



*Sehr geehrte Leserinnen und Leser!*

*Aufgrund des zunehmendes Geschäfts in China, aber auch weil sich der Umsatz in China wesentlich auf andere Produktgruppen erstreckt und diese mit Fenstern, Türen oder Fassaden nichts mehr zu tun haben, werden wir Sie künftig über die Aktivitäten in China mit einem eigenen Newsletter auf dem Laufenden halten.*

*Bereits im Januar 2018 besuchten wir China und das zum ersten Mal vor „Chinese New Year“!*

*Nachdem wir mit dem Geschäftsjahr 2017 bei Neumayr Asia nicht zu 100% zufrieden waren, wird nun das Jahr 2018 generalstabsmäßig angegangen. Viele potentielle Aufträge aus 2017 haben sich verschoben und werden nun hoffentlich 2018 ausgeführt. Das Schlimmste am dortigen Geschäft ist die Ungewissheit und dass Bauvorhaben dort oft einen längeren Vorlauf haben, als in Deutschland.*

*2017 haben wir in China unsere Kosten dort für Löhne, Mieten für die Villa und die vielen Flüge, im Wesentlichen nur aus den Deckungsbeiträgen aus dem Geschäft mit Möbeln, Beleuchtungen und Fußböden decken können. Das war natürlich nicht so geplant! So wurde 2017 nicht das Jahr des ganz großen Durchbruchs, sondern eher ein Jahr mit dem Prädikat „anfüttern“!*

Ihr

## UNSERE PROJEKTE

### 7 Fanhai Villen

Für einen großen chinesischen Bauträger haben wir 2017 viel Kraft investiert und für 7 Villen mit je 4500 m<sup>2</sup> Wohnfläche deutsche Holzfenster mit Bronzschalen und durchschusssicheren Gläsern von Silatec angeboten. Die Auftragsverhandlungen gehen jetzt in die letzte Runde. Eigentlich war es nie unser Ziel für „Bauträger“ zu arbeiten und das auf gar keinen Fall in China. Aber die Aufgabe ist so reizvoll, dass wir nicht nein sagen können.



Der Auftrag würde unserem Auftragsdruck über Jahre wegnehmen. Wir haben ein faires Angebot auf Basis deutscher Verträge gemacht und sind jetzt gespannt, ob es dem Auftraggeber wirklich ernst ist mit der deutschen Qualität. Die Kunden die dann bereit sind, 100 Mio Euro für einen Rohbau zu bezahlen, wären natürlich beim Ausbau an deutscher Qualität interessiert. Eine für Generalmanager Yu Zhang fast unendlich sprudelnde Quelle.



### Villa Liu in LaVie

Mit Herren Liu sind wir seit zwei Jahren in Verhandlung und haben den Vertrag seiner Villa seit 6 Monaten unterschiftsreif. Doch der Kauf des Hauses wurde immer wieder verschoben. Im Januar dann die Nachricht von Herrn Liu: Der Kaufvertrag wurde storniert. Das war die schlechte Nachricht. Die Gute war, dass Herr Liu nun ein fast doppelt so großes Haus gekauft hat und wir nun das Angebot erweitern können. Dort werden wir Edelstahlfenster mit durchschusshemmenden Gläsern ausführen, die jetzt als Dreifachglas mit Polycarbonat ausgeführt werden. Dieser Auftrag ist unser Auftrag Nr. 1 in diesem Jahr und hat absolute



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



Priorität. Herr Liu hat das Ziel, das teuerste Haus in Peking, oder in ganz China zu besitzen.

Mit Neumayr hat er den richtigen Partner.

### Steven's Villa

Für Stefan und Diana bauen wir Alufenster und liefern Küchen, Möbel, Fliesen und Böden. Ein Kunde, den wir bei einem Besuch in Landshut kennenlernten und den wir über die Küche zum Kunden gewinnen konnten.



### Li Innenstadt

Das Stadtpalais der Familie Lee ist fertig gezeichnet und kann nach Eingang der Vorauszahlung in Produktion gehen.

### Longcheng

Für Partner Liang haben wir auch den Vertrag für 40 Schüco Fenster mit Tiptronic fertig. Dieser liegt dem Bauherrn zur Unterschrift vor. Leider haben wir den Bauherrn noch nie gesehen.



### NEUE MITARBEITER

Jens Yang wird nach einem Jahr Praktikum ab 1. Juli 2018 fest in unserem Büro in Chateau Regalia tätig sein. Um Jens bauen wir ein schlagkräftiges Team in China auf, welches mindestens 3 Monate pro Jahr in Deutschland zur Ausbildung sein wird.



### AUSSICHTEN

Der Kostenfaktor von Neumayr Asia ist inzwischen so hoch, dass wir den Auftragseingang nicht mehr dem Zufall überlassen können. Der Markt und unsere Kunden brauchen ständig Betreuung.

### SONSTIGES

Anfang Februar war unser Küchenpartner Richard Priller für einige Tage in Peking um für fünf Kunden den Service zu machen und die Kunden nochmals einzuweisen:

Geschäftsführer Walter Gürtner kochte zu diesem im Hause von Catherine Anlass zwei Rottaler Bauernenten und eine Schweinshaxe. Dazu wurden auch noch Freunde und Bekannte sowie potentielle Kunden eingeladen.

So stellten wir uns „Neumayr Marketing 4.0“ für China vor!

