

# Vertriebsaufbau in China

## Ihre Sparkasse und German Centre – viel Raum für Ihren Erfolg!

**International ist einfach:** Kleine und mittlere Unternehmen werden durch das internationale Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe bei ihren weltweiten Geschäften bestens unterstützt. Hier ein aktuelles Beispiel aus der Praxis:

### Praxisbeispiel Vertriebsaufbau China

Kundensituation	Der Kunde einer westfälischen Sparkasse ist als mittelständisches Unternehmen erfolgreich im Bereich der Herstellung von Spitzenprodukten im Sägestahlbereich tätig.
Kundenwunsch/-ziel	Nach der Übernahme eines italienischen Mitbewerbers sollte insbesondere der latent in China schon vorhandene Vertrieb systematisch ausgebaut und so neue Absatzmärkte im Land erschlossen werden.
S-Lösung	<p>Die umfangreiche Kundenberatung erfolgte durch den Berater der S-International Westfalen. In den Gesprächen wurde erkannt, dass ein nachhaltiger Geschäftserfolg nur mit dem richtigen Standort realisiert werden kann.</p> <p>Als Chinas „Boomtown“ ist Shanghai derzeit das Handels-, Finanz- und Industriezentrum im Reich der Mitte. Dies macht die Stadt für den Kunden zum idealen Standort für einen erfolgreichen Markteintritt ebenso wie für eine erfolgversprechende Marktbearbeitung.</p> <p>Im nächsten Schritt erfolgte ein Beratungsgespräch im Hause der S-International Westfalen gemeinsam mit dem Kunden und dem CEO des German Centre Shanghai Herrn Christian Sommer. Im Rahmen eines Messebesuches in Shanghai konnte der Kunde anschließend vor Ort ein weiteres persönliches Gespräch mit Herrn Sommer führen. Und als „Sahnehäubchen“ entschied sich der vollumfänglich vom German Centre-Konzept überzeugte Kunde, das Angebot, welches German Centre allen Sparkassenkunden bietet, im Hause des German Centre Shanghai Büroflächen anzumieten, zu nutzen.</p>
Ergebnis	Die Lage des German Centre Shanghai im Zhangjiang Hi-Tech Park, dient dem Kunden als Plattform für bilaterale Wirtschaftskontakte und ist der ideale Treffpunkt von innovativen und modernen Unternehmen, die deutsche Qualität und Effizienz mit der Dynamik des Yangtse-Deltas verbinden. Mit einer Adresse im German Centre transportiert der Kunde das Image „Made in Germany“ überzeugend in den lokalen Markt und hebt sich so von seinen Mitbewerbern ab. Über das German Centre werden dem Kunden Kontakte zu wertvollen Partnern in Shanghai vermittelt und aus dem breitgefächerten Angebot

# Vertriebsaufbau in China

(z.B. AHK, Unternehmensberatungen, InterGest, ICUnet, Anwälte) kann dieser den für seine Belange optimalen Experten auswählen.

Der Kunde hat von Anfang an im Land mit dem German Centre einen starken Partner an seiner Seite und mit seiner Sparkasse und der S-International Westfalen verlässliche Partner, wenn es zum Beispiel um Fragen der Wechselkurssicherung des chinesischen Yuan oder die Abwicklung von Exportakkreditiven geht.