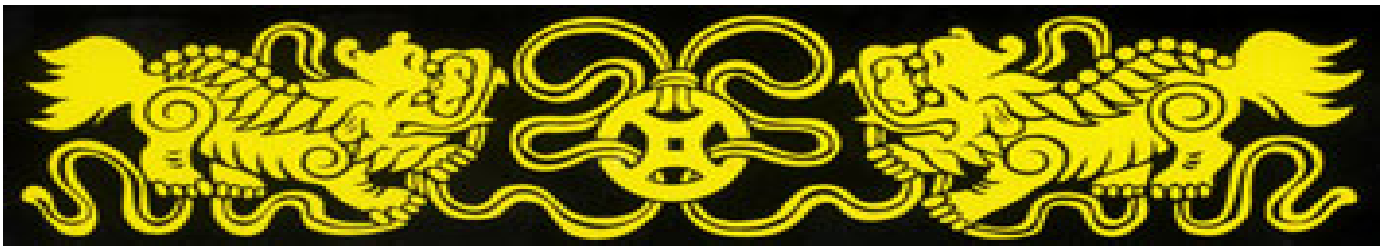
c a s e s t u d y



DeTeWe – Deutsche Telephonwerke AG & Co

Seit weit über 115 Jahren entwickelt und produziert die Berliner DeTeWe AG innovative Produkte und Lösungen für die Telekommunikation; sie konnte sich inzwischen als namhafter OEM Lieferant für Consumer Produkte in Europa fest etablieren. In Hinsicht auf die Markteinführung zahlreicher neuer Produkte im Jahr 2000 erwägt der Vorstand in neue Absatzmärkte jenseits der Grenzen Europas vorzustoßen. Da bereits langjährige Erfahrungen mit Lieferanten aus Fernost bestehen, liegt es nahe diesen Wirtschaftsraum nun auch vertrieblich zu nutzen.

Als ideale Operationsbasis in dieser Region bietet sich Riesen Far East Consultants Pte. Ltd. mit geo-strategisch günstigem Sitz in Singapore an. Im Januar 2000 beauftragt DeTeWe daher Herrn von Riesen mit der Wahrnehmung ihrer Geschäftsinteressen in folgenden Märkten: China, Taiwan, Singapore, Hong Kong, Macau sowie in sämtlichen anderen Märkten der ASEAN-Staaten.

Zu den Aufgaben im Einzelnen gehören:

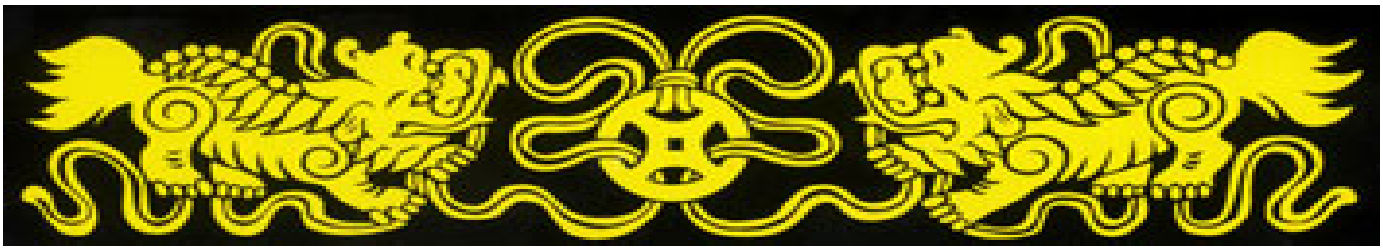
- die Analyse der entsprechenden Märkte nach Vorgaben von DeTeWe
- die Registrierungen des Firmennamens und der Schutz der Produktnamen, respektive Produkte mit DeTeWe Patenreferat
- die Beurteilung von Absatzmengen
- die Beurteilung von marktspezifischen Anforderungen an die Produkte
- das Feststellen der technischen Protokolle
- die Zulassungsprozeduren der jeweiligen Produkte
- der Aufbau von Kontakten zu Telecom Gesellschaften oder anderen OEM Partnern
- der Verkauf der DeTeWe Produkte an diese Zielgruppen gem. DeTeWe-Richtlinien
- die Beschaffung von Preis- und Produktinformationen des Wettbewerbs

In enger Kooperation mit den verschiedenen Fachbereichen des DeTeWe-Stammwerks wird zunächst das produktspezifische Knowhow auf die Riesen Far East Consultants übertragen. Es bedarf anschließend nur kurzer Zeit um sich einen umfassenden Überblick über die einzelnen Märkte zu verschaffen. Zusätzlich werden die spezifischen Anforderungen an die Produkte in den jeweiligen Märkten definiert und Verhandlungen mit potentiellen Vertretern und OEM-Kunden geführt. Bereits im ersten Jahr der Kooperation erhält DeTeWe die amtliche Zulassung für die Nutzung mehrerer ihrer Geräte und Anlagen in Singapore, weitere staatliche Genehmigungen in Nachbarländern stehen bevor.

© 2004 casestudy ist ein Informationsdienst der Riesen Far East Consultants Pte. Ltd., Singapore

Obwohl die Beitraege auf Basis der angegebenen Quellen sorgfaeltig zusammengestellt wurden, kann fuer die Richtigkeit und Aktualitaet der Angaben keine Gewaehr geleistet werden. Fuer externe links schliessen wir jede Haftung aus. Verwertungen nur mit vollstaendiger Quellenangabe: http://www.tycoonections.com/ Anfragen bitte an: info@tycoonections.com

c a s e s t u d y



DeTeWe – Deutsche Telephonwerke AG & Co

Der überraschende Konjunktureinbruch auf dem Telekommunikationsmarkt im Jahr 2001 beeinträchtigte die wirtschaftliche Situation zahlreicher Unternehmen dieser Branche erheblich. Davon unmittelbar betroffen, wurde auch die DeTeWe AG zu einer Neuausrichtung ihrer Vertriebstrategien gezwungen und musste infolgedessen die soweit erfolgreiche Kooperation mit Riesen Far East Consultants kurzfristig aufkündigen.

Grundlage auch dieses Erfolgs bilden unsere “tycoonections”, ein Netzwerk “based on guanxi”, das in zwei Jahrzehnten gezielt für den europäischen Mittelstand im Wirtschaftsraum Fernost aufgebaut wurde. Die chinesische Wirtschaftskultur bietet keine bessere Alternative zu dieser Form der “business incubation”.

Singapore, 2002

© 2004 casestudy ist ein Informationsdienst der Riesen Far East Consultants Pte. Ltd., Singapore

Obwohl die Beitraege auf Basis der angegebenen Quellen sorgfaeltig zusammengestellt wurden, kann fuer die Richtigkeit und Aktualitaet der Angaben keine Gewaehr geleistet werden. Fuer externe links schliessen wir jede Haftung aus. Verwertungen nur mit vollstaendiger Quellenangabe: http://www.tycoonections.com/ Anfragen bitte an: info@tycoonections.com