



Strategic Alliance Network  
Bangkok • Frankfurt • Hong Kong

**Dr. Gunter Denk**

Sanet GmbH  
Karlstr. 26  
D-36341 Lauterbach / Germany  
Tel.: +49 (6641) 64669-76  
Fax.: +49 (6641) 64669-80  
E-Mail: [gunter.denk@sanet.eu](mailto:gunter.denk@sanet.eu)  
Web: [www.sanet.eu](http://www.sanet.eu)

## Das Profil

Als Gründer des SANET - Strategic Alliance Network hat Dr. Gunter Denk dieses in wenigen Jahren mit Schwesterbüros in Thailand und China ausgebaut. Das Netzwerk konzentriert sich auf die Gründung von Joint Ventures und anderer Kooperationsformen zwischen mittelständischen europäischen und asiatischen Unternehmen. Das durch Sanet organisierte offene Netzwerk umfasst heute fast zwei Dutzend hochqualifizierter Experten in Südostasien, China und Deutschland. Gunter Denk ist anerkannter Referent bei Veranstaltungen. Als erfahrener Experte verfügt Gunter Denk über beste Beziehungen zu Wirtschaft und Behörden in vielen Ländern Südasiens.

## Persönliche Daten

Dr. Gunter Denk übernahm nach Studium von Rechtswissenschaften und BWL und 4 jähriger Anwaltstätigkeit 1984 die Führung eines mittelständischen deutschen Industrieunternehmens. Nach Umwandlung in eine AG fusionierte er 1999 als erstes deutsches Unternehmen mit einer börsenorientierten Gesellschaft in China. Zuvor verantwortete er als CEO viele Expansionsprojekte und Firmengründungen. Nach der Fusion arbeitete Gunter Denk 5 Jahre als Executive Director und stellv. Vorstandsvorsitzender für die in Shenzhen und Zhong Shan mit 10.000 Mitarbeitern operierenden Gesellschaft. Nach der Gründung von SANET machte er sich einen Namen als praxisorientierter Unternehmensberater, der durch sein anerkanntes Fachbuch "Asien für den Mittelstand - Strategien statt Illusionen" noch einmal unterstrichen wird.

## Geschäftsfelder

Strategische und interkulturelle Beratung; M&A Beratung; Begründung Strategischer Partnerschaften zwischen Herstellern und Vermarktern; Partnersuche für Joint Ventures und Niederlassungen; Gründung von Niederlassungen; Business-Planung, Krisenmanagement mit internationaler Prägung; Rechtsberatung, Behörden- und Vertragsverhandlungen; Verkauf an moderne Vertriebsformen, Markterschließung.

## Regionen

Kernregionen sind Thailand, Vietnam, die Philippinen und Südostasien, aber auch China im Perflussdelta und der Region Shanghai. Vertrieb in Zentral- und Osteuropa.

## Projekte

2006/2007: Vertrieb und Joint Venture für den Vertrieb von Anlagen erneuerbarer Energien in Südostasien; Beschaffungsvermittlung für Textil-Discounter in China; Vertriebsaufbau für Konsumgüter in Thailand, Malaysia und den Philippinen; Investorensuche für Thai Service-Unternehmen; Strategieentwicklung für US-Investition in China.

## Profile

Established by Dr. Gunter Denk in 2004, SANET (Strategic Alliance Network) and its Sister Companies in Bangkok and Hong Kong concentrate on joint-ventures and other forms of cooperation between mid-sized European and Asian enterprises. The network incorporates more than two dozens of highly qualified managers, who commit themselves to "hands on" operative responsibility for their projects. As a senior expert Gunter Denk maintains excellent contacts to government authorities in South East Asia.

## Personal Data

Gunter Denk (56) a jurispudent who practised law for 4 years as a consulting business lawyer, took over operative management of a mid-sized German industrial enterprise in 1984. In 1999 he merged his company with a Chinese manufacturer listed at the Hong Kong stock exchange. After the merger Dr. Denk served nearly 5 years as vice chairman and executive director of the Shenzhen based company. After establishing the open SANET consulting network, he is a well-known speaker and coach for international business consultants, as well as a hands-on project manager. His reputation is also based on his reference book "Asia for SME - Strategies of Success", which was published 2007 in Germany.

## Business Areas

Establishing strategic alliances between manufacturers and marketers, formation of branches and subsidiaries; compiling business plans; industrial trouble-shooting legal advices, development of negotiation strategies and conduct of negotiations. Special experiences in the manufacturing electro-technical industry, garden industry, gift and pottery market; intensive experience in sales to home-centres, discount chains and garden specialists in the European Union.

## Regional Focus

Thailand, China, Vietnam, the Philippines, South East Asia and Central/East Europe

## Projects

2006/2007: Establishing German Plant Manufacturer for Renewable Industries in South East Asia; Compiling strategy and project plan for US-investor in China; Establishing a Supply Chain for German Garment Discounter; Establishing of EU based consumer goods in Thailand, Malaysia and the Philippines. Exploring investors for Thai Service company.