



Lösungen von Pionieren auf dem chinesischen Markt

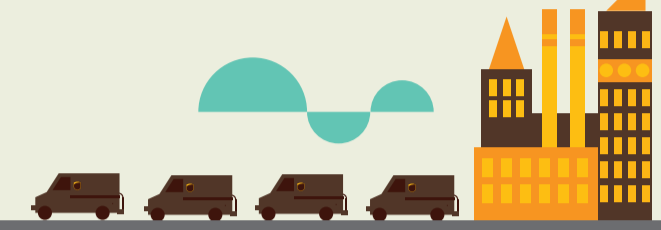


Wachsende und immer anspruchsvollere Bedürfnisse chinesischer Verbraucher

Die Erwartungen chinesischer Kunden hinsichtlich der Lieferung des von ihnen gekauften Produktes steigen. Sie suchen nach einem globalen, standardisierten Service mit Rückverfolgbarkeit, Transparenz und End-to-End-Service.



Der Schlüssel zum Erfolg für Unternehmen, die den chinesischen Markt bedienen, liegt in der Positionierung ihres Geschäftes an den richtigen Standorten, mit denen ein optimales nachfragegerechtes Geschäftsmodell möglich ist.



Die Mehrheit multinationaler Gesellschaften greift auf globale Logistikdienstleister in China zurück, wohingegen nur 15 % der inländischen chinesischen Unternehmen globale Logistikdienstleister beauftragen.

Das Logistiknetz in China ist lückenhaft und auf viele Tausende Dienstleister angewiesen. Es fehlt ein internationaler, nahtloser End-to-End-Service, der für internationale Handelsgeschäfte Voraussetzung ist.

Unternehmen brauchen einen Logistikdienstleister, der folgende Punkte erfüllt:

- Messbare und flexible Optionen, die für eine nahtlose Verbindung zwischen Europa und dem innerasiatischem Netzwerk sorgen.
- Großes Versorgungsgebiet in ganz China (einschließlich Netzwerk von Außenlagerstandorten und Distributionszentren).
- Integrierte, eigene Technologielösungen, die in allen Bereichen der Lieferkette auf Unternehmen aller Größenordnungen zugeschnitten werden.
- Modernste Rücksendekapazitäten basierend auf den Bedürfnissen der Unternehmen bezüglich Rücknahmelogistik.



UPS China liefert mehr als nur Pakete. Wir kümmern uns um Ihre logistischen Bedürfnisse rund um den Globus.

UPS hat sich in 25 Jahren ein weitreichendes Netzwerk aufgebaut, das die Expansion auf Chinas wachsendem Verbrauchermarkt erleichtert. Es umfasst:

- Die meisten Lieferoptionen nach China
- Standorte in mehr als 330 Städten über das ganze Land verteilt
- Über 100 Betriebseinrichtungen
- Zwei hochmoderne Drehscheiben mit über 200 wöchentlichen Flügen
- Erfahrenes Netzwerk zur Zollabfertigung

UPS verfügt über die Ressourcen und die lokale Infrastruktur, um Warehousing und Auftragsabwicklung problemlos umzusetzen. Mithilfe der Kontraktlogistikstandorte in China können Kunden von UPS ihre Produkte und Dienstleistungen näher am Kunden anbieten. UPS Capital® bietet eine große Bandbreite von Finanzierungs- und Versicherungsoptionen, um das Risiko für Kunden in China so gering wie möglich zu halten.

4 grundlegende Lektionen

von George F. Brown Jr., Senior Partner von Blue Canyon Partners, und David G. Hartman, Leiter des China-Büros des Beratungsunternehmens:

Lektion 1: Seien Sie geduldig. Erfolg stellt sich nicht sofort ein. Es dauert in China länger, Beziehungen aufzubauen, die Umsatz generieren.

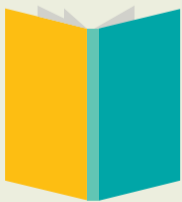
Lektion 2: Entwickeln Sie enge persönliche Beziehungen mit Ihren Geschäftspartnern und Kunden. Gehen Sie bei der Entwicklung dieser Beziehungen zielstrebig vor.

Lektion 3: Erfüllen Sie die Bedürfnisse lokaler Märkte. Beziehungen sind alles. Ein starkes nationales Unternehmen ist immer noch etwas Neuartiges.

Lektion 4: Andere Interessierte mischen sich in chinesische Unternehmen ein. Die Einmischung von Behörden in alle wichtigen Transaktionen ist an der Tagesordnung.

Aufgrund seines Know-how beim Umgang mit Chinas spezifischen Zollvorschriften sorgt UPS dafür, dass sie eingehalten werden und verringert gleichzeitig das Auftreten potenzieller Verzögerungen und Zusatzgebühren

- Rund um die Uhr verfügbarer Zollabfertigungsservice mit Waren- und Sicherheitsinspektion.
- Lokale Zollbeamte vor Ort, damit die Einfuhr ins Land möglichst leicht abgewickelt werden kann.
- Beschleunigte Abfertigungsvorgänge, die schon vor der Landung unserer Flugzeuge anlaufen.



„Ein guter Exporteur muss sich an die Vorschriften halten – unabhängig davon, was Ihr Auftraggeber von Ihnen verlangt.“

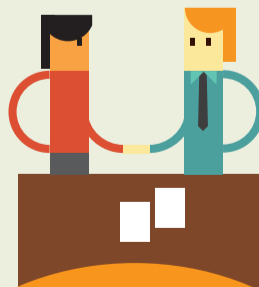
James Chan, Präsident von Asia Marketing & Management



Wir müssen effiziente Wege der Kommunikation zwischen Regierungsvertretern und Kunden entwickeln, um ihre Anforderungen und Perspektiven zu verstehen.

„Sie müssen mit Regierungsvertretern sprechen, um die von ihnen genannten Bestimmungen zu verstehen und zu begreifen, welche Hindernisse Unternehmen überwinden müssen, die in dieser statt einer anderen Provinz Geschäfte machen möchten“

UPS Experte zu Kontraktlogistik (Lieferkette und Healthcare Logistics China)



Fazit:

Eine ganzheitliche Herangehensweise an die Einhaltung von Verkehrs- und Handelsbestimmungen „kann zu Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens führen.“