

Sie sind jung, sie wissen was sie können, sie haben bereits ihre Netzwerke und: Sie setzen ihre eigenen Ideen auch um. Dafür richten Jens Behling und Oliver Schwarz ihren Blick auf das andere Ende der Welt: „analyse asia“ heißt ihr Start-up-Unternehmen. Damit wollen die beiden Bochumer vor allen Dingen kleineren und mittelständischen Unternehmen helfen, auf dem Markt in Südostasien Fuß zu fassen. Dort, vor allem in China, haben die Gründer schon Netzwerke geknüpft. Und das verbinden sie inhaltlich derzeit mit einer angestammten Revier-Kompetenz: dem Bergbau. „Deutscher Bergbau für Asien“ heißt das aktuellste Projekt der Newcomer. Die Idee dahinter ist ebenso einfach wie einleuchtend: Den asiatischen Markt am anderen Ende der Welt für sich zu erschließen, ist schon schwierig. Kulturelle

und sprachliche Barrieren, mangelnde Netzwerke und das fehlende Wissen um politische oder geschäftliche Rahmenbedingungen wollen die Bochumer Start-up-Unternehmer zu überwinden helfen. Deshalb arbeitet analyse asia an der Gründung eines Dachverbandes, der die notwendigen Schritte in einen neuen Markt mit dem ebenso notwendigen Know-how koordiniert. Das Rüstzeug bringen die Geschäftsführer des jungen Unternehmens mit: So ist Jens Behling Industriekaufmann und Ostasienwissenschaftler, beherrscht chinesisch in Wort und Schrift. Bei einem großen deutschen Unternehmen hat er gelernt, wie man Markt und Wettbewerbsanalysen auf dem chinesischen Markt erstellt. Dafür baut analyse asia auch auf die Vorteile, die Online-Möglichkeiten über die großen Distanzen

bieten. Das ist das Feld von Oliver Schwarz: Als Informatik-Kaufmann und Diplom-Ökonom beackert er die IT-strategischen Fragen und Aufgaben. Dazu gehört „Omus“ – ein onlinebasiertes Marktumfragesystem, mit dem analyse asia für seine Kunden den Markteintritt in China vorbereitet. Hier spielen Schwarz und Behling ihre gemeinsamen Kompetenzen aus: „OMUS ist sowohl kulturell als auch sprachlich optimiert, um den Befragungsteilnehmern eine vertraute Umgebung bieten zu können. Es bildet die Schnittstelle zwischen deutschen Marktforschern und

chinesischen Konsumenten“, erläutert Behling. Die Auftraggeber können über eine eigens entwickelte App die Ergebnisse in Echtzeit verfolgen und danach ihre weitere Strategie ausrichten, erklärt Schwarz. Ein weiteres vielversprechendes

Projekt des Unternehmens ist der Dachverband „Deutscher Bergbau für Asien“. In China liegen noch riesige Kohlevorräte, die für den wachsenden Energieverbrauch erschlossen werden müssen. Allerdings mangelt es vor Ort häufig an der Technik, die die Förderung der Vorräte rentabel macht. Das aber können deutsche Firmen beisteuern – sie verbinden vor allem im Revier das Wissen aus der Bergbautradition mit einem hohen technischen und wissenschaftlichen Entwicklungsstand. „Dieses Know-how unserer Region mit den Chancen auf dem chinesischen Markt zu vereinen, schafft einen breiten Nutzwert für alle Beteiligten“, ist analyse asia als Kind der Ruhr Uni Bochum überzeugt. „Der Pott kann auch in China fördern“, bringen es die Geschäftsführer auf den Punkt. Gesucht werden sechs kleine

bis mittelständische Unternehmen der Bergbauindustrie, die nicht miteinander konkurrieren: von der Sicherheit über die Pumpen- bis zur Leit-/Elektrotechnik. Sobald die sechs Teilnehmer des Dachverbandes feststehen, wird dieser schrittweise in den chinesischen Markt eingeführt und etabliert. Dabei spielt die Präsenz in den entscheidenden chinesischen Online-Netzwerken ebenso eine Rolle wie ein Auftaktkongress zur Präsentation der beteiligten Firmen. „Der Auftritt als Verbund deutscher Spezialisten erhöht in China die Wahrnehmung von Stärke und Kompetenz“, ist Behling überzeugt. Ein gemeinsamer Messeauftritt und als Ziel eine gemeinsame Repräsentanz vor Ort, die durch die Bündelung Effizienz bietet und Kosten spart, stehen auf dem 5-Punkte-Plan von analyse asia für einen erfolgreichen Markteintritt.



„Deutscher Bergbau für Asien“ heißt das aktuellste Projekt der Bochumer Newcomer Jens Behling und Oliver Schwarz

4 Türen, bis zu 1170 Liter Ladevolumen und 143 Diesel-PS machen den MINI Countryman Cooper SD zum perfekten Partner für jede Tour in fremde Länder und Kulturen. Und bei Bedarf spricht das MINI Navigationssystem auch in 19 Sprachen mit Ihnen. MINI Cooper SD Countryman – Kraftstoffverbrauch kombiniert: 4,6l/100km, innerorts: 5,2l/100km, außerorts: 4,3l/100km, CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 122g/km, Effizienzklasse B