

Neuss, 07.06.2010

Creditreform China Board zu Gast in Neuss, Bonn und Prag

China meets Europe

Anfang Mai war es endlich so weit: Zum ersten Mal seit der Gründung von Creditreform China im September 2008 war die Geschäftsführung der neuen Landesgesellschaft offiziell beim VVC zu Gast. Dabei standen das Kennenlernen der Gesamtorganisation und ein erster Erfahrungsaustausch mit Vertretern von Creditreform Deutschland und den Kollegen von Creditreform International im Fokus.

Den ersten Tag verbrachte die aus dem Geschäftsführer Dr. Julian Chen und den Vorstandsmitgliedern Tim Thomann, William Bastiaan und Dr. Wolfgang Metz bestehende Delegation dann auch in Neuss. Doch die Besucher sollten auch den „VC-Alltag“ in Deutschland kennenlernen, und so stand bereits am zweiten ein Besuch im VC Bonn auf der Agenda. Hier konnten die Besucher einen Tag lang Einblick in die Arbeitsweise einer deutschen Geschäftsstelle nehmen. Unterstützt von seinem Sohn Robert Kaya, der nach mehrjährigen Aufenthalten im Ausland die Übersetzung der Gespräche ins Englische übernahm, freute sich Richard Andreas Domschke, Geschäftsführer des VC Bonn, mit seiner Belegschaft über den internationalen Besuch. In kurzen Präsentationen wurden zunächst die neuen Auskunftprodukte und der Inkasso-Markt in Deutschland vorgestellt. Ein weiterer Schwerpunkt lag in der Vorstellung des regionalen Marketingkonzeptes des VC Bonn. „Mit viel Engagement, Eigeninitiative und Kreativität bearbeiten wir in Bonn unseren Markt“, erläuterte Andreas Domschke. „Dabei greifen wir einerseits auf die Unterstützungsangebote des VVC zurück, setzen aber ebenso regionale Schwerpunkte.“ Konkret lernten die Gäste aus Fernost die unternehmerischen Schwerpunkte des VC Bonn kennen: die Positionierung als Beratungsunternehmen, die Differenzierung der Vertriebsstrategie nach Unternehmensgröße, das regionale Engagement in Netzwerken und die Sponsoring- und Marketingaktivitäten. Daneben stand der persönliche Erfahrungsaustausch, insbesondere über Beratungsansätze und -konzepte im Mittelpunkt.

Die dritte Station auf ihrer Europareise war für die Delegation aus Shanghai die Landesgesellschaft in Prag – bezeichnenderweise in direkter Nachbarschaft zur chinesischen Botschaft. Ziel des Besuches war das Kennenlernen der Arbeitsweise einer anderen Creditreform Landesgesellschaft. Besonders im Fokus standen Präsentationen und Diskussionen über die Softwarelösungen für Auskunft und Inkasso und ein möglicher Einsatz in China zur Nutzung von Synergien. Die Gäste aus China zeigten sich begeistert: „Wir sind sehr beeindruckt von den Produkten und Lösungen, die wir hier in einem noch jungen EU-Beitrittsland gefunden haben und freuen uns auf eine interessante Zusammenarbeit bei Produkten und IT-Lösungen“, so Dr. Julian Chen, Geschäftsführer von Creditreform China.

Interview mit Julian Chen: Neue Eindrücke im „alten Europa“

Ein dicht gedrängtes Programm erwartete die Geschäftsführung der Landesgesellschaft in China, die fünf lang Tage im VVC, im VC Bonn und in der Landesgesellschaft in Prag zu Gast war. Die Eindrücke von Europa und dem hiesigen Arbeitsalltag schildert stellvertretend Dr. Julian Chen, Managing Director von Creditreform China.

Mr. Chen, wie gefällt es Ihnen in Deutschland?

Ich mag Deutschland sehr. Ich bin bereits zum vierten Mal hier und fühle mich fast schon wie zu Hause. Jede Stadt hat ihren Charme. Ich mag zum Beispiel Köln mit seiner Architektur, die Historie und Moderne verbindet. Aber auch Prag hat mir sehr gut gefallen.

Sie haben auch einen Tag im VC Bonn verbracht. Wie unterscheidet sich der Geschäftsalltag in einem deutschen VC vom Alltag in China?

Der VC Bonn hat bei mir einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Nicht nur wegen der Kundenorientierung und der effizienten Struktur dort. Vor allem die Leidenschaft für unser Geschäft hat mich beeindruckt. Ich teile diese Leidenschaft mit Herrn Domschke. Außerdem scheint das Arbeitsklima dort ausgezeichnet zu sein. Ich habe so viele lächelnde Gesichter gesehen. Und nicht zuletzt ist der Kundenstamm exquisit. Ich hoffe, dass wir Creditreform China auch in diese Richtung entwickeln können.

Wo liegen die Unterschiede in der Arbeitsweise eines deutschen VC und des Büros in China?

Die Unterschiede sind im Prinzip nicht allzu groß. Unsere Mitarbeiter haben klare Verantwortungsbereiche, ähnlich wie das im VC Bonn gehandhabt wird. Wir haben auch eine zentrale Datenbank und eine Inkasso-Software, so dass alle Mitarbeiter auf derselben Plattform arbeiten können. Ein Unterschied ist vielleicht die Sprachenvielfalt. Unsere Arbeit erfordert oftmals Übersetzungstätigkeiten. Auch in der Rechtslage gibt es Unterschiede. Das chinesische Recht ist gegenüber dem Forderungsmanagement kritischer als das deutsche. Deswegen kann das Beitreiben von Forderungen in China sehr zeitaufwendig sein. Bei uns gibt es auch keine automatisierten Inkasso-Prozesse. Jede Forderung muss von unseren Sachbearbeitern manuell bearbeitet werden.

Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Euro-Krise auf den chinesischen Markt und die Creditreform Produkte auswirken?

Ich glaube, dass die Eurokrise in erster Linie Einfluss auf die europäische Wirtschaft haben wird. Vielleicht wird sie auch den globalen Aufschwung zumindest vorübergehend abbremsen. Die Folgen für China halte ich dagegen für überschaubar. Lediglich der chinesische Export könnte in Mitleidenschaft gezogen werden, sollte der Euro weiter abgewertet werden. Aber Chinas Exportwirtschaft sieht sich schon seit Beginn der Subprime-Krise großen Herausforderungen gegenüber. Deshalb hat sich unsere Regierung schon seit einiger Zeit darauf konzentriert, den privaten Konsum anzukurbeln, statt sich nur auf den Export zu verlassen. Ich bin daher optimistisch, dass das chinesische Wachstum nachhaltig sein wird. Und auch was die Folgen für die Creditreform Produkte angeht, bin ich zuversichtlich. Wenn die globale Wirtschaft eine Lehre aus der Krise gezogen hat, dann die, dass dem Risikomanagement eine entscheidende Bedeutung zukommt. Also mehr interne Risikokontrolle und mehr Informationen für die Kreditentscheidung, mehr Effektivität und Effizienz bei der Steuerung von Lieferantenkrediten. Und genau dafür das bieten unsere Produkte.

Creditreform China steckt noch in den Kinderschuhen. Wie wollen Sie die Bekanntheit der Produkte im chinesischen Markt erhöhen?

Sicher, wir sind noch neu auf dem Markt. Aber die chinesische Kultur ist traditionell orientiert. Mit 130 Jahren Unternehmensgeschichte wird Creditreform deshalb schon per se als glaubwürdig eingestuft – und mit fortwährender Marktpräsenz wird diese Glaubwürdigkeit weiter steigen. Das ist schon einmal ein Vorteil. Unsere größte Herausforderung ist die chinesische Wirtschaftskultur – andere Rechnungslegungsstandards, mangelnde Transparenz, ein unvollständiges gesetzliches Umfeld und so weiter. Aber mit fortschreitender Globalisierung wird sich auch das ändern. In der Zwischenzeit versuchen wir, den Markt für unsere Produkte

aktiv weiterzuentwickeln, die Akzeptanz durch Aufklärung auf breiter Front zu erhöhen und effektive Marketing- und PR-Strategien umzusetzen.

Was tun Sie zum Zwecke der Kundenbindung?

Wir versuchen, unseren Kunden zu bieten, was sie brauchen. Bei multinationalen Unternehmen konzentrieren wir uns darauf, ihre Effektivität und Effizienz zu steigern, indem wir ihnen zeigen, was wir im Tagesgeschäft für sie tun können. Bei kleinen und mittleren Unternehmen versuchen wir eher, unsere Problemlösungskompetenz in den Vordergrund zu stellen, um ihr Vertrauen zu gewinnen.

Sie fliegen schon bald zurück nach Shanghai. Wie beurteilen Sie Ihre Geschäftsreise nach Deutschland und Tschechien?

Unsere Reise war wirklich produktiv und informativ. Wir haben viel darüber erfahren, wie die Organisation Creditreform funktioniert. Das hat uns sehr inspiriert – auch im Hinblick auf die Weiterentwicklung der chinesischen Produkte und die Stärkung der Marke Creditreform in China. Ich nehme viele Ideen mit, wie die globalen Ressourcen dieser Organisation eingesetzt werden können, um unser gemeinsames Ziel zu erreichen. Daher möchte ich mich auf diesem Wege auch noch einmal recht herzlich für die Gastfreundschaft bedanken, die wir während unseres Aufenthalts erfahren haben. Ich hoffe, dass wir uns eines Tages werden revanchieren können.

Mr. Chen, herzlichen Dank für das Gespräch!