



Firmenvorstellung

Stefan Mayer, CEO

Donau Holding

Mayer & Wei GmbH

Email: stefan.karl.mayer@donau-holding.de

Web: <http://donau-holding.de>

Agenda

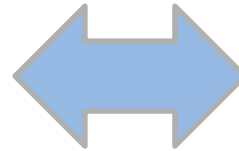
- China als Chance und Risiko
- Unser Integrierter Vertriebsansatz
- IT Outsourcing
- Weitere Dienstleistungen für Sie
- Beispiel: Riegele in China
- Referenzprojekte und Partner



China als Chance und Risiko

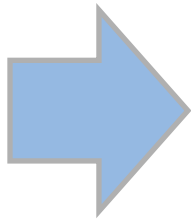
□ Chancen

- Rückläufiger Bierabsatz in Deutschland
- China als größte Volkswirtschaft der Welt mit wachsender Nachfrage nach Bier
- Großer Absatzmarkt für deutsche Premiumprodukte



□ Risiken

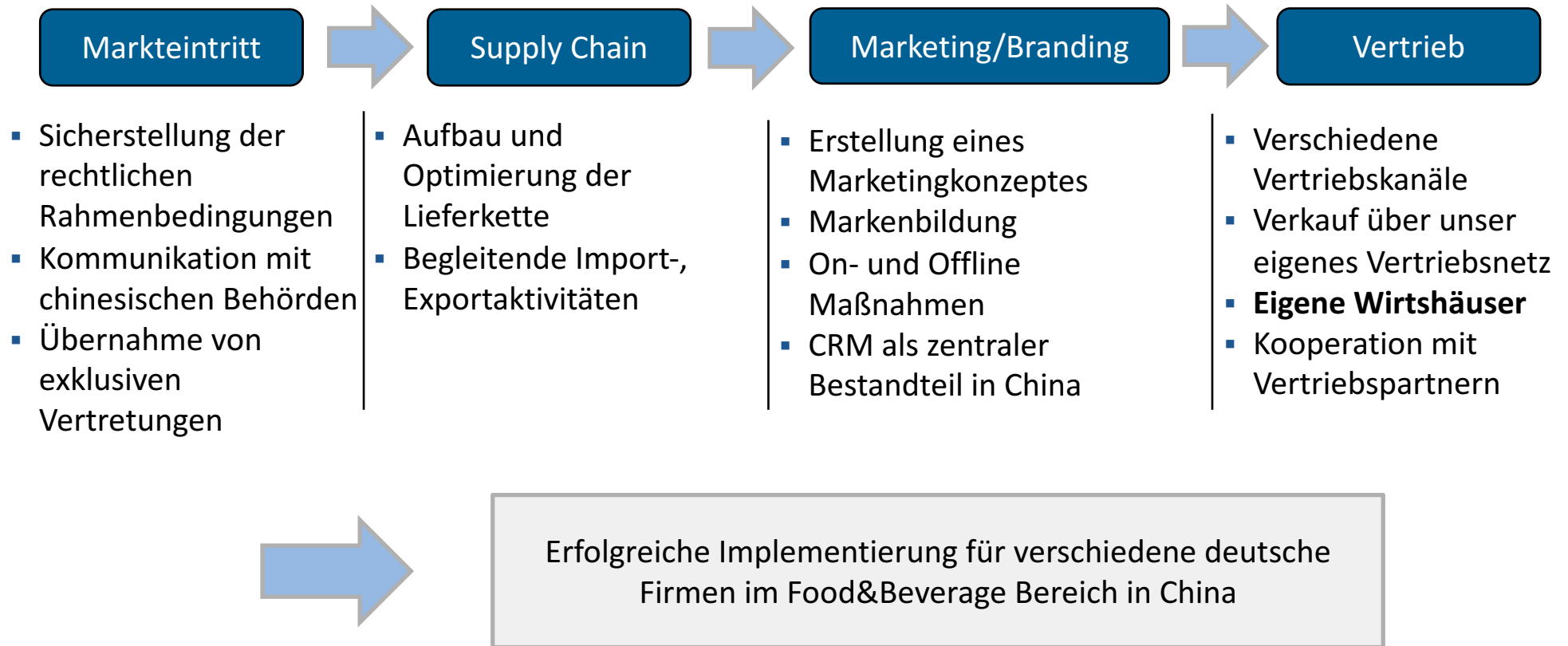
- Konkurrenz durch chinesische Produkte
- Präsenz deutscher Brauereien in China
- Mangelnde Kenntnisse, der Gesetzmäßigkeiten des Marktes der Kultur, der Kunden, etc.
- China als „**Black Box**“



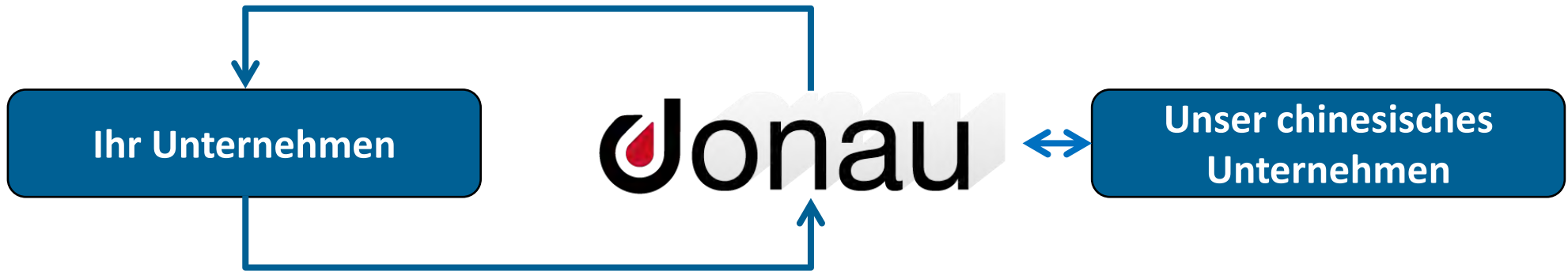
- Effiziente Supply Chain und Vertriebsstruktur notwendig
- Ausgeprägtes Customer Relationship Management (CRM) durch die Kombination von On- und Offline Marketingmaßnahmen für den langfristigen und nachhaltigen Erfolg in China entscheidend
- Passende Antworten auf die chinesische Herausforderung durch unseren **integrierten Ansatz**

Unser integrierter Vertriebsansatz

- Integrierter Ansatz zur Sicherstellung des nachhaltigen Erfolges in China



IT Outsourcing



- Implementierung von Services wie Website, Intranet, CRM Systeme, ERP Systeme für den **deutschen und asiatischen Markt**
- Webdesign
- Design von z.B. Flyern, Logos
- Multimedia-Produktion

- Direkte Kommunikation
- Anforderungsanalyse
- Qualitätssicherung
- Ansprechpartner

- Implementierungsarbeit
- Hochqualifizierter Entwicklerpool
- Kostengünstige Produktion

Weitere Dienstleistungen für Sie

□ Beratung

- Optimierung der Supply Chain
- Optimierung ihres Marktauftrittes
- Erweiterung des Vertriebsnetzes
- Messe- und Veranstaltungsplanung
- Durchführung von Events
- Interkulturelle Schulungen

□ IT Outsourcing

- Implementierung von Websites, internen IT Systemen

□ Gasthaus

- Umsetzung eines Gasthauses in China

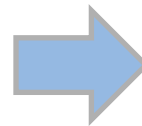
□ Marketing & Branding

▪ Online

- Generierung chinesischer/deutscher/englischer Marketingvideos
- Implementierung/ Optimierung der Website
- Web 2.0 Accounts als komplementäre Services zur Website: Ren Ren, Weibo, Tencent

▪ Offline

- Kostengünstige Produktion von Gläsern, Flyern, Bierdeckeln und Sonstigem
- Kostengünstige Produktion und Implementierung in China für den deutschen Markt



Nachhaltige Erhöhung ihrer Verkaufszahlen im In- und Ausland

Beispiel: Riegele in China (1/2)

- Markteintritt/Supply Chain:
 - Erstellung entsprechender Zertifikate
 - Transport über Augsburg – Hamburg – Shanghai (- Chongqing/Peking)
 - Zollabwicklung/ Etikettierung
 - Gesamte Dauer: 3 Monate
- Marketing/Branding
 - Offline:



Unterstützende
Materialien

Events

Bars



Beispiel: Riegele in China (2/2)

■ Online

- Website: <http://www.riegele.cn/>
- Videos: <https://www.youtube.com/watch?v=piCb0mZSa4k>
- Web 2.0 Accounts



□ Vertrieb

Eigenes Vertriebsnetz



Strategische Partnerschaften



Lokale Zwischenhändler

Über 50 Partner

Referenzprojekte und Partner



celonis
process business intelligence



WEINGUT
SCHLOSS ORTENBERG



ma<andra >