

Kaum Alternative zum Einkauf in China

Beschaffung von Maschinen: Gut Ding braucht Weile

Der stetig steigende Kostendruck unter den Wettbewerbern sowie der Markteintritt chinesischer Hersteller zwingen mittlerweile auch europäische Qualitätsanbieter im Maschinen- und Anlagenbau zu einem verstärkten lokalen Sourcing sowie zur Fertigung von kompletten Baugruppen und der Montage von Anlagen in China. Von einem schnellen Erfolg bei der Beschaffung im Reich der Mitte sollte man aber vorerst nicht ausgehen. Denn vor Überraschungen ist man insbesondere in China nie sicher.

Kein anderer Beschaffungsmarkt der Welt beschäftigt die Gemüter so sehr wie der chinesische. Dabei ist aller Anfang schwer und China hat seine Tücken. Eine sorgfältige Planung nach Prüfung der strategischen Interessen und Optionen, die Unterstützung der Geschäftsleitung und die Bereitstellung eines ausreichenden Budgets sind die Grundvoraussetzungen, um beim Sourcing in China erfolgreich sein zu können.

Mehrere Aspekte sprechen für die Beschaffung in China

Im Maschinen- und Anlagenbau kann es verschiedene Gründe für den Einkauf in der Volksrepublik geben: Primär natürlich der Reiz substanzieller Einsparungen, des Weiteren die logistisch sinnvollere Versorgung des chinesischen Marktes mit lokal hergestellten Ausrüstungen, die Erfüllung von vertraglichen Auflagen zu Lokalanteilen, bis hin zu Kooperationsprojekten mit chinesischen Herstellern bei Technologien und Exportgeschäften.

Die Bearbeitung des chinesischen Beschaffungsmarktes von Europa aus erweist sich dabei genauso sinnvoll wie der Vertrieb von Europa aus. Dabei muss man aber nicht nur mit den eigenen Augen gesehen haben, welche Firmen in Frage kommen, auch das Beziehungsmanagement steht bei den Chinesen ganz hoch im Kurs.

Bevor man sich für die „richtige“ Firma entscheidet, sollte man unbedingt deren Qualitätszertifikate und -systeme persönlich überprüft haben. Nicht selten findet man eine schlechte Kopie eines ISO 9001-Zertifikates mit Schreibfehlern oder abgelaufenem Datum. Ein Qualitätssystem mit den in Europa gewohnten Prozessabläufen in der Fertigung darf man nicht überall erwarten. Im Hinblick auf das sehr verlockende Einsparpotenzial (siehe Grafik auf der nächsten Seite) ist man aber dann doch oft bereit, bei der Qualität Abstriche zu machen („Fit-for-use“), oder man tröstet sich damit, dass der Chineser für einen Export-Auftrag andere Qualitätsmaßstäbe anlegt, die die größten Mängel schon verhindern werden.

Trotz aller Versprechungen und vorgelegten Referenzen kommt man bei der tatsächlichen Fertigung der mechanischen Ausrüstungen mitunter ins Staunen: Die Bürokratie in den chinesischen Werken ist enorm. Teamwork, intraorganisationales kommunikationverquicktes Denken sowie Projektmanagement sind nur sehr begrenzt vorhanden. Folglich häufen sich gravierende Qualitätsmängel und Terminverzögerungen.

Nur ein aufwendiges Bündel von Maßnahmen garantiert den Erfolg

Zuerst ist ein Vertrag abzuschließen, der die Rechte des Auftraggebers maximiert und sichert, das heißt mit Ausstiegsklauseln bei erkennbaren Terminverzögerungen oder Qualitätsmängeln, wobei die erste

► Fortsetzung Seite 2

aus_dem_inhalt

messen_

„Asia-Pacific Sourcing“ - Premiere in Köln

Seite 4

praxis_

Risk Management: Insolvenzen gefährden Prozessablauf im Einkauf

Seite 5

standort_

Japan: Standortvorteil durch asiatische Integration

Seite 9

steuern_

Steuerpraxis in China bei Einkauf und Investitionen

Seite 14

zoll_

Aufhebung der weltweiten Quoten auf Textilien und Bekleidung

Seite 18

best_practice_

ELV setzt in China auf ein einheimisches Management

Seite 19

Kooperationspartner:

GLOBAL SOURCING PORTAL

www.supply-markets.com



► Fortsetzung von Seite 1
“Beschaffung von Maschinen ...”

Anzahlung durch eine abstrakte Bankgarantie besichert sein sollte. Idealerweise sollte auch ein „Point of no return“ terminlich fixiert werden, der einen Ausstieg sowie die rechtzeitige Fertigung bei einem anderen Hersteller erlaubt.

Ein weiterer unabdingbarer Faktor ist der permanente Einsatz eines eigenen, geschulten Qualitätsinspektors beziehungsweise Überwachers. Dieser muß vertraglich alle Vollmachten haben, um jegliche Werkstücke oder erfolgte Arbeitsschritte ohne Diskussion zurückweisen zu können sowie eine Reparatur beziehungsweise Neuanfertigung anordnen zu dürfen.

Qualitätsinspektoren: Einer aus Europa, einer aus China

Am besten kommt neben diesem europäischen Qualitätsinspektor ein, nach Möglichkeit auf der eigenen Payroll stehender, chinesischer Qualitätsinspektor zum Einsatz. Es gibt zwar auch in der Volksrepublik renommierte Zertifizierungs- und Prüfungskörper, je nach Besonderheit der lokal zu fertigenden Ausrüstungen empfiehlt sich aber oft ein

Inspektor, der die Spezifika der geforderten Ausrüstungen kennt und damit schon Erfahrungen hat. Die Kosten für einen eigenen, europäischen Qualitätsüberwacher belaufen sich monatlich auf rund 15.000 bis 20.000 EUR. Die Kosten für einen chinesischen Qualitätsprüfer liegen deutlich darunter.

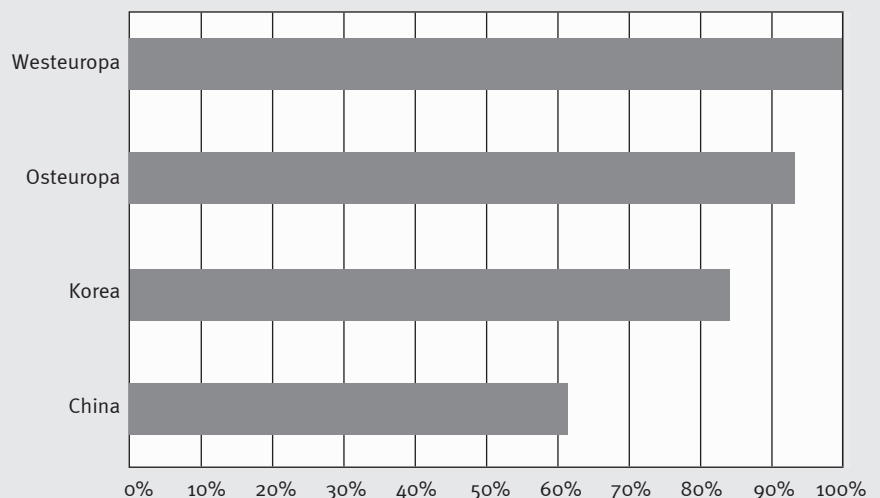
sofern LKWs (auch Sondertransporte für Übergrößen) und Schiffe eingesetzt werden.

Logistische Probleme treten beim Transport mit der Eisenbahn auf

Schwierig kann es werden, wenn man mit der Eisenbahn Güter von China aus in ein

Einsparpotenziale unter Total Cost-Aspekten

Regionaler Preisvergleich für mechanische Fertigungsteile



Quelle: VAI

Trotz aller Schwierigkeiten beim Erstauftrag wird ein langer Atem spätestens beim Folgeauftrag belohnt. Denn der Anteil der Kosten für die Qualitätssicherung sinkt in Relation zu den Gesamtkosten mit jedem Auftrag, am stärksten jedoch bei den ersten zwei bis drei Folgeaufträgen. Die eigene Lernkurve der chinesischen Facharbeiter verläuft relativ flach und erfordert einen ständigen Know-how-Transfer durch die europäischen Überwacher.

Ganz ohne europäische Hilfestellung geht es allerdings auch nach der Einrichtung eines speziellen Projektmanagements und eines chinesischen Qualitätssicherungsteams nicht. Denn triviale Probleme werden übersehen oder unter den Tisch gekehrt und können mitunter massive Auswirkungen haben.

Sind all diese Hindernisse überwunden, gilt es den Transport zu organisieren. Dieser läuft erstaunlich reibungslos,

anderes Land exportieren möchte. Dann benötigt man unter Umständen Genehmigungen von allen Provinzbüros der Eisenbahn, was schon mal bis zu drei Monaten dauern kann.

Lieferantenmanagement erhält in China also eine ganz neue Dimension. Dennoch lohnen sich Geduld, Ausdauer sowie der höhere Aufwand zumindest mittelfristig für die meisten Maschinen- und Anlagenbauer. Es ist davon auszugehen, dass auch chinesische Maschinen- und Anlagenbauer über kurz oder lang auf dem Weltmarkt zur echten Konkurrenz der Europäer werden. Da empfiehlt es sich, sich schon jetzt mit den lokalen Gegebenheiten in China vertraut zu machen. Oder was wäre sonst die Alternative zum Sourcing in China?

Stefan T. Schwaab

Bereichsleiter Beschaffung und Logistik bei der Voest-Alpine Industrieanlagenbau (VAI) GmbH & Co., Linz

Impressum

sourcing_asia erscheint in Kooperation mit:
 Global Sourcing Portal und
 Global Procurement Services

Produktion:
 local global GmbH
 business medien
 D 70178 Stuttgart
 Marienstraße 5
 Tel.: +49 711 22 55 88-0
 Fax: +49 711 22 55 88-11
 redaktion@sourcing-asia.de
 www.sourcing-asia.de

Redaktion:
 Matthias Jung
 Stefan Brunner

DTP:
 Angela Keller

Druck:
 Document Center Kästl, Ostfildern

Abonnentenservice:
 service@sourcing-asia.de

news

Chancen vor allem bei Infrastrukturprojekten und im Dienstleistungssektor**Südchinas Wirtschaft weiterhin erfolgreich**

Die Wirtschaftsregion Südchina wird von einem soliden Wachstum bei Handel und Investitionen getragen. Dies teilt das Deutsche Generalkonsulat in Kanton mit. Sie stelle ebenso hochwertige Güter her wie die Region um Shanghai. Die Stärke der Region läge in einem hochmobilen Arbeitsmarkt, in der Effizienz der öffentlichen Verwaltung und einem starken privaten Sektor. Die Integration in die Weltmärkte sei weit fortgeschritten.

Hätten sich früher vor allem Unternehmen, die ungelernte billige Arbeitskräfte suchten, in der Provinz Guangdong niedergelassen, so würden sich mittlerweile immer mehr Technologie- und Dienstleistungsbetriebe ansiedeln, die verstärkt qualifiziertes Personal nachfragten. Nach Informationen des Generalkonsulats zieht es auch immer mehr deutsche Unternehmen in die Region um den Perl-

fluss. Ihre Chancen lägen neben dem traditionellen Handel vor allem bei den großen Infrastrukturmaßnahmen, aber auch im Dienstleistungssektor (Versicherungen, Banken, Städteplanung, Architektur sowie Qualitätssicherung).

Als besondere Herausforderungen würden sich die Sicherstellung der Elektrizitäts- und Wasserversorgung, die Verkehrsplanung sowie der Umweltschutz abzeichnen. Der Ausbau der wissenschaftlichen Forschung und Ausbildung genieße ebenfalls Priorität. All dies seien Bereiche, in denen deutsche Unternehmen und Institutionen ansetzen könnten, um in Südchina aktiv zu werden. (lg)

i Deutsches Generalkonsulat Kanton
Telefon 0086 20 8330 6533
Telefax 0086 20 8331 7033
www.kanton.diplo.de/de/Startseite.html

Softwareindustrie ist die treibende Kraft der asiatischen ITC-Branche**Hightech-Firmen wachsen rasant**

Die Gewinner des „2004 Deloitte Technology Fast 500 Asia Pacific“-Programms, einer jährlich von Deloitte Touche Tohmatsu auf Basis des Umsatzes aufgestellten Rangliste der am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen Asiens, weisen, auf die vergangenen drei Jahre bezogen, ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 400 Prozent auf. Nach Angaben der in New York ansässigen Beratungsgesellschaft belegten Unternehmen aus Australien, China, Malaysia und Taiwan aus der ITC-Branche die ersten fünf Plätze der Rangliste. Diese hätten ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 15,8 Prozent erzielt. 2003 hätte dieser Wert 8,4 Prozent betragen. Ian Thatcher, verantwortlich für das „Deloitte Technology Fast 500 Asia Pacific“-Programm, sagte: „40 Prozent der Unternehmen in

der Rangliste stammen aus Korea und China. Die Softwareindustrie ist weiterhin die tragende Säule der schnell wachsenden Technologiebranche. Die Region Asien-Pazifik bleibt führend in der Welt bei Halbleitern, Komponenten und Elektronik. Im Vergleich zu 2003 befanden sich 2004 aus diesen Bereichen doppelt so viele Unternehmen in der Rangliste.“ Nach Ansicht von Igal Brightman, Berater bei Deloitte Touche Tohmatsu, versprechen in diesem Jahr aufkommende Technologien, wie zum Beispiel voice over IP, intelligente Transportsysteme, remote frequency ID tags, wireless LAN, globales IT-Outsourcing sowie die Entwicklung und Einführung von open source-Technologien, eine interessante Entwicklung. „Asien ist bereit, die Richtung vorzugeben“, sagte Brightman. (lg)

Engagiert im Abbau von CO₂-Emissionen

Die BASF unterstützt das erste von der Chinesischen Forschungsakademie für Umweltwissenschaften (CRAES) errichtete unabhängige Motorentestlabor finanziell und technisch. Nach Angaben des Ludwigshafener Chemiekonzerns kommen die Bauteile für das Testlabor von der Darmstädter Schenck Pegasus GmbH. „Dieses Motorentestlabor ist ein Meilenstein für die Weiterentwicklung des chinesischen Kraftstoffsektors“, sagte Jan-Peter Sander, Leiter der Geschäftseinheit Veredlungchemikalien für die Kfz- und Ölindustrie der BASF, bei der Vertragsunterzeichnung. Das Testlabor in China werde von der CRAES eigenständig betrieben. „Durch die Optimierung unserer Kraftstoffe“, so Fan Yuansheng, Vizepräsident von CRAES, „werden wir die Emissionen und den Kraftstoffverbrauch reduzieren und die Einführung moderner schadstoffarmer Motoren fördern und ermöglichen.“ (lg)

Kein Vergleich

Hier stellen wir Zahlen nebeneinander, die nichts miteinander zu tun haben. Zumindest auf den ersten Blick...

F&E-Potenzial

125

Prozent. Um diesen Satz stiegen die F&E-Ausgaben chinesischer Unternehmen zwischen 1999 (5,9 Mrd EUR) und 2003 (13,2 Mrd EUR). Deutsche Firmen gaben im selben Zeitraum nur 12 Prozent mehr für F&E aus.

0

Nahezu konstant geblieben ist die Zahl der vom DAAD geförderten deutschen Studierenden und Wissenschaftlern mit dem Zielland China (1999: 686; 2003: 645). Die Zahl der in Deutschland geförderten Chinesen stieg hingegen um etwa 32 Prozent.

messen

TÜV-zertifizierte Produkte aus Asien

„Asia-Pacific Sourcing“ feiert Premiere in Köln

Eine neue Order- und Kommunikationsplattform für Produkte, Neuheiten und Trends rund um die Bereiche Haus, Garten und Freizeit präsentiert sich vom **27. Februar bis 1. März 2005** in Köln. Wie der Veranstalter der „1. Asia-Pacific Sourcing“, die Koelnmesse GmbH, mitteilt, soll die Messe alle zwei Jahre zur Drehscheibe multilateraler Import- und Exportgeschäfte werden. Das Produktangebot gliedert sich in drei Bereiche: Hardware und „Do it yourself

(DIY)“ (Werkzeuge, Schloss und Beschlag, Handwerksartikel, Eisenkurzwaren sowie Befestigungstechnik), Garten und Freizeit (Gartenmöbel, Gartengeräte, Grill, Camping, Sport- und Spielwaren, Freizeitartikel) sowie Ambiente (Glas, Porzellan, Keramik und Tischdekoration, Beleuchtung, Geschenkartikel und Saisonartikel).

Zur Premiere würden über 500 Firmen ihre Produkte vorstellen, rund 20 Gruppenbeteiligungen aus China, Hongkong, Taiwan, Singapur und Thailand würden erwartet werden. Mit ihrem Angebot adressiere die „Asia-Pacific Sourcing“ sämtliche Großvertriebsformen: Einzelhandelsvertreter aus Bau- und Gartenmärkten, dem Glas-, Porzellan- und Keramikhandel, von SB-Warenmärkten, Discountern und Einkaufskooperationen sowie Vertreter aus dem Groß- und Außenhandel und dem Versandhandel



stunden im Mittelpunkt der Besucheransprache. Nach Auskunft der Koelnmesse werden den Ausstellern in Zusammenarbeit mit der TÜV Rheinland Gruppe sechs Service-Pakete zur Qualitätssicherung angeboten. Den Besuchern werde damit ein überprüfbarer Qualitätsstandard der gezeigten Produkte garantiert. (lg)

interview

Koelnmesse holt asiatische Haus-, Garten- und Freizeitindustrie nach Deutschland

„Der Bedarf ist da, das Potenzial ist groß“

Mit der „Asia-Pacific Sourcing“ stärkt die Koelnmesse ihre Kompetenz im Haus-, Garten- und Freizeitbereich. „Wir wollen eine Brücke bauen zwischen dem Angebot der asiatischen Wachstumsmärkte und der steigenden europäischen und nordamerikanischen Nachfrage“, sagt Klaus Wellmann, Geschäftsbereichsleiter der Koelnmesse GmbH, im Interview mit sourcing asia.

Herr Wellmann, aus welchen Gründen organisieren Sie eigens für asiatische Aussteller eine Messe für die Haus-, Garten- und Freizeitbranche?

Wir entwickeln unsere Veranstaltungen entsprechend den Bedürfnissen der Branchen weiter und bieten, wie bei der Asia-Pacific Sourcing, neue Messen in neuen Formaten an. Das Konzept der Asia-Pacific Sourcing basiert auf einer Bedarfsanalyse bei den asiatischen Ausstellern und den relevanten Fachbesuchern aus Europa und Nordame-

rika bei unseren anderen Veranstaltungen. Der Bedarf ist da, das Potenzial ist groß.

Welches sind die entscheidenden Vorteile für die Besucher der Asia-Pacific Sourcing?



„Asien ist der Schwerpunkt unserer internationalen Aktivitäten“, sagt Klaus Wellmann

Die Messe richtet sich nur an Fachbesucher aus Europa und Nordamerika. Sie bietet neben hervorragenden Kontaktmöglichkeiten die ganze Infrastruktur und den Service der Koelnmesse, eine der vier weltgrößten Messegesellschaften. Ein entscheidender Vorteil für die Besucher sind die beachtlichen Zeit- und Kostenersparnisse - verglichen beispielsweise mit dem Besuch einer Exportmesse in Asien.

Wie positioniert sich die Koelnmesse im internationalen Wettbewerb und speziell in Asien?

Asien ist eindeutig der Schwerpunkt unserer internationalen Aktivitäten. 15 unserer Auslandsmessen finden dort statt - die meisten in China und Indien, außerdem in Singapur, Thailand und Taiwan. Die Veranstaltungen exportieren unser Branchen-Know-how. Kernthemen der Koelnmesse in Asien sind Ernährung und Hardware. Wir bauen auf unsere Branchenkompetenz in diesen Bereichen, bieten damit unseren Kunden den Zugang in die Boom-Regionen der Welt und steigern vor Ort auch den Bekanntheitsgrad der Messen am Standort Köln.

Das Gespräch führte Hans Gäng

praxis

Die finanzielle Stabilität bleibt das schwächste Glied in der Lieferkette

Risk Management unterstützt den Einkauf

Unternehmen konzentrieren sich immer stärker auf ihr Kerngeschäft und lagern Geschäftsprozesse an Lieferanten und Partner aus. Doch angesichts weiter steigender Insolvenzen - allein im Jahr 2003 gab es in Deutschland mehr als 40.000 Firmenpleiten - kann sich der Trend zur Fremdfertigung als Bumerang erweisen. Stellt sich bei immer mehr Zulieferern die Existenzfrage, ist auch der Prozessablauf in der Beschaffung zunehmend gefährdet. Ein breit angelegtes Supply Risk Management hilft hier weiter.

Für den eigenen Einkauf führt das Wegbrechen von Lieferanten zu einer unangenehmen Erkenntnis: Die eigene Lieferkette wird massiv gefährdet. Auf diese Herausforderung müssen Unternehmen in Windeseile reagieren können. Deshalb sucht der strategische Einkauf zunehmend nach Lösungen für ein professionelles best-in-class Supply Management.

Im Beschaffungsmanagement reichen also die Fokussierung auf den Preis und die Einhaltung von Lieferterminen bei weitem nicht mehr aus. Es bedarf einer ausgereiften Einkaufsstrategie sowohl im strategischen (Lieferantenauswahl) als auch im operativen (Katalogeinkauf, Vernetzen mit Lieferanten) Bereich. Das funktioniert nur mit einem breit angelegten, in weiten Teilen automatisierten Supply Risk Management. So lassen sich schnell verschiedene Handlungsoptionen offen legen: Wenn beispielsweise ein Lieferant in absehbarer Zeit finanziell schlecht dasteht, aber als Single/Second Source von großem strategischen Interesse für das eigene Beschaffungsmanagement ist, kann durchaus eine Beteiligung an den Werkzeugkosten sinnvoll sein, anstatt mit großem Aufwand einen neuen Zulieferer zu suchen.

Die Implementierung derartiger vordefinierter Prozesse und Systeme geht im Wesentlichen in drei Schritten

vonstatten: Zunächst gilt es, im eigenen Lieferanten-Portfolio Transparenz zu schaffen, um Synergien zu nutzen und erste Kosteneinsparungen zu realisieren. Im zweiten Schritt werden Informationen über Warengruppen gebündelt, standardisiert und vergleichbar gemacht. Die Transparenz wird somit weiter erhöht. In der dritten Stufe geht es darum, eine Lieferantenbewertung über Frühindikatoren zu erhalten, die die finanzielle Situation eines Lieferanten (ist er ein „kritischer Kandidat“?) beleuchtet.

In Zeiten knapper Kassen haben die meisten Unternehmen mit der Umsetzung von Kosteneinsparungsprogrammen durch die Schaffung von Transparenz und Effizienz sowie durch Konsolidierung begonnen. Je komplexer oder heterogener die Unternehmen durch Zukäufe geworden sind, desto größere Anstrengungen unternehmen sie, um für die oben genannten Herausforderungen geeignete Lösungen zu finden.

Zunehmendes Einkäuferinteresse für Risikoprodukte und Ratingmodelle

Gleichzeitig trägt der Leiter der Einkaufsabteilung jedoch zunehmend stärkere Mitverantwortung und muss das Risiko für Produktgruppen beziehungsweise Warenbereiche prüfen. Je besser der Bedarf gebündelt, die Lieferantenbasis verschlankt und deren Performance verbessert ist, desto kritischer wird gleichzeitig der Ausfall eines Lieferanten für das eigene Beschaffungswesen. Einkaufsabteilungen machen sich daher für ihr Supply Risk Management zunehmend klassische Risiko-Produkte und Ratingmodelle zunutze, wie sie schon bisher im Bankenbereich für Kreditvergabe und Bonitätsprüfung im Umfeld von Basel II verwendet werden. Entsprechende Software wird dabei mit extern eingekauften Wirtschaftsinformationen über die jeweiligen Unternehmen, Branchen oder Regio-

nen angereichert, die möglichst nicht nur einen einzelnen Lokalmarkt abbilden und gleichzeitig auch Konzernverbindungen widerspiegeln.

Die großen Konzerne beziehen beispielsweise schon heute aktiv Informationen über Insolvenzen ein, um nicht bereits gezahlte Lieferantenrechnungen im Zuge eines laufenden Insolvenzverfahrens rücküberweisen zu müssen. Hier besteht die Möglichkeit, das gesamte Lieferantenportfolio von externen Dienstleistern überwachen zu lassen, so dass sämtliche Informationen zu Insolvenzen und Insolvenzanträgen innerhalb von 24 bis 48 Stunden per E-Mail oder als Datenpaket angeliefert werden.

Zusätzlich einsetzbar sind Frühwarnsysteme, die bei verschlechtertem Zahlungsverhalten oder Auftauchen von Negativmerkmalen wie Zwangsversteigerungen, Konkursöffnungen oder kriminellen Handlungen eine automatische Warnung abgeben. Entscheidend für die Wirksamkeit derartiger Frühwarnsysteme ist eine hohe Geschwindigkeit bei der Information.

Der Einsatz von Frühwarnsystemen amortisiert sich schnell

Wie schnell sich der Einsatz derartiger Warnmechanismen bezahlt macht, veranschaulicht eine kurze Hochrechnung: Bei jährlich rund 150 Firmenpleiten bezogen auf 10.000 Unternehmen liegt der durchschnittliche Prozentsatz von Lieferanten, die auch im eigenen Portfolio betroffen sind, bei rund 1,5 Prozent! Bezieht man zusätzlich die Höhe des Einkaufsbudgets pro Lieferant ein, lässt sich die durchschnittliche Ausfallsumme – und für den Einsatz von Frühwarnsystemen die entsprechende Kapitalrendite – rasch absehen. Supply Risk Management erweist sich damit nicht als jüngste betriebswirtschaftliche Modeströmung, sondern als wirksames Instrument, um den Einkauf im eigenen Unternehmen handfest zu unterstützen.

Susanne Hagemann

D&B

hagemanns@dnb.com

 www.dnb.com/de

praxis

Einkauf im Reich der Mitte: Risiken nicht überbetonen, Chancen nicht unterbewerten

„China gleicht geheimnisvollem Schloss“

In seiner Dissertation hat Li Song von Bosch Rexroth, Lohr am Main, die Einkaufsaktivitäten deutscher Maschinenbauunternehmen in China analysiert. Für sourcing asia fasst der Autor die wichtigsten Ergebnisse der wissenschaftlichen Studie zusammen und kommt zu der Auffassung: Die Gefahr, den Zugang zu vielversprechenden Beschaffungsquellen zu verpassen, wenn man dem Markt fernbleibt, ist erheblich höher als das Risiko eines China-Engagements.

Die Volksrepublik China – das reformorientierte Reich der Mitte – erlebt seit Ende der 70er Jahre, als Deng Xiaoping das Land auf marktwirtschaftlichen Kurs brachte und zur Welt öffnete, einen erstaunlichen wirtschaftlichen Aufschwung und ist inzwischen zur drittgrößten Handelsmacht der Welt aufgestiegen. Dadurch ist sie in den Mittelpunkt der Internationalisierungsbemühungen zahlreicher deutscher Firmen gerückt – allerdings bisher hauptsächlich als Absatzmarkt und Produktionsbasis, teilweise auch als Standort für Forschungs- und Entwicklungsleistungen. Die Potenziale des Landes als Beschaffungsmarkt hingegen sind noch weitgehend unerforscht und unreflektiert.

Von den 108 von mir untersuchten deutschen Maschinenbauerherstellern sind 42 (38,9 Prozent) bereits auf dem chinesischen Beschaffungsmarkt tätig. Weitere 59 Betriebe (54,6 Prozent) planen, im Laufe der nächsten Jahre neu einzusteigen. Nur sieben (6,5 Prozent) lehnen einen Markteintritt absolut ab. Als Hauptgrund für einen nicht geplanten Markteintritt geben die Firmen zu 57,1 Prozent mangelnde Managementkapazität an. Geografische Distanz, eine fremde Kultur und die damit verbundenen fehlenden Marktkenntnisse werden von 42,9 Prozent als Hemmnis eines China-Engagements angesehen. Als weiterer

Grund werden politische Risiken in der Volksrepublik mit einem Gewicht von 28,6 Prozent genannt.

Die Untersuchungsergebnisse zeigen, dass der Prozess der Beschaffungsverlagerung nach China in mehreren aufeinander aufgebauten Schritten zu erfolgen hat, und dass andere Unternehmensbereiche, insbesondere Absatz und Fertigung, die Türöffner- und Schrittmacherfunktion haben. Deutsche Unternehmen, die sich gerade von ausschließlicher Einkaufstätigkeit im Heimatmarkt beziehungsweise im kulturnahen Westen verabschieden und am Beginn der Beschaffungsverlagerung nach China stehen, aber kaum über entsprechende Marktkenntnisse verfügen, wählen sehr oft selektives Local Sourcing für die lokale Fertigung als den ersten Schritt - und zwar nicht direkt, sondern indirekt über einen seit langem im lokalen Markt tätigen Händler.

Aufbau einer Einkaufsorganisation vor Ort erfolgt später

Auf diesem Weg lassen sich erste Kontakte zu chinesischen Lieferanten und Behörden knüpfen, wichtige Marktinformationen sammeln und die besonderen Anforderungen eines China-Engagements kennen lernen. Außerdem kann man mit verhältnismäßig geringem Risiko die Beschaffungschancen bei chinesischen Zulieferern testen. Durch die Erweiterung der Einkaufsaktivitäten wird sich das Engagement des beschaffenden Unternehmens vor Ort zwangsläufig verstärken. Es erfolgt häufig die Errichtung einer lokalen Einkaufsorganisation, was langfristige Ressourcentransfers in Form von finanziellen Mitteln, Sachmitteln und Personal verlangt.

Die gesamten 98 chinesischen Lieferanten, die an der empirischen Untersuchung teilgenommen haben und die aus 18 chinesischen Provinzen beziehungs-

weise regierungsunmittelbaren Städten stammen, liefern die in den Fragebögen gruppierten Produkte Rohstoffe, Einzelteile, Baugruppen und Investitionsgüter. Sie unterscheiden sich bezüglich der Unternehmenseigentumsform in Staats- (38,8 Prozent), Privatbetriebe (42,9 Prozent), Joint Venture (10,1 Prozent) sowie Wholly Foreign Owned Enterprises (8,2 Prozent).

Betrachtet man die Exportquoten der gesamten Produkte, ist zu erkennen, dass sich chinesische Firmen in hohem Maße an globalen Märkten orientieren: 91,6 Prozent der befragten Lieferanten setzen ihre Produkte im Ausland ab. Der Exportanteil der gesamten Produkte variiert allerdings stark mit der Eigentumsform der Unternehmen: 65,9 Prozent der Privatunternehmen und 55,6 Prozent der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung besitzen eine Exportquote von mehr als 50 Prozent, während diese Zahl bei Staatsunternehmen lediglich bei 33,3 Prozent liegt.

Deutschland hinkt anderen Nationen beim China-Engagement hinterher

Die Exportmärkte in den untersuchten chinesischen Unternehmen differenzieren ebenfalls in starkem Maße: Der von Stichproben genannte wichtigste Ausfuhrbestimmungsort Chinas ist das benachbarte Japan, wohin 76,7 Prozent der chinesischen Unternehmen ihre Produkte liefern. Auf dem zweiten und dritten Platz stehen Hongkong (64,4 Prozent) und Taiwan (58,9 Prozent). Mit gewissem Abstand folgen die USA (54,4 Prozent), Süd- (47,8 Prozent) beziehungsweise Westasien (41,1 Prozent), Korea (38,9 Prozent), Kanada (37,8 Prozent) sowie Afrika (33,3 Prozent). Vergleichsweise abgeschlagen sind die europäischen Länder, wobei Deutschland nahezu auf dem niedrigsten Niveau liegt (18,9 Prozent), hinter Italien und Großbritannien (jeweils 28,9 Prozent) sowie den anderen europäischen Ländern (ohne Osteuropa) (22,2 Prozent). Die Zahlen deuten darauf hin, dass das Potenzial Chinas als weltmarktorientierter Produktions- beziehungsweise Beschaffungsstandort bis jetzt speziell von deutschen Unternehmen noch zu

- wenig genutzt wird, vor allem gegenüber deren US-amerikanischen und japanischen Konkurrenten.

Mit Hilfe der Log-linearen Regressi-on wurden Einfluss- beziehungsweise Erfolgsfaktoren für eine Beschaffung in China ermittelt. Dabei haben sich die Beschäftigtenzahl des Unternehmens, sein Jahresumsatz, die Internationalisierung der Produktion, die Fokussierung auf Einzelteile beziehungsweise Baugruppen und eine schon vorhandene Wertschöpfung in China als die wichtigsten Einflussfaktoren für beschaffende deutsche Maschinenbauer herausgestellt. Auf chinesischer Seite hängt eine Produktlieferung in den Westen insbesondere vom Umsatz der Zulieferfirma, ihrem bisherigen Engagement im aktiven Veredelungsgeschäft, ihrer geografischen Lage, ihrer Rechtsform und bisherigen „Lebensdauer“ sowie ihren bisherigen Exporttätigkeiten ab.

Im Fokus der Untersuchungsstudie steht die strategische Entwicklung und Gestaltung von Beschaffungsengagements deutscher Maschinenbauunternehmen in China. Um Aussagen hierüber treffen zu können, wurde eine Stärken-/ Schwächen-Analyse hinsichtlich der Preisniveaus und Differenzierungskompetenzen der chinesischen Lieferanten durchgeführt.

Die Chinesen können ihre Preisvorteile langfristig sichern

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Beschaffungsprodukte aus China einen absoluten Preisvorteil gegenüber denen aus dem Westen und auch denen aus Osteuropa aufweisen. Auch in Folge des wirtschaftlichen Hochwachstums seit 25 Jahren ist ein großer Preissprung in China nicht in Sicht. Die deutlichen Preisvorteile chinesischer Beschaffungsprodukte sind im Wesentlichen auf extern gegebene Begünstigungen, wie zum Beispiel ein schier unerschöpfliches und billiges Arbeitskräfte-Reservoir sowie staatliche Entwicklungsförderung, zurückzuführen. Hingegen spielen unternehmensintern aktiv eingesetzte Maßnahmen zur Kosteneinsparung, wie zum Beispiel höhere

Produktivität und Kostenmanagement, eine nur unbedeutende Rolle. Das zeigt einerseits die Schwäche des internen Kostenmanagements befragter chinesischer Unternehmen, weist jedoch andererseits auf ihre enormen Kosteneinsparungspotenziale hin, mit denen chinesische Zulieferer ihre Preisvorteile weiter langfristig sichern können.

Trotz stetiger Qualitätssteigerungen ist das Fertigungsniveau noch heterogen

Aufgrund des zunehmenden Bewusstseins chinesischer Manager über die Bedeutung der Produktqualität im eigenen Unternehmen und des zunehmenden China-Engagements multinationaler Unternehmen, die moderne Produkte und Produktionsverfahren nach China geliefert beziehungsweise diese dort eingesetzt oder hergestellt haben, konnte die Volksrepublik in der Vergangenheit eine stetige Erhöhung ihres Qualitäts- und Technologiestands verzeichnen. Allerdings stellt sich das Fertigungsniveau gegenwärtig noch überaus heterogen dar. Während in den wirtschaftlich florierenden Küstenmetropolen, in staatlich geförderten Branchen und in Unternehmen mit ausländischer Beteiligung zurzeit durchaus westlicher Standard anzutreffen ist, bestehen in vielen Unternehmen im Hinterland noch gewisse Qualitätsprobleme, insbesondere im internationalen Liefergeschäft.

Die Innovationsfähigkeit Chinas im Vergleich zu westlichen Industrieländern wird im Allgemeinen als schwach eingeschätzt. Durch den für Entwicklungs- und Schwellenländer typischen Weg des Kopierens ausländischer Produkte und Technologien hat sich in vielen chinesischen Unternehmen eine Imitationskultur entwickelt, in der innovative Weiterentwicklungen zu Gunsten von kostengünstigen Nachahmungen vernachlässigt werden, so dass eigene Kompetenzen in Forschung und Entwicklung noch schwach sind, was sich zum Beispiel durch die Beurteilungsergebnisse der befragten deutschen Unternehmen über die Zusammenarbeit mit ihren chinesischen Lieferpartnern in Form von Simultaneous

Engineering widerspiegelte. Eine Trendwende deutet sich dennoch bereits an.

Durch die politische Förderung der technologischen Leistungsfähigkeit von der Zentral- und den Lokalregierungen und durch zunehmenden Konkurrenzdruck in Folge der Öffnungspolitik investieren Chinas Unternehmen zunehmend in eigene Forschung und in Auftragsforschung. Viele Indikatoren zeigen an, dass sich die Intensivierung von Forschung und Entwicklung (F&E) in allen chinesischen Unternehmen in absehbarer Zeit fortsetzen wird. Die laufenden F&E-Anstrengungen weisen zwar zurzeit auf Aufholeffekte hin, es ist aber noch ein langer Weg, bis chinesische Firmen forschungsintensive Produkte in großem Umfang auf den Weltmarkt bringen können.

Beim Einkauf von Vorleistungen ist kosteninduzierte Strategie anzuraten

Für die meisten deutschen Maschinenbauunternehmen, die Vorleistungen aus China beziehen, ist zu empfehlen, bei lokalen Lieferanten in erster Linie eine kosteninduzierte Beschaffungsstrategie zu verfolgen. Das bedeutet jedoch nicht nur die Nutzung extern gegebener Preisvorteile chinesischer Produkte, sondern auch die Identifikation der Ansatzpunkte in einzelnen Unternehmen für eine aktive Entwicklung und Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen, um Wettbewerbskompetenzen gegenüber Konkurrenten weiter auszubauen.

Betrachtet man den Qualitätsstand chinesischer Produkte und die Leistungsfähigkeit chinesischer Lieferanten, sollte der Schwerpunkt einer nutzeninduzierten Beschaffungsstrategie in China zurzeit nicht auf hochtechnischen Sonderfertigungen mit Kundenspezifikation beziehungsweise Innovation liegen. Vielmehr ist auf die Erfüllung der Qualitätsvereinbarungen, eine große Fertigungstiefe beziehungsweise hohe Wertschöpfung sowie auf die Lieferbereitschaft und –flexibilität durch eine enge Zusammenarbeit mit lokalen Lieferanten zu achten.

Besitzt ein chinesischer Zulieferer neben Preisvorteilen auch hohe Fertigungs-

► Fortsetzung Seite 8

► Fortsetzung von Seite 7
„China gleicht ...“

kompetenz beziehungsweise Potenzial hierzu, so könnte eine Bewegung direkt in Richtung der Outpacing-Position in Gang kommen. Hierdurch wird versucht, das chinesische Lieferunternehmen vom reinen Billiganbieter, der nur Preisvorteile bietet, zu einem Anbieter mit hochwertigen Produkten zu wandeln. Eine vielversprechende Gestaltungsmöglichkeit für eine Outpacing-Beschaffungsstrategie in China besteht zurzeit vor allem in der Beschaffung bei Unternehmen mit ausländischer Beteiligung entlang der chinesischen Küste.

Zur Markteintrittsstrategie ist keine allgemeine Empfehlung möglich

Der letzte Schritt der Analyse ist schließlich der Implementierung der Beschaffungsstrategien gewidmet. Zehn Handlungsinstrumente stellen für die Unternehmenspraxis in Bezug auf Beschaffungsverlagerung, Lieferantenauswahl, Aufbau partnerschaftlicher Beziehungen, Umwandlung indirekter in direkte Beschaffung, Risikomanagement hinsichtlich Vertragssprache, Rechtswahl, Schutz geistigen Eigentums und Wechselkurs-sicherung, Transportkonsolidierung, Personalmanagement vor Ort, Informationsgewinnung sowie Besonderheiten bei China-Geschäften Entscheidungshilfen bereit und erlauben damit den Aufbau eines Erfolgspotenzials für die Bearbeitung

des chinesischen Beschaffungsmarktes. Zusätzlich werden vielfältige kulturell relevante Hinweise gegeben, zum Beispiel wie ein deutscher Einkäufer in China „sein Gesicht nicht verliert“ und „eine gute Figur macht“.

Die Wahl adäquater Markteintrittsbeziehungsweise Bearbeitungsformen lässt jedoch keinesfalls allgemein gültige Aussagen zu. Da es keinem Unternehmen gelingen dürfte, alle Handlungsempfehlungen in idealer Art und Weise zu berücksichtigen, ist nochmals zu betonen, dass die Frage nach der richtigen Engagementform nur über einen Vergleich mehrerer Handlungsmöglichkeiten unter Berücksichtigung der marktbezogenen Rahmenbedingungen sowie der unternehmensspezifischen Besonderheiten zu beantworten ist.

Das Abenteuer Beschaffung in China nicht überstürzt beginnen

Je nach dem Ausmaß, in dem ein konkretes Unternehmen den aus den Umsetzungsverfahren resultierenden Voraussetzungen für ein zufrieden stellendes China-Geschäft gerecht zu werden vermag, sollten China-„Neulinge“ ihre Ambitionen in der Volksrepublik entweder kritisch überdenken oder gezielt mittels einer adäquaten Engagementstrategie und -form verfolgen. Ebenso sind in China aktive Unternehmen angehalten, ihre bisherige Vorgehensweise zu evaluieren, fehlende Erfolgspotenziale aufzubauen, gegebenenfalls zu einer neuen Beschaf-

fungsstrategie zu wechseln und/oder ein neues Marktbearbeitungsinstrument zu wählen, das größere Erfolge verspricht.

Die Volksrepublik China ist inzwischen in weiten Managerkreisen „in“. Aber es ist sicher verfehlt, wenn man sich überstürzt in das „Abenteuer“ der Beschaffung in China begibt. Beschaffung in China bietet nicht nur Chancen, sondern kann auch mit Risiken behaftet sein: Verlust der Kontrolle über technisches Know-how, erhöhtes Lieferterminrisiko sowie fehlende Markttransparenz zählen zu den häufig genannten Unsicherheiten.

Neben Kommunikationsproblemen sehen sich Einkäufer aus dem Westen in der Volksrepublik China mit großen kulturellen Unterschieden konfrontiert. „China gleicht einem geheimnisvollen Schloss, und wir wissen nicht, wo sich die Eingangstür befindet.“ Eine bittere Wahrheit, die viele deutsche Manager bereits erfahren mussten, hörte man oft im Rahmen der Untersuchung.

Diese oder jene Schwierigkeit darf allerdings nicht zu einer Überbewertung von Risiken und einer Unterbewertung der Chancen für die beschaffenden ausländischen Unternehmen im chinesischen Markt führen.

Li Song

Bosch Rexroth, Lohr am Main
Seine vollständige Analyse ist im Buch „Jacob/Hansmann/Layer/Preßmar/Voigt (Hrsg.): Beschaffung deutscher Maschinenbauunternehmen in der VR China“ erschienen.



Aus dem Inhalt:

China auf dem eigenen Weg zur Modernisierung

Durchführung der Primärforschung

Profil der befragten deutschen Maschinenbauer und chinesischen Lieferanten

Einflussfaktoren des Einkaufs in China

Entwicklung und Implementierung von wettbewerbsfähigen Beschaffungsstrategien in China

Deutscher Universitäts-Verlag 2004
ISBN: 3-8244-9144-3
65,90 EUR
bestellbar unter
www.duv.de

standort

Stärke durch asiatische Integration**Japan wird für
Einkäufer attraktiver**

Umstrukturierungen und Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung in Japans Wirtschaft haben das Land für Investoren und Einkäufer attraktiver gemacht. Seine engen Verflechtungen mit dem asiatischen Wirtschaftsraum, insbesondere mit China, prädestinieren es als Sourcing-Standort.

Die Stimmung in den japanischen Unternehmen ist auf dem höchsten Stand seit Mai 1991. Der von der Bank of Japan (BoJ) veröffentlichte Tankan-Bericht weist auf steigende Gewinne und eine wachsende Investitionsbereitschaft hin. Der Diffusionsindex zur Wirtschaftstimmung in Großunternehmen stieg gegenüber dem vorhergehenden Bericht um vier Punkte auf 26 Zähler. Viele Branchen kamen gestärkt aus den teilweise drastischen Umstrukturierungsmaßnahmen der vergangenen Jahre hervor. Die japanischen Unternehmen senkten ihre Kosten und verbesserten gleichzeitig in vielen Fällen die Qualität. Daher wird Japan zunehmend auch als Einkaufsmarkt für europäische Unternehmen interessant.

„Etwa 80 Prozent der Anfragen an uns sind Fragen nach Einkaufsmöglichkeiten. Unser Büro kann dafür hilfreiche aktuelle Adressen von Unternehmen in Japan liefern“, erklärt eine Sprecherin des Berliner Büros der Japanischen Außenhandelsorganisation JETRO. Die Arbeit der JETRO änderte sich in den vergangenen Jahren grundlegend. Ging es ihr bis vor kurzem hauptsächlich um die Importförderung nach Japan, so möchte die JETRO jetzt die japanische Wirtschaft durch die Förderung von Kooperationen zwischen japanischen und ausländischen Unternehmen sowie durch Investitionsförderung nach Japan weiter stärken.

Für Einkäufer ist Japan dadurch nicht mehr der für ausländische Unternehmen nur sehr schwer zu bearbeitende Beschaffungsmarkt, denn Produkt- und Wareninformationen aus Japan sind zunehmend leichter zu bekommen. Durch die verstärkte Integration der asiatischen Länder bietet sich der Inselstaat auch als Einkaufsmarkt für ganz Asien an. Und durch seine neue Außenwirtschaftspolitik fördert Japan die Einrichtung von Einkaufsbüros im Land durch ein Bündel von Maßnahmen und Subventionen. Mehr Transparenz und Informationen erleichtern die Recherche nach Einkaufs- und Wirtschaftsinformationen. Die JETRO veröffentlicht auf ihrer deutschsprachigen Homepage viele Wirtschafts- und Landesinformationen, zum Beispiel ausführliche Studien zum japanischen Handel.

Gute Möglichkeiten zur ersten Kontaktaufnahme in Deutschland

Am einfachsten dürfte es jedoch sein, in Deutschland erste Kontakte zu japanischen Unternehmen zu knüpfen. „Seit etwa zwei Jahren organisieren wir zunehmend Gemeinschaftsstände auf verschiedenen deutschen Messen für mittelständische japanische Unternehmen“, berichtet die Sprecherin des Berliner JETRO-Büros.

Auf der „Automechanika“ in Frankfurt beispielsweise stellten im September 2004 aus Japan 24 Unternehmen aus. Zwei Jahre zuvor waren es nur zehn. Auch auf weiteren großen internationalen Messen sind japanische Aussteller mit Gemeinschaftsständen zu finden. Die JETRO stellt auf ihrer Homepage dazu Informationen und Kontaktdaten zur Verfügung, so dass bereits vor dem Messebesuch grundsätzliche Fragen abgeklärt und Informationen ausgetauscht werden können. Sie bietet aber auch Informationen und Unterstützung für Messeteilnahmen in Japan. Mit dem Trade Tie-up Promotion Program (TTPP) stellt sie außerdem eine Datenbank zur Verfügung, in die sich ausländische Unternehmen kostenlos eintragen können. Dort kann ohne große Mühe nach Unternehmen, Produkten oder Dienstleistungen gesucht werden.

Als Konsequenz der zunehmenden Internationalisierung verlegen immer mehr weltweit tätige Unternehmen ihre Einkaufsentscheidungen für die asiatischen Produktionsstätten nach Japan. „Japan spielt für die Errichtung von Auslandsniederlassungen für europäische Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. Und bei Projekten in Japan sollten Unternehmen nicht nur auf den Ballungsraum Tokio schauen“, erklärte Toshio Ido, Gouverneur der Präfektur Kobe, auf dem Japan-Wirtschaftstag der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig Holstein GmbH in Kiel. Als Zentrum der Kansei-Region mit Osaka entwickelt sich das im Zentrum Japans gelegene Hyogo-Kobe zur zweitgrößten Wirtschaftsregion des Landes. Für die Etablierung von Einkaufsbüros bietet die Präfektur eine Reihe von Förderungen und Anreizen.

Über Japan kann China und der gesamte asiatische Markt beliefert werden. Japans Handel mit der Volksrepublik boomt. Im ersten Halbjahr 2004 war China erstmals wichtigster Handelspartner Japans und stand für 19,8 Prozent des gesamten japanischen Handelsvolumens. Davon entfielen 3,7 Prozentpunkte auf die Sonderverwaltungsregion Hongkong. Auch für das Gesamtjahr 2004 ist zu erwarten, dass China der wichtigste Außenhandelspartner Japans sein wird.

Zudem nehmen die Wirtschaftsbeziehungen zu den Ländern Südasiens weiter zu. Japan wird damit noch mehr Teil eines integrierten asiatischen Wirtschaftsraums. Der Einkauf in Japan ermöglicht damit auch immer mehr Sourcing im gesamten Asien. Japans wachsende Verflechtungen in Asien eröffnen deutschen Unternehmen neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit auf Drittmärkten.

Als eine der ersten Anlaufstellen für Informationen über Geschäfts- und Bezugsmöglichkeiten in Japan und für Fragen der Investitionsförderung bieten sich die Büros der JETRO an, die in mehreren Städten Deutschlands arbeiten. Sie sind auf die Fragen deutscher Unternehmer und Einkäufer spezialisiert.

Thomas Kiefer

 www.jetro.go.jp

Asien lernen: Veranstaltungen zur Außenwirtschaft

Termin	Ort	Thema	Veranstalter
01.02.2005 - 03.02.2005	Nürnberg	Kompaktes Wissen fürs China-Geschäft	IIR Deutschland GmbH http://www.iir.de
02.02.2005 - 03.02.2005	Wiesbaden	Geschäftserfolg in Südostasien	Global Competence Forum (GCF) http://www.gcforum.de
05.02.2005 - 13.02.2005	Indien	Unternehmerreise nach Indien „Mittelstand goes India“	AHK http://www.indo-german.com
05.02.2005 - 13.02.2005	Indien	Unternehmerreise nach Indien	GTZ http://www.gtz.de
10.02.2005	Hamburg	Personalrekrutierung mit Schwerpunkt Japan: Tipps für Unternehmen und Stellensuchende	Ostasiatischer Verein http://www.oav.de
10.02.2005 - 11.02.2005	Heidelberg	Geschäftserfolg in Indien	Global Competence Forum (GCF) http://www.gcforum.de
18.02.2005 - 20.02.2005	Hyderabad	Tube India International incl. Essen Welding India	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de
19.02.2005 - 26.02.2005	Wirtschaftsregion „Kunshan/Shanghai“	Unternehmer-Delegationsreise China	IHK Essen http://www.veranstaltungen.ihk.de
25.02.2005 - 27.02.2005	Rehburg-Loccum	Reformen und institutioneller Wandel in China	Evangelische Akademie Loccum http://www.loccum.de
07.03.2005 - 11.03.2005	Tokio	Healthcare Trade Mission	DIHK http://www.eugatewaytojapan.org
19.04.2005 - 20.04.2005	Stuttgart	Auslandsbeschäftigung von Mitarbeitern in der VR China	Bundesverband betriebliche Weiterbildung http://www.global-competence.de
21.04.2005 - 22.04.2005	Wuppertal	Erfolgreicher Vertrieb in Asien	Bundesverband betriebliche Weiterbildung http://www.taw.de
26.04.2005	Heilbronn	Interkulturelle Kompetenz für China	IHK Heilbronn http://www.heilbronn.ihk.de
28.04.2005 - 29.04.2005	Stuttgart	Japan-Geschäfte erfolgreich managen	Bundesverband betriebliche Weiterbildung http://www.vdi.de
30.04.2005	München	CCC-Zertifizierung	Handwerkskammern http://www.hwk-muenchen.handwerk.de
09.05.2005 - 13.05.2005	Tokio	Information and Communications Technologies	DIHK http://www.eugatewaytojapan.org
01.06.2005 - 01.02.2006	Tokio	„Deutschland in Japan“	AHK http://www.dihkj.or.jp
09.06.2005 - 10.06.2005	Aschheim	China-Geschäfte erfolgreich managen	Bundesverband betriebliche Weiterbildung http://www.vdi.de
26.06.2005 - 30.06.2005	Bangkok, Phom Penh	Informations- und Kontaktveranstaltung Thailand / Kambodscha	BMWA - Informations- und Kontaktveranstaltung http://www.gtcc.org
26.06.2005 - 01.07.2005	Bangkok; Phnom Penh	Kooperationsbörse Thailand / Kambodscha	AHK http://www.gtcc.org
12.09.2005 - 16.09.2005	Tokio	Constructin Materials	DIHK http://www.eugatewaytojapan.org
07.11.2005 - 08.11.2005	Düsseldorf	Asien-Geschäfte erfolgreich managen	Bundesverband betriebliche Weiterbildung http://www.vdi-wissensforum.de

recht

Import gebrauchter Maschinen

Hoher Aufwand mit Chinas Behörden

Der Verwaltungsaufwand für den Import gebrauchter Maschinen in die Volksrepublik China ist deutlich höher als bei der Einfuhr neuer Anlagen. Deshalb stellt sich bei der Gründung eines Unternehmens im Reich der Mitte die Frage, ob die Ersparnis durch die Weiterverwendung der Maschinen die Kosten für ihren Import aufwiegt.

Die Kosten sind mitunter nur schwer einzuschätzen, da der bürokratische Aufwand hoch ist. Denn beim Import gebrauchter Maschinen in die Volksrepublik China ist neben dem Importverfahren für neue Produkte ein weiteres Verfahren zu durchlaufen, in dem unter Umständen eine Vielzahl von Nachweisen vorzulegen ist. Dabei ist von besonderer Bedeutung, um welche Art von Maschinen es sich handelt und damit einhergehend, ob eine Vorabinspektion derselben erforderlich ist. Neben den staatlichen Regelungen über die Inspektion und Kontrolle des Imports gebrauchter Maschinen sind besonders die Mitteilungen des zentralen Zollamts, des Handelsministeriums sowie die örtlichen Regelungen und Verfahrenshinweise zu beachten.

Zunächst ist anhand der Beschreibung der Maschinen festzustellen, ob der Import überhaupt erlaubt ist und ob für die Einfuhr – unabhängig ob gebraucht oder neu – eine Importlizenz/Importbescheinigung erforderlich ist. Diese muss bei der Commission of Foreign Trade and Economic Cooperation (COFTEC) beantragt werden. Ist eine Importlizenz/Importbescheinigung erforderlich, muss beim Import einer gebrauchten Maschine vor der Beantragung dieser Bescheinigung ein Antrag bei der lokalen Inspektions- und Quarantänebehörde (Local Bureau of Entry-Entry Inspection and Quarantine) gestellt werden. Die Behörde

muss dann innerhalb von fünf Tagen entscheiden, ob eine vorherige Inspektion der Maschinen erforderlich ist.

Neben dem in chinesischer Sprache auszufüllenden Antragsformular sind unter anderem Unterlagen über das importierende Unternehmen vorzulegen. Die lokale Behörde prüft dann, ob die Maschinen die Voraussetzungen bei Umwelt, Sicherheit und Gesundheit erfüllen. Falls ja, wird die Einfuhr bei der Behörde registriert, und das Antragsverfahren kann bei der COFTEC fortgeführt werden. Eine Importlizenz/Importbescheinigung wird von der COFTEC nur erteilt, wenn die Voraussetzungen unterschiedlicher Listen erfüllt sind, wobei abhängig von der Art der Maschinen die Kriterien einer oder auch mehrerer Listen zu erfüllen sind. Der entsprechende Antrag ist vor der Verschiffung der Ware zu stellen.

Verwaltungsverfahren erfordert die Begleitung durch Berater

Für die Vorinspektion ist die lokale Inspektions- und Quarantänebehörde zuständig. Sie beauftragt eine Inspektionseinrichtung mit der Durchführung. Die Inspektionsinhalte sind detailliert festgelegt. Ob eine Vorinspektion angeordnet wird, ist abhängig vom Zeitwert, dem Alter und der Art der Maschine. Eine Anordnung dieser Vorinspektion erfolgt in der Praxis eher selten, die Bewertung dieses Erfordernisses ist jedoch ausschließlich in das Ermessen der Behörde gestellt.

Nachdem die gebrauchte Maschine in der Volksrepublik China eingetroffen ist, muss der Empfänger unter Vorlage der Importlizenz/Importbescheinigung sowie weiterer erforderlicher Unterlagen wie zum Beispiel dem CCC-Zertifikat beim Zoll einen Antrag auf Einfuhr stellen. In diesem Zusammenhang ist innerhalb von sechs Tagen die Inspektion vor Ort bei der zuständigen Behörde zu beantragen, die von der Inspektions- und Quarantänebehörde am Hafen des Verwendungsorts der gebrauchten Maschine durchgeführt wird. Nach der Überprüfung durch die Quarantänebehörde und einer eventuellen Untersuchung durch die Be-



Risikomanagement

Information und Service zu den Risiken im Asiengeschäft

- *Ausfuhrgewährleistungen des Bundes*
- *Länderstudien der Coface: Ratings, Risiken und Zahlungsverhalten*
- *Finanzdaten von Dun&Bradstreet zu 6 Millionen Unternehmen in Asien - ohne Abo, ohne Registrierungsgebühr: Abrechnung einzelner Dokumente über Ihre Telefonrechnung*
- *@rating-Check: Bis zu 100% Forderungsausfallrisiko gegenüber Unternehmen - per Mausklick*

Risiken minimieren:

www.localglobal.de/service



hörde des Verwendungsorts erlässt das Zollamt die Importeingangsbescheinigung, mit der das Einfuhrverfahren abgeschlossen ist.

Wird dieser Import durch bereits vorhandene Kooperationspartner unterstützt, die einen Großteil des Behördenmanagements übernehmen, können sich die Kosten in einem erträglichen Rahmen halten. Dennoch übersteigt der Verwaltungsaufwand für den Import einer gebrauchten Maschine den der Einfuhr einer neuen Maschine deutlich. Die umfassende Begleitung eines solchen Vorhabens durch Berater ist unvermeidlich.

Thomas Kauss

*Rechtsanwalt, Rödl & Partner, Nürnberg
thomas.kauss@roedl.de*



**World class service
from strategic locations
in Asia with concept.**

in cooperation with:

gic / AHK / BME

GPS in Zahlen

Gegründet: 1996 in Frankfurt /
1997 in Singapore

Bürostandorte: Deutschland, Singapo-
re, Shanghai, Ningbo und Guangzhou

Mitarbeiter: 20 feste zzgl. Projektmit-
arbeiter

GPS-Kompetenzen

- Einkaufsoptimierung durch den Einsatz von Global Sourcing
- Erstellung von Produkt- und Lieferantenportfolios
- Sourcing in Asien
- Beschaffungsmarktforschung
- Erstellung von Marktanalysen
- Lieferantenmanagement und qualifizierung
- Gesamtbetreuung des Einkaufs (Auftragsabwicklung und Terminverfolgung)
- Preis- und Vertragsverhandlungen
- Unterstützung bei Target Costing und Re-Design/Engineering-Programmen
- Erarbeitung und Umsetzung von Logistiklösungen (z. B. produktions synchrone Anlieferverfahren)
- Trouble Shooting
- Erstellung und Einsatz von eProcurement Lösungen
- Potenzialanalysen und strategische Unternehmensberatung
- Konzeption und Implementierung von neuen Produktions- und Vertriebsstrukturen in Asien
- Projektmanagement
- Unterstützung und Durchführung von Engineering-Projekten
- Realisierung von Supply-Chain-Management-Netzwerken zwischen asiatischen Lieferanten und europäischen Kunden
- Suche und Betreuung von asiatischen Partnerfirmen



Global Procurement Consulting
Wilfried Krokowski - Executive
Director
Haegerstieg 49
D-34346 Hann. Münden
Tel.: +49 (5541) 31 220
Fax: +49 (5541) 31 231
E-Mail germany@gps-logistics.com
Internet: www.gps-logistics.com

top-ter mine

Produktion: der Standort China

Als Absatzmarkt zieht die Volksrepublik China ausländische Unternehmen schon längere Zeit an. Immer stärker wächst nun aber auch die Bedeutung des Landes als Produktionsstandort, wie die Management Circle AG, Eschborn, erklärt. Vor diesem Hintergrund richtet Management Circle das zweitägige Seminar „Produktionsstandort China“ aus. Dabei geht es unter anderem um die Standortwahl, die rechtlichen Rahmenbedingungen, Finanzierung und Lieferantenwahl.

Die Veranstaltung findet am **31. Januar und 1. Februar 2005** in **Frankfurt/Main** statt, am **21. und 22. Februar 2005** in **München** und am **14. und 15. März 2005** in **Düsseldorf**. Die Teilnahmegebühr beträgt 1.545 EUR. (lg)

i Management Circle AG, Eschborn
Evelin Todt
Telefon 06196/4722-0
todt@managementcircle.de
www.managementcircle.de

Geschäftserfolg in Südostasien

Südostasien gehört zu den interessantesten Wirtschaftsregionen der Welt. Allzu oft scheitert jedoch die Zusammenarbeit mit dortigen Geschäftspartnern an grundlegenden Missverständnissen, wie das Global Competence Forum (GCF), Tübingen, erklärt. Bei dem vom GCF veranstalteten Management-Training „Geschäftserfolg in Südostasien“, das vom **2. bis 3. Februar 2005** in **Wiesbaden** stattfindet, lernen die Teilnehmer, wie sie erfolgreich mit Südasiaten kommunizieren, verhandeln und Geschäfte machen. (lg)

i Global Competence Forum (GBF), Tübingen
Telefon 07071/5597-0
info@gcforum.de

Qualitätsmanagement im Reich der Mitte

Die Qualitätsstandards in China entsprechen lange nicht denen deutscher Unternehmen, teilt die Management Circle AG, Eschborn, mit. Auf ihrem Seminar „Qualitätsmanagement im China-Geschäft“, das sie am **25. und 26. Januar 2005** in **München** und vom **3. bis 4. Februar 2005** in **Frankfurt/Main** veranstaltet, geht es darum, wie Qualitätsstandards bei Lieferanten und in eigenen Produktionsstätten durchgesetzt werden können.

Niedrige Lohnkosten und ein großes Wachstumspotenzial seien häufig der erste Anreiz, um Wirtschaftsbeziehungen mit China einzugehen. Dabei würden die Unternehmen oft vergessen, sich mit dem Thema Qualität zu beschäftigen. In dem

Intensivseminar werde daher vermittelt, wie in China gerechte Qualitätsstandards umgesetzt werden, wie die Wirtschaftlichkeit eines Qualitätsmanagementsystems einzuschätzen ist, wie mit aktuellen Rechtsgrundlagen und Qualitätssicherungsvereinbarungen zu arbeiten ist und wie chinesische Mitarbeiter qualitätsmäßig geschult werden. Die Teilnahme an der Veranstaltung, bei der auch Referenten aus der Praxis berichten werden, kostet 1.545 EUR. (lg)

i Management Circle AG, Eschborn
Iris Krämer
Telefon 06196/4722-688
kraemer@managementcircle.de
www.managementcircle.de

Verhandlungsführung in China

Fundierte interkulturelle Kenntnisse gelten als einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im China-Geschäft. Vor diesem Hintergrund richtet die Management Forum Starnberg GmbH am **27. Januar 2005** in **Köln** und am **24. Februar 2005** in **Ludwigsburg bei Stuttgart** das Intensivseminar „Erfolgreiche Verhandlungsführung in China. Kontaktaufbau, Beziehungsnetz und Verhandlungen“ aus. Die Teilnahmegebühr beträgt 995 EUR zuzüglich Mehrwertsteuer, teilt das Management Forum weiter mit. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen teil-

nehmen, werde ab der dritten Person ein Preisnachlass von 15 Prozent gewährt.

Im Rahmen der Veranstaltung sollen die Teilnehmer die Besonderheiten im Umgang mit chinesischen Gesprächspartnern kennenlernen. Sie würden zudem einen Überblick über die typischen Situationen und die dazu gehörigen richtigen Verhaltensregeln erhalten. (lg)

i Management Forum Starnberg
Telefon 08151/2719-0
info@managementforum.de
www.management-forum-starnberg.de

Recht und Steuern im China-Geschäft

Die Management Forum Starnberg GmbH richtet das Seminar „Recht und Steuern im China-Geschäft“ aus. Die Veranstaltung findet am **28. Januar 2005** in **Köln** und am **25. Februar 2005** in **Ludwigsburg bei Stuttgart** statt. Im Rahmen des Seminars sollen die Teilnehmer einen Einblick in die Besonderheiten des chinesischen

Rechts- und Steuersystems erhalten und typische Problemfelder kennenlernen, teilt das Management Forum mit. (lg)

i Management Forum Starnberg
Telefon 08151/2719-0
info@managementforum.de
www.management-forum-starnberg.de

steuern

Vergünstigungen für ausländische Firmen

Die Steuerpraxis in China bei Einkauf und Investitionen

Bis Ende 1993 gab es in der Volksrepublik China keine einheitliche Umsatzsteuer. Vielmehr galt eine Fülle von unterschiedlichen umsatzsteuerrechtlichen Regelungen mit einer verwirrenden Vielfalt von Steuersätzen zwischen 1,5 Prozent und 69 Prozent. Es handelte sich um ein Kaskaden- beziehungsweise kumulatives Mehrphasensystem, das jede Produktionsstufe kumulativ besteuerte und keinen Vorsteuerabzug zuließ. Zum 1. Januar 1994 wurde ein neues System von drei Steuern eingeführt: die Umsatzsteuer (Value Added Tax), die Verbrauchssteuer und die Geschäftssteuer, eine Umsatzsteuer auf Dienstleistungen.

Für den Import und Verkauf von Waren sowie für Dienstleistungen in den Bereichen Herstellung, Reparatur und Installation gilt der Regel-Umsatzsteuersatz von 17 Prozent. Ein reduzierter Steuersatz von 13 Prozent gilt für abschließend aufgezählte Fälle, hauptsächlich lebensnotwendige Produkte, Grundversorgungsmittel wie zum Beispiel Wasser, Gas und Kohle sowie Bücher, Zeitungen und Zeitschriften. Kleinunternehmen unterliegen einem Steuersatz von sechs Prozent. Für Software-Produkte und elektronische Publikationen gelten besondere Bestimmungen.

Geschäftsaktivitäten, die gleichzeitig Lieferungen wie auch bestimmte Leistungen umfassen, so genannte gemischte Geschäftsaktivitäten, können potenziell sowohl der Umsatzsteuer (17 Prozent) als auch der Geschäftssteuer (drei Prozent) unterliegen. In diesem Fall werden derartige Aktivitäten einheitlich mit dem höchsten Steuersatz der Umsatzsteuer von 17 Prozent besteuert.

Im Gegensatz zum deutschen Recht ist in China eine Steuererstattung durch

die Finanzbehörde nicht möglich, wenn in einem Abrechnungszeitraum die Vorsteuer die zu entrichtende Steuer übersteigt. Der Vorsteuer-Überhang wird stattdessen auf den nächsten Abrechnungszeitraum vorgetragen. Es existiert im chinesischen Steuersystem auch keine Möglichkeit, auf Steuerbefreiungen zu verzichten, um in den Genuss des Vorsteuerabzugs zu gelangen. Hervorzuheben ist, dass für den Kauf von Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens der Vorsteuerabzug ausdrücklich ausgeschlossen ist.

Dreigliedriges System: Umsatzsteuer, Geschäfts- und Verbrauchssteuer

Von der Umsatzsteuer befreit sind vom Landwirt selbst vertriebene Agrarerzeugnisse, Verhütungsmittel, Forschungsausrüstung, gebrauchte Waren und in bestimmten Fällen importierte Werkzeuge. Für den Export von in der Volksrepublik China hergestellten Produkten ins Ausland gilt grundsätzlich ein Steuersatz von Null mit Ausnahme der vom Staatsrat geregelten Fälle. Ein Vorsteuerabzug ist daher - anders als bei der Steuerbefreiung - möglich.

Das Verfahren der Steuererstattung ist kompliziert. Die internen Vorschriften beziehungsweise Ergänzungsvorschriften und Vorschriften zu den Ergänzungsvorschriften ändern sich laufend. Aber einen Blick hinter die Kulissen zu werfen, lohnt sich für den deutschen Einkäufer auf jeden Fall, um den Verhandlungsspielraum des chinesischen Exporteurs bei der Preisbildung abschätzen zu können.

Der Umsatzsteuersatz für den Export in China hergestellter Produkte ist Null. Im Vergleich zur Umsatzsteuerbefreiung hat der Nullsteuersatz den Vorteil, dass ein Vorsteuerabzug für die in die Exporte eingegangenen Vorstufenumsätze zulässig ist. Die Umsatzsteuererstattung betrifft die ausländischen Einkäufer nicht direkt, sondern nur die chinesischen Exporteure.

Die Berechnung der Steuererstattung wurde seit 1994 mehrfach geändert, zuletzt durch das Finanzministerium und die Nationale Chinesische Steuerbehörde am 13. Oktober 2003. Es handelt sich

hauptsächlich um eine Reduzierung des Umsatzsteuervergütungssatzes abhängig von der Art des Produkts.

Die Berechnung der tatsächlichen Vorsteuererstattung erfolgt über die Ermittlung eines fiktiven, nicht erstattungsfähigen Vorsteueranteils. Die Berechnung des nicht erstattungsfähigen Vorsteueranteils erfolgt nach der Formel: $\text{Exporte} \times (\text{USt-Satz} - \text{USt-Vergütungssatz})$. Da die Höhe der Erstattung vom Umsatzsteuervergütungssatz abhängt, führt die Reduzierung zur Einschränkung der Umsatzsteuererstattung für exportierte Produkte und verteuert damit den Export.

Die Herabsetzung der Steuervergütungssätze wurde von offizieller Seite damit begründet, dass man in China exportierende Unternehmen davon abhalten will, Produkte mit geringem Mehrwert zu exportieren, also arbeitsintensive gegenüber materialintensiver Produktion bevorzugt werden soll. Möglicherweise mag aber auch die Liquidität des Fiskus eine Rolle gespielt haben.

Der Begriff der Geschäftssteuer (yingye shui) wird in Deutschland bisweilen als „Gewerbsteuer“ übersetzt. In Wirklichkeit handelt es sich um eine Umsatzsteuer auf Dienstleistungen. Ihr unterliegen die meisten Dienstleistungen und der Verkauf von Landnutzungsrechten, die Übertragung immaterieller Wirtschaftsgüter (gewerbliche Schutzrechte und Technologie) sowie die Veräußerung unbeweglichen Vermögens. Die Steuersätze betragen meist drei Prozent oder fünf Prozent. Ausgenommen sind Dienstleistungen der Unterhaltungsbranche. Hier beträgt der Steuersatz bis zu 20 Prozent. Im Gegensatz zur Umsatzsteuer werden Vorsteuerabzüge bei der Geschäftssteuer nicht gewährt.

Hier handelt es sich um eine indirekte Steuer (xiaofei shui), die auf bestimmte „Luxusgüter“ erhoben wird. Betroffen sind zum Beispiel Tabak (30 bis 45 Prozent), Alkohol (fünf bis 25 Prozent), Kosmetika (30 Prozent), Schmuck und Juwelen (zehn Prozent), Autos (zehn Prozent), Motorräder (zehn Prozent) und Kraftstoff (RMB 0,2/l). Exportgüter sind von der Verbrauchssteuer befreit.

- Grundsätzlich werden auf alle Importe Zölle erhoben. Durch die Zollsenkung am 1. Januar 2004 wurde der durchschnittliche (im Verhältnis zur EU geltende) Vorzugsimportzoll von elf Prozent auf 10,4 Prozent reduziert.

Dagegen sind nur wenige Exportartikel zollpflichtig. Betroffen sind vor allem der Export von Metallen (zum Beispiel Blei, Zink, Zinn, Schrott aus Eisen oder Stahl) und Metallerze. Gleiches gilt für Rohseide, Seidenabfälle und Seidengarne. Die Zollbeträge werden beim Export anhand des FOB-Wertes berechnet, das heißt ohne die Kosten für Versicherung und Fracht. Die Zollsätze liegen zwischen zehn und 50 Prozent.

Besteuerung von Repräsentanzen und Betriebsstätten

Grundsätzlich dürfen Repräsentanzen ausländischer Unternehmen nach chinesischem Recht keine unmittelbar auf Gewinn ausgerichtete Tätigkeit ausüben und somit auch keine Einkünfte erzielen. Dennoch sind in der Praxis viele Repräsentanzen geschäftlich tätig und erzielen Gewinn. Daher haben die chinesischen Steuerbehörden in der Vergangenheit steuerliche Vorschriften erlassen, um die Besteuerung dieser (eigentlich illegalen) Tätigkeit von Repräsentanzen sicherzustellen.

Die Tätigkeit der Repräsentanz ist von der Besteuerung befreit, wenn sie sich auf Marktforschung in China, Sammlung von Marktinformationen und die Durchführung vorbereitender und Hilfstätigkeiten für das ausländische Stammhaus beschränkt. Alle anderen Tätigkeiten, insbesondere entgeltliche Dienstleistungen und Handelstätigkeit gegenüber Dritten, unterliegen der chinesischen Körperschafts- und Geschäftssteuer. Der steuerpflichtige Gewinn der Repräsentanz kann auf drei Arten ermittelt werden:

- Gewinnermittlung anhand der Buchführung der Repräsentanz.
- Gewinnermittlung aufgrund eines von den chinesischen Behörden festgelegten Vergütungssatzes von zur Zeit drei Prozent. Diese Methode wird eingesetzt, wenn die Repräsentanz

beispielsweise Verträge mit Kunden in China abschließt, in dem Vertrag jedoch die Höhe der Vergütung für das Tätigwerden der Repräsentanz nicht spezifiziert wird.

- Gewinnermittlung per Gewinnschätzung (deemed profit). In diesen Fällen wird ein pauschaler Kostensatz in Höhe von zehn Prozent der Aufwendungen unterstellt.

Der anwendbare Satz der Geschäftssteuer (Umsatzsteuer) beträgt dann fünf Prozent. Der Körperschaftssteuersatz beträgt 33 Prozent, wobei Repräsentanzen in Sonderwirtschaftszonen mit 15 Prozent besteuert werden. Die anderen Vergünstigungen und Befreiungen kommen für Repräsentanzen nicht in Betracht.

Unterschiedliche Steuergesetze für ausländische und nationale Firmen

Es besteht in der Volksrepublik China nach wie vor ein duales Besteuerungssystem, wonach für ausländisch investierte und nationale Unternehmen verschiedene Steuergesetze gelten. Ausländisch investierte Unternehmen in China unterliegen im Normalfall einer Besteuerung des Gewinns in Höhe von 30 Prozent nationaler Körperschaftssteuer zuzüglich einer lokalen Einkommenssteuer von drei Prozent. Da das chinesische Steuerrecht zahlreiche und vielfältige Steuervergünstigungen für ausländische Investoren vorsieht, die zum Beispiel auf der Errichtung des Unternehmens in einer wirtschaftlichen Sonderzone oder auf der Einstufung des Unternehmens als exportorientiert beziehungsweise als Hochtechnologieunternehmen et cetera beruhen, kommt der Regelsteuersatz in der Praxis jedoch nur selten zur Anwendung.

An vielen Standorten in China werden teilweise beträchtliche Steuerermäßigungen als Investitionsanreize geboten. Je nach Standort und Unternehmens-tätigkeit wird der Satz der nationalen Körperschaftssteuer von 30 auf 24 oder 15 Prozent reduziert. Die Artikel 7 fortfolgende im chinesischen Körperschaftssteuergesetz (KStG) enthalten reduzierte Körperschaftssteuersätze unter anderem für Unternehmen in den

Sonderwirtschaftszonen (Special Economic Zones, SEZ), Wirtschaftsentwicklungszonen (Economic Development Zones, EDZ), Wirtschaftlich-Technologischen Entwicklungszonen (Economic and Technological Development Zones, ETDZ), den Hochtechnologiezonen (High and New Technology Zones, HNTZ) und bestimmten Altstadtbezirken in einer SEZ oder ETDZ. Darüber hinaus werden aufgrund einzelner Erlasse der chinesischen Zentralbehörden der Status und die entsprechenden Steuerermäßigungen der einzelnen Sonderzonen bestimmt, wie zum Beispiel der Shanghai Pudong New Area und so weiter.

Zusätzlich sind die Kommunen berechtigt, auf die lokale Einkommenssteuer in Höhe von drei Prozent zu verzichten.

Einteilung der standortabhängigen Steuervergünstigungen

Besteuerung 15%	SEZ; ETDZ; HNTZ; Shanghai-Pudong; Zollfreihandelszonen
Besteuerung 24%	Alte Stadtbezirke in SEZ oder OCEZ
Besteuerung 30%	Übrige Orte

Es ist insoweit leicht festzustellen, dass die Standortwahl in China für die Steuerplanung eine erhebliche Rolle spielt. Maßgeblich ist dabei nicht der Ort, an dem das Unternehmen offiziell registriert ist, sondern die Hauptbetriebsstätte.

Ausländisch investierten Unternehmen wird in den ersten beiden gewinnbringenden Jahren völlige Steuerfreiheit und in den folgenden drei Jahren eine Steuerermäßigung von 50 Prozent gewährt. Diese Steuervergünstigungen erhalten jedoch nur produzierende Unternehmen, deren geplante Tätigkeitsdauer mindestens zehn Jahre beträgt. Zu dieser Kategorie zählen neben gewerblich produzierenden Industriebetrieben etwa auch die Landwirtschaft und das Baugewerbe. Ebenso begünstigt wird das Transportwesen (ohne den Personentransport) und das Dienstleistungsgewerbe, soweit es direkt der Produktion dient, aber auch andere Dienstleistungsgewerbe, soweit

► Fortsetzung Seite 16

► Fortsetzung von Seite 15
"Steuern bei Einkauf und ..."

ein unmittelbarer Zusammenhang mit der Produktion, Wartung von produktionsbezogener Ausrüstung oder Präzisionsinstrumenten gegeben ist. Ferner kommen gegebenenfalls noch andere von der Regierung definierte Bereiche hinzu. Dienstleistungsunternehmen wie Hotels zählen jedenfalls regelmäßig nicht zu dieser Kategorie und erhalten mithin auch keine tax holidays.

Eine zehnjährige Steuerermäßigung gilt für Unternehmen mit einer geplanten Tätigkeitsdauer von mehr als 15 Jahren („5+5“-Regel) im Hafenbau, im Infrastrukturbereich oder in der Entwicklung der Landwirtschaft in der Provinz Hainan und ebenfalls in den Sektoren Energie und Transportprojekte in der Shanghai Pudong New Area.

Schließlich gibt es noch die „1+2“-Regelung, nämlich eine Steuerbefreiung im ersten Jahr und eine Reduzierung um 50 Prozent in den folgenden zwei Jahren für Investitionen im Bankensektor in den Sonderwirtschaftszonen, für EJV's (Equity Joint Venture) mit mehr als zehn Jahren

nung lässt sich hier unter Umständen der Beginn der steuerfreien Periode hinauszögern und damit der Nutzen optimieren.

Investitionsförderungsbestimmungen ermöglichen zusätzliche Steuerermäßigung für so genannte exportorientierte und technologisch fortschrittliche Unternehmen. Exportorientierte Unternehmen mit einer Exportquote von mehr als 70 Prozent können auch noch nach Ablauf der allgemein geltenden steuerfreien Periode eine weitere Steuerreduzierung auf 50 Prozent des normalen Steuersatzes, jedoch auf nicht weniger als zehn Prozent, beantragen. Voraussetzung dafür ist, dass das Unternehmen:

- Produkte für den Export herstellt;
- im abgelaufenen Kalenderjahr einen Gewinn erwirtschaftet hat;
- in den entsprechenden Geschäftsjahren eine ausgeglichene Devisenbilanz erzielt hat;
- mehr als 70 Prozent seiner Jahresproduktion exportiert.

Der Status als exportorientiertes Unternehmen wird für jedes Jahr neu bestimmt. Technologisch fortschrittliche Unternehmen zahlen nach Ablauf der fünf Jahre Steuerfreiheit - unabhängig von der Ex-

Reinvestiert ein ausländischer Investor Unternehmensgewinne aus einem Investment in dasselbe oder in ein neues ausländisch kapitalisiertes Unternehmen mit mindestens fünfjähriger Betriebsdauer in China oder erhöht er das Stammkapital, kann er auf Antrag eine Steuer-rückzahlung von 40 Prozent der auf die reinvestierten Beträge vom Unternehmen entrichteten Körperschaftssteuer erhalten. Handelt es sich bei dem Investitionsobjekt um ein exportorientiertes oder ein Hochtechnologieunternehmen, wird unter Umständen sogar der volle Steuerbetrag erstattet. Daher ist es überlegenswert, das Stammkapital am Anfang gering zu halten, um später diese Steuerbegünstigung zu nutzen.

Da standortbezogene mit anderen Steuervergünstigungen kombiniert werden können, lassen sich durch eine geschickte Steuerplanung gleichzeitig oder nacheinander verschiedene Begünstigungen ausnutzen. Wenn zum Beispiel ein in einer Sonderwirtschaftszone errichtetes, Bekleidung produzierendes Joint Venture mit einer geplanten Geschäftsdauer von mindestens zehn Jahren bereits im ersten Geschäftsjahr Gewinn erzielt und gleichzeitig als exportorientiertes Unternehmen anerkannt ist, sieht seine steuerliche Lage folgendermaßen aus:

- Aufgrund des Standorts: Dieses Unternehmen liegt innerhalb einer SEZ, daher gilt für die gesamte Geschäftsdauer des Unternehmens der Körperschaftssteuersatz von 15 Prozent.
- Aufgrund eines produzierenden Status: Da das Unternehmen ein produzierendes Unternehmen mit einer Geschäftsdauer von zehn Jahren ist, reduziert sich der Körperschaftssteuersatz in den ersten beiden Gewinnjahren auf null Prozent und in den folgenden drei Jahren auf den halben Satz - also 7,5 Prozent.
- Aufgrund des exportorientierten Status: Soweit das Unternehmen sämtliche Voraussetzungen für ein „exportorientiertes“ Unternehmen erfüllt, kann die Besteuerung zum halben Steuersatz verlängert werden. Der Steuersatz darf dann jedoch nicht unter zehn

Tax Holidays			
	5+5 Regelung	2+3 Regelung	1+2 Regelung
Steuerfreibetrag	5 Jahre	2 Jahre	1 Jahre
Anschließend 50% - Steuerbefreiung	5 Jahre	3 Jahre	2 Jahre
Mindestlaufzeit des Unternehmens	15 Jahre	10 Jahre	10 Jahre
Investitionsvolumen			mehr als 10 Mio US-\$
Branche	Hafenbau; Infrastrukturprojekte; Entwicklung der Landwirtschaft auf Hainan; Bau, Energie oder Transportprojekte in Schanghai-Pudong	Alle produzierenden Industrieunternehmen; Softwareunternehmen; u.U. auch Dienstleister in SEZ mit mehr als 5 Mio US-\$ Investition	Bestimmte Dienstleistungsunternehmen in den Hochtechnologie-zonen; Dienstleister und Banken in SEZ

Laufzeit in Hochtechnologie-zonen sowie für Dienstleister in den SEZ.

Zu erwähnen ist, dass die steuerfreie Periode vom ersten Gewinnjahr an gerechnet wird, wobei zur Feststellung des Gewinns vorgetragene Verluste verrechnet werden können. Durch geschickte Pla-

portquote - weitere drei Jahre den halben Steuersatz (aber insgesamt nicht unter einem Steuersatz von zehn Prozent), wenn sie nach Ablauf der ersten fünf steuerbegünstigten Jahre nach den Richtlinien für die Investitionsförderung immer noch „technologisch fortschrittlich“ sind.

Prozent liegen. Ab dem sechsten Jahr gilt so ein Steuersatz von zehn Prozent. Bei Reinvestitionen des Gewinns beziehungsweise einer Erhöhung des Stammkapitals bei geplanter Betriebsdauer von mindestens fünf Jahren ist auf Antrag eine Steuerrückzahlung von 40 Prozent möglich. Die effektive Steuerlast beträgt dann höchstens sechs Prozent.

Verluste lassen sich im chinesischen Steuerrecht über einen Zeitraum von fünf Jahren vortragen. Ein Verlustrücktrag ist nicht möglich. Gemäß den Regelungen

Einkommens unberücksichtigt (Schachtelprivileg). Lediglich ein Betrag von fünf Prozent der Dividenden wird nach § 8b Absatz 5 KStG bei der Bemessung der Körperschaftssteuer als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe behandelt und erhöht damit das zu versteuernde Einkommen. Bei Weiterausschüttung an den Gesellschafter (natürliche Person) der deutschen Muttergesellschaft gilt für ihn das so genannte Halbeinkünfteverfahren.

Ist der deutsche Investor keine Körperschaft im Sinne von § 1 KStG, sondern

mit ausschließlichen Hilfsfunktionen nicht als Betriebsstätte und unterliegen damit in China keiner Besteuerung, das heißt, die Aufwendungen für die Repräsentanz können im Rahmen der deutschen Besteuerung geltend gemacht werden. Geht allerdings die Tätigkeit der Repräsentanz über die Hilfsfunktionen hinaus, wird also zum Beispiel eine eigene Geschäftstätigkeit aufgenommen oder werden Hilfstätigkeiten auch für dritte Unternehmen - einschließlich konzernzugehöriger Unternehmen - vorgenommen, liegt eine Betriebsstätte im Sinne des DBA-China vor. Die Folge davon ist, dass das Besteuerungsrecht der Volksrepublik China zusteht. In Deutschland wird der Betriebsstättengewinn von der steuerlichen Bemessungsgrundlage ausgenommen (freigestellt). Die Besteuerung in China (15 beziehungsweise 33 Prozent) ist dann definitiv.

Ist das deutsche Unternehmen als Personengesellschaft ausgestaltet, dann unterliegen die Einkünfte in Deutschland lediglich dem Progressionsvorbehalt. Ist das deutsche Unternehmen in Form einer Kapitalgesellschaft organisiert, wird freilich die Ausschüttung an den Anteilseigner nach dem Halbeinkünfteverfahren mit Einkommensteuer belastet.

Dr. Dirk Altenbeck, Fei Qiao-Süß

Issing Faulhaber

Wozar Altenbeck & Partner

Der Text ist im Buch „BME/

Bogaschewsky (Hrsg.): Einkaufen und investieren in China“ erschienen. Er wurde „sourcing asia“ zur Verfügung gestellt

Besteuerungsvergleich Kapitalgesellschaft und Personenengesellschaft

	Brutto-dividende	Quellensteuer in China	Deutsche KSt	Einkommensteuer bei Anteilseigner (Steuersatz 45%, Halbeinkünfte)	Anrechnung fiktiver Quellensteuer	Ertrag beim Anteilseigner nach Steuern
GmbH	100	0	-1,25	-22,2	0	76,55
PersG	100	0	./.	-22,5	+10	87,5

der Nationalen Steuerbehörde (SAT) der Volksrepublik China kann nach der Verschmelzung mehrerer Unternehmen ein Verlustvortrag des übertragenden Unternehmens von dem übernehmenden Unternehmen bis zum Ablauf des verbleibenden Verlustverrechnungszeitraums genutzt werden.

Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung

Zur Vermeidung der Doppelbesteuerung hat die Bundesrepublik Deutschland mit der Volksrepublik China am 10. Juni 1985 ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) abgeschlossen. Die Gewinne des Unternehmens unterliegen ausschließlich in der Volksrepublik China der Körperschaftssteuer in Höhe von bis zu 33 Prozent. Die Ausschüttung der Gewinne (Dividende) könnte nach dem DBA in China mit einer Quellensteuer von zehn Prozent belastet werden. Tatsächlich wird die Ausschüttung in China nach nationalem Steuerrecht aber keiner Quellensteuer unterworfen.

Ist der empfangende deutsche Investor eine Körperschaft (GmbH beziehungsweise AG), bleiben die Dividenden in Deutschland gemäß § 8b KStG bei der deutschen Muttergesellschaft bei der Ermittlung des zu versteuernden

eine Personengesellschaft (zum Beispiel OHG, KG, GmbH & Co. KG) oder ein Einzelkaufmann, unterliegen die chinesischen Dividenden bei ihm der Einkommensteuer. Dabei kann die chinesische Quellensteuer in Höhe von zehn Prozent des Bruttobetrag der Dividenden trotz ihrer tatsächlichen Nicht-Erhebung auf die deutsche Einkommensteuer angerechnet werden (fiktive Anrechnung). Um diesen Vorteil zu nutzen, kann es daher vorteilhafter sein, die chinesische Tochtergesellschaft nicht über eine Kapitalgesellschaft, sondern über eine Personengesellschaft beziehungsweise unmittelbar durch die Anteilseigner zu halten. Zur Verdeutlichung diene das Berechnungsbeispiel in der Tabelle auf dieser Seite oben, das bei den Anteilseignern einen individuellen Einkommenssteuersatz von 45 Prozent unterstellt.

„Echte“ Repräsentanzen unterliegen in China keiner Besteuerung

Letztlich ist für die Vorteilhaftigkeit entscheidend, ob die Dividendenerträge aus China langfristig thesauriert (GmbH-Lösung) oder mittelfristig an die Anteilseigner ausgeschüttet werden sollen (Personengesellschaftslösung).

Nach dem Doppelbesteuerungsabkommen gelten „echte“ Repräsentanzen



zoll

Aufhebung der weltweiten Quoten

Angst vor einer Textilschwemme aus China

Mit Wirkung von Januar 2005 an werden die weltweiten Quoten auf Textilien und Bekleidung aufgehoben. Viele Unternehmen der Branche auf der ganzen Welt erwarten dann vermehrt Exporte von Billigware aus der Volksrepublik China und sehen sich dadurch in ihrer Existenz bedroht. Die USA reagieren bereits, indem sie den Handel mit einigen chinesischen Textilprodukten durch nicht-tarifäre Hemmnisse behindern.

Nach 40 Jahren mit Quotensystem bestehen nun keine nennenswerten Beschränkungen mehr für den Export von Textilien aus China. Alle Prognosen gehen daher von einem Anstieg des chinesischen Anteils am Weltmarkt für Textilien auf mehr als 50 Prozent aus. Nach dieser Änderung, die vor allem der Volksrepublik zugute kommt, fürchten alle anderen Länder um die Entwicklung ihrer eigenen Textilindustrie. Nach Expertenmeinung sei es kurzfristig unvermeidlich, dass ein wesentlicher Teil der Textilproduktion nach China verlagert wird.

Durch den Fall der Quotenregelung bei Textilien und Bekleidung am 1. Januar 2005 wird China seinerseits nun die Importzölle für Tausende von Artikeln senken. Dies sind gute Nachrichten für die arbeitsintensive Textilindustrie in Entwicklungsländern wie China. Gemäß den chinesischen WTO-Verpflichtungen für 2005 erhalten die meisten der Unternehmen im Reich der Mitte die Erlaubnis, mit dem Ausland direkt zu handeln, berichtete der nationale Fernsehsender China Central Television (CCTV).

Nach Angaben des chinesischen Forschungszentrums der Textilwirtschaft stieg in den ersten zehn Monaten des vergangenen Jahres die Textilproduktion in

China um 25 Prozent und der Export von Textilprodukten und Bekleidung um 15 Prozent. Ein Sprecher des chinesischen Wirtschaftsministeriums sagte, die Regierung werde Maßnahmen ergreifen, die die Entwicklung der einheimischen Textilindustrie sicherstellten.

„Als wichtiger Erfolg der Verhandlungen in der Europäischen Union über Textilien stellt die Integration die Triebfeder der derzeitigen Entwicklung dar. Sie steht im Einklang mit den langfristigen Interessen der WTO-Mitglieder und kann wesentlich zu einer funktionierenden Zuteilung der Ressourcen beitragen“, sagte der Sprecher des chinesischen Wirtschaftsministeriums weiter.

Auf der anderen Seite jedoch lässt die Abschaffung der Quoten den Wettbewerb auf den internationalen Märkten härter als je zuvor werden, und davor fürchten sich viele Textilfirmen auf der ganzen Welt. Die Organisation AMTAC (American Manufacturing Trade Action Coalition) gab bekannt, dass der Anteil chinesischer Importe in die USA bei den wenigen Bekleidungsarten, die schon seit 2002 nicht mehr an Quoten gebunden sind, von nur neun Prozent auf 72 Prozent im Jahr 2004 anstieg.

Vermehrt Antidumping- und Antisubventionsmaßnahmen erwartet

Es wird erwartet, dass das Mehr an Wettbewerb durch chinesische Textilfirmen weitere Schutzmaßnahmen der Importländer in Form von Antidumping-Verfahren auslöst. Einige Industrieländer bereiten sich schon darauf vor, den Import von Textilien aus China zu begrenzen. Während des Gipfels der Europäischen Union (EU) und Chinas in Den Haag in den Niederlanden machte die EU deutliche Aussagen hierzu. Die USA sind bereits aktiv geworden und erschweren den Handel mit einer Reihe von Textilprodukten aus China durch nicht-tarifäre Hemmnisse.

Inzwischen sind weitere Antidumping- und Antisubventionsmaßnahmen gegen China in Kraft getreten. Die EU leitete im Juni 2004 ein Verfahren gegen die chinesische Textilindustrie in Bezug

auf Antidumping-Vorwürfe ein. Das Gesamtvolumen dieses Verfahrens betrug nahezu 500 Mio USD. Die neuesten Zahlen der WTO lassen darauf schließen, dass deren Mitglieder zwischen 1995 und Juni 2004 über 2500 Antidumping-Fälle zur Anzeige brachten.

In 386 dieser Verfahren waren chinesische Firmen betroffen. 13 Länder und Regionen führten in den ersten drei Quartalen 2004 Antidumping- und Antisubventionsverfahren durch. In diesen 46 Fällen waren Textilien, Möbel und Keramikprodukte betroffen. Das Gesamtvolumen dieses Verfahrens betrug über eine Mrd USD. Dies war das erste Mal, dass chinesische Importe Gegenstand von Antisubventionsverfahren in Drittländern waren.

Chinesische Regierung will heimische Textilwirtschaft disziplinieren

Der Sprecher des chinesischen Wirtschaftsministeriums sagte, dass die Volksrepublik im Jahr 2005 im Anschluss an die Textilintegration eine Reihe von Maßnahmen einführen werde. Dazu gehörten Exportzölle auf bestimmte Produkte zur Verhinderung von unsinnigen oder überhöhten Investitionen, die Förderung von Ordnung und Selbstdisziplin innerhalb der Branche, wozu auch die Einführung neuer Standards gehöre, sowie der Aufruf an chinesische Unternehmen, in Drittländer zu expandieren und wiedererkennbare Marken einzuführen.

US-amerikanische Produzenten haben darauf mit Skepsis reagiert. Nach ihrer Meinung würden die Exportzölle nur eine geringe Wirkung zeigen. Sie fürchten, dass der einheimische Markt von billigeren chinesischen Stoffen überschwemmt wird. Auggie Tantillo von AMTAC, die bereits über ein Dutzend Maßnahmen zur Beschränkung chinesischer Textilexporte beantragt hat, sagte, dass chinesische Firmen auch nach der Einführung der von Peking selbst auferlegten Lasten in der Lage wären, die US-amerikanischen Preise zu unterbieten. Tantillos Worten zufolge würde die Wirtschaft an der Forderung nach einer neuen Quotenregelung festhalten.

ChinaBiz

 www.cbiz.cn

best practice

Der Elektronik-Hersteller ELV setzt in China auf ein einheimisches Management**„Unser Denken und Handeln hat sich an die speziellen Rahmenbedingungen angepasst“**

Der Elektronik-Spezialist ELV entwickelt seine Produkte aus den Bereichen Haus-, Sicherheits- und Wettermesstechnik, Kommunikations- und PC-Technik, Mess- und Prüftechnik sowie Industrietechnik am Hauptsitz im niedersächsischen Leer. Hergestellt werden sie jedoch seit wenigen Jahren in Baoan. In der südchinesischen Stadt beschäftigt ELV etwa 450 Mitarbeiter, in Deutschland sind es rund 200. „Die Qualität sicherzustellen, war mit enormen Anstrengungen verbunden“, sagt Andreas Bös, ELV-Vorstand Marketing und Vertrieb, im Interview mit sourcing asia.

Warum hat ELV ein Produktionswerk in China aufgebaut? Ist es nicht einfacher, die Teile von dort zu kaufen?

Bis vor einigen Jahren wurden die von ELV entwickelten Produkte überwiegend von Fremdfertigern produziert. Mit dem steigenden Bezug aus China nahmen aber auch die Probleme zu. Insbesondere unsere Vorgaben an die Qualität sind sehr hoch. Unsere Versandkunden und vor allem auch unsere Großkunden erwarten beste Qualität und immer häufiger die zertifizierte Herstellung gemäß ISO 9000. Dies bei der Vielzahl der von uns produzierten Produkte sicherzustellen, war mit enormen Anstrengungen verbunden. Das Besondere an unserem Werk in China ist, dass es sich um eine hundertprozentige Tochtergesellschaft handelt. Dadurch haben wir einen maximalen Einfluss. Wir entwickeln in Deutschland und lassen dann von unserem Werk Prototypen herstellen. Die Produktfreigabe erfolgt anschließend in Deutschland, danach beginnt die eigentliche Fertigung in China.

Wie ist das Werk in China an das Stammwerk angebunden?

Unser Büro in Hongkong ist das Bindeglied zwischen der Produktionsstätte und ELV in Deutschland. Noch vor drei Jahren erfolgte der Einkauf der Bauteile zu etwa 80 Prozent von Deutschland aus, heute fast hundertprozentig von China aus. Probleme bei Nachbauten oder Markenfälschungen gibt es meist, wenn Firmen direkt bei chinesischen Unternehmen einkaufen. Daher beziehen immer mehr Unternehmen ihre Teile nicht mehr direkt aus China, sondern schalten deutsche beziehungsweise europäische Unternehmen dazwischen, die dann auch das rechtliche Risiko übernehmen. Der Bezug unserer Produkte kann wahlweise über ELV-Deutschland oder direkt bei FOB-Hongkong erfolgen. In beiden Fällen gewährleisten wir einwandfreie Qualität und die Einhaltung rechtlicher Vorschriften inklusive Markenschutzrechte.

Wie lösen Sie in China ihre Personalanforderungen?

In China haben wir auch die Managementebene mit chinesischen Mitarbeitern besetzt. Es war anfangs schwer, die richtigen Mitarbeiter dafür zu finden und sie auch dauerhaft zu halten. Durch Anreizprogramme ist es uns aber gelungen, die Mitarbeiter sehr gut an uns zu binden. Das war bei Fremdfertigungen kaum möglich. In Südchina arbeiten derzeit lediglich zwei Mitarbeiter aus Deutschland. Sie sind Ansprechpartner im kaufmännischen und im technischen Bereich, wenn die Kommunikation zu chinesischen Mitarbeitern einmal nicht reibungslos funktionieren sollte. Die Arbeiter binden wir mit überdurchschnittlichen Bezahlungen, guten Sozialprogrammen und Bonusssystemen an unser Unternehmen. Einen Teil des Bonus zahlen wir erst nach den Werksferien aus, damit unsere Mitarbei-

ter auch von ihrem Heimaturlaub wieder zurückkommen. Besonders die sozialen Belange sind in China um einiges wichtiger als in Deutschland.

Plant ELV weitere Auslandsniederlassungen?

Wir haben uns für Südchina entschieden und möchten dort weiter wachsen. Andere Produktionsstandorte sind derzeit nicht geplant. Anders ist es im Vertrieb. Hier möchten wir zunächst unseren Absatz in Europa, den USA und Australien ausbauen. Aber auch China ist für uns mittelfristig als Absatzmarkt attraktiv.

Wie sieht die Strategie von ELV für Osteuropa aus?

In Osteuropa planen wir derzeit keine Produktion. Aber als Absatzmarkt wird die Region für uns interessant.

Wie hoch ist Ihr Verkaufsanteil im Ausland?

Noch vor wenigen Jahren lag der Auslandsanteil unserer Verkäufe lediglich bei ein bis zwei Prozent, heute sind es mehr als zehn Prozent. Zuwächse sind jetzt in erster Linie im Ausland zu realisieren.

Wie lösen Sie die Logistikprobleme zwischen China und Deutschland – wie gewährleisten Sie die Liefertreue Ihres chinesischen Werkes?

Wir stehen im ständigen Dialog mit den Kollegen in China und haben zudem über geeignete IT-Funktionalitäten jederzeit Einblick auf den Produktionsstatus. Dies schützt uns vor unliebsamen Überraschungen. Durch viele Jahre Erfahrung im Import technischer Produkte aus asiatischen Märkten hat sich unser Denken und Handeln in Deutschland an diese speziellen Rahmenbedingungen angepasst. So ist es beispielsweise selbstverständlich, dass Produkte aus China mit deutlich längerer Wiederbeschaffungszeit in der Disposition berücksichtigt werden.

Das Gespräch führte Thomas Kiefer

Messen in Asien: die kommenden Events

FEBRUAR 2005	Indien/Bangalore Clean - International Clean Energy Expo
FEBRUAR 2005	Indien/Bangalore IIFF - Internationale Möbelfmesse
FEBRUAR 2005	Indonesien/Jakarta Furnitecno - Messe für Möbel- und Holzbearbeitungstechnologie
FEBRUAR 2005	Indien/Mumbai (Bombay) Image CosmoExpo - International Expo for Cosmetics, Toiletries, Perfumery and Personal Care Industry
01.02.- 04.02.2005	Indien/New Delhi Componex/electronicIndia - International Conference and Exhibition of Electronic Components, Materials and Production Equipment
02.02.- 04.02.2005	Korea (Republik)/Seoul SEMICON KOREA
05.02.- 08.02.2005	Indien/Mumbai (Bombay) WTI - Reisemesse
08.02.- 12.02.2005	Indien/Mumbai (Bombay) CHEMTECH - International Exhibition & Conference on Chemicals, Petrochemicals & Process Engineering
08.02.- 10.02.2005	Indien/Mumbai (Bombay) NASSCOM - Internationale IT Konferenz
09.02.- 13.02.2005	Indien/Bangalore Aero India - International Aerospace Exposition
09.02.- 12.02.2005	Indien/New Delhi IETF - International Engineering & Technology Fair
14.02.- 16.03.2005	Bangladesch/Dhaka DITF - International Trade Fair
15.02.- 20.02.2005	Taiwan/Taipei TIBE - International Book Exhibition
15.02.- 18.02.2005	Japan/Tokyo TIGS - International Gift Show
17.02.- 20.02.2005	Korea (Republik)/Seoul SIPREMIUM - International Premium & Household Goods Show
18.02.- 20.02.2005	Indien/Hyderabad ESSEN WELDING INDIA - International Welding and Cutting Fair
18.02.- 20.02.2005	Indien/Hyderabad Tube India International incl. Essen Welding India
18.02.- 23.02.2005	Indien/New Delhi PRINTPACK INDIA - Internationale Fachausstellung Druck und Verpackung
19.02.- 22.02.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Education & Careers Expo
22.02.- 27.02.2005	Thailand/Bangkok GEMS - Bangkok Gems & Jewelry Fair
24.02.- 27.02.2005	Japan/Osaka MOBAC - Machinery of Bakery and Confectionery Show
24.02.- 26.02.2005	China (VR)/Shanghai SIOF - Shanghai International Optics Fair
24.02.- 26.02.2005	Japan/Tokyo Japan Golf Goods Fair
25.02.- 28.02.2005	China (VR)/Hongkong/SVR HKIFFF - International Fur and Fashion Fair

26.02.- 01.03.2005	Philippinen/Cebu City Cebu X - Internationale Möbelfmesse
26.02.- 01.03.2005	Indien/New Delhi TEX-STYLES INDIA - International Fair for Fabrics, Yarns, Thread, Textiles, Made-Up and Home Textiles, Furnishings and Accessories
27.02.- 01.03.2005	Indien/New Delhi CARPET EXPO - All India Carpet Trade Fair
28.02.- 03.03.2005	Philippinen/Manila PIFS - Philippine International Furniture Show
28.02.- 02.03.2005	Indien/New Delhi IHGF - Indian Handicrafts & Gifts Fair
MÄRZ 2005	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong International Packaging Exhibition
MÄRZ 2005	China (VR)/Hongkong/SVR Plastics Exhibition
MÄRZ 2005	Indien/Kalkutta ILGF - International Leather Goods Fair
MÄRZ 2005	Malaysia/Kuala Lumpur Fisheye View - International Exhibition
MÄRZ 2005	Indien/Mumbai (Bombay) GLASS & CERAMICS INDIA - International Trade Exhibition & Conference on Machinery Equipment, Applications & Products in India
MÄRZ 2005	Japan/Nagoya FCF - Fine Ceramics Fair
MÄRZ 2005	China (VR)/Nanjing Nanjing Garmentech - International Garment Machinery, Material and Fabrics and Accessories Exhibition
MÄRZ 2005	China (VR)/Peking C & US China - Internationale Messe für Bauwesen, Baumaterial & Kommunale Dienstleistungen
MÄRZ 2005	China (VR)/Peking FEC - Forestry Expo China - Internationale Fachmesse und Symposium für Technologie & Ausrüstung in den Bereichen Baumschulwesen, Gartenbau und Aufforstung
MÄRZ 2005	China (VR)/Peking WINDOOR - International Door & Windows, Construction Equipment & Technology Fair
MÄRZ 2005	Korea (Republik)/Seoul KIMES - Internationale Ausstellung für Medizin, Kliniken und Krankenhäuser
MÄRZ 2005	Korea (Republik)/Seoul Nepcon Korea - Internepcon/Semiconductor
MÄRZ 2005	Korea (Republik)/Seoul SILSPO - International Leisure & Sports Show
MÄRZ 2005	China (VR)/Shanghai CBC expo - Building & Construction Exposition
MÄRZ 2005	China (VR)/Shanghai Chinawood - Trade Fair for the Woodworking Machinery Industry
MÄRZ 2005	China (VR)/Shanghai Dessous China - International Trade Fair for Lingerie, Beachwear and Supplies
MÄRZ 2005	China (VR)/Shanghai East China Fair
MÄRZ 2005	China (VR)/Shanghai INTERKAMA CHINA - Process & Manufacturing Automation, Integrated IT-Solutions

MÄRZ 2005	China (VR)/Shanghai SIFE - Shanghai International Fashion Expo
MÄRZ 2005	Taiwan/Taipei International Furniture Show
01.03.- 04.03.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong International Jewellery Show
01.03.- 05.03.2005	Malaysia/Kuala Lumpur MIFF - Malaysian International Furniture Fair
01.03.- 03.03.2005	China (VR)/Shanghai Fi Asia-China - Food Ingredients Asia-China
01.03.- 03.03.2005	China (VR)/Shanghai SpinExpo - Fachmesse für Garne, Fasern und Textildesign
01.03.- 03.03.2005	Singapur Asian Shipping and Workboat - Exhibition and Conference
01.03.- 05.03.2005	Singapur IFFS/AFS - International Furniture Fair with Asean Furniture Show
01.03.- 04.03.2005	Japan/Tokyo Fachmesse für Architektur und Baumaterial
01.03.- 04.03.2005	Japan/Tokyo International Lighting Fair
01.03.- 04.03.2005	Japan/Tokyo JAPAN SHOP - International Exhibition for Shop Systems and Fixturing
02.03.- 05.03.2005	Thailand/Bangkok Elenex Thailand - International Electrical & Electronic Engineering Exhibition
02.03.- 05.03.2005	Thailand/Pattaya Oil & Gas Thailand - International Oil & Gas Exploration Production Exhibition
02.03.- 04.03.2005	China (VR)/Peking ProPack North China - The International Processor, Packaging and Printing Exhibition
03.03.- 07.03.2005	Thailand/Bangkok TIFF - International Furniture Fair
03.03.- 05.03.2005	Indien/Mumbai (Bombay) Asian Metallurgy - Messe für Metallurgie
03.03.- 06.03.2005	China (VR)/Peking CHINA BUILDING - Internationale Messe für Baumaterial, Bauwesen, Baumaschinen und Architektur
03.03.- 05.03.2005	China (VR)/Shanghai MEDICAL - International Medical Equipment & Technology Exhibition
03.03.- 06.03.2005	Singapur CAREER - Exhibition on Career Opportunity Development and Educational Advancement
04.03.- 07.03.2005	China (VR)/Kanton Dental South China Expo & Conference - South China International Dental Equipment & Technology Expo & Conference
04.03.- 08.03.2005	Indien/New Delhi AAHAR - Internationale Fachausstellung Maschinen und Ausrüstungen für die Nahrungsmittelverarbeitung
04.03.- 07.03.2005	China (VR)/Peking Auto Service/Maintexpo China - International Automotive Maintenance & Testing Equipment & Tool Exhibition/Auto Supplies
04.03.- 07.03.2005	Taiwan/Taipei International Cycle Show

06.03.- 08.03.2005	Singapur BEAUTY ASIA - International Beauty Exhibition
08.03.- 11.03.2005	Japan/Chiba/Tokyo FOODEX JAPAN - International Food & Beverage Exhibition
08.03.- 11.03.2005	China (VR)/Dongguan International Textile & Clothing Technology and - Equipment Fair
08.03.- 11.03.2005	China (VR)/Kanton CHIFA - China International Factory Automation & Instrument Exhibition
08.03.- 11.03.2005	China (VR)/Kanton METEX - International Measurement & Testing Exhibition
08.03.- 11.03.2005	China (VR)/Kanton PFP EXPO-DRINKTEC CHINA/SINO PACK - International Beverage & Brewery Processing Technology Exhibition/International Exhibition on Packaging Machinery & Materials
08.03.- 11.03.2005	China (VR)/Kanton PFP EXPO-PRINTING SOUTH CHINA/DIGITAL IMAGING - International Exhibition & Symposium on Prepress and Printing Industries/South China Int. Digital Imaging and Advertising Equipment Exhibition
08.03.- 11.03.2005	China (VR)/Kanton PTG - International Power Transmission & Control Exhibition
08.03.- 11.03.2005	China (VR)/Kanton WATER CHINA - Internationale Fachmesse für Wasser, Abwasser und Wasserbehandlung/ Pumpen, Ventile und Rohre
08.03.- 11.03.2005	Japan/Tokyo Caterex Japan - Japan Catering Equipment Show
08.03.- 11.03.2005	Japan/Tokyo HOTERES JAPAN - International Hotel & Restaurant Show
09.03.- 12.03.2005	Vietnam/Hochiminh City MTA Vietnam - The International Machine Tools & Precision Engineering Event
09.03.- 12.03.2005	Korea (Republik)/Seoul KOFA - International Factory Automation System Exhibition
09.03.- 12.03.2005	China (VR)/Shenzhen China International Gold, Jewellery & Gem Fair
11.03.- 13.03.2005	Indien/Mumbai (Bombay) HOSPIMEDICA INDIA - Internationale Fachmesse für Medizintechnik, Krankenhausausrüstungen, Zahnmedizin, Augenoptik, Rehabilitation
12.03.- 15.03.2005	Thailand/Bangkok Furnitech & Woodtech - International Woodworking Machinery and Furniture Production Supply Trade Exhibition
14.03.- 17.03.2005	China (VR)/Peking Stonetech - International Stone Processing Machinery, Equipment and Products Exhibition
14.03.- 17.03.2005	China (VR)/Shanghai Ispo China - Internationale Fachmesse für Sportartikel und Sportmode

Mit freundlicher Genehmigung des Ausstellungs- und Messeausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V.
Detailinformationen unter www.auma.de



messe-vorschau

One-stop shopping von Haushaltswaren und Geschenkartikel

Höhepunkt der Einkaufssaison in Hongkong

Auch im kommenden April öffnet **Hongkong** wieder seine Tore zu den beiden größten asiatischen Messen für Haushaltswaren und Geschenkartikel. Der Hong Kong Houseware Fair, die vom **21. bis 24. April 2005** stattfindet, folgt kurz darauf, vom **28. April bis 1. Mai 2005**, die Hong Kong Gifts and Premium Fair. Nach Angaben des Veranstalters, des Hong Kong Trade Development Council (HKTDC), exportierte Hongkong allein im Jahre 2003 Haushaltswaren im Gesamtwert von 19,7 Mrd USD. Demnach sei die Hongkonger Haushaltswarenmesse die optimale Plattform für internationale Einkäufer dieser Branche. Über 2.000 Aussteller würden den Besuchern ein breites Sortiment, zum Beispiel an Badezimmer-Accessoires, Möbeln, Garten- und Freizeitgeräten, Bastelbedarf, Gesundheits- und Körperpflegeprodukten, Heimtextilien oder an Tischgeschirr, anbieten.

Mit 3.446 Ausstellern und 56.470 Besuchern im Jahr 2004 verspricht die Hong Kong Gifts and Premium Fair auch

2005 wieder ein voller Erfolg zu werden, so der HKTDC. Die Exporte dieser Branche hätten 2003 insgesamt 19,4 Mrd USD betragen. Im Angebot stünden Werbeartikel, Geschenkartikel aus Keramik, Konsumelektronik, Modeschmuck und -accessoires, Papier und Packmittel, Party- und Weihnachtsdekoration, Bilder und Rahmen, Silber, Bürobedarf, Spielzeuge, Sportartikel, Reisebedarf, Schirme, Uhren sowie Handelsdienstleistungen. Christian Schmidt, Einkäufer von der S & Z Verpackung Handel GmbH, Oelde, äußerte sich zufrieden mit seinem Besuch auf der Hong Kong Gifts and Premium Fair im vergangenen Jahr: „Ich bin zum ersten Mal hier und wirklich beeindruckt von der Vielfalt der ausgestellten Produkte. Wir sind ein deutscher Importeur, der Konsumelektronik und Verpackungsmaterial an Großhändler in Europa verkauft. Auf der Messe haben wir potenzielle Lieferanten gefunden und neue Kontakte zu taiwanesischen, koreanischen und zu Unternehmen aus Macao geknüpft. (lg)

Neues Messeforum in Offenbach für Lifestyle-Produkte und Konsumgüter aus Asien

Fernöstliches Design auf der „asianliving“

„Asia-Feeling“ ist gegenwärtig eines der großen Themen, das Einzug in Europas Küchen und Wohnräume hält. Das teilt die Messe Frankfurt Ausstellungen GmbH mit, die mit ihrer neuen Fachmesse für originäre Lifestyle-Produkte und Konsumgüter „asianliving“ diesen Trend aufgreift. Vertreter des internationalen Groß- und Einzelhandels könnten vom **11. bis 14. Februar 2005** in **Offenbach** aus Interieur im klassischen Schwarzlack, indischen Kolonialmöbeln der 30er Jahre, dekorativem Holzkunsthandwerk sowie textilen Artikeln aus handgewebten Stoffen die für sie interessanten Produkte auswählen. Außerdem würden Bronze- und Messing-

Statuen für Haus und Garten, die komplette Palette für die Asien-Küche und exotische Tischkultur sowie preisgünstige Volumen-Artikel gezeigt werden. Bei Letzteren sei China inzwischen zum weltgrößten Hersteller avanciert, wobei die Produktqualität gesteigert worden wäre und die Angebotsbreite von Einrichtungs-Accessoires, Give-aways und Glücksbringern bei rund 300.000 Artikeln läge. Die Messe Frankfurt erwartet zur Premiere der „asianliving“ etwa 200 Aussteller aus der Volksrepublik China, Hongkong, Indien, Indonesien, den Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand, Vietnam sowie europäische Importeure. (lg)

Ansteigende Zahl Hongkonger Anbieter

Paper-, Christmas- und Beautyworld

295 Firmen aus Hongkong haben sich als Aussteller auf den drei Messen „Paperworld“, „Christmasworld“ und „Beautyworld“, die vom **26. bis 30. Januar 2005** in **Frankfurt/Main** ausgetragen werden, angemeldet. Nach Angaben des Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) entspricht dies einem Zuwachs von mehr als 22 Prozent gegenüber dem Vorjahresergebnis. Während der fünf Messetage werde die bisher größte Gruppe aus Hongkong ihre schönsten Designs und aktuellen Trends in drei Gemeinschaftsständen präsentieren. „Wir begrüßen die Zusammenarbeit mit dem Veranstalter, der Messe Frankfurt, bei einer derart wichtigen internationalen Messe“, sagt Daniel KC Lam, Direktor des HKTDC Deutschland. „Unsere Kräfte haben wir nun zum Vorteil unserer Aussteller gebündelt. Ich bin sicher, die Käufer werden auf der kommenden Messe begeistert sein von der noch größeren Auswahl an Produkten in höchster Qualität und zu wettbewerbsfähigen Preisen.“

Auf der „Paperworld“ stellen laut HKTDC 190 Firmen ein vielseitiges Sortiment an Neuheiten der Branche, wie zum Beispiel batteriebetriebene Radiergummis oder Schreibmappen im Jeanslook, vor. Kerzen im Asien-Look mit Münzen und Bändern verziert sowie rockende und leuchtende Weihnachtsmänner seien einige der Stars der 65 Hongkonger Firmen auf der „Christmasworld“. Vor allem duftende Rosen und Kerzen würden das Sortiment der 40 Anbieter aus Hongkong auf der „Beautyworld“ dominieren.

Von Januar bis September 2004 hätte Hongkong Geschenk- und Promotionsartikel im Wert von knapp 15 Mrd USD in alle Welt exportiert. Davon seien allein vier Mrd USD auf Exporte in die Europäische Union entfallen - Hongkongs zweitwichtigster Markt nach den USA. (lg)

China

www.auma-fairs.com

Exhibition Market China
2004/2005

Buchempfehlung

fothen art & konzeption

Exhibition Market China.

Der Boom in China hält ungebremst an. Die dynamische Entwicklung des Messemarkts spiegelt das gigantische Angebots- und Nachfragepotenzial in der Volksrepublik. Das Buch gibt eine Übersicht über die Entwicklung des Messestandorts China.

Dort treffen auf zahlreichen regionalen und zum Teil konkurrierenden Branchenveranstaltungen chinesische und internationale Veranstalter aufeinander. Wie sich Aussteller und Messebesucher eine Übersicht über die Qualität der Fachmessen verschaffen können und wie die deutschen Veranstalter im Markt agieren, ist Thema in „Exhibition Market China“.

Experten und Praktiker des internationalen Messewesens stellen konkrete Wege vor, wie Unternehmen über die neuen Messe-Plattformen eine nachhaltige Erschließung des riesigen chinesischen Marktes erreichen können. Das Buch liefert Praxiswissen und Checklisten für Aussteller, Einkäufer und Dienstleister.



„Exhibition Market China 2004/2005“

256 Seiten (deutsch/englisch)

erscheint in Kooperation mit dem Ausstellungs- und
Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft (AUMA)

Bestellungen unter 0711 - 22 55 88 0

Oder besuchen Sie uns auf unserer Internetseite:



www.localglobal.de/messen



Kostensenkung in Fernost

Internationale Beschaffung hat einen höheren Stellenwert für die Unternehmensentwicklung gewonnen: Die Nutzung von Kostenvorteilen durch Beschaffung, Auslagerung und eigene Fertigung im Ausland verlangt eine strategische Präsenz auf den wichtigen Beschaffungsmärkten.

Der Einkauf wird so zur Triebfeder der Internationalisierung: Konzeption und Steuerung globaler Produktionsverbünde auch im Mittelstand, die Auswahl und Qualifizierung von Zulieferern auf entfernten Märkten, die Organisation einer weltweit effizienten Logistik, sich verändernde Rahmenbedingungen für den Re-Import - das sind die Themen des neuen Informationsdienstes.

Der monatlich erscheinende Newsletter Sourcing Asia fokussiert den Beschaffungsmarkt mit den größten Potenzialen für Kostensenkung und Wachstum. Sourcing Asia will auch den Erfahrungsaustausch der Einkäufer-Community sowie die Befassung mit Outsourcing-Konzepten anregen. Der Newsletter erscheint in Kooperation mit GPS.

Online liefern wir Ihnen auf www.sourcing-asia.de Links zu Lieferanten und Beschaffungsplattformen, einen Terminkalender, Checklisten zum Download.

Zum Abonnieren nutzen Sie nebenstehendes Bestellformular, oder besuchen Sie uns auf unserer Internetseite:



www.sourcing-asia.de

Fax: +49 711 225588 11

Ich bestelle Sourcing Asia im regulären Jahresabo

- ☐ per Post
in Deutschland 166,- Euro*
in Europa 208,- Euro*
in Übersee 226,- Euro*

- ☐ als PDF-Datei 148,- Euro*

*Ich bestelle zum Test die nächsten 2 Ausgaben Sourcing Asia für 14,- Euro**

- ☐ per Post ☐ per E-Mail als PDF

*Preise zzgl. MwSt., Versandkosten inklusive

Adresse

Name

Organisation

Abteilung

Straße/Postfach

Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum und Unterschrift