

Unterstützung beim Markteintritt

Mit zwei Auslandsrepräsentanzen in Moskau und Shanghai sowie gefestigten Geschäftskontakten überall in Osteuropa, dem Nahen und Mittleren Osten und natürlich Deutschland, ist die Deutsche Management Akademie der perfekte Ansprechpartner, wenn es um die Unterstützung beim Eintritt in neue Märkte geht. Unsere erfahrenen Kollegen vor Ort vermitteln Marktinteressen das nötige Knowhow über Bestimmungen und Reglementierungen, unterweisen sie in Geschäftsgepflogenheiten und interkulturellen Unterschieden usw. Auch helfen sie dabei, Kontakte, die unsere Teilnehmer während ihres Aufenthalts in Deutschland geknüpft haben, zu erhalten und zu festigen. Sie sind das Sprachrohr zwischen dem deutschen bzw. niedersächsischen und ihrem jeweiligen Heimatmarkt. Ein umfassendes Angebot dieser und noch viel mehr Vorteile stellt z. B. unser Business Pool in Moskau dar.



Business Pool

Der Business Pool Moskau richtet sich an alle deutschen, insbesondere mittelständischen, Unternehmen, die den russischen Markt für ihre Produkte und Dienstleistungen gewinnen wollen. Der Business Pool ermöglicht Unternehmen die Präsenz vor Ort und einen professionellen Aufbau von Wirtschafts- und Geschäftskontakten – ideale Startbedingungen für den Export von Produkten und Dienstleistungen. Erfahrene russische Projektmanager stehen den Mitgliedern des Business Pools zur Seite. Sie sind Angestellte der DMAN, arbeiten aber auf Anweisung der Mitgliedsunternehmen, die sie betreuen.

Das Servicepaket umfasst z. B.:

- ❖ Beratungsgespräche in der Vorbereitungsphase
- ❖ Sekretariatsservice
- ❖ Informationsservice
- ❖ Kundenbetreuung
- ❖ Terminmanagement
- ❖ Vermittlung von Geschäftskontakten in Russland
- ❖ Vorbereitung von Geschäftsreisen
- ❖ Unterstützung bei der Vorbereitung von Messebesuchen und Messebeteiligungen
- ❖ Dienstleistungen des Projektmanagers
- ❖ Nutzung des DMAN-Netzwerks

Ähnliche Leistungen bieten wir auch über unsere Repräsentanz in Shanghai für den chinesischen Markt und in umgekehrter Weise für ausländische Unternehmen für den deutschen bzw. niedersächsischen Markt an.

30
Jahre
Erfolg.

Gute Nachrichten aus Indien: Deepak Borhade, MP-Teilnehmer aus 2016, konnte mit einem deutschen Unternehmen für Materialflusssysteme einen Händlervertrag über Vertrieb und Marketing von Lean-Logistikprodukten abschließen. Während seines Aufenthaltes in Deutschland traf Deepak sich mit Vertretern des Unternehmens und hielt danach weiter Kontakt. Im November reiste der CEO der Firma für einen Gegenbesuch nach Indien. Wir sind sehr glücklich und stolz darauf, dass unsere Arbeit hier bei DMAN erneut zu einer erfolgreichen Geschäftsverbindung geführt hat und wünschen Deepak viel Erfolg dabei!

DMAN Facebook-News

Erfolgsgeschichten

Das Geheimnis eines nachhaltigen Familienunternehmens



Als Tochter des Gründers ist Ying Xu, offiziell Vizevorstand, de facto die eigentliche Chefin des Familienunternehmens Haini Pharmaceutical Company. Das Unternehmen ist Mitglied der Yangtze River Pharmaceutical Group in der ostchinesischen Provinz Jiangsu, gelegen in der Mündung des berühmten Jangtschiang, der dem Konzern seinen Namen lieh. 1971 gegründet, beschäftigt Yangtze River Pharmaceutical Group über 5.000 Mitarbeiter und gehört damit zu den Pharmaziegiganten Chinas. Über hundert Artikelgruppen gehören mittlerweile zum Sortiment, das neben traditioneller chinesischer Medizin auch Präparate der westlichen Medizin anbietet. Die Bandbreite der Pharmazeutika umfasst Antibiotika, Mittel gegen Magen-Darm-Infektionen, Antipyretika, Schmerzmittel und einiges mehr.

spürte Xu die dringende Notwendigkeit, es zu reformieren.

Während ihrer Fortbildung bemerkte Xu, dass viele Mitarbeiter seit Jahrzehnten für dieselbe Firma arbeiten. Sie identifizieren sich damit, weil sie dort ausgebildet wurden, weil sie wissen, dass der Erfolg der Firma eng an ihre eigenen Leistungen geknüpft ist und weil sich ihr Unternehmen um sie und ihre Familien kümmert. Umgekehrt profitiert auch die Firma enorm von der Loyalität ihrer Mitarbeiter: Sie verfügt über eine stabile und professionelle Stammbelagschaft, die innovativ und zukunftsorientiert arbeitet. Außerdem entwickelt sich durch das Zugehörigkeitsgefühl der Mitarbeiter eine von Verantwortungsgefühl und Teamgeist geprägte Firmenkultur, die Effizienz und Leistungsfähigkeit fördert. „In Deutschland kann ein Mitarbeiter drei Geräte gleichzeitig bedienen, während in China für eine Maschine sechs Personen benötigt werden. Der Grund hierfür sind die Unterschiede in Ausbildung, Erfahrung und Verantwortung“, so Xu.

Nach ihrer Rückkehr nach China widmete Xu sich ganz der Personalmanagement-Reform. Sie entwickelte ein Ausbildungssystem, führte Prämien ein, um Eigenverantwortung und Effizienz zu fördern, und verbesserte die Fürsorge für die Mitarbeiter und deren Familien. „Den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen, ist der Schlüssel zu einer nachhaltigen Entwicklung nicht nur für deutsche, sondern auch für chinesische Unternehmen“, glaubt die Managerin. ■



an dem BMW-i-Managerfortbildungsprogramm teilzunehmen, das sie an der Deutschen Managementakademie in Celle im November 2009 absolvierte. In Deutschland trat die chinesische Unternehmerin in Kontakt mit dem Maschinenhersteller, der Haini die Anlagen verkauft hatte, und erhielt die erhoffte Unterstützung. Nach ihrer Rückkehr konnte Xu mit Hilfe eines deutschen Experten alle drei Fertigungslinien voll in Betrieb nehmen. „Die Produktivität ist um 300 Prozent gestiegen“, erzählt sie mit Stolz.

Noch stolzer macht Xu die in Deutschland gewonnene Erkenntnis, wie man ein Familienunternehmen nachhaltig führt. Sie stellte mit Erstaunen fest, dass alle privaten Unternehmen, die sie in Deutschland besucht hat, über 80 Jahre alt waren, das älteste zählte sogar über 200 Jahre. Chinesische Familienunternehmen können hingegen selten länger als 20 Jahre überdauern. Da Haini bereits seit fast 40 Jahren besteht,



Als Xu die Firma übernahm, sah sie sich mit einem großen Problem konfrontiert: Haini hatte einige Millionen Euro in drei Fertigungslinien aus Deutschland investiert, konnte sie aber nicht richtig in Betrieb nehmen. Genau zu diesem Zeitpunkt erhielt die Unternehmerin die Chance,

Auszug aus dem GIZ-Journal



Mongolische Teilnehmer beim Unternehmensbesuch

Der Besuch bei dem Handels- und Consultingunternehmen SIS Seehafen Industrieservice ermöglichte intensive Diskussionen über internationale Geschäftskooperationen. Der Geschäftsführer von SIS Seehafen Industrieservice beriet die mongolischen Gäste in der Folge zu deutschen Produkten aus der Bau- und Automobilbranche und reiste im August 2012 selbst zu weiteren Verhandlungen in die Mongolei. Teilnehmer aus der Getränkeindustrie führten ebenfalls aussichtsreiche Geschäftsgespräche. Die größte Brauerei der Mongolei beauftragte schließlich deutsche Forschungsinstitute mit der Entwicklung neuer Biersorten.

Auszug aus dem GIZ-Journal