



Ein Markt. Eine Strategie. Ein Resultat.
Und ein Partner, der alles verbindet.

Frank Klohr, Asia BIZ e.K.

Wir setzen Strategien in Resultate um.

市場、戦略、結果
それらを繋ぐパートナー

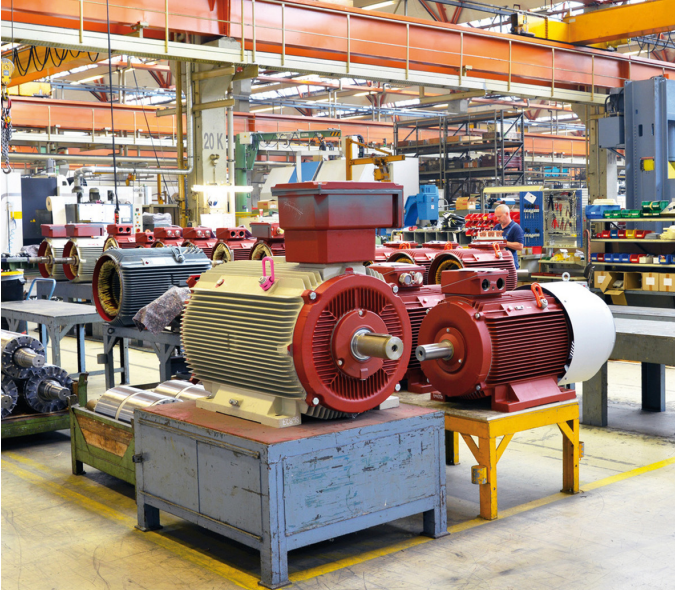
Frank Klohr, Asia BIZ e.K.

私たちは御社の戦略が実り多き成果を
産むべくご援助いたします。



ASIA \times BIZ

we convert strategies into results



„Das Risiko, in Asien-Pazifik nicht dabei zu sein, ist größer als das Risiko, dabei zu sein.“ (Heinrich von Pierer)

Was früher für Konzerne galt, gilt heute für den Mittelstand: Wer in Asiens Wachstumsmärkten keine Präsenz zeigt, der wird sich auf absehbare Zeit alleine dem Verdrängungswettbewerb zu Hause ausgesetzt sehen.

Immer mehr deutsche Maschinenbau-Unternehmen investieren daher in Asien – sei es, um den lokalen Markt zu bedienen oder um ihn als kostengünstigen Produktionsstandort zu nutzen.

Ob der Schritt nun noch bevorsteht oder ein Unternehmen in Asien bereits präsent ist, immer gibt es Fragestellungen, für deren Beantwortung spezifisches regionales Know-How unabdingbar ist:

1. Was sind die entscheidenden Faktoren für einen erfolgreichen Markteintritt?
2. Welche Maßnahmen müssen vor Ort ergriffen werden, um Prozesse bzw. das Geschäftsergebnis zu optimieren?
3. Wie kann eine erfolgversprechende Expansionsstrategie mit lokalen Kooperationspartnern aussehen?

Wir haben die Antworten auf diese Fragen.



Strategie-Entwicklung und Umsetzung 戦略の開発と実施

Globalisierung und neue Märkte sowie schneller Technologie- und Strukturwandel bestimmen das Tempo. Um diese Herausforderungen kurzfristig meistern zu können, benötigen Unternehmen eine kompetente Unterstützung.

Ob es um den **Aufbau** oder die **Neuausrichtung** von **Niederlassungen** geht, um die **Konzeption und Durchführung von Marketingmaßnahmen**, die **Gründung von Joint Ventures** und deren **Integration**, um **Prozessoptimierung** oder **Beschaffung**, mit unserem ausgeprägten interkulturellen Verständnis und der besonderen Erfahrung in der Steuerung internationaler Tochtergesellschaften unterstützen wir Ihre Strategien bestens und helfen dabei, Risiken von vornherein zu minimieren.

グローバル化と新たな市場、迅速な技術革新と構造変化によりすべてがテンポアップしています。
このスピードに見合った有効な企業サポートが必要なのです。

現地事務所を開設する為、現地事務所を再編する為、マーケティングコンセプトとその実行の為、合併事業を創設し統合する為、それらの過程を最適化して達成する為、弊社は日本現地企業との長年にわたる異文化への深い理解の蓄積や経験などを生かして、御社の戦略を的確にサポートし、リスクを前もって回避するお手伝いをいたします。





「高度に発展したテクノロジーを持つ企業にとってドイツは最高の現場だ。テクノロジーを改善し、ヨーロッパで活躍するために重要な地域だ。」

(Yoichi Hasegawa, Toyota Motor Europe)

かつてコンツェルンが成し得なければならなかった事実が 今や中小企業に対しても 突きつけられています。

欧州市場に進出していない企業が近い将来自国での激しい競争にさらされて、海外進出を余儀なくされています。

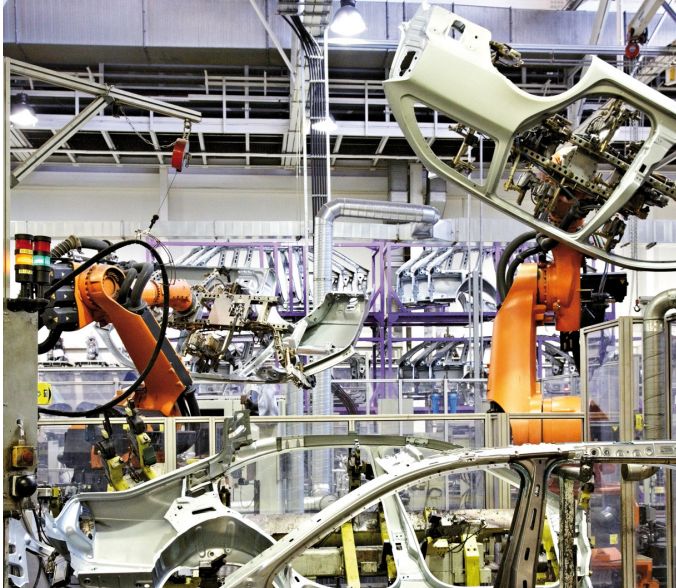
そのためドイツに投資する日本のエンジニア関連などの企業が 益々増えました。もちろんそれは現地市場にサービスを提供したり、生産拠点を拡大したり、企業買収を模索したしするためでもあります。

すでに現地に支店がある場合も、あるいはこれから開設する場合も、それぞれの目的に即した様々な質問があるはずですが、しかしこれらに答えるには現地固有のノウ・ハウが絶対に必要です。

1. 成功裏に市場参入するための決定的ファクターとは何でしょうか？
2. 経営や成績を最適化させるためにどんな処置を摂らねばならないのでしょうか？
3. どのようにすれば現地パートナーと有益な拡大戦略を描けるのでしょうか？

私たちはこうした質問に対して明解な答えを持っています。





Ein Markt mit Zukunft 将来のある市場

Mittelständische Unternehmen wagen verstärkt die Expansion nach Asien. **Japan** bietet angesichts seiner hohen Kaufkraft und technologischen Leistungsfähigkeit sowohl als Markt als auch als Technologiepartner vielfältige Geschäftsmöglichkeiten. In **China** hat in den vergangenen Jahren eine ganze Reihe deutscher Unternehmen investiert, die nun ihre Interessen vor Ort gewahrt und sichergestellt wissen wollen – damit Kapital und Know-How nicht abfließen und um das Wachstum voranzutreiben. Gleichzeitig denken asiatische Firmen immer stärker international und suchen Zugang zu **westlichen Märkten** und deren Know-How.

Wir setzen Strategien in Resultate um.

日本企業がヨーロッパに進出し、**欧州市場**へのアクセスとそこでのノウハウを得ようとしています。**ドイツ**は強い購買力と技術力の高さで良き市場というだけでなく、テクノロジーのパートナーとして多様な事業展開の可能性を提供しています。

私たちは欧州戦略への転換を図る日本企業をサポート致します。

私たちは御社の戦略が実り多き成果を産むべくご援助いたします。





Wir setzen Strategien in Resultate um
私たちは御社の戦略が実り多き成果を
産むべくご援助いたします。

Der asiatische Markt ist für Sie von strategischer Wichtigkeit?

Sie wollen Ihre Position in Asien stärken bzw. neu ausrichten?

Für eine zeitnahe Umsetzung fehlen Ihnen die Ressourcen?

Ein Markt. Eine Strategie. Ein Resultat.

Asia BIZ – ein Partner, der alles verbindet.

ヨーロッパ市場は御社にとって重要な戦略的意味を持っていますか？

欧州での地歩をさらに固めようと、或いは再編をお考えですか？

迅速なる転換に向けて資金は十分でしょうか？

市場、戦略、結果

Asia BIZ はすべてを繋ぐパートナーです。



Asia BIZ e.K.

Tel: +49 211 4308125
E-Mail: office@asia-biz.de
Web: www.asia-biz.de



www.asia-biz.de