

## / ALTIOS unterstützt SPS bei der Ausweitung ihrer Reichweite auf den asiatischen Markt

„Wenn man allein und weit weg ist, braucht man wirklich Unterstützung und guten Rat vor Ort, vor allem bei Vertragsabschlüssen und komplexen Visafragen. Ich bin sehr froh, dass ich die Unterstützung von ALTIOS habe. "

Stéphane Livet, VP Vertrieb Asien

### / Herausforderungen

- SPS, ein kleines Unternehmen mit Sitz in Südfrankreich, war bereit, den Vertrieb seiner kontaktlosen Zahlungstechnologie auf Asien auszudehnen, indem es ein Büro in Singapur eröffnete.

„Die Frage ist nicht, ob wir hier präsent sind oder nicht - es ist ein Muss", sagt Stéphane Livet, VP Vertrieb in Asien. "Wir müssen jeden Tag mit unseren Kunden in Japan und Korea sprechen, und bei dem Zeitunterschied zu Frankreich macht das einfach keinen Sinn."

- Da sie weder den asiatischen Markt noch die lokale Präsenz kannten, brauchten sie Hilfe bei den administrativen Aufgaben, die mit Gründung einer Niederlassung verbunden waren, sowie bei der Einstellung eines neuen Teams.

/ Hauptsitz und Produktionsstätte: Rousset, Frankreich

/ Mitarbeiter: 180

/ Umsatz: 112 Millionen € (2021)

/ Zweigniederlassung: 1 (Singapur)

### / Lösungen

- ALTIOS unterstützte SPS bei der Verwaltung, der Auftragsvergabe und der bürokratischen Zusammenarbeit, die für die Gründung einer Niederlassung in Singapur erforderlich waren.

- ALTIOS kümmerte sich um die Einstellung von Mitarbeitern nicht nur in Singapur, sondern später auch in Hongkong und Indonesien, so dass SPS die lokalen asiatischen Märkte besser bedienen kann.

- ALTIOS kümmert sich darüber hinaus weiterhin um die Buchhaltung, die Gehaltsabrechnung und die administrativen Aufgaben der Niederlassung in Singapur, zu der inzwischen auch die asiatischen Aktivitäten der IN Groupe gehören, die SPS im Jahr 2018 übernommen hat.

### / Ergebnisse

- Seit Gründung der Niederlassung in Singapur im Jahr 2014 ist SPS in der APAC-Region weitergewachsen und verfügt nun über lokale Vertriebsmitarbeiter in Indonesien und Hongkong. Die asiatische Präsenz von ALTIOS mit Niederlassungen in Hongkong, Indien und Singapur hat SPS bei der Rekrutierung von Mitarbeitern - insbesondere bei komplexen Visafragen - maßgeblich unterstützt.

- Die Gründung der Niederlassung in Singapur hat das Wachstum von SPS in Asien vorangetrieben. „Wir haben viel Erfolg in Thailand, Indonesien, Korea und Indien; Aktivitäten in Vietnam befinden sich auf Wachstumskurs“, sagt Stéphane. „Dies wird in den nächsten 2 bis 3 Jahren unser am schnellsten wachsender Markt sein.“

- Seit dem Zusammenschluss mit der IN Groupe sind die Aufgaben der Niederlassung in Singapur gewachsen, und mit der Unterstützung von ALTIOS sind diese so flexibel ausgelegt, dass sie zum Bezugspunkt für die gesamte IN Groupe in der APAC-Region werden.

### / Tipps

- Unterschätzen Sie niemals die Komplexität von Visafragen, wenn Sie als ausländisches Unternehmen neue Mitarbeiter einstellen. Der Rat von Experten vor Ort ist unerlässlich.

- Die erfolgreiche Rekrutierung lokaler Vertriebsmitarbeiter ist der Schlüssel zur Erschließung eines neuen Marktes. „Wir trafen die Entscheidung, einen Vertriebsmitarbeiter in Indonesien einzustellen, was damals eine große Entscheidung war“, sagt Stéphane.

„Ich wollte nicht nur eine Niederlassung in Singapur schaffen, in der nur Singapur-er - oder gar Mitarbeiter „weißer“ Hautfarbe - für den asiatischen

Markt arbeiten. Ich glaube nicht, dass wir ohne einen indonesischen Vertriebsmitarbeiter vor Ort so erfolgreich gewesen wären."