

Be smart with chinese phones!

Warum chinesische Mobiltelefone den Europäischen Markt erobern



TeleParts Geheimwaffen im Bereich chinesische Smartphones: **Huawen Dai**, International Business Development Manager und **Simon Corvaia**, Head of Purchase & Product Management

Bei der Entwicklung hat China die Nase vorn!

Redaktion: „Herr Corvaia, die Entwicklung am Mobilfunkmarkt zeigt, dass Chinesische Hersteller den etablierten Marken immer mehr den Rang ablaufen, da sie zum Großteil technologisch überlegen sind. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?“

Simon Corvaia: „Das ist richtig. Viele Chinesische Hersteller sind nicht neu in der Branche, auch wenn man sie bisher noch nicht wahrgenommen hatte. Hinter vielen „neuen“ Marken stecken Unternehmen, die bereits seit vielen Jahren im OEM-Bereich tätig sind und für viele bekannte Firmen Smartphones entwickelt und produziert haben, bevor sie sich entschieden haben, ihre eigenen Marken auf den Markt zu bringen.“

Redaktion: „Eine der Besonderheiten bei TelePart ist das Unterhalten eines eigenen Product Managements für Chinesische Smartphones. Ist das Ihrer Meinung nach das Resultat des großen Erfolges, den TelePart in diesem Segment hat oder resultiert der Erfolg gar aus der intensiven Beschäftigung mit dem Thema in Ihrem Hause?“

Simon Corvaia: „Ich denke, beides ist der Fall. Wir sehen uns in Europa als Pionier im Großhandel mit chinesischen Smartphones. Wir haben den klaren Trend in Richtung Chinesische Smartphones frühzeitig erkannt und unsere Kräfte in dieser Richtung gebündelt. Der Aufbau eines Product Managements war das schlüssige Resultat aus der positiven Marktentwicklung und dem Stellenwert dieser Produktlinie in unserem Unternehmen. Die professionelle Beschäftigung

Redaktion: „Frau Dai, Sie selbst haben chinesische Wurzeln. Macht das einen Unterschied in der Zusammenarbeit mit Chinesischen Unternehmen?“

Huawen Dai: „Auf jeden Fall! Ich fungiere nicht nur als Product Management im Unternehmen, sondern stelle auch das sprachliche und kulturelle Bindeglied zwischen TelePart und seinen Zulieferern aus China. Die Kommunikation ist wesentlich einfacher, wenn man die Sprache, soziale Besonderheiten und Geschäftsgebahren seiner Chinesischen Geschäftspartner kennt und versteht. Ich kenne die relevanten Player, habe eine viel tiefere Verdrachtung zu unseren Zulieferern entwickelt und besuche diese auch regelmäßig.“

Redaktion: „Geht es hier nur um eine verbesserte Kommunikation oder birgt der enge Kontakt auch Vorteile, die darüber hinaus gehen?“

Huawen Dai: „Sicherlich bleibt es nicht nur bei der Kommunikation. Durch die intensive Pflege der Kontakte, konnte ich einen besonderen Zugang zu den Lieferanten erreichen und TelePart dazu verhelfen, dass wir als Partner bevorzugt behandelt werden und auch nicht selten, bei der Warenversorgung bevorzugt werden. Darüber hinaus bekommen wir die Chance, in unseren Vertriebsgebieten als Vorreiter für neue Marken zu fungieren. Wir haben schon heute die Produkte von morgen im Sortiment und helfen aktiv bei deren Aufbau, insbesondere im Raum DACH, mit.“

Redaktion: „Wie kann man sich diesen aktiven Aufbau vorstellen?“

Simon Corvaia: „Für einige der chinesischen Marken, die wir führen, übernehmen wir bereits heute Vermarktungsaufgaben im deutschsprachigen Raum. Wir forcieren hier nicht nur unsere Vertriebsaktivitäten sondern unterstützen auch bei marketingrelevanten Themen wie Social Media und Point of Sales Werbung. So waren wir bspw. im vergangenen Jahr mit unserem Partner CUBOT auf der IFA in Berlin vertreten.“

Redaktion: „Gibt es in Europa Länder, in denen Chinesische Smartphone besonders erfolgreich performen?“

Huawen Dai: „Man kann nicht unbedingt Schwerpunkte feststellen. Die Produkte sind in allen europäischen Ländern heiß begehrt. Der Grund dafür ist, dass in vielen Ländern die Technologie der Smartphones im Vordergrund steht und nicht die Marke.“

Redaktion: „Sehen Sie besondere Trends aus China, die wir in Europa bisher noch nicht kennen?“

Huawen Dai: „Da ich in meiner Funktion auch als eine Art Trendscout fungiere, habe ich natürlich immer ein Augenmerk auf neue Technologien und Hersteller. Ich denke, dass die faltbaren Displays derzeit die interessanteste Innovation darstellen und ich bin gespannt, wann sie die Marktreife erreichen werden. Auf jeden Fall wird TelePart als einer der ersten Großhändler mit von der Partie sein.“

Redaktion: Vielen Dank für das Gespräch.

Huawen Dai,
International Business
Development Manager
Chinese Smartphones



BE SMART WITH CHINESE PHONES!