Marketing in Logistik und Produktionstechnik

Hochschule in Zweibrücken
MASTERSTUDIENGANG

Hochschule Kaiserslautern
University of Applied Sciences

Jahrgang 4, Ausgabe 6

Juni 2016

Kontakte in den Mark Indonesiens

Ihre bisherige Arbeit bei Arbor & Ney hat Herrn Winter sehr beeindruckt.

Besonders Ihre Vorbereitungen auf die Internationalisierung des Unternehmens konnten den Vorstand begeistern.

Die von Ihnen durchgeführten Marktrecherchen brachten das Ergebnis, dass der Markt Indonesiens für das Unternehmen besonders interessant sein könnte.

Anlässlich der Camex in Lasi wird Arbor & Ney auf dem Gemeinschaftsstand der Deutschen Industrie ausstellen.

Bei der Vorbereitung der Messe kamen Sie bereits mit einigen sehr engagierten Gesprächspartnern in Kontakt.

Neben Ihren bisherigen Aufgaben im Unternehmen ist Ihnen nun auch das „Auslandsmarketing" übertragen worden.

Machen Sie sich also über Indonesien und den dortigen Markt kundig und führen Sie mit den möglichen Marktpartnern die erforderlichen Gespräche.

Informieren Sie den Vorstand über die Ergebnisse Ihrer Unterredungen.

Viel Erfolg bei Ihrer Aufgabe.

Das Pipeline Projekt und die Armaturen

Als wichtiger Erdgasproduzent beabsichtigt die Regierung eine Gaspipeline durch das Land zu bauen. Diese Pipeline soll zunächst zwischen Jakarta und Surabaya, sowie zwischen den Gasfeldern und Surabaya verlaufen. Daneben sollen die Häfen soweit ausgebaut werden, dass von den wichtigsten dieser Häfen die Gastanker beladen werden können. Später ist eine weiterführende offshore Gasleitung geplant.

Die Projektierung wurde an ein australisches Ingenieurbüro vergeben.

Zur Verbindung der Rohre werden Sonderarmaturen benötigt. Die erforderliche Stückzahl würde sogar Großserien erlauben.

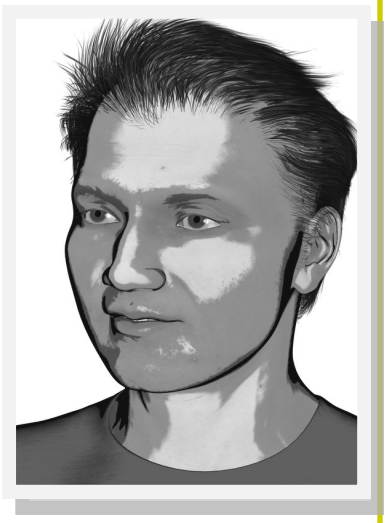
In dieser Ausgabe:

Kontakte in den Markt Indonesiens	*1*
Das Pipelineprojekt und die Armaturen	*1*
Raya Gerindra	*2*
Tjkin Wang	*2*
Jabal Sudramin	*3*
Michael Tröger	*3*
Ihre Aufgabe	***4***

Themen in dieser Ausgabe:

- *Beurteilen Sie Ihre Kontaktpersonen und deren Vorschläge..*
- *Verschaffen Sie sich einen Einblick in die Kriterien für den Marktzugang in Indonesien und entwickeln Sie eine geeignete Vorgehensweise*
- *Eine schwierigere Fallstudie, die das Leben schrieb.*

Raya Gerindra



Raya Gerindra (32) ist Indonesier indischer Abstammung, er besuchte die Universität in Jakarta und wie Sie die Hochschule in Kaiserlautern. (Mittelstandsökonomie).

Nach vierjähriger Tätigkeit bei der Deutsch/Indonesischen Handelskammer arbeitet er nun als freier Handelsagent in Indonesien,

Nach eigenen Angaben vertritt er die Interessen namhafter deutscher Firmen aber auch einiger mittelständischer Unternehmen in seinem Heimatland.

Er macht den Vorschlag, auch für Arbor & Ney in Indonesien tätig zu sein und über sein Büro in Jakarta als Agent für die Firma tätig zu werden.

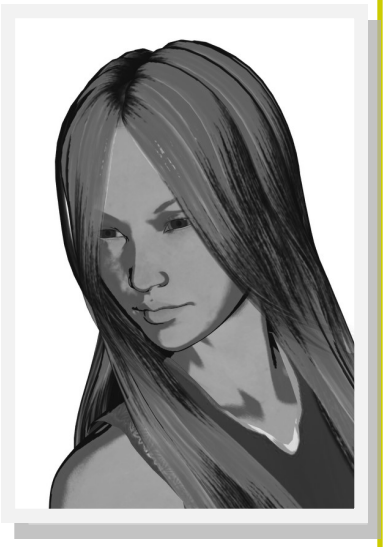
Er verspricht, Sie mit den wichtigen Planungsbüros, Bauunternehmen und sonstigen potentiellen Kunden zusammen zubringen und bei Vertragsabschluss die Abwicklung vor Ort zu übernehmen.

Er will auf Provisionsbasis arbeiten, schlägt aber vor, für die Zeit der Geschäftsanbahnung ein festes Honorar zu vereinbaren, das seinen Zeitaufwand und die übrigen notwendigen Ausgaben abdeckt.

Natürlich ist er auch bereit, in dem noch auszufertigenden Vertrag eine Konkurrenzausschluss-Klausel vorzusehen.

Raya Gerindra spricht natürlich alle Landessprachen sowie englisch und deutsch perfekt.

Tjkin Wang



Tjkin Wang (28) ist chinesischer Abstammung.

Sie hat in England , Shanghai und Indonesien studiert. (International Marketing).

Der Vater von Frau Wang ist in Indonesien der Inhaber eines überregional tätigen Bauunternehmens und besitzt Beteiligungen an mehreren Handelsunternehmen (Holz, Werkzeuge, Kraftfahrzeuge).

Frau Wang hat bisher in den Unternehmen des Vaters gearbeitet und verfügt über sehr gute Erfahrungen im Import– und Exportgeschäft.

Sie möchte nunmehr in einem Unternehmen tätig sein, das nicht dem Vater gehört.

Es würde Ihr sehr gefallen, in einem deutschen Unternehmen in Indonesien eine verantwortliche Position zu übernehmen.

Sie schlägt Ihnen vor mit Ihnen zusammen in Jakarta ein Verkaufsbüro zu eröffnen. (Arbor + Ney Indonesia Ltd.)

Natürlich mit ihr als CEO.

Sie versichert Ihnen, dass die durchaus in der Lage ist, die wichtigsten Kunden auf dem Markt Indonesiens zu akquirieren und deren Bedarf zu analysieren und zu strukturieren.

Dem Verkaufsbüro sollte auch ein Lager angegliedert sein, um Lieferschwankungen des Werkes in Deutschland auszugleichen.

Aufgrund der bisherigen Erfahrungen von Frau Wang sieht sie sich in der Lage auch die Einfuhr ins Land und die Logistik innerhalb Indonesiens zu managen.

Sie will auch mit Ihnen zusammen die notwendigen Kontakte zu Behörden, Verbände und Banken aufbauen.

Als CEO von Arbor & Ney möchte sie einen Geschäftsführungsvertrag, der eine angemessene Grundvergütung beinhaltet sowie eine Bonuszahlung bei zunehmendem geschäftlichen Erfolg.

Tjkin Wang spricht die Landessprache, Kanton und Mandarin sowie Englisch und Niederländisch fließend und verhandlungssicher.

Jabal Sudarmin

Jabal Sudramin (45) ist nach eigenen Angaben ein Indonesier durch und durch. Er ist in Makassar geboren und zur Schule gegangen.

An der Universität in Jakarta hat er Economics, Recht und politische Wissenschaften studiert und mit Diplom abgeschlossen. Danach hat er vier Jahre bei einem großen Holzexport–Unternehmen gearbeitet bis er schließlich in die Armee eingetreten ist, wo er nach weiteren vier Jahren den Rang eines Majors inne hatte.

Danach war er weitere fünf Jahre für mehrere Regierungsstellen als höherer Beamter tätig, bis er sich entschloss, sich mit einem eigenen Unternehmen selbständig zu machen.

Heute ist Jabal Sudarmin der Chef eines Armaturenwerkes in Jakarta, das ihm auch mehrheitlich gehört.

Das Unternehmen (Sudarmin Cedex) hat fast die Größe von Arbor & Ney aber etwa 20% mehr Mitarbeiter.

Es gilt als eines der größten und bedeutendsten Herstellern von Schwer- Armaturen des Landes.

Um weiter zu wachsen würde Herr Sudarmin gerne ein Joint-Venture mit Arbor & Ney eingehen und die für die Pipeline benötigten Armaturen in Lizenz in Indonesien fertigen.

Für das know-how würde er Arbor & Ney einen angemessenen Anteil an seiner Gesellschaft verkaufen wollen.

Er spricht alle Landessprachen und gut Englisch.

Michael Tröger

Michael Tröger (58) lebt seit 30 Jahren in Indonesien und ist mit einer Indonesierin verheiratet.

Er hat in Darmstadt studiert und ist Dipl.-Ing.

Nach dem Studium hat er fünf Jahre als Ingenieur bei Arbor & Ney gearbeitet und wechselte dann auf eigenen Wunsch in ein internationales Planungsbüro.

Bei einem Projekt kam er als junger Mann nach Indonesien und lernte seine Frau dort kennen. So ist er geblieben. Bei Arbor & Ney hat man Michael Tröger noch in guter Erinnerung. Man war mit ihm sehr zufrieden.

In Indonesien hat er als selbständiger Projektingenieur gearbeitet und mehrere Projekte mit großem Erfolg abgeschlossen.

Für einige Jahre war er auch einer der Direktoren einer der größten Gießereien des Landes und kennt daher Mentalität und Eigenheiten des Landes und der Bevölkerung.

Aus dieser Stelle ist er auf eigenen Wunsch ausgeschieden, um in Kupang eine eigene Firma (Gießerei) zu gründen.

Wie er erzählt wurde er jedoch nach relativ kurzer Zeit in einen ungerechtfertigten Korruptionsskandal verwickelt und musste die Firma aufgeben.

Heute arbeitet er wieder als freier, beratender Ingenieur.

Er schlägt vor, für Arbor & Ney in Indonesien ein neues Werk aufzubauen.

Mit seinen Erfahrungen und dem Potential von Arbor & Ney dürfte das nach seiner Meinung eine sichere Sache sein.

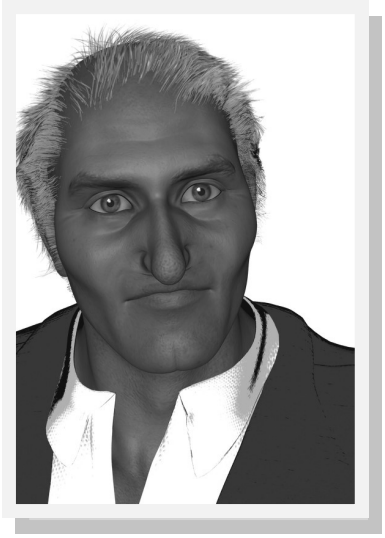
Für sich erbittet er dabei, die Stelle eine Geschäftsführers oder Niederlassungsleiters.

Er freut sich schon darauf, „wieder für seine alte Firma tätig sein zu können.“

Herr Tröger hat zwei Söhne die gerade in Deutschland studieren.

Er spricht die Landessprache fließend und englisch verhandlungssicher.

Natürlich auch Deutsch.



ALLES IST MARKETING

Hochschule in Zweibrücken

Zweibrücken
Amerikastr. 1

E-Mail an:
reichling@mittelstand.-marketing..de

BESUCHEN SIE MICH AUCH IM INTERNET

WWW.MITTELSTAND-MARKETING.DE

Dies ist ein frei erfundenes Fallbeispiel zum Unterricht an der Hochschule Kaiserslautern, Campus Zweibrücken.

Ähnlichkeiten mit lebenden Personen oder real existierenden Unternehmen sind rein zufällig und nicht beabsichtigt.

Die hier dargestellten Personen, Organisationen und Produkte sind zu Unterrichtszwecken konstruiert und haben keinerlei Bezug zu bestehenden Personen, Organisationen oder Erzeugnissen auf den jeweiligen Märkten.

Alle Rechte an dieser Fallstudie, insbesondere die Rechte auf Veröffentlichung und Verfilmung liegen beim Verfasser.

Für Unterrichtszwecke an staatlichen Hochschulen, darf diese Fallstudie jederzeit kopiert und eingesetzt werden.

Prof. Dr. Helmut Reichling

Marketing, insbes. Quantitative Verhaltensforschung

Hochschule Kaiserslautern, Campus Zweibrücken, Amerikastr. 1

66482 Zweibrücken

EKONID AHK Deutsch-Indonesische Industrie- und Handelskammer
Perkumpulan Ekonomi Indonesia-Jerman

Dr. Benjamin Winter,
Vorstand von Arbor & Ney
Ihr Chef

Ihre Aufgabe

Bereiten Sie einen Kurzvortrag für Ihren Chef vor.

Analysieren Sie die Vorschläge Ihrer Kontaktpersonen und geben Sie eine ausführliche Beurteilung ab.

Wählen Sie einen Vorschlag aus der Ihnen zweckmäßig erscheint oder schlagen Sie eine Alternative vor.

Gehen Sie gegebenenfalls auch darauf ein, welche Informationen sie noch benötigen, um einen endgültige Entscheidung treffen zu können.

Die Dauer das Vortrages sollte nicht unter 15 und nicht über 20 Minuten liegen.

Ihr Chef erwartet von Ihnen einen mündlichen Vortrag, also keine Flut von Papieren und schriftlichen Ausführungen, die er sowieso nicht liest.

Sie sollten Ihren Vortrag als PowerPoint–Präsentation vorbereiten.

Erarbeiten Sie die Präsentation im Team.

Zur Vorbereitung sollten drei Stunden ausreichen.

Während der Übung zur Lehrveranstaltung „Marketing“ werden alle Teams Gelegenheit haben, ihre Lösungen zu präsentieren.

Im praktischen Fall würde der Vorstand Ihnen nach der Präsentation noch weitergehende Fragen stellen.

Seien Sie also darauf vorbereitet und präparieren Sie sich auch für eine Diskussion.

Berücksichtigen Sie den Faktor menschliches Verhalten.