



Hack and Crack en Kina case-aften

Overordnet tema:

1. Supply Chain Management
2. Designbeskyttelse (kopiering)
3. Kontraktforståelse og CSR (Corporate Social Responsibility)



Introduktion:

Denne case-aften er den 4. i rækken af case-aftner afholdt af KUAK (Københavns Universitets Alumneforening for Kinastudier). Case-konkurrencen giver studerende og alumner muligheden for, at anvende deres teoretiske Kinaviden på en problemstilling. Konkurrencen vil forbedre deltageres formulerings- og præsentationsevner. Mange andre studier giver deres studerende muligheden for at deltage i case-konkurrencer, vi i KUAK mener, at denne slags konkurrencer er lige så relevante for studerende på Kinastudier, specielt i en verden hvor Kina får en større og større indflydelse på mange områder.

Konkurrencen:

Vi sammensætter folk i blandede grupper med ca. 4 personer i hver gruppe. Grupperne får muligheden for at vælge én af de 3 udleverede cases. Hver gruppe skal vælge én case. Grupperne får 75 minutter til, at forberede en 5 minutters præsentation om deres valgte case. Det er op til hver gruppe om de vælger at lave en gruppepræsentation eller udvælger en person til at fremlægge.

På de sidste sider har vi stillet informationer om One Stop Advice (OSA) til rådighed. I har tilladelse til at gøre brug af internettet i jeres research - kinesiske, danske og engelske kilder ses som lige værdige.

Program

17.00-17.15	Velkommen og introduktion til case-formatet
17.15-18.30	Case-cracking
18.30-19.00	Præsentationer
19.00-19.15	Dommervotering
19.15-19.35	Annoncering af vinder og feedback.
19.35- 21:00	Reception med pizza og drikke. Eventet slutter officielt klokken 20, men alle er velkomne til at blive til kl 21.



Case 1: Supply chain management

En dansk virksomhed bestiller en vare ved en kinesisk leverandør. Varen er af teknisk karakter og skal indgå som et delelement i et større produkt (dette kunne fx være et tandhjul til en cykel). Den danske virksomhed forventer at leverancen af elementet lever op til en høj kvalitet – for at det bestilte element passer sammen med resten af produktenheden. Fra den danske virksomheds side er høj kvalitet, kort leverance, høj teknisk færdighed og mindre omkostninger afgørende.

I denne case er OSA bindeleddet mellem danske virksomheder og teknikere. I Kina er OSAs kontaktperson den kinesiske direktør på fabrikken.

I jeres overvejelser skal I huske at den danske virksomhed måske skal videresælge deres delprodukt til en større virksomhed, dvs. de har nogle deadlines de skal overholde. Det er vigtigt at medtage i sin overvejelser den kinesiske arbejds- og organisationskultur, hvor der anvendes top-down styring.

Udfordringer:

Virksomheden har modtaget en delkomponent der er ubrugelig, da den ikke lever op til deres standarder. Hvilke værktøjer kan den danske virksomhed implementere for at undgå at dette gentager sig?

Vælg en strategi, som I vil anvende for at løse problematikken. Det er vigtigt at I fokuserer på omkostningerne ved jeres løsning, da den danske virksomhed ønsker så lav en omkostning som muligt. I skal argumentere for jeres valg samt komme med fordele og ulemper:

Vælg en eller flere af følgende:

1. Kommunikationskanaler med de kinesiske producenter
2. E-handelsplatforme
3. Kultur- og sprogkompetencer



Case 2 Kopibeskyttelse (kopiering)

En dansk lampe virksomhed oplever på en lightning-fair i Hong Kong, at deres produkt er blevet kopieret og udstillet i en anden stand. OSA har allerede et samarbejde med den danske lampevirksomhed og kontakter kopivirksomheden. OSA finder hurtigt ud af, at kopiens kvalitet ikke kan måle sig med den danske, og derfor anses kopien ikke som en reel konkurrent.

Det er almindelig kutyme at danske virksomheder der har produktion i Kina har flere underleverandører af samme produkt. Dette kan sikre dem imod forsinkelser og fejl, men samtidig forøger dette risiko for at blive kopieret.

Hovedspørgsmål:

Hvilke værktøjer kan OSA bruge i deres forundersøgelse på vegne af danske virksomheder for at opdage kopivarer?

Delspørgsmål:

I kan fx vælge at tage udgangspunkt i:

1. Leverandør
2. E-handels platforme
3. Marketing og kvalitetssikring
4. Hvordan håndteres sagen, hvis der er et reelt problem med konkurrence?
5. Hvordan undgår man, at en underleverandør kopierer ens produkt?



Case 3 Etik og Kontraktforståelse

En større dansk detailvirksomhed har fået indikationer på at deres underleverandør i Kina anvender børnearbejde. I Kina defineres børnearbejde som alle former for arbejde udført af børn under 16 år. Der er i dette tilfælde tale om arbejde som ikke involverer sundhedsfarligt eller fysisk skadeligt arbejde. Arbejdet finder sted i børnenes sommerferie i få timer af gangen. Danske virksomhed har en stor interesse i CSR og baserer ofte deres samarbejde ud fra et dansk ideal. Derfor frygter man forbrugerens reaktion hvis dette bliver opdaget.

Hovedspørgsmål:

- Hvordan kan man forberede en mulig *shitstorm* for en dansk virksomhed, der potentiel kan have over 1000 kinesiske underleverandører under sig?
og/eller
- Kan I komme med forslag til konstruktiv aftale med de kinesiske partnere frem for konfrontation?

Delspørgsmål: (vælg én af følgende)

1. Hvordan sørger man for at de kinesiske producenter oprettholder de danske CSR-idealere?
2. Forestil dig at der potentielt opstå en *shitstorm* på baggrund af børnearbejde. Du sidder i kommunikationsafdelingen hos den danske virksomhed og skal nu formulere en kommunikationsguide til at mægle mellem virksomheden og offentligheden. Hvordan kan man som virksomhed skabe en positiv offentlig debat? Kom med et bud på hvilke overvejelser virksomheden kan fokusere på i forbindelse med deres pressemeddelelse.
3. Den danske detailvirksomhed har valgt at placere et kontor i Kina, hvorfra de kan sikre sig at CSR-aftalerne overholdes. Virksomheden oplever alligevel, at fabrikanterne ikke overholder aftalerne under stikprøvekontrol, når det er uanmeldt. Hvordan kan man undgå denne problematik?

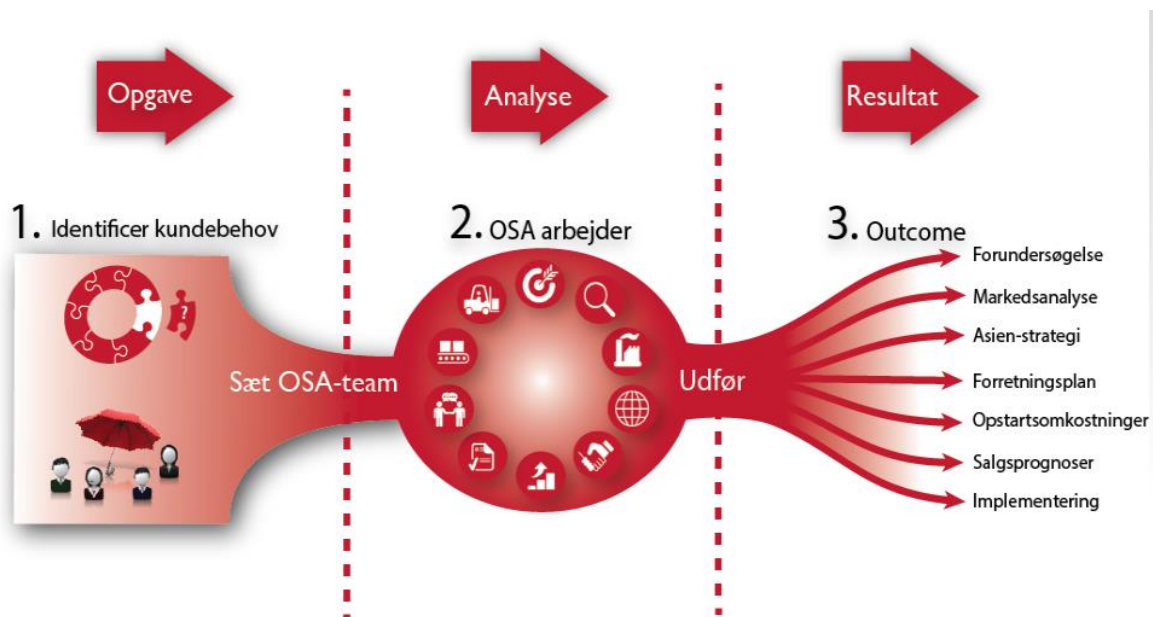


Introduktion til samarbejdsvirksomhed:

One Stop Advice (OSA)

OSA er en paraplyorganisation, som består af et team af specialister, specielt udvalgt på baggrund af deres brancheviden om Asien og Europa. Alle specialisterne har flere års erfaring på det asiatiske marked, deres kompetencer, fremgangsmåde og baggrunde er forskellige og danner tilsammen en bred vifte af værktøjer.

OSA er en videns virksomhed hvor medlemmerne er den centrale kerne for vores forretningsmodel. vores primære fokusområde er, at genererer høj kvalitets løsninger for din virksomhed. Løsninger som er konkrete, anvendelige løsninger og af høj kvalitet.



Figur fra OSAs hjemmeside

Baggrund:

Supply chain management, designbeskyttelse og kontraktforståelse er 3 tilbagevendende problematikker som OSA løser for deres kunder.

OSAs konsulenter fungerer som et bindeled i mellem danske virksomheder og kinesiske producenter.

Det er disse problematikker som KUAK og OSA har valgt at baserer denne case-aften på.

Der findes ikke et rigtigt eller et forkert svar, i aften handler om at give OSA nye indgangsvinkler til hvordan de kan håndtere deres tilbagevendende problematikker.