



**pcs & partner**  
*priebs consulting services*

[home](#)

[about us](#)

[project management](#)

[consulting](#)

[interkulturelles training](#)

[contact](#)

[impressum](#)

[DE | EN](#)

your success is our mission

● [about us](#)



● [project management](#)



● [consulting](#)



● [inkulturelles training](#)





## Unternehmen

Geschäftsleitung:

Larsen Priebes, Dipl.-Ing.



### Abschluss:

Dipl. Ing (FH) für Transportbetriebstechnik  
REFA – Industrial Engineer  
Zusatzstudium: Int. Business i.d. USA

### Erfahrungen:

Projekte: in unterschiedlichen nationalen und internationalen Projekten (China) für Mittelständische- und Großunternehmen der Maschinenbau-, Automobil- und Papierindustrie

### Projekte:

1) Verlagerungskonzept für die Zentralwerkstatt der Berliner Verkehrsbetriebe (BVG)  
→ Beschäftigte: 220  
→ Investitionsvolumen 1,5 Mio. €

2) Aufbau eines Montagewerkes der Flender Power Transmission Ltd. in Tianjin (VR China)

### Verantwortlichkeiten:

→ Gestaltung der betrieblichen Aufbau- und Ablaufprozesse

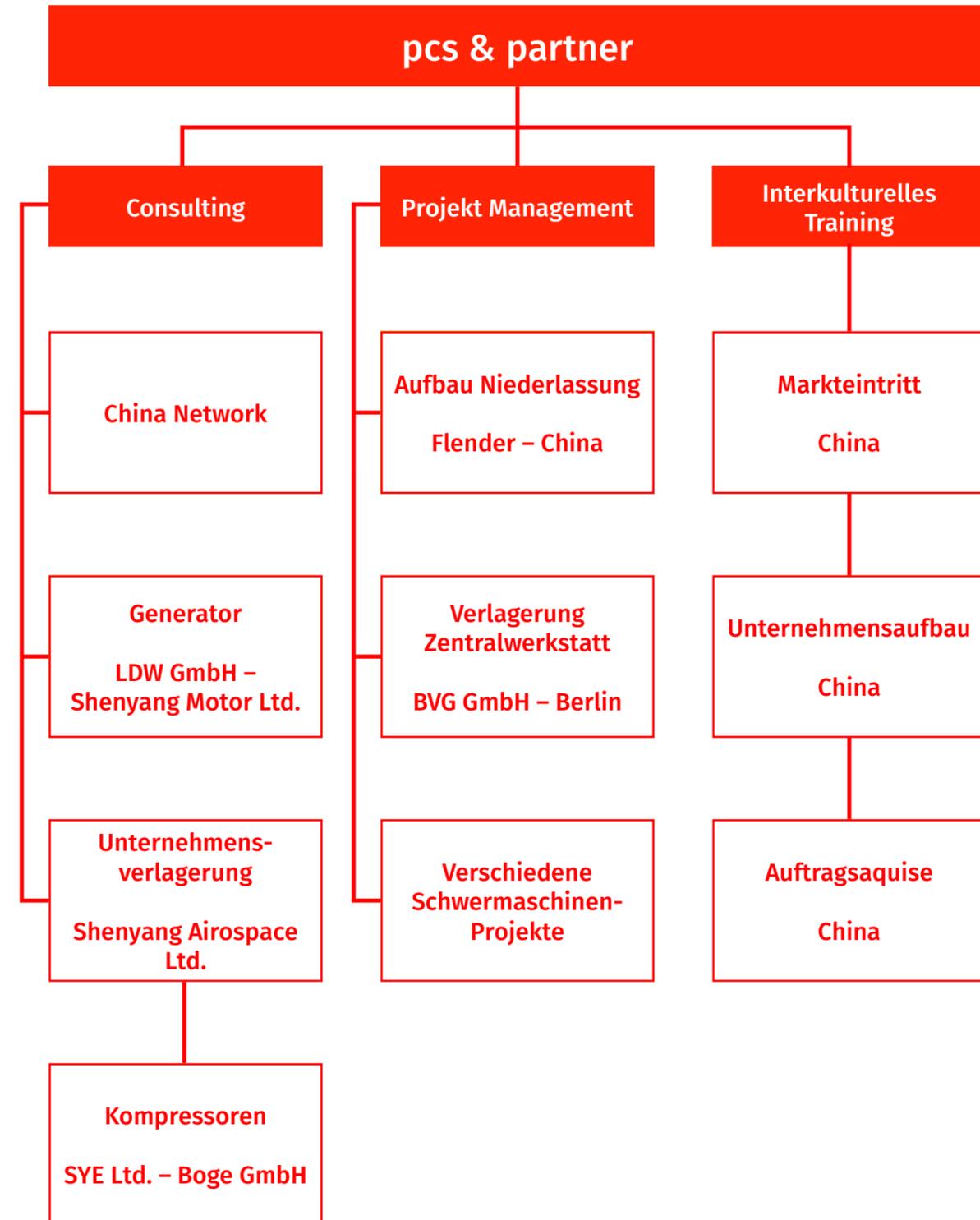
→ ERP „CS/3“ Einführung

→ Aufbau v. Vertriebszentren in China:

→ Investitionsvolumen 10 Mio. USD

→ Beschäftigte: 120

3) Abwicklung diverser Schwermaschinenprojekte





## Wir unterstützen Sie:

- Unternehmensgründung
- Marktanalysen
- Standortwahl
- Personal-Recruiting
- Lieferantenauswahl
- Networking potentiellen CN Kunden
- Unterstützung bei Technologietransfers





## Wir bieten langjährige Erfahrungen für Ihren erfolgreichen Markteintritt in China

### **Unternehmensdiagnose:**

- Festlegung der Unternehmenszielsetzung in Asien
- Interne Unternehmensanalyse
  - Umsatz- und Kostenstruktur
  - Ergebnisqualität nach Märkten und Produkten

### **Markt-/ Wettbewerbs-/ Länderanalysen:**

- Länder-/ Standortstrategien
- Marktsituation,
- Marktattraktivität Wettbewerbs-situation

### **Strategisches Konzept für den Markteintritt:**

- Bewertung des Zielmarktes
- Entscheidungsfindung der Markt-bearbeitung
  - Vertriebswegestrategie
  - Beschaffungsstrategie
  - Teile bzw. Baugruppen „Out Sourcing“
  - Verlängerte Werkbank

- Vertriebs- und Sourcingstrukturen
- Wirtschaftlichkeitsbetrachtung
  - Umsatz- und Kostenplanung

- Realisierungskonzept erstellen
  - Auswahl der passenden rechtlichen Form
  - Vertrieb
  - Beschaffung
  - Produktion
  - Technologietransfer
  - Logistik
  - Projektplan

### **Projektrealisierung & -betreuung**

- Unterstützung bei Verhandlungen & Genehmigungsverfahren mit privaten und öffentlichen Institutionen
- Unterstützung bei der Beschaffung
- Projektmanagement
- Lieferantenauswahl
- Aufbau von Vertriebs- & Beschaffungsstrukturen
- Einführung von Controllingbausteinen
- Personalrekrutierung / Personalentwicklung





## Interkulturelles Training

**China**, die Wirtschaftsregion in der seit mehr als 30 Jahren kontinuierlich ein Wirtschaftswachstum von durchschnittlich 9,0 % erzielt wird. Auch wenn die letzten 2-3 Jahre eine Stagnation von „nur“ 7% auswies, so handelt es sich hier um eine Konsolidierung, die längst überfällig war.

**China**, der Markt auf dem große und kleine internationale Unternehmungen, nach wie vor investieren, um an den Chancen der Globalisierung partizipieren zu können.

Für einen erfolgreichen Markteintritt, in einen völlig fremden Kulturkreis benötigen Sie kompetente Partner an Ihrer Seite. Von uns bekommen Sie die richtigen Informationen und den erforderlichen interkulturellen Background geliefert.

Wir bieten Ihnen und Ihren Mitarbeitern, referiert von erfahrenen China – Fachleuten, folgende Seminare an:

## Aktuelle Seminarangebote:

### **“Auftragsakquise in China”**

- Bedeutung und Strukturen der öffentlichen Märkte in China
- Kulturelle Besonderheiten im Vertrieb in China
- Kunden und Marktinformationen beschaffen
- Fördermittel zur Markterschließung

### **“Aufbau von Produktionsstätten in China”**

- Rahmendaten für Investitionen
  - Wahl der richtigen Gesellschaftsform
  - Förderinstrumente
  - etc.
- Projektplan & Projektcontrolling
- Supply Chain Management
- Personalakquise

### **“After Sales in China”**

- Änderungen im Aussenhandelsrecht (2004)
- Auswirkungen auf Investitionen in Einzel- & Grosshandelsgeschäfte
- Erwartungshaltung des chinesischen Kunden an den After Sales
- Logistische Herausforderungen
- etc.

Sollten Sie noch weitere Fragen zu unseren Seminarangeboten haben, sprechen Sie uns an wir beantworten gerne Ihre Fragen.

**Kontakt: [info@pcs-partner.de](mailto:info@pcs-partner.de)**



*Please let us know what you think about our web site.  
Tell us your opinion about our company, our products and services.*

### Contact Information:

*pcs & partner  
Siegward Sprotte Str. 3  
D-14469 Potsdam (Germany)*

*Phone: + 49 (0) 331 581 497 50*

*Electronic mail: [priebs@pcs-partner.de](mailto:priebs@pcs-partner.de)*

