

Marktentwicklung China

Ausgangslage:

Unser Kunde, ein mittelständisches, europäisches Familienunternehmen aus dem Bereich Sonnenschutztechnik / Gebäudeausstattung hatte den Wunsch, einige Komponenten in Fernost, vorzugsweise China herstellen zu lassen um die Beschaffungskosten um mindestens 10% zu senken.

Unser Ansatz:

Eine detaillierte Analyse des aktuellen Beschaffungsvorganges, um darauf Aufbauend eine Strategie für die Entwicklung von neuen, kostengünstigeren Supply Chains zu erarbeiten.

Unser Vorschlag:

Bedingt durch die stark von Individualfertigung geprägte Produktion hätte eine Verlagerung der Beschaffung nicht das gewünschte Einsparungspotential gebracht. Allerdings hat sich gezeigt, dass es umgekehrt interessant wäre, Komponenten und komplette Produkte aus dem Angebot des Unternehmens in China für den chinesischen Markt zu produzieren.

Entgegen der allgemeinen Meinung im Unternehmen, man könne gegen chinesischen Wettbewerb nicht bestehen, haben sich nämlich einige Faktoren als klare USP's gezeigt:

- Die hohe Qualität des gesamten Produktes
- Die Fertigung von Schlüsselkomponenten in Europa
- Das Know How im Bereich Service / After Sales Service, das den lokalen Wettbewerbern komplett fehlte

Die Umsetzung:

Abaco hat gemeinsam mit dem Kunden den Markteintritt vorbereitet:

- Erfolgreiche Suche nach einem Standort zur Produktion
- Erfolgreiche Suche nach einem strategischen Partner, mit dem sich in der Produktion und im Vertrieb Synergien entwickeln ließen
- Erfolgreiche Suche nach einem Vertriebspartner, der über ein bestehendes Fachhandelsnetzwerk in den wesentlichsten Zielgebieten im Land verfügt
- Begleitung bei allen technischen, rechtlichen, administrativen Vorgängen im Land und zum Import von Maschinen und Produkten nach China

Projektdauer:

- Gesamtdauer: ca. 24 Monate
- Nach Abschluss des Projektes: begleitendes Controlling