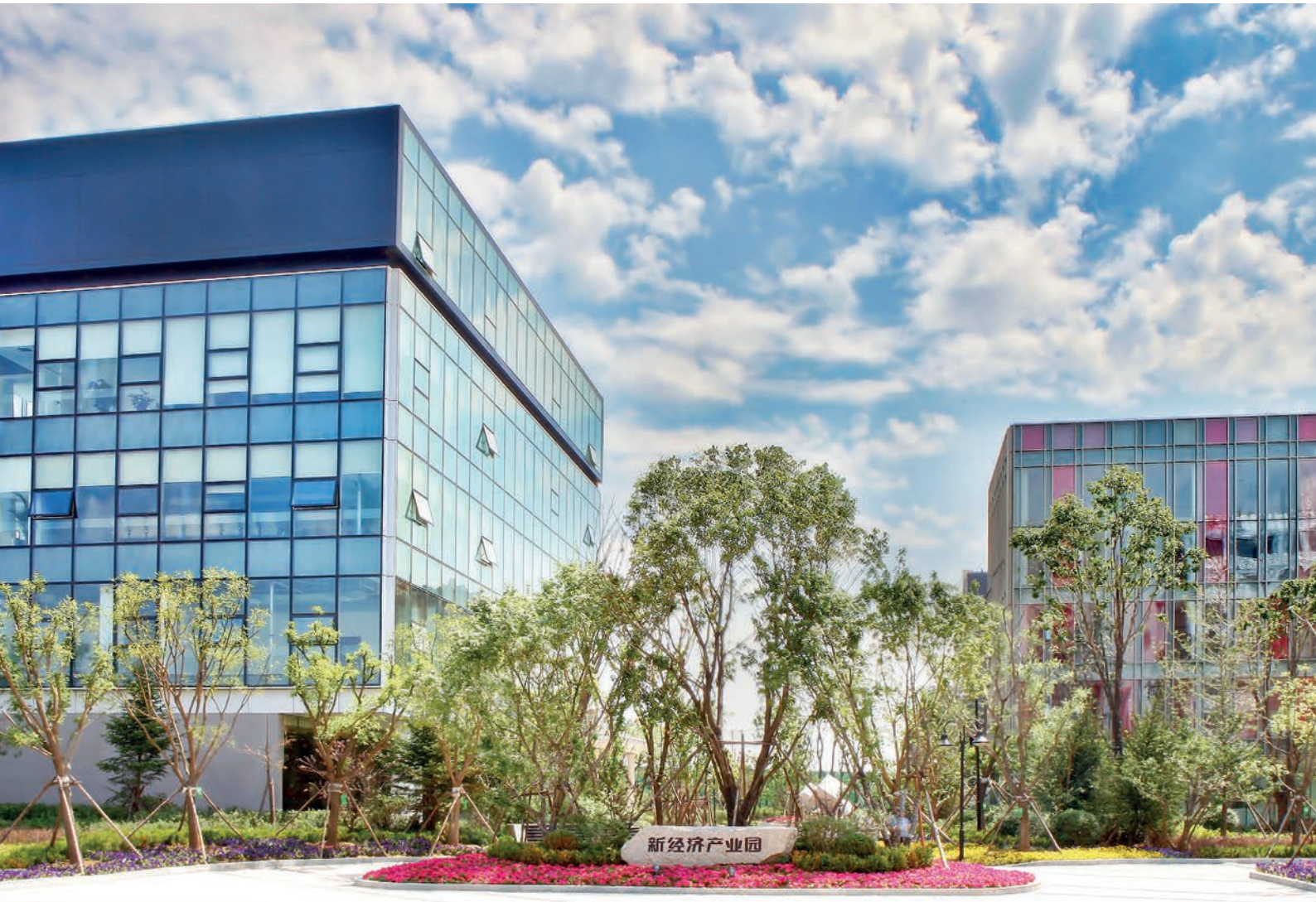


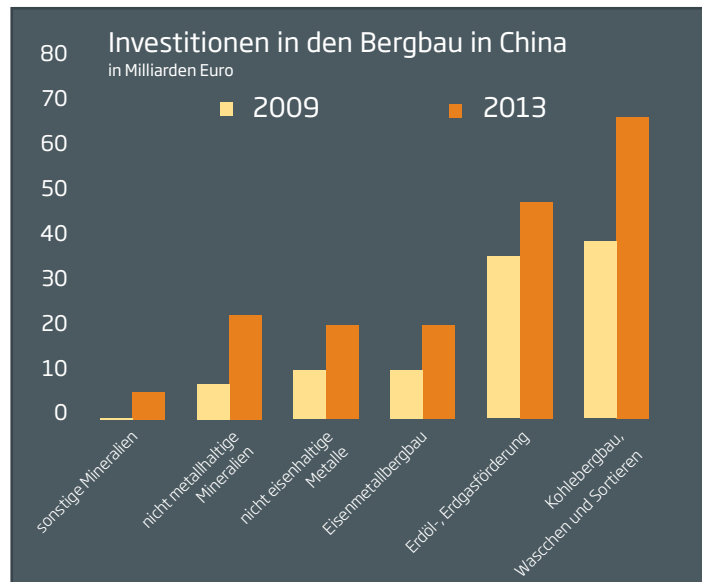
Herzlich Willkommen in China!



Der Dachverbund „Deutscher Bergbau für Asien“ stellt sich vor

Erstklassige Aussichten für

China hat die drittgrößten Kohlevorkommen weltweit und 156 weitere Bodenschätze in abbauwürdigen Mengen. Der Markt dort wartet auf Partner mit Technik auf höchstem Niveau. Wer den Zeitpunkt verpasst, überlässt dieses Potential Anderen!



Wir bieten Ihnen ein Dach für Ihren Markteintritt in Asien: Im Dachverbund Deutscher Bergbau für Asien

Die **analyse asia gmbh** wurde 2012 gegründet, um eine professionelle Vorbereitung und Begleitung der Expansion in Ostasien auch für klein- und mittelständische Unternehmen möglich und bezahlbar zu machen.

Mit unserem Netzwerk in China und Deutschland rufen wir nun den Dachverbund **Deutscher Bergbau für Asien** ins Leben. Dazu laden wir Sie herzlich ein!

Gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern DTO Research, Jinlian Group und Carl Bechem China bieten wir ein 5-stufiges Markteintrittskonzept an.

Dieses Konzept umspannt alle notwendigen Schritte - von der fundierten Potentialanalyse über die Konzeption eines Gemeinschaftsstandes auf der Coal and Mining Exhibition bis hin zu einer Repräsentanz im Jinlian Innovation Park in Shenyang. Damit bieten wir den Mitgliedern des Verbundes einen sicheren Boden für die Expansion, Schnelligkeit und gleichzeitig überschaubare Investitionskosten für Ihren **Markteintritt in China**.

die Bergbauindustrie

China braucht die Besten

Zunehmendes Wachstum und Wohlstand in der VR China führt zu steigendem Energiebedarf. Im Gegensatz zur Ölförderung kann die weltweite Abbaumenge von Kohle aufgrund ausreichender Ressourcen weiterhin gesteigert werden. Der Markt dort wartet auf renommierte Partner, um die vorhandenen Energiereserven erschließen zu können. Da die Technik in vielen Bereichen nicht auf dem neuesten Stand ist, werden unbedingt Unternehmen benötigt, die mit neuen Technologien auch die Reserven zugänglich machen, die bislang nicht rentabel waren.

Wir bringen Sie mit dem Dachverbund direkt in einen der wichtigsten Märkte der Zukunft!

Westliche Unternehmen sehen sich vor einem Markteintritt mit vielen Hindernissen konfrontiert, welche eine erfolgreiche Expansion in China erschweren. Hierzu zählen bekanntermaßen die Sprache, ein fehlendes Netzwerk, die fremde Kultur oder auch Gesetze und Verordnungen.

Wir liefern Ihnen mit unserer Strategie vorab einen fundierten Einblick in den Markt sowie Zugang zum unverzichtbaren bereits errichteten Netzwerk und der vorhandenen Infrastruktur.

Den Markteintritt können die Mitglieder im Verbund von Ihrem Standort in NRW aus organisieren und gestalten.

Die Vernetzung von Deutschland nach China durch **analyse asia** funktioniert nahtlos, so dass Sie sich weiter um Ihre Kernkompetenzen und Ihr Geschäft kümmern können.



China braucht Tunnel!
Nicht nur zum Fördern sondern auch zum Fahren.
Auch der weitere Ausbau des chinesischen Verkehrsnetzes aufgrund der wachsenden Urbanisierung zwingt China immer öfter in die Tiefe.



Vorsprung durch Marktverständnis. Unsere Strategie - Ihr Erfolg

- Hohe Attraktivität im Verbund
- Einsparung wichtiger Ressourcen
- Vorhandene Marktexpertise der Organisatoren
- Zugriff auf bestehendes Netzwerk
- Synergieeffekte durch Mitglieder

Wie das im Einzelnen funktioniert, zeigen wir Ihnen auf den folgenden Seiten.

Wer Neuland betreten will, braucht sicheren Boden unter den Füßen

Das Expansionskonzept **Deutscher Bergbau für Asien** - Schritt für Schritt in 5 Stufen

Mit dem Ziel Markteintrittsbarrieren abzubauen hat **analyse asia** ein 5-stufiges Konzept entwickelt, das im Zusammenspiel mit dem Verbund eine einzigartige Plattform für Unternehmen aus dem deutschen Bergbau-sektor darstellt. Die in der Gruppe gebündelten Ressourcen ermöglichen eine professionelle Öffentlichkeitsarbeit, während zeitgleich die Investitionskosten jedes einzelnen Teilnehmers gesenkt werden.

Durch den Auftritt als Verbund wird Ihnen mehr Aufmerksamkeit in China zuteil, als es durch eine Einzeldarstellung möglich ist. Auf der anderen Seite bekommen chinesische Unternehmen auf der Suche nach geeigneten Lieferanten für hochwertige Maschinen und Technologie auf einen Schlag ein umfassendes Angebot geliefert. Das spart auch diesen Zeit und Kosten und macht den Verbund sehr attraktiv.

Risikominimierung und Erfolgsgarantie in 5 Stufen

Sobald der Verbund aus sechs Interessenten aufgestellt ist, werden wir über die Übersetzung firmeneigener Unterlagen, bis hin zur Organisation eines Kongresses und der Teilnahme an Messen und Symposien, den Markt Schritt für Schritt mit Ihnen erschließen.

Die strategische Aufteilung des Markteintritts in **fünf Schritte** macht die einzelnen Phasen überschaubar und den Erfolg der einzelnen Maßnahmen messbar.

Die ersten beiden Stufen beinhalten die Ausrichtung des Verbundes auf die chinesischen Abnehmer sowie die individuelle Vorbereitung der einzelnen Mitglieder auf den chinesischen Markt.

Der **mittlere Teil der Strategie** verfolgt den Aufbau und die Konsolidierung eines Auftraggebernnetzwerkes für jedes einzelne Mitglied. Dies geschieht mithilfe der Teilnahme des Dachverbunds an einem Kongress in China mit nachgelagerter Messe. Potentielle Kunden können Ihr Unternehmen als Teil eines starken Verbundes wahrnehmen, was die Attraktivität vor Ort deutlich erhöht.

Mit dem letzten Schritt wird dauerhaft Fuß gefasst. Die Repräsentanz für den Dachverbund in Shenyang wird erste Anfragen chinesischer Käufer direkt vor Ort beantworten. Neben der Betreuung von Interessenten wird der Dachverbund konstante Präsenz vor Ort zeigen und Marktentwicklungen im Auge behalten können.

Sie können von Deutschland aus agieren und behalten Ihren Markt auch ohne eigene Außenstelle dauerhaft im Blick.

Sie können entscheiden, zu welchem Zeitpunkt eine Reise Ihrer Mitarbeiter nach China rentabel ist.

1

Marktanalyse

2

Portfolio

3

Kongress

4

Messe

5

Repräsentanz

Werfen Sie mit uns einen Blick in die Zukunft

Jinlian Innovation Park Shenyang



Erstklassige Arbeitsbedingungen finden Sie im Jinlian Innovation Park:
Vernetzt & verbunden bekommt Ihr Markteintritt eine sichere Basis.

Jinlian Innovation Park 锦联新经济产业园

- Investitionsvolumen von 16,8 Mrd. RMB
- Mehr als 2 000 Unternehmen, über 100 000 Arbeitsplätze
- Büroräume jeweils mit einer Fläche von 100 bis 12 000 qm
- Im Jinlian Innovation Park befindet sich der Jinlian Business Park, der Science and Technology Innovation Park, das Jinlian Business Center und das Howard Johnson Jinlian Hotel.
- 1 Kern: Nut-Zentrum 坚果中心, Apartment-Hotels und 5-Sterne-Hotels
- 2 Regionen: Ost- und Westregionen des Parks mit Bürogebäuden
- 3 Parks: Nut-Park, Kreativpark und F&E-Park

Jinlian Business Park 锦联商业园

Grundstücksfläche: 60 000 qm, entworfen von japanischen Architekten, beinhaltet 5-Sterne-Hotels, Apartment-Hotels, Kongresszentrum und Bürogebäude

Science and Technology Innovation Park 锦联新经济产业园

- Fläche 70 000 qm, 46 Bürogebäude mit jeweils 800 – 1 200 qm
- Standort für Unternehmen in Bereichen IT, F&E, Industrie-design, entworfen von dem Architektenbüro Hassell und dem Architekten John Pauline

Howard Johnson Jinlian Hotel 五星级锦联豪生大酒店

Fläche 30 000 qm geeignet für Geschäftsreisen, Kongress-, Tagungsveranstaltungen, Geschäftstreffen und weitere Veranstaltungen

Jinlian Business Center 锦联商业区

Shoppingcenter, Gastronomiebetriebe, Einzelhandelsstandort, Parkhäuser und Wohnanlagen

Vom ersten Schritt

1 Aufstellung der Gruppe und Ausrichtung auf den chinesischen Markt

Wir ermitteln zunächst das Potential Ihres Unternehmens für den chinesischen Markt. Erst danach entscheiden Sie über eine mögliche Mitgliedschaft im Verbund.

Unter den interessierten Unternehmen wählen wir die sechs Bewerber mit dem höchsten Potential aus. Anschließend können die Unternehmen entscheiden, ob sie mit der Aufstellung der Gruppe einverstanden sind und dem Dachverbund beitreten.

Wir analysieren den chinesischen Markt mit dem Fokus auf den zukünftigen Vertrieb und stellen die Verbindung zu Unternehmen oder Behörden her, die als potentielle Auftraggeber oder Vertriebspartner in Frage kommen können.

Mit dem Wissen, welche Akteure im chinesischen Bergbausektor konkret erreicht werden müssen, können wir die Ausrichtung des chinesischen Auftritts des Dachverbundes gestalten und die Zielgruppe direkt erreichen. Dazu gehört die Entwicklung des Gruppennamens, eine gedruckte Broschüre sowie die Erstellung einer Webseite für den Dachverbund auf chinesisch. Jedes Unternehmen wird sowohl online, als auch in Printform auf einer Seite individuell vorgestellt. Sie geben uns eine Beschreibung vor, und wir passen diese gemeinsam an die sprachlichen und kulturellen Gegebenheiten des asiatischen Marktes an.

2 Vorbereitung der Mitglieder auf die Expansion

Während wir den Kongress im Jinlian Innovation Park in Shenyang für die Gruppe organisieren, bereiten wir die Teilnehmer von Deutschland aus auf den Markteintritt vor. Um eine optimale Online-Präsenz zu erreichen, werden Profile in relevanten chinesischen Online-Netzwerken installiert. Dadurch wird eine professionelle, „chinesische“ Darstellung der Unternehmen erreicht und der Bekanntheitsgrad gesteigert. Auf diese Weise stehen interessierten Auftraggebern jederzeit detaillierte Informationen zur Verfügung. Zudem bereiten wir jedes Unternehmen individuell auf den Erstkontakt mit Gesprächspartnern in China vor. Dies geschieht mit erstellten Profilen über potentielle Kunden und/oder mögliche Vertriebspartner sowie einer kulturellen Schulung der bei der Expansion involvierten Mitarbeiter.

3 Kongress in China Vorstellung des Dachverbunds und seiner Mitglieder

Möglicher Titel „**Prozessoptimierung und Sicherheit im Bergbau** mit deutschen mittelständischen Unternehmen“. Der zweitägige Kongress wird von der **analyse asia gmbh** konzipiert und organisiert. Ausrichter wird der Dachverbund in Kooperation mit dem Jinlian Innovation Park Shenyang sein. Dieser Park bietet mit seinen verschiedenen Hotels und seinem Kongresszentrum ein adäquates Umfeld für interessierte Unternehmen.

Am ersten Tag des Kongresses präsentieren sich die sechs Teilnehmer den chinesischen Gästen aus Politik und Wirtschaft mit je einem Vortrag über ihr Unternehmen und dessen Leistungen. Bei der anschließenden Abendveranstaltung können erste Kontakte mit chinesischen Interessenten geknüpft werden.

Am zweiten Tag folgen weitere individuelle Gespräche und eventuelle Besuche in den Niederlassungen potentieller Geschäftspartner in der Umgebung. Auf Wunsch werden Mitglieder des Dachverbunds von unseren Dolmetschern bei Gesprächen und Besichtigungen vor Ort begleitet.

zum sicheren Standbein

Messeteilnahme als Dachverbund

Auf einer internationalen Bergbaumesse in China nutzen wir einige Monate später das mittlerweile individualisierte Netzwerk und die Bekanntheit der Gruppe, um einen gemeinsamen Messestand zu betreiben.

Unter dem Banner **Deutscher Bergbau für Asien** soll sich hier jedes Unternehmen individuell präsentieren. Wir werden vor Beginn der Messe die Teilnahme der Gruppe in chinesischen und internationalen Netzwerken publizieren und notwendige Unterlagen für Displays, Broschüren etc. für den chinesischen Markt adaptieren und erstellen. Darüber hinaus werden der Aufbau und die weitere Organisation (Übernachtung für die Teilnehmer, Einladungen an ausgewählte Gäste etc.) für die gesamte Gruppe übernommen. Während der Messe wird der Stand durch Hostessen, Dolmetscher und lokale Berater betreut.

4

Aufbau einer Repräsentanz

Im nächsten Jahr plant die **analyse asia GmbH** eine Repräsentanz im Jinlian Innovation Park zu errichten. Neben der eigenen Niederlassung soll eine von vier Etagen im Gebäude ausschließlich zur Administration des Dachverbunds eingerichtet werden. So können erste allgemeine Anfragen von Interessenten direkt vor Ort beantwortet werden. Konkrete Anfragen oder Bestellungen werden übersetzt und nach Deutschland an die Verantwortlichen übermittelt. Auf diese Weise sind Sie dauerhaft präsent, ohne ständig Reisen von Deutschland aus organisieren und in eigenes Personal oder Bürofläche investieren zu müssen.

Falls Sie eine persönliche Anwesenheit in China wünschen, stehen Ihnen bei Bedarf die repräsentativen Räume und das Personal des Verbunds vor Ort jederzeit zur Verfügung.

Abgesehen von der individuellen Betreuung der Mitglieder wird der Dachverbund **Deutscher Bergbau für Asien** weiterhin von Shenyang aus in China vermarktet. Durch Teilnahme an Symposien, Kongressen oder Messen werden das dazugehörige Netzwerk sowie der Bekanntheitsgrad dauerhaft vergrößert.

5



Jinlian Innovation Park Shenyang

Ihre Vorteile

- Beste Vorbereitung und Kommunikation durch Presse und Internetauftritt
- In bester Startposition für den chin. Markt durch Ihren Messeauftritt
- Exklusiver Rahmen für Ihre Unternehmens- und Leistungsdarstellung
- Flankierende Marketingmaßnahmen
- Erweiterung des Portfolios und Synergieeffekte durch Partner
- Imagerückkopplung auf den deutschen Markt (Pressemitteilungen in dt. Fachpresse)

Unsere Leistungen

- Analyse anvisierter asiatischer Märkte
- Identifizierung und Analyse der Wettbewerber
- Strategische Markenkommunikation
- Installation und Marketingoptimierung im chinesischen Web-Bereich
- Suche und Vermittlung von Distributionspartnern
- Standortevaluierung
- Sprachliche Unterstützung und Begleitung durch Muttersprachler bei Recherchen, Umfragen, Verhandlungen und Korrespondenz
- Personalvermittlung chinesischer Absolventen

Wichtige Unterstützer für den Dachverbund

Jens-Peter Voss, Generalkonsul der Bundesrepublik Deutschland in Shenyang

Leo Ma, Parkmanager des Jinlian Innovation Park

Mellon Zhang, Inhaber und Geschäftsführer CARL BECHEM Lubricants Co., Ltd.

Professorin Dr. Heike Kehlbeck, Bergbau und technische Betriebswirtschaft TFH Georg Agricola zu Bochum

Es mögen sich Erzgänge auftun oder einfach
Glückauf!

analyse asia gmbh
Deutscher Bergbau für Asien
Hellweg 16
44787 Bochum
www.analyse-asia.com
kontakt@analyse-asia.com
0234/97 66 26 98


analyse asia
Vorsprung durch Marktverständnis