



Warum braucht
man einen
„China-Flüsterer“?

Zu meiner Person



Manuel Neusch-Frediani
Dipl.-Ing. (FH), MBA
Maschinenbau
In der Breite 17
77933 Lahr/Schwarzwald

Gründung : 2001

Meine China-Erfahrungen

- Über 25 Jahre Erfahrung in und mit China
- Mehr als 100 Aufenthalte
- Zahllose Verhandlungen, entsprechendes Netzwerk
- Verständnis für die Mentalität und Handlungsweise etc.
- Heute berate ich zahlreiche Firmen unterschiedlichster Branchen aus dem In- und Ausland für das China-Geschäft. Hierzu zählen auch chinesische Firmen.

- Beispiele:

- Executive Search in China
- Lizenzverträge
- M&A Projekte in beide Richtungen
- Analysen zur Markterschließung
- Workshops
- Maßnahmen gegen IP-Verstöße (Plagiate)
- Verhandlungsführung

Gründe für den Markteintritt in China

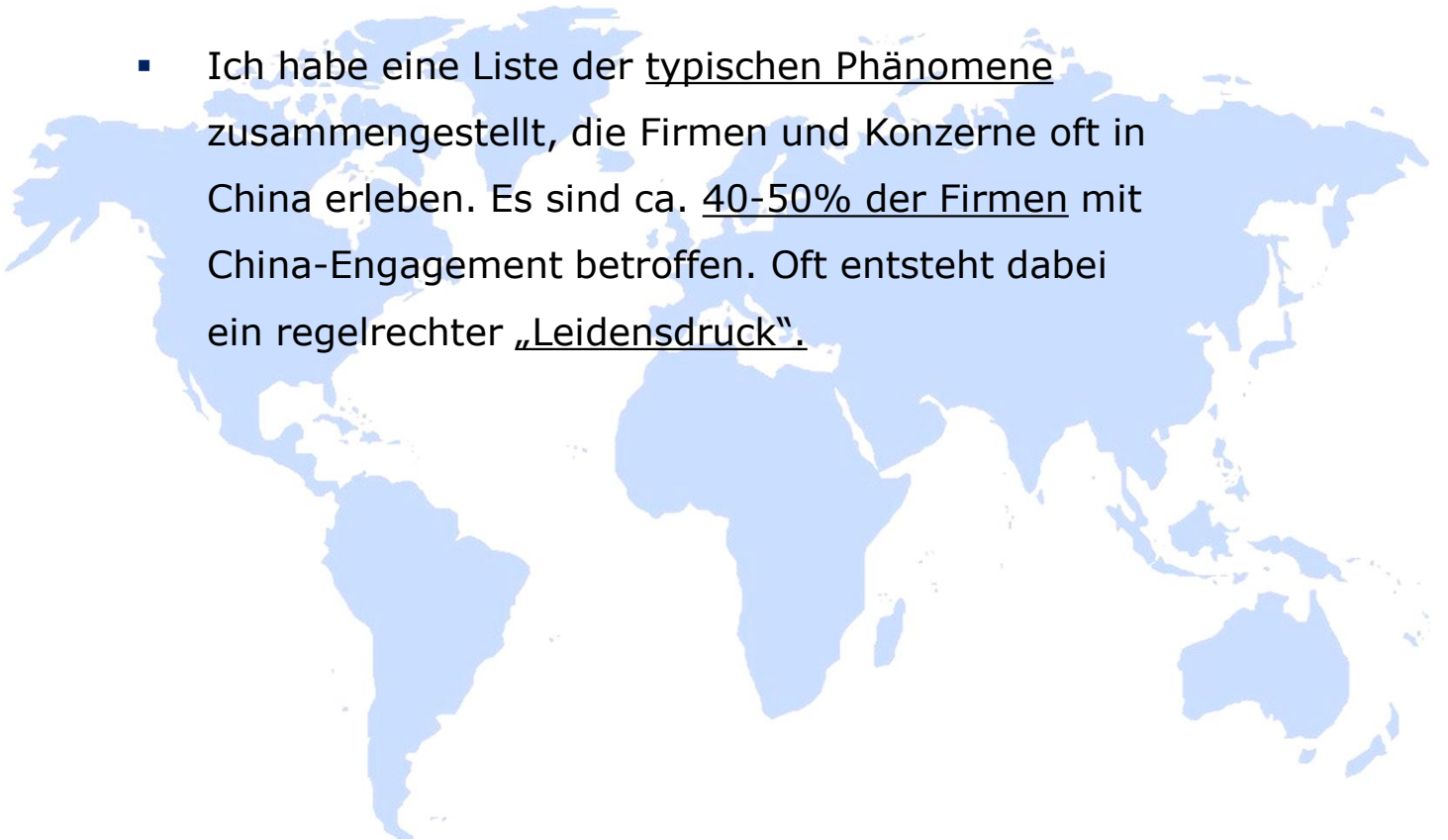
- Nachhaltig großer Markt
- Wirtschaftswachstum
- Permanent Investitionsprojekte (momentan Eisenbahn, Luftfahrt, Infrastruktur, etc.)
- Wenn Import, dann wird „Das Beste vom Besten“ gekauft.
- Politisch stabil (totalitär), jedoch laufend Änderung der Rahmenbedingungen (Steuern, Lizenzen, Im- & Exportbestimmungen etc.)
- Der chinesische Markt ist für alle Branchen interessant, auch für Dienstleistungsfirmen und das Handwerk!

Besonderheiten an China

- „Es gibt Inland, Ausland und China“
- Die Geschäftsbeziehungen mit Chinesen sind grundlegend anders als mit dem Rest der Welt.
- Wesentliche Unterschiede sind: indirekte Kommunikation, Zeitmaß, Verhandlungsführung, etc.
- Auch große und namhafte Unternehmen sind nicht immun gegen das Scheitern in China.
(siehe OBI, Steiff, Daimler)
- Vorbereitungen für den Markteintritt:
 - Intern: Wer ist der China-Verantwortliche? Wer kümmert sich von der Geschäftsführungsseite um den Markteintritt? Interkulturelles Training?
 - Extern: German Center, AHK, Messen
- Auswirkungen auf Ressourcen und Management

Problemlöser

- Ich bezeichne mich als eine Art „China-Flüsterer“, der scheinbar unlösbare Probleme oder Projekte umsetzen kann. Natürlich werden hier nicht die üblichen und uns bekannten Maßstäbe angesetzt. Die Lösungsansätze sind für den Kunden manchmal nicht nachvollziehbar, aber sie führen zum Erfolg. China ist einfach anders!
- Ich habe eine Liste der typischen Phänomene zusammengestellt, die Firmen und Konzerne oft in China erleben. Es sind ca. 40-50% der Firmen mit China-Engagement betroffen. Oft entsteht dabei ein regelrechter „Leidensdruck“.



China-Phänomene

- Trotz starkem Engagement durch das Mutterhaus keine Profite im China Geschäft.
- Westliche Mitarbeiter, die man selbst als „top“ einstuft, erreichen in China nichts. Es geht einfach nicht vorwärts.
- Zeitliche Planung der „Westler“ zu knapp. Druck und Hektik verschärfen die Situation.
- Fehlendes Verständnis für die Harmonie zwischen Geben und Nehmen in allen Belangen.
- Interkulturelle Missverständnisse oder gar Fehlverhalten gegenüber den Chinesen führen zu passivem Verhalten. Fatal dabei ist, dass unerfahrene Führungskräfte die Probleme bei den Chinesen nicht erkennen, da diese immer freundlich lächeln. Direkte Kritik führt zum berühmten „Gesichtsverlust“.
- Ungenügendes Verständnis für das Hierarchiedenken der Chinesen.
- Kommunikationsprobleme durch einseitige Nutzung der direkten gegenüber der indirekten Kommunikation.
- Nachhaltiger Erfolg geht nur durch häufige persönliche Präsenz der obersten Unternehmensführung vor Ort.

China-Phänomene

- Viele Gesellschaften, die schon längere Zeit in China engagiert sind, haben Ihre Gegebenheiten seit Gründung nicht mehr den laufenden Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen im Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Steuerrecht und bei den Import -& Exportbestimmungen etc. angepasst. Dadurch entstehen latente Gefahren, die wie eine Zeitbombe am Tag X hochgehen können. Bekanntlich sind die Behörden nicht zimperlich, wenn so etwas entdeckt wird. Eine permanente Überprüfung ist daher zwingend erforderlich.
- Unerklärliche Schwierigkeiten bei Genehmigungsverfahren, Lieferanten, Mitarbeitern und Kunden.
- Qualitätsprobleme trotz detaillierter Unterlagen und Schulungen.
- Desinteresse und Abstumpfung der chinesischen Mitarbeiter.
- Nebengeschäfte der chinesischen Führungskräfte am Unternehmen vorbei.
- Gefälschte Bewerbungsunterlagen (Zeugnisse etc.)
- Weitergabe von sensiblen Unternehmensinformationen an Dritte.
- Diebstahl von Know-how (Konstruktionsunterlagen, Software und Verfahrenstechnik).
- Diebstahl von Waren, Schwund.
- Hohe Fluktuation bei wichtigen Positionen (Vertrieb, Service etc.) und fehlende Loyalität.

China-Phänomene

- Typische Einflüsse bei Due Diligence:
 - > Lieferant: Unterverzollung/Schmuggel etc.;
niedrige Rohstoffpreise
 - > Verkaufssteuern: Umgehung der VAT oder Business tax; nicht bilanzieren.
 - > Personalkosten: Hinterziehung von Sozialabgaben,
Illegale Beschäftigung, Keine ID.
 - > Miete & Lease: günstige oder kostenlose Nutzung
gegenüber ausländischen
Investoren (Landnutzungsrechte)
- Kreative Buchführung: Business tax und Einkaufs-/
Gewinn-Steuer vermeiden.
- Intransparente Finanzierung -> Professionelle
Unterstützung ist ein MUSS!
- Asset Deal statt Share Deal.
- Der veröffentlichte Orgaplan entspricht nicht den echten
Funktionen.
- Management eher pragmatische und unkonventionell;
nicht organisiert sondern im sozialen Netzwerk.
- China muss wie eine 2. Firma betrachtet werden; nicht
wie eine Abteilung oder Niederlassung.

Unsere Leistungen

Wir unterstützen bei:

- Problem- und Konfliktlösung
- Verhandlungsführung
- PR und Networking
- Personalberatung (speziell für China)
- Markterschließung, Marketing und Vertrieb
- Beschaffung

... und bieten Kontakte zu...:

- Regierungsstellen in Peking und in den Provinzen
- Industrie
- Behörden
- Rechtsanwälten
- Banken
- Instituten
- Universitäten
- Verbänden

MNF Global Enterprises

In der Breite 17
77933 Lahr

Tel.: +49 (7821) 984614
Fax: +49 (7821) 984616

Web: www.neuschfrediani.de
E-Mail: mnf@neuschfrediani.de
Mobil: +49 (160) 5314157