

## **China Projekt – Einkauf**

### **Auftraggeber:**

Eine deutsche Handelsgesellschaft.

### **Ausgangssituation:**

Die deutsche Handelsgesellschaft wollte mit möglichst geringen Risiko in China Waren zu einem günstigen Preis einkaufen, machte sich jedoch große Sorgen den falschen Händler als Partner zu bekommen und überteuerte Produkte zu kaufen.

### **Auftrag:**

Der Kunde suchte Unterstützung in Form von Beratung beim Einkauf von Computerprodukten in China.

### **Vorgehensweise:**

Phase 1:

- Im Rahmen einer Vorbesprechung wurden die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden diskutiert.

Phase 2:

- Es wurde mit der Suche nach geeigneten Geschäftspartnern in China durch unser Beziehungsnetzwerk begonnen.
- Alle möglichen Geschäftspartner werden hinsichtlich Seriosität, Qualität und Preis persönlich durch unsere Mitarbeiter vor Ort in China überprüft.

Phase 3:

- Auf Wunsch des Kunden übernahmen wir die Vertragsverhandlungen sowie die Übersetzung der Dokumente.
- Danach entwickelten unsere deutschen und chinesischen Anwälte einen passenden Kaufvertrag der die Rechte des deutschen Kunden wahrte.

Phase 4:

- Danach sorgten wir über einen externen Logistikdienstleister für den ordnungsgemäßen Transport der Ware nach Deutschland.

### **Ergebnis:**

- Der Kunde war hochzufrieden, da seine individuellen Bedürfnisse berücksichtigt wurden.
- Die Analyse des Geschäftspartners reduzierte das Risiko für den Kunden erheblich.
- Durch die Verhandlungen vor Ort konnte sich das Handelsunternehmen teure Flugkosten und Hotelkosten sowie Zeit sparen.
- Die rechtssicheren Verträge ermöglichten es der Firma ihre Belange 100 % durchzusetzen.
- Der Kunde konnte hochwertige Ware zu einem wesentlich günstigeren Preis als die Wettbewerber erwerben und dadurch seine Marktposition und seinen Gewinn in Deutschland steigern.