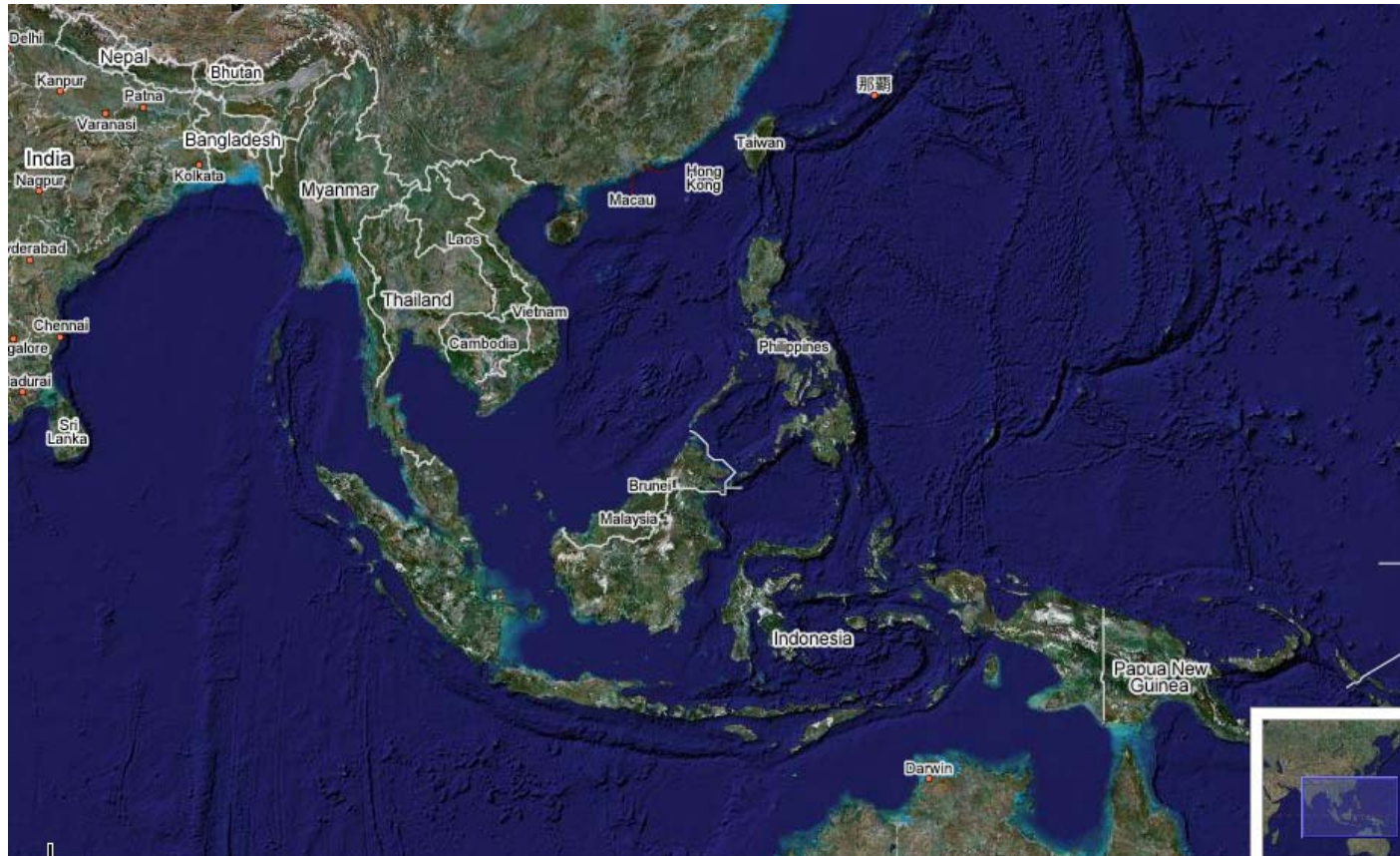


# Von Asien's Stärke profitieren

---



# Von Asien's Stärke profitieren

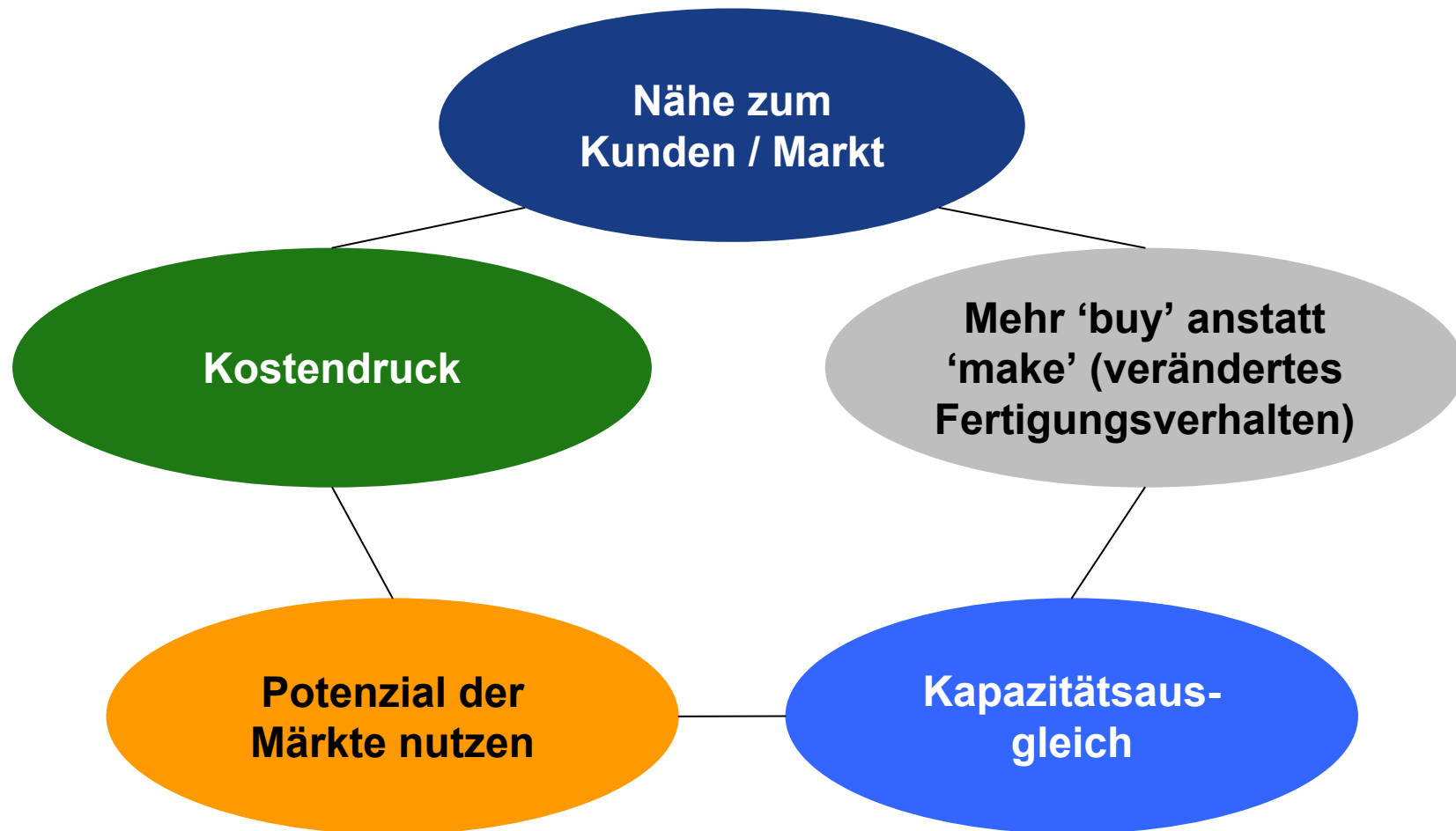
---

- Begrüssung und Vorstellung
- Wieso Asien?
- Vorteile und Risiken
- Erfolgsfaktoren
- Kultur: Was ist anders?
  
- **Kooperationen in Asien**
  - Partnerschaftsmodelle
  - Partnerschaftsprozess
  - Überraschungen / Was ist passiert?
  - Aktionsplan
- Zusammenfassung und Ausblick



# Von Asien's Stärke profitieren: Wieso?

---



# Asien – Potenzial- und Risikobeurteilung

Land	Potenzialbeurteilung		Risikobeurteilung					
	Beschaffungs- Markt	Absatz- markt	Politik	Inflation / Preise	Qualität	Logistik / Versorgung	Kommunikation Sprache	Technologie / Entwicklung
India	ooo	oooo	x	xxx	xx	xx	x	xx
Japan	oo	oo	x	x	x	x	xx	x
Honkong	oo	oo	x	x	x	x	x	x
Singapore	oo	oo	x	x	x	x	x	x
South Korea	ooo	oo	x	xx	x	x	xx	x
Taiwan	oooo	ooo	xx	x	x	x	xx	x
China	oooo	oooo	xx	xx	xx	xx	xxx	xx
Malaysia	oooo	ooo	x	xx	xx	x	x	x
Indonesia	oo	ooo	xx	xxx	xxx	xx	x	xx
Philippines	oo	oo	xxx	xxx	xxx	xx	x	xx
Thailand	oo	ooo	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Vietnam	ooo	ooo	xx	xxx	xx	xx	xx	xx

o = nicht relevant    oo = beschaermt    ooo = gut    oooo = sehr gut  
 x = klein            xx = mittel            xxx = gross

## Von Asien's Stärke profitieren: **Vorteile**

---

- Nutzung der kompetitiven Märkte → Spezifische Möglichkeiten für KMU's
- Teilnahme an globaler Innovation und Fortschritt
- Kosteneinsparpotenziale
- Benchmark

# Von Asien's Stärke profitieren: **Risiken**

---

- Richtige Partnerwahl !!!!
- Währungsrisiko / Preisstabilität
- Politisches Umfeld
- Versorgungssicherheit / Logistische Risiken
- Kommunikation und Sprache
- Kulturen und Mentalitäten
- Know-how-Schutz
- Qualität

## Von Asien's Stärke profitieren: **Erfolgsfaktoren**

---

- **Geschäfte mit Asien sind vorerst einmal eine Investition!**
- Sauberes Konzept und klar definierte Ziele
- Offen für Neues
  - thinking the unthinkable
- Geduld, Diplomatie und Fairplay
- Durchsetzungsvermögen und Willenskraft
- Kommunikationsfähigkeit
  - intern und extern
- Risikobereitschaft

# Von Asien's Stärke profitieren: Kultur: Was ist anders?

---

- Gegenseitige Vertrauensbasis schaffen
  - Vorsicht bei “Gesichtsverlust”
- Persönliche Beziehung
- Langfristige Geschäftsbeziehung
- Die Uhren laufen schneller → Ungeduld
- Die asiatische Art des “Nein-Sagens”



# Von Asien's Stärke profitieren: Kultur: Was ist anders?

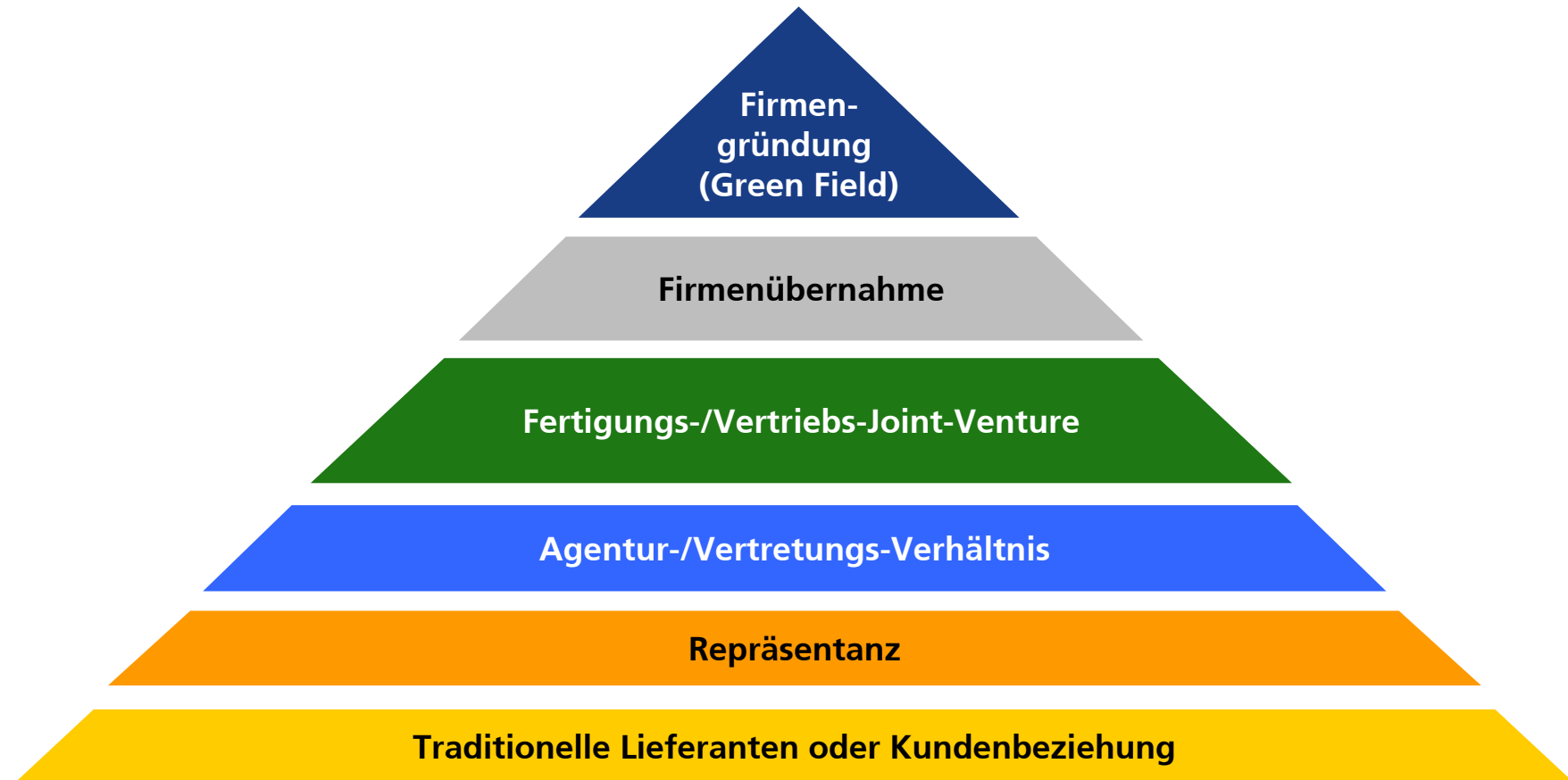
---

- Kulturen, Religionen, Mentalitäten
- Unbedingt Interesse wecken → eigene Firma gut verkaufen
- Asiatische Firmen werden von Anfragen überrannt und sind heute vorsichtig misstrauisch
- Dienstleistungskultur
- Auch die Asiaten kennen UNS nicht, sind aber schnell lernend



# Kooperationen in Asien: Partnerschaftsmodelle

---



# Kooperationen in Asien: Partnerschaftsprozess 1

---

**Erarbeitung verschiedener Szenarien unter Einbezug der Faktoren Markt, Kunden, Mitarbeiter, Konkurrenz**

**Entscheid Partnerschaftsmodell und Definition der Zielsetzungen**

**Kontakte und Festlegung der gegenseitigen Erwartungen und Vorstellungen**

**Analyse der strategischen Übereinstimmung**

**Evaluation "Know-how-Transfer"**

# Kooperationen in Asien: Partnerschaftsprozess 2

---

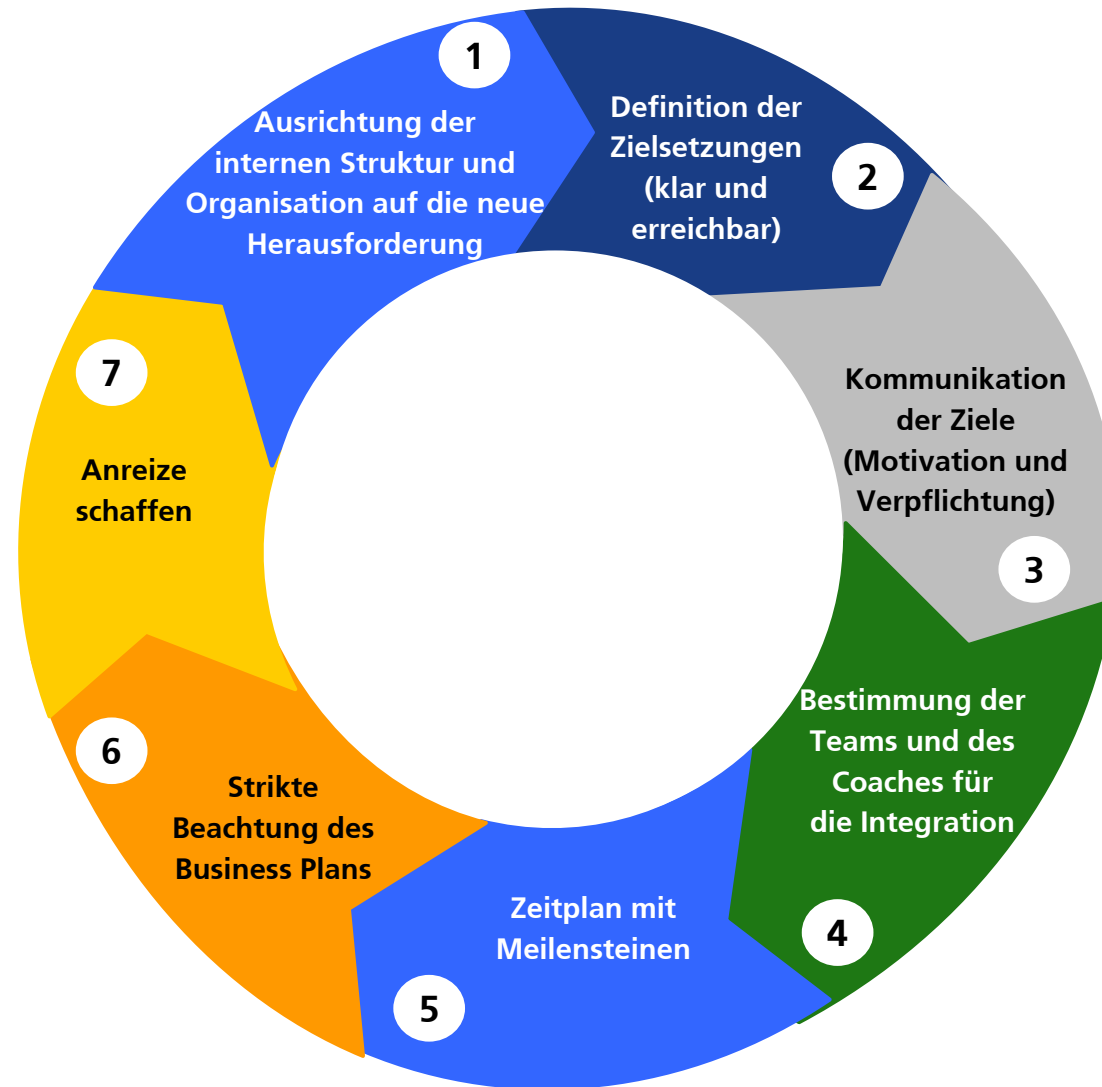


# Kooperationen in Asien: Partnerschaft – Kommunikation

---



# Kooperationen in Asien: Partnerschaft – interne Aktivitäten



# Kooperationen in Asien: Partnerschaft – Überraschungen

---



- Abweichungen vom Business Plan
  - höhere Kosten
  - Einbussen Bestellungseingang
  - geringere Produktivität
- Erhöhte Mitarbeiter-Fluktuationen
- Qualitätseinbussen
- Abnehmende Kundenzufriedenheit
- Konfusion → Frustration → Demotivation

# Kooperationen in Asien: Partnerschaft – Was ist passiert?

---

- Strategie, Ziele, Aussagen nicht klar und/oder nicht verstanden
- Unangepasstes Führungsverhalten
- Unangemessene Kommunikation
- Unterschätzung der Gesamtsituation
- Vernachlässigter Einbezug der Mitarbeiter
- Mangelndes Gefühl für Kulturen, Traditionen und Mentalitäten
- Vernachlässigte Firmenkultur
- “Stammhaus” nicht vorbereitet
- Zu beschäftigt mit Interna

# Kooperationen in Asien: Partnerschaft – Probleme vermeiden

---



- Starke, integrative Persönlichkeit bestimmen
- Coaching auf allen Ebenen
- Grossen Wert auf Kulturen, Traditionen und Mentalitäten legen
- Klarer Integrationsplan inkl. Budgets
- Fokus auf Tagesgeschäft
- Intensive Kommunikation und Information
- Regelmässige Fortschrittskontrollen und Überprüfung der Aktivitäten
- Sorgfältige Festlegung des Integrationsumfangs

# Kooperationen in Asien: Partnerschaft – Aktionskatalog

---



- Klar definierte Vision, Strategie und Business Plan
- Integrationsplan mit Meilensteinen (keine Salami-Taktik)
- Fokussierung der HR-Massnahmen und -Aktionen
- Analyse und sorgfältige Umsetzung der Führung verschiedener Kulturen
- Festgelegte Verantwortung und Führungsstil
- Bereitstellung von Coaching
- Kommunikationsplan erstellen
- Arbeiten mit Szenarien

# Kooperationen in Asien: Partnerschaft – Zusammenfassung

---



- An erster Stelle steht immer der Kunde
- Nicht vergessen: Jedes Geschäft ist lokal
- Auf andere hören und von deren Erfahrungen profitieren
- Ihre Mitarbeiter geben den Ausschlag
- Unternehmer- und Leaderqualitäten
- Partnerschaft und Integration sind Investitionen und nicht Kosten
- Was zu Hause gut ist, muss für die Fremde nicht unbedingt zutreffen
- Ist das “Stammhaus” wirklich bereit für die Kooperation Asien?

# Ausblick

---

- Asien als GANZES hat sehr grosses Potenzial
- Gute Chancen insbesondere für KMU's (dynamisch, kurze Entscheidungswege, unternehmerisches Denken)
- Auf geht's, nehmen wir die Sache in die Hand...



# Kontakt und Informationen

---

Martin Silberstein  
Fasico Pte. Ltd.

Tel.: +65 9617 3447  
Fax: +65 6469 9031  
E-mail: [info@fasico.com](mailto:info@fasico.com)  
**Website: [www.fasico.com](http://www.fasico.com)**



# Appendix A

---

- Marktüberblick

# Fokus Asien – Marktüberblick

---

- 4 Tigers
  - Taiwan, South Korea, Singapore, Hongkong
- Schwellenländer
  - Thailand, Malaysia, Indonesia, Philippines, Vietnam
  
- China
- India
- Japan



# Fokus Asien – Malaysia

---

- Elektronik
- Elektromechanik
- Metallbearbeitung und -verarbeitung
- Kunststoffteile
- Günstig bei hoher Wertschöpfung
- Hohes Qualitätsniveau
- Logistik
- Gutes Technologie- potenzial
- Knappe Ressourcen an qualifizierten Arbeitskräften



# Fokus Asien – Vietnam

---

- Elektromechanik
- Elektronik
- Metallbearbeitung und -verarbeitung
- Montagen
- Sehr günstig
- Teilweise noch bürokratisch
- Mangelhafte Infrastruktur und Logistik
- Stark verbessertes Q- und T-Niveau



# Fokus Asien – Indien

---

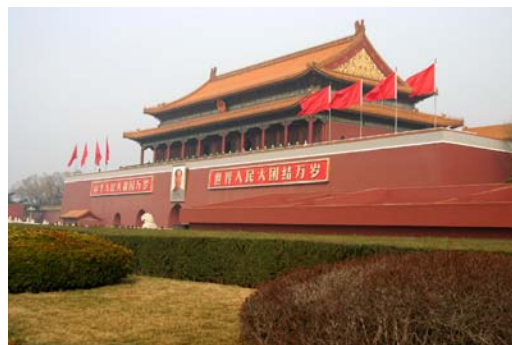
- Elektromechanik
  - Software
  - Dienstleistungen
  - F&E
  - Metallbearbeitung und -verarbeitung
- Gutes T-Niveau
  - Wichtiger Beschaffungs- und Absatzmarkt
  - “Keine” Sprachbarrieren
  - Teilweise Qualitäts- risiken



# Fokus Asien – China

---

- Elektronik
- Elektromechanik
- Kunststoffteile
- Metallbearbeitung und -verarbeitung
- Sehr konkurrenzfähig
- Gutes Q- und T-Niveau
- Sprachschwierigkeiten
- Mangelhaftes Rechtssystem
- Beschaffungs- und Absatzmarkt
- Schwieriges Umfeld (politisch)
- Know-how-Schutz?



# Fokus Asien – Singapur

---

- Elektronik
- Elektromechanik
- Werkzeugbau
- Gute Technologie
- Qualitätsniveau
- Logistikzentrum SE-Asia
- Entwicklungs- standort
- Eher teuer



# Fokus Asien – Hongkong

---

- Kundenspezifische Produkte hergestellt in China
- Logistik- und Project-Management-standort
- Entwicklung
- Technologie
- Exportererfahrung
- Kommunikation
- Qualitätsstandard
- Eher teuer
- Gute Logistik



# Fokus Asien – Thailand

---

- Elektromechanik
- Montagearbeiten
- Metallbearbeitung und -verarbeitung
- Günstig bei hoher Wertschöpfung
- Mangel an qualifizierten Arbeitskräften
- Import- / Exportvorschriften



# Fokus Asien – Indonesia

---

- Elektromechanik
- Metallbearbeitung und -verarbeitung
- Sehr günstig
- Beschränktes Know-how
- Mittleres Q-Niveau
- Schwierige Logistik
- Mittleres Technologie- Niveau



# Fokus Asien – Philippines

---

- Elektronik
- Elektromechanik
- Montagen
- Relativ günstig
- Beschränktes Q- und T-Potenzial



# Fokus Asien – Taiwan

---

- Elektronik
- Elektromechanik
- Kunststoffteile
- Metallbearbeitung und -verarbeitung
- Qualitätsstandard
- Exportererfahrung
- Technologie
- Billige Produktion in China
- Gute Logistik



## Fokus Asien – South Korea

---

- Elektronik
- Elektromechanik
- Metallbearbeitung und -verarbeitung
- Kunststoffteile
- Hohes Q-Niveau
- Top-Technologien
- Gute Logistik
- Sprachbarrieren
- Kein “Billiglohnland”



# Fokus Asien – Japan

---

- Elektromechanik
- Elektronik
- Metallbearbeitung und -verarbeitung
- Kunststoffteile
- Eher hohe Preise
- Hohes Q- und T-Niveau
- Schwierige Kommunikation
- Gute Logistik
- Hohe Zuverlässigkeit

