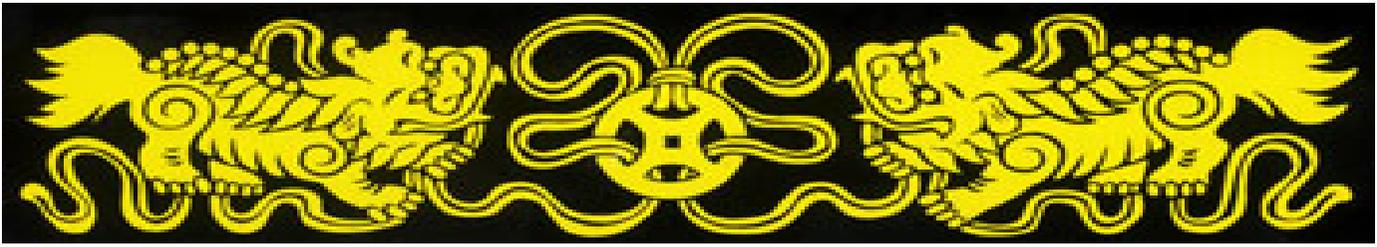


case study



BOCK GmbH & Co. Kältemaschinenfabrik

Jährliche Wachstumsraten über 8% erreichen heute nur die Tiger-Staaten in Ostasien. Hier ist von 1990 bis 1996 ein Markt entstanden, der in jeder Hinsicht einmalig ist auf der Welt. Deutschland erreicht vergleichsweise nur ein Wirtschaftswachstum von 3,7% im Jahr 1994, das sich in den folgenden Jahren noch weiter verringert. Der von den westlichen Industrieländern unerwartete Wirtschaftsaufschwung der vier kleinen Tiger Singapur, Hongkong, Taiwan und Südkorea zieht Mitte der 90er-Jahre auch die Aufmerksamkeit der mittelständischen Maschinenbauer in Deutschland auf sich.

Besonders die Branche der Kälte- und Klimatechnik findet in den Märkten Süd-Ost-Asiens neue Absatzmöglichkeiten, und zahlreiche Unternehmen errichten erste Niederlassungen in der subtropischen Region. Im Zuge dieser Entwicklung plant auch die Firma Bock GmbH & Co., ein führender Hersteller von Kältemaschinen, einen eigenen Vertriebs- und Service-Stützpunkt mit Sitz in Singapur zu errichten. Eine ideale Plattform für ihre Aktivitäten bietet das für solche Zwecke soeben eröffnete German Centre for Industry and Trade im High-Tech-Industriepark von Jurong.

Zu Beginn des Jahres 1995 wird Herr von Riesen, Managing Director der Riesen Far East Consultants Pte. Ltd., mit der Gründung, dem Aufbau und der Leitung dieser Repräsentanz beauftragt. Sie ist zuständig für die Länder Singapur, Malaysia, Taiwan, China, Hong Kong, Vietnam, Myanmar, Thailand, Indonesien und die Philippinen. Ausgerüstet mit qualifizierten Ingenieuren, unterstützt von einer motivierten lokalen Belegschaft und unmittelbar verbunden mit dem professionellen regionalen Netzwerk an Geschäftskontakten der Riesen Far East Consultants entwickelt sich Bock Asia Pte. Ltd. in kurzer Zeit zu einem höchst profitablen Vertriebs- und Logistikzentrum im Wirtschaftsraum Ostasien.

Doch 1997/1998 beendet eine schlimme Krise die Expansion dieser Region schlagartig und führt die Welt an den Rande einer Weltwirtschaftskrise. Der Traum vom starken Wachstum ist vorbei. Nur durch Eingreifen des internationalen Währungsfonds und der Weltbank konnte ein weiteres Absinken der Wirtschaft verhindert werden. Auch die asiatische Niederlassung von Bock blieb von dieser Entwicklung nicht verschont; daher endete die erfolgreiche Zusammenarbeit im Jahr 1998, und die Unternehmensleitung wurde in lokale Hände übergeben.

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, 1998