des Programms
- Kosten: CHF 450.– (inkl. Tagungsdokumentation)
- Ort: GDI
CH-8803 Rüschlikon
www.gdi.ch
- Veranstalter: Inova Management AG
European Supply Chain Innovation
Verenastrasse 37
CH-8832 Wollerau
Tel. + 41 (0)44 786 33 11
www.inova-group.com
- In Kooperation mit: Fasico Pte. Ltd.: www.fasico.com
iku partners GmbH: www.ikupartners.com
- Anmeldung: Bis zum **2. Juni 2009** per Post, per Fax an
+41 (0)44 786 33 80 oder via E-Mail
an sabine.ernsting@inova-ch.com erbeten.