



## Zugang zum chinesischen Markt wird deutlich leichter

*Neuer Wirtschaftspark bietet gute Bedingungen, Fachleute von deasia unterstützen bei der Beratung*

(ddp direct) Ansiedlungsspezialist deasia GmbH erleichtert wirtschaftliche Kontakte nach China. Kooperation mit Hersteller von Elektroautos bietet Partnern und Zulieferern aus Deutschland gute Chancen. Wirtschafts- und Ökopark in Weifang erleichtert Expansion nach China auch für Firmen aus anderen Branchen.

Zuliefer-Unternehmen aus der Automobilindustrie, insbesondere Firmen im Bereich Elektromobilität, bietet das deasia Institut ab sofort hervorragende Chancen auf dem chinesischen Markt. Andere Anbieter von "grüner" Technologie dürfen ebenfalls auf steigende Umsätze hoffen: Der "Niedersächsische Ökopark in der Stadt Weifang", einer Millionenmetropole an der Ostküste Chinas, zielt auf Unternehmen aus den Bereichen Umwelttechnologie, Energieeffizienz, Solar- und Windenergie sowie umweltschonende Produktionstechnologien.

Erst vor kurzem unterzeichneten das Land Niedersachsen und die Stadtregierung von Weifang ein Memorandum of Understanding (MoU), die Grundlage für diesen ganz besonderen Wirtschaftspark. Projektkoordinator ist das Deutsch-Asiatische Institut für Ansiedlungsmanagement, die deasia GmbH. "Wer seine Marktanteile in China ausbauen will oder einen Markteintritt in China plant, ist am Standort Weifang bestens aufgehoben", sagt dazu Torge Brandenburg, Geschäftsführer des privatwirtschaftlich geführten Instituts.

Ein gutes Beispiel für die Möglichkeiten, die sich Unternehmen in der Shandong-Provinz bieten, ist die Produktion von Elektroautos. Der chinesische Hersteller Tangjun Ouling (TO) hat im Jahr 2011 mehr als 2000 Elektrofahrzeuge allein in der Provinz Shandong verkauft. Zum Vergleich: In ganz Deutschland wurden im gleichen Zeitraum lediglich 1800 Elektroautos zugelassen. TO sieht daher große Chancen auf dem deutschen Markt und will künftig auch in Deutschland Fahrzeuge produzieren.

"Wir werden einen geeigneten Standort in Deutschland auswählen, an dem die E-Fahrzeuge von Tangjun Ouling montiert werden", erläutert Torge Brandenburg. Gemeinsam mit der deasia GmbH ist TO nun bis Ende 2012 aktiv auf der Suche nach Partnern und Zulieferern aus Deutschland, um Kunden sowohl hier als auch in China deutsche Fertigungsqualität und die entsprechende Technik anbieten zu können. Der Vertrag zwischen TO und der deasia GmbH wurde nach fast einjährigen Verhandlungen und unter Einbindung der chinesischen Verwaltung und Politik abgeschlossen, die operativen Kooperationen mit den künftigen Partnern starten ab Anfang 2013.

Vergleichbare Möglichkeiten haben über den neuen Wirtschaftspark in Weifang auch andere Unternehmen aus einer ganzen Reihe zukunftsreicher Branchen. Sämtliche Fragen, die sich rund um den Markteintritt in China oder bei der Suche nach chinesischen Partnern ergeben, beantworten die Fachleute von deasia. Dazu bietet das Institut alle Dienstleistungen in Deutsch, Englisch und Chinesisch an. Eine Sprachbarriere für Kunden und Interessenten gibt es somit nicht, zudem verfügt die deasia GmbH sowohl in China als auch in Deutschland über hervorragende Kontakte in den Bereichen Wirtschaft und Politik.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/4lvxb>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/wirtschaft/zugang-zum-chinesischen-markt-wird-deutlich-leichter-39784>

## Pressekontakt

Deutsch-Asiatisches Institut für Ansiedlungsmanagement deasia GmbH

Herr Torge Brandenburg  
Braunsberger Str. 32  
31275 Hannover-Lehrte

[info@deasia.de](mailto:info@deasia.de)

## Firmenkontakt

Deutsch-Asiatisches Institut für Ansiedlungsmanagement deasia GmbH

Herr Torge Brandenburg  
Braunsberger Str. 32  
31275 Hannover-Lehrte

[deasia.de](http://deasia.de)  
[info@deasia.de](mailto:info@deasia.de)

Das Deutsch-Asiatische Institut für Ansiedlungsmanagement (deasia) wurde 2009 von Torge Brandenburg in Hannover gegründet. Chinesische und deutsche Unternehmen erreichen durch die Zusammenarbeit mit deasia ein solides organisches Wachstum und einen erfolgreichen Markteintritt im Ausland.

Das Geschäftsmodell des privatwirtschaftlich geführten Instituts basiert im Wesentlichen auf den Elementen Ansiedlungsmanagement, Markteintritt, Investitionen sowie Veranstaltungen mit China-Bezug.

[www.deasia.de](http://www.deasia.de)