

neuer Beratungsansatz Alternative gegen ausufernde Kosten

Was wir für Sie tun können?
Was können wir für Sie tun?
Können wir was für Sie tun?

Beispiele für den neuen Beratungsansatz
(ohne Nebenkosten)

Messebesuche
Suche nach lokalen Wettbewerbern
Kontaktaufnahme
Messeunterstützung
Messenvorbereitung
Feasibilitystudien
Standortanalysen
Personalverfügbarkeit und Anforderung
Board-of-I-Zusammenarbeit und Kontaktabahnung
Chancen-/Risiko-Analysen
Marktbeobachtung
Kalkulationen zu lokalen Preisen
sowie (natürlich auch)
Consulting und Unterstützung Ihres Projektes
in der Realisierungsphase

Sprechen Sie uns an und vereinbaren Sie ein
unverbindliches Gespräch.
Sie können nichts verlieren, nur Kosten einsparen!

neuer Beratungsansatz Alternative gegen ausufernde Kosten

Der Anfang ist die Hälfte des Ganzen

und wo stehen Sie und Ihr Unternehmen?

Als kleines Arbeitsbeispiel und als erste Information:
Sie interessieren sich für die Übersicht über die möglichen
Industriestandorte?
Fordern Sie kostenlos unsere aktuelle Studie an. In dieser
(aktuellen) Studie sind alle in Frage kommenden Standorte
einschl. Preise aufgelistet.

weitere Informationen bei:

Wetter Unternehmensberatung
Lameystrasse 66 - D-75173 Pforzheim
Tel. +49 (0)7231-27275
Fax: +49 (0)7231-22161
eMail: info@oldandwise.de
www.oldandwise.de/thai

neuer Beratungsansatz
eine Alternative gegen
ausufernde Kosten

Thailand-Consulting
ohne Nebenkosten

**“Von allen Sorgen,
die ich mir machte,
sind die meisten
nicht eingetroffen.“**

Sven Hedén



ASEAN & Thailand

Chancen für Unternehmen

Thailand als Industriestandort hat auch nach der Asienkrise von 97/98 seine Berechtigung als bevorzugten Standort. Thailand bietet einen erstklassigen Zugang zu den ASEAN-Märkten, besonders auch den kleineren Standorten wie Laos und Kambodscha, ist durch seine zentrale Lage besserer Zugangspunkt für die Expansion in die ASEAN-Länder ASEAN, das sind über 550 Millionen Einwohner, also etwa das mehr Einwohner als es die Europäische Union aufweist. Ein ernstzunehmender Markt und Wettbewerb wächst dort im Schatten des übermächtigen China

Gerade für mittelständische Unternehmen bieten ASEAN-Staaten im Vergleich zu China Vorteile. Zb.
- Bruttosozialprodukt 2006 pro Kopf 2.600 \$ (China im Vergleich 1.700)
- weniger staatlicher Einfluss
- meist bessere rechtliche Situation

Thailand im besonderen bietet als Standort optimale Voraussetzungen:
- „Hub“ für ASEAN-Staaten
- Gute und entwickelte Infrastruktur auch in ländlichen Gebieten
- Wirtschaftspolitisch stabile Verhältnisse
- Rechtssystem vergleichbar mit Deutschland (BGB, HGB)
- Geringe ethnische Konflikte und Konfliktpotential
- Günstiges Personal
- Vergleichbar viel gut ausgebildete Mitarbeiter aufgrund hoher Universitäts- und Hochschulniveaus
- Staatliche und regionale Förderprogramme für ausländische Investoren
- Kurze Entfernung zu günstigen Produktionsstandorten (Laos, Kambodscha, Vietnam)
- Einzig möglicher wirtschaftlicher Zugang zu Burma (Myanmar)

neuer Beratungsansatz

Alternative gegen ausufernde Kosten

Märkte und Markteintritt

möglich aber nicht ohne Vorbereitung

Mit etwa 65 Millionen Einwohnern stellt Thailand selbst einen attraktiven Markt da. Produkte aus Deutschland haben einen hohen (wenn nicht den höchsten) Statuswert und gelten auch qualitativ als beste Wahl.

Das Wachstum in Thailand in den letzten Jahren lag stets deutlich über dem von Deutschland, in 2006 lag es bei etwa 4,5 %

Thailand ist somit ein attraktiver, potentieller Absatzmarkt für deutsche Produkte einerseits, andererseits kann es auch ein Markt für den Bezug von Produkten aus der Region sein. Im Vergleich zu China mögen die Produkte auf den ersten Blick teurer sein, sie sind aber in den meisten Fällen qualitativ besser und die Zusammenarbeit mit den Herstellern ist erfahrungsgemäß einfacher und fruchtbarer als die mit Herstellern aus China.

Thailand bietet aber noch andere Standortvorteile. So ist es zB. für viele japanische und australische Hersteller Thailand als Produktionsstätte bevorzugt. Gründe dafür sind die im Vergleich niedrigen Löhne, die gute Infrastruktur und die noch überbrückbaren Distanzen für Transport und Logistik. Umgekehrt bedeutet dies, daß für einen Marktzugang in der Pazifik-Region (Japan, Australien) Thailand auch für deutsche Unternehmen eine gute Ausgangsbasis ist.

Wie gelingt der Markteintritt?

Sicherlich nicht wie bei Julius Casar – sah, kam und siegte. In Asien – das muß man sich klar machen – wartet niemand. Schon gar nicht auf die Langsamen! In Asien und auch speziell in Thailand ist man zwar willkommen, aber es geht auch ganz gut ohne uns. Dementsprechend ist es nicht einfach, das eigene Unternehmen dort zu etablieren. Besonders dann nicht, wenn der lokale Markt das Ziel darstellt. Auch die Einrichtung einer Produktionsstätte für den europäischen Markt oder für andere Märkte in Asien ist nicht ohne Aufwand zu schaffen. Die normale Reihenfolge der notwendigen Vorbereitungen ist meistens:
- Sonderungsreisen und –Besuche, Messenbesuch
- Teilnahme an Messen, Gemeinschaftsmessen ggfs.
- Prüfen der Ideen mit Hilfe von Machbarkeitsstudien
- Prüfen der möglichen Förderungen oder Besonderheiten
- Partnersuche und Ausloten der möglichen Zusammenarbeit
- rechtliche Prüfungen und Organisation

neuer Beratungsansatz

Alternative gegen ausufernde Kosten

Bis zu diesem Zeitpunkt können bereits erhebliche Kosten entstehen, ganz zu schweigen von den damit möglichen Risiken. Denn spätestens bei der Machbarkeitsstudie (Feasibility) bedarf es der Zusammenarbeit mit Kennern der landestypischen Besonderheiten.

Gerade für kleinere Unternehmen kann dies dann zur erheblichen Belastung und Kosten führen, bei immer noch unklarem Ausgang. Denn ob die Investition überhaupt zum Tragen kommen kann, steht zu einem solchen Zeitpunkt noch weitgehend in den Sternen.

Wir als Unternehmensberatung bieten hier unsere Mitarbeit an, allerdings in einer neuen, bisher nicht dagewesenen Form. Wenn Sie normalerweise einen Berater beauftragen, so fallen hier Reisekosten (Business-Class) und Tagessätze für Reise und Vorbereitung an, die meist höher sind als das eigentliche Honorar für die „Kernleistung“. Auch wenn Sie einen Mitarbeiter im Unternehmen als „Scout“ beauftragen, haben Sie meist erhebliche Kosten durch die Reise sowie die entgangene Arbeitsleistung. Ein einziger Messebesuch kostet Sie locker mehrere Tausend Euro.

Wir bieten eine Alternative: Wir bieten die Abarbeitung Ihrer Aufgaben zu festen Tagessätzen an. Ohne Reisekosten und absolut ohne Spesen! Sie bezahlen nur die Aufwendungen für die „Kernarbeit“, und diese wird vorher definiert und vereinbart. Wie das geht? Wir reisen zwei- bis dreimal pro Jahr nach Thailand, meist im Januar, April/Mai und im Herbst oder Dezember. In diesen Zeiten bearbeiten wir Ihre Aufträge, sammeln Informationen für unsere Studien und knüpfen die Kontakte für eine erfolgreiche spätere Zusammenarbeit. Der einzige Nachteil auf den ersten Blick ist, daß es zu den festgelegten Terminen geschieht und nicht dann, wenn das Thema bei Ihnen „heiß“ ist. Aber auch die „klassische“ Abwicklung bedarf einer Vorbereitung, die meist auch zwischen ein und zwei Monaten liegt. Die echte Verzögerung ist dann also höchstens noch 1 bis 2 Monate. Die Kosteneinsparung liegt dagegen bei mindestens 50%!

Haben wir Sie neugierig gemacht? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme!