

## Strategic Leadership makes success

<b>Führungskraft</b>	Angella XU	<b>Kurze Charakterisierung</b> Angefangen haben wir in China mit fünf Kollegen für chinesische Kunden, aber heute arbeiten wir mit einem Team von 46 Mitarbeitern und unseren internationalen Kolleg:innen für globale Kunden im Management von PV-Clustern und haben den Jahresumsatz von 1,1 Millionen Euro auf 10 Millionen Euro gesteigert. TÜV NORD ist zu einem der bekanntesten Marken in der PV-Industrie geworden und hat sich erfolgreich von einem Mitläufer zu einem Marktführer in der PV-Branche entwickelt. Nach den neuesten Anforderungen des IEC-61733-Schemas darf ein CBTL nur mit einer NZB akkreditiert werden. Das bedeutet, wenn wir kein eigenes Labor haben, besteht ein großes Risiko, dass wir eines Tages nicht mehr im PV-Geschäft tätig sein können, wenn wir kein Labor als Unterauftragnehmer haben. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, dass TNG den Geschäftsplan des gemeinsamen Labors genehmigt hat, um das PV-Geschäft ohne ein solches Risiko zu gewährleisten. Das Jahresgeschäft in Höhe von 10 Mio. EUR ist gesichert, und wir sind in der Lage, kontinuierlich zu wachsen.
<b>Teamgröße</b>	46	
<b>Ersteller</b>	Team	
<b>TÜV NORD Region</b>	China	
<b>TÜV NORD Einheit</b>	OBS Renewables, Global PV Cluster, TÜV NORD Greater China	

### One-Pager: Beiträge zu den Führungsleitlinien

<b>Kundenfokus</b>	Jährliche Teilnahme an den PV-Messen SNEC in Shanghai und Intersolar in München - Letztes Jahr erfuhren wir von einem Händler, dass eine Charge von PV-Modulen vom pakistanischen Zoll abgelehnt wurde. Wir setzten uns mit dem pakistanischen Zoll in Verbindung und prüften ihre Anforderungen. Schließlich haben sie uns als qualifizierte Partei anerkannt, was bedeutet, dass die Sendung mit unserem Bewertungsbericht freigegeben wurde. Für den oben genannten Fall der pakistanischen Zollabfertigung haben wir mehr als 20 Kunden mit einem Auftragswert von ca. 210kEUR unterstützt.
<b>Mitarbeitende Schlüssel zum Erfolg</b>	Wir setzen unsere Mitarbeiter in verschiedenen Funktionen ein, für die sie sich interessieren, in denen sie gut sind und in denen sie Potenzial haben. Mit dem Team und der Entwicklung des Geschäfts haben talentierte Mitarbeiter mehr Chancen, zu wachsen und für TN erfolgreich zu sein. • Wir bieten Kollegenschulungen an, z. B. interne Schulungen, die von SC für ISO9001 und MT für Funktionssicherheit organisiert werden. • Wir führen Teambuilding durch, um die Teamkultur zu etablieren und die Ziele der Mitarbeiter aufeinander abzustimmen. • Wir ermöglichen und freuen uns, die technischen Ingenieure mit dem Vertrieb und den Kunden zusammenzubringen.
<b>Integrität als Basis</b>	• Wir erstellen und pflegen Qualitätsdokumente wie Arbeitsanweisungen und Dokumentvorlagen, an denen sich die Kollegen orientieren können. Wir betonen die Wichtigkeit und schulen das Personal, um sicherzustellen, dass sie es verstehen und befolgen werden. • Bei Abweichungen von den Anforderungen müssen wir eine Diskussion führen und entsprechend aktualisieren. Die betroffenen Kollegen werden dann rechtzeitig informiert. • Regelmäßige interne Audits im Team, um die Einhaltung durch die QM-verantwortlichen Kollegen zu gewährleisten.
<b>Neue Chancen durch Vielfalt</b>	• Das Team setzt sich aus Mitarbeitern unterschiedlichen Alters, Geschlechts, unterschiedlicher Persönlichkeit, Ausbildung und Berufserfahrung zusammen. • Wir haben mit Gruppenunternehmen wie TUV Hellas, TUV ME, TUV Egypt und TUV Malaysia beim Management des PV-Clusters und OBS Renewable zusammengearbeitet. Wir haben deutsche Experten nach China entsandt, um die Entwicklung des Windenergiegeschäfts zu unterstützen.
<b>Innovationskultur weist in die Zukunft</b>	Wir haben eine Kultur der Innovation bei der Erweiterung des Produktportfolios, des Geschäftsmodells und des Cross-Selling, um eine kontinuierliche Geschäftsentwicklung zu erreichen: • Wir haben die Funktion der F&E im Team für Produktinnovation • Wir haben den Geschäftsplan zur Gründung des JV-Labors mit China Merchants New Energy erstellt, um ein eigenes Labor zu erhalten • Wir arbeiten mit SC- und MT-Kollegen für das Cross-Selling zusammen.