

## **China Projekt – Geschäftsreise**

### **Auftraggeber:**

Ein mittelständisches Handelsunternehmen.

### **Ausgangssituation:**

Die deutsche Firma war an einem Markteintritt in China interessiert, wollte jedoch mit eigenen Mitarbeitern vor Ort mögliche Geschäftspartner und Produkte selbst begutachten, als auch selbst Geschäftskontakte in China suchen. Da die Firma vorher noch nicht in China zu tun hatte gestaltete sich dies als ein großes Problem für sie.

### **Auftrag:**

Der Kunde suchte Unterstützung bei der Buchung der Geschäftsreise, der Auswahl der wichtigen Firmen und Treffpunkte sowie der Organisation der Reise. Außerdem wollte er während der Reise jederzeit auf professionelle Unterstützung durch Consultants und Dolmetscher zurückgreifen.

### **Vorgehensweise:**

#### **Phase 1:**

- In einem persönlichen Gespräch wurden die Ziele des Kunden bei der Geschäftsreise besprochen.
- Danach erfolgten mehrere Vorschläge zum Reiseablauf.

#### **Phase 2:**

- Über unser großes Kontaktnetzwerk in China wurden Verbindungen zu den jeweiligen Fabriken oder Händlern bzw. Managern hergestellt.
- Die geeignetsten Kontakte wurden dem Kunden vorgestellt und zusammen die wichtigsten Reiseziele ausgewählt.

#### **Phase 3:**

- Danach erfolgte die Buchung der Reise durch uns und der Kunde erhielt alle notwendigen Unterlagen nach Hause geschickt.

#### **Phase 4:**

- Am Flughafen in China erwartete unser Deutsch sprechender chinesischer Consultant den Kunden bereits um ihn in das Hotel zu begleiten und den weiteren Reiseverlauf abzusprechen.
- Danach erfolgten diverse Besuche in Produktionsstätten und Business Meetings in welchen unser Consultant sowohl als Berater, als auch als Dolmetscher fungierte.

#### **Phase 5:**

- Nachdem sich der Kunde für einen Geschäftspartner entschieden hat entwarfen unsere Anwälte einen passenden Vertrag.
- Während der Kunde zurück nach Deutschland flog, überwachte unser Consultant vor Ort den weiteren Verlauf.

## Ergebnis:

- Der Kunde war hochzufrieden, da er vorab über China informiert wurde.
- Die Kunde konnte selbst vor Ort Erfahrungen sammeln ohne jedoch auf Unterstützung verzichten zu müssen.
- Diese Vorgehensweise kombiniert perfekt die eigene Erfahrung des Kunden mit der Unterstützung durch einen Berater – Der Kunde ist niemals alleine.
- Die Unterstützung bei den Verhandlungen erleichterte die Arbeit des Kunden sehr.
- Die Auswahl der Ziele reduzierte die Kosten und den Zeitaufwand für den Kunden erheblich.
- Durch die von uns durchgeführte Buchung bekam der Kunde auch Sonderkonditionen für die Flug- und Hotelpreise in China.
- Die nachfolgende Kontrolle gewährleistet auch die Sicherheit des Projektes nach Abflug des Kunden.
- Der Kunde konnte jederzeit auf unsere umfangreichen Beziehungen in China zurückgreifen.
- Als Folge war der Kunde in der Lage wesentlich schneller und kostengünstiger und konnte sich mit weniger Risiko selbst einen Überblick über den chinesischen Markt verschaffen und damit den Wettbewerbern ein paar Schritte voraus sein.