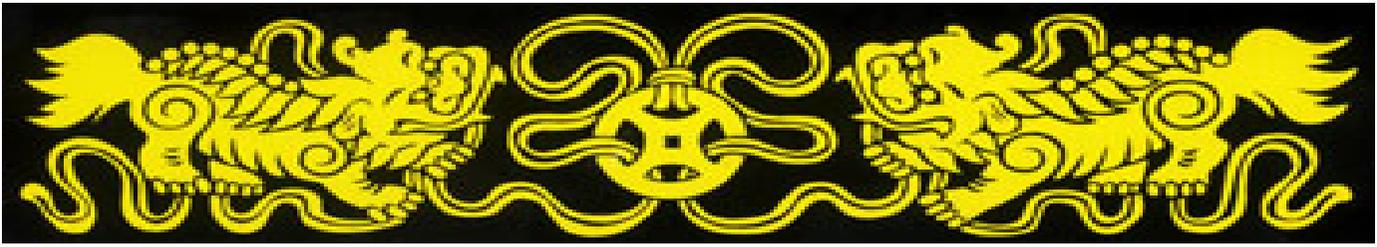


case study



ABS Pumpen AG

In den letzten 3 Jahrzehnten hat eine geradezu rasante Wirtschaftsentwicklung mit Wachstumsraten von 6-8 %, ja teilweise sogar um die 10 % (Singapur) und bis zu 20 % (Indonesien und Südchina) gewaltige Veränderungen in fast allen Ländern Südost- und Ostasiens hervorgerufen. Diese Veränderungen betrafen nicht nur die Wirtschaft im engeren Sinne, sondern hatten auch starke Auswirkungen auf Politik und Gesellschaft und brachten Gesellschaften wie beispielsweise Taiwan eine eigenständige Demokratie nach westlichem Muster. Die Entwicklung wurde eingeleitet durch das Wirtschaftswachstum in Japan, es folgten die vier kleinen Tiger: Südkorea, Taiwan, Hongkong und Singapur, und inzwischen haben auch Länder wie Thailand, Malaysia, Indonesien und die Philippinen sowie die V.R. China den Anschluss an die verstärkte Wirtschaftsentwicklung gefunden. Selbst das noch kommunistische Vietnam zieht in den letzten Jahren größeres wirtschaftliches Interesse in Asien ebenso wie in Europa an. Unter der stillschweigenden Voraussetzung, dass sich diese wirtschaftliche Entwicklung und der damit einhergehende gesellschaftliche und politische Wandel ohne dramatische Brüche fortsetzen werden, spricht man bereits seit geraumer Zeit vom 21. Jahrhundert als dem pazifischen Jahrhundert.

Als namhaftes und weltweit erfolgreiches Unternehmen der Pumpenbranche hatte die ABS Pumpen AG in den 80er-Jahren die ersten Erfahrungen mit dem Vertrieb ihrer Produkte nach Ostasien gesammelt, einige Projekte akquiriert und bereits ein Produktions-Joint-Venture in der V.R. China etabliert. Nun beabsichtigte man die verschiedenen Aktivitäten durch den Aufbau eines eigenen Stützpunktes im Wirtschaftsraum Asien-Pazifik zu koordinieren und die Vertriebsbemühungen zu intensivieren. Aufgrund der strategisch günstigen Lage, politischen Sicherheit und guten Infrastruktur entschied man sich für den Standort Singapur. Im April 1987 erhielt Dietrich von Riesen, Managing Director der Riesen Far East Consultants Pte Ltd, den Auftrag zur Bearbeitung sämtlicher Märkte im asiatisch-pazifischen Raum. Operativer Stützpunkt sollte ein "representative office" in Singapore sein.

Nach Gründung und Einrichtung des Büros wurden mehrere kaufmännische und technische Mitarbeiter eingestellt und zunächst vor Ort, später auch in der Mutterfirma gründlich auf die Erfüllung ihrer Aufgaben vorbereitet. Hierbei absolvierten Verkaufs-Ingenieure und Service-Techniker regelmäßig längere Schulungen in den europäischen Werken der ABS Pumpen AG.

Die Marktbearbeitung erstreckte sich auf die Länder Singapur, Thailand, Malaysia, Hongkong, Taiwan, Vietnam, Philippinen, Indonesien sowie Australien und Neuseeland.

Der Auftrag umfasste insbesondere folgende Aktivitäten :

- Aufbau neuer bzw. Austausch bestehender Vertretungen und deren Betreuung
- Aus- und Fortbildung der ABS-Referenten in Produkt- und Organisationsfragen
- Laufend, projektbezogen und auch fallweise, verkaufsfördernde Unterstützung vor Ort
- Kontaktsuche und Kontaktpflege zu Behörden und privaten Abnehmern
- Durchführung zeitlich und sachlich definierter Aktionen zur Umsatzsteigerung
- Koordination und Kontrolle von Projekten in den einzelnen Märkten mit konstantem und beständigem Beobachten und Steuern der Vertretungen in allen Fragen der Projektverfolgung
- Analyse und laufende Beobachtung des Wettbewerbs

case study



ABS Pumpen AG

- Verkaufsplanung und Budgetierung
- Erstellung von Jahres- und Mittelfrist-Absatz- und Umsatzplänen in Zusammenarbeit mit den Vertretungen
- Durchführung des Soll-/Ist-Vergleiches innerhalb der Planungszeiträume
- Budgeterstellung für das “representative office” sowie deren Steuerung und Kontrolle
- Erstellung regelmäßiger Marktberichte, länder- und projektbezogen

Fundierte Kenntnisse fernöstlicher Märkte sowie die Möglichkeit rasch auf ein bestehendes Netzwerk von Entscheidungsträgern vor Ort zugreifen zu können erleichterten uns die Einarbeitung in ein solch komplexes Aufgabengebiet. Innerhalb des ersten Jahres unserer Zusammenarbeit wurden die Erwartungen an Umsatz und Ergebnis bereits weit übertroffen. Diese positive Entwicklung konnten wir 4 Jahre fortsetzen, bis uns im Jahr 1991 die Übernahme der ABS Pumpen AG durch ein schwedisches Unternehmen veranlasste die Leitung der Repräsentanz Singapur abzugeben.

Grundlage des Erfolgs bilden unsere “tycoonconnections”, 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, 1991