

## Kontakt

### CHINABRAND CONSULTING

Registration Office:  
39/40 Calthorpe Road, B15 1TS Birmingham,  
Great Britain  
Company No. 50 20 342  
Managing Director: Dr. Hans Joachim Fuchs

### CHINABRAND CONSULTING

Niederlassung München  
Am Blütenanger 55  
D-80995 München, Germany  
Telefon: 0049 – 89 – 141 71 55  
Fax: 0049 – 89 – 140 91 72  
Handelsregister München HRB 152 151

### CHINABRAND CONSULTING

Shanghai Office  
28C, No. 58 New Jinqiao Road, Pudong  
Shanghai 201206, China  
Phone: 0086 – 21 – 503 079 45  
Fax: 0086 – 21 – 685 300 80

### CHINABRAND CONSULTING

Boston Office  
Ten Post Office Square, 8th Floor  
Boston, MA 02109, USA  
Phone: 001 – 617 – 692 – 2944  
Fax: 001 – 617 – 692 – 2901

Mobil:

Europa: 0049 – 172 826 00 93  
China: 0086 – 136 818 777 70

Internet und e-Mail:

[www.chinabrand.de](http://www.chinabrand.de), [info@chinabrand.de](mailto:info@chinabrand.de)  
[www.chinabrand-us.com](http://www.chinabrand-us.com), [info@chinabrand-us.com](mailto:info@chinabrand-us.com)

CHINABRAND® ist eine international geschützte  
Dienstleistungsmarke.



# Vertrieboptimierung in China und Asien

## **Der Vertrieb – ein zentraler Erfolgsfaktor in China und Asien**

Bei der Erschließung der wachsenden chinesischen und asiatischen Märkte ist der Vertrieb oft der entscheidende Erfolgsfaktor. Dem stehen aber häufig schlechte Erfahrungen mit lokalen Händlern und Vertretern gegenüber: Regalfläche ist knapp und teuer, Händler sind unmotiviert, leistungsschwach und unterqualifiziert, nicht selten ist Korruption im Spiel. In China sind die indirekten Vertriebskosten meistens überdurchschnittlich hoch, beispielsweise beim Außendienst.

Viele deutsche Unternehmen können in China und Asien nur dann profitabel wachsen, wenn sie ihren Vertrieb optimieren und sich dabei nicht scheuen, neue Wege zu gehen. Gefragt sind innovative Konzepte, ihre professionelle Umsetzung und ein striktes Vertriebscontrolling. Im Mittelpunkt stehen heute Vertriebspartnerschaften, Franchise-Systeme, der Direktvertrieb und der Vertrieb über das Internet. In vielen Märkten sind Kombinationen unterschiedlicher Vertriebselemente besonders erfolgreich.

CHINABRAND CONSULTING berät deutsche Unternehmen bei der Steigerung der Vertriebsleistung in China und Asien. Dafür stehen deutsche und chinesische Experten zur Verfügung, die über fundiertes Fachwissen und langjährige Erfahrung verfügen. Unsere Klienten sind namhafte europäische Markenunternehmen aus unterschiedlichen Branchen wie Maschinenbau, Elektrotechnik, Automobilindustrie, pharmazeutische Industrie, Medien und Gesundheit.

## **Unsere Dienstleistungen**

### **Modifizierung der Vertriebsstrategie:**

- Bewertung der gegenwärtigen Käufer, Regionen, Kanäle, Methoden und Ergebnisse.
- Analyse und Bewertung von Alternativen.
- Ausarbeitung einer neuen Vertriebsstrategie für China und Asien.
- Projektmanagement bei der Umsetzung.
- Einrichtung eines Vertriebs-Controlling.

### **Suche nach Vertriebspartnern:**

- Identifikation von Unternehmen mit relevanten Vertriebsnetzen in China und Asien.
- Suche nach privaten Vertriebspartnern.
- Hintergrundanalyse und Leistungsbewertung.
- Kontaktaufnahme und Verhandlungen.
- Beratung bei der Vertragsgestaltung.

### **Aufbau eines Direktvertriebs:**

- Potenzialanalyse des Direktvertriebs.
- Klärung der gesetzlichen Rahmenbedingungen.
- Etablierung einer Handelsgesellschaft (Foreign Invested Commercial Enterprise, FICE).
- Einrichtung dezentraler Vertriebsbüros.

### **Aufbau eines Franchise-Systems:**

- Klärung der gesetzlichen Rahmenbedingungen.
- Konzeption des Franchise-Systems.
- Suche nach lokalen Franchisenehmern.
- Kontaktaufnahme und Verhandlungen.

### **Aufbau eines Online-Vertriebssystems:**

- Klärung der gesetzlichen Rahmenbedingungen.
- Konzeption von Technik, Payment und Logistik.
- Auswahl chinesischer Technikdienstleister.