

Günstige Gussteile und Kugellager

Sourcing in Indien – die Nummer zwei in Asien

Deutsche Unternehmen konzentrieren sich oft ausschließlich auf den chinesischen Beschaffungsmarkt und nehmen dadurch bewusst oder unbewusst Nachteile in Kauf. Denn speziell in der metallverarbeitenden Industrie lassen sich durch die geschickte Kombination aus chinesischen und indischen Lieferanten hohe Einsparpotenziale realisieren.

Die Erfahrungswerte der Kerkhoff Consulting, Düsseldorf, belegen, dass der chinesische Markt führend in der Produktion einfacher Metallteile (zum Beispiel Stanz- und Drehteile), Sinterteile und Kugellager niedriger und mittlerer Qualität ist. Auch im Wachstumsmarkt China mit den weltweit größten Zuwachsraten ist der Wettbewerb überaus hart und wird über den Preis bestritten. Abgeschlossene Projekte belegen, dass auf dem chinesischen Zuliefermarkt für Stanz- und Drehteile bis zu 40 Prozent eingespart werden können, bei Kugellagern und Sinterteilen zwischen 30 und 35 Prozent. Hier muss der Kunde genau überlegen, welche Teile aus China beschafft werden sollen – Denn der Einkauf in der Volksrepublik ist nicht immer optimal. Die chinesischen Zulieferer sind bei Gussteilen (vor allem oberflächenbehandelten) und Spezialkugellagern nicht erste Wahl. In diesem Fall spart der Einkäufer mit der Beschaffung in Indien mehr. Erfahrungsgemäß lassen sich bis zu 20 Prozent realisieren.

Die indische Kugellagerproduktion ist trotz der starken chinesischen Konkurrenz in den vergangenen Jahren beträchtlich gewachsen und bedient heute etwa

70 Prozent der gängigen Varianten (etwa 500 verschiedene Typen). Da China durch ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis Marktführer bei Produkten niedriger und mittlerer Qualität ist, wird die Forschung und Entwicklung im Segment der Spezialkugellager, wie zum Beispiel sehr kleiner Lager, sehr leichter Lager und Lager für besondere Beanspruchungen (Hoch- und Tieftemperaturbereiche), verstärkt. Gerade die Anforderungen im Automobilbau erfordern eine hohe Qualität. Das führt dazu, dass sich immer mehr Zulieferer (Komponenten- und Modullieferanten) in Indien niederlassen. Betrachtet man die Exportentwicklung, scheint die Strategie aufzugehen: Das Exportvolumen hat sich von 2002 bis 2004 verdoppelt.

Bei Gussteilen ist die Situation ähnlich. Auch hier ist es sinnvoll, Teile, an die keine hohen Anforderungen gestellt werden, in China zu beschaffen. Steigen die Anforderungen, das heißt, werden die Gussteile komplexer oder sind sie zum Beispiel oberflächenbehandelt, so ist von chinesischen Lieferanten abzuraten und auf indische umzusteigen. Die Kompetenz der indischen Zulieferer resultiert aus der Modernisierung ihrer Produktionsstätten – dadurch konnten die Kosten gesenkt und die Qualität und Produktivität erhöht werden. Die Exporte haben sich in den vergangenen drei Jahren um etwa 70 Prozent gesteigert. Es werden zusätzliche Produktionskapazitäten, speziell für qualitativ hochwertige Gussteile, geschaffen.

Wenn deutsche Unternehmen ihre Beschaffungsaktivitäten auf Asien ausweiten, ist eine differenzierte Betrachtung der Zuliefermärkte unumgänglich. So kann schon im Einkauf der Grundstein für eine nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit im Unternehmen gelegt werden.

Marc Klöpfel,

*Leiter Global Sourcing Offices,
Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf*

aus dem inhalt

logistik_

Chinesischer Logistikmarkt bietet beste Wachstumsperspektiven

Seite 2

standort_

Singapur: Hightech-Insel und Tor zu China

Seite 3

outsourcing_

Indien: Glänzender Standort für das Outsourcing

Seite 8

praxis_

Einkaufsorganisation in China: „Die Schnellen fressen die Langsamen“

Seite 18

praxis_

Autobranche setzt im Asieneinkauf auf Online-Marktplätze

Seite 19

Kooperationspartner:



logistik

Der Logistik-Markt in China

Lizenz zum Wachsen auch für Ausländer

Transport- und Logistikdienstleistungen sind in China derzeit heiß begehrt. Experten erwarten, dass der Markt mindestens drei Mal so schnell wachsen wird wie in Deutschland. Dennoch sind bisher nur wenige deutsche Logistikfirmen im Besitz einer staatlichen Erlaubnis, eigenständig auf dem Markt zu agieren.

„Um in Konkurrenz zu anderen internationalen Logistikdienstleistern zu bestehen, haben deutsche Anbieter noch Nachholbedarf“, sagt Hans-Christian Pfohl, Vorstandsmitglied des europäischen Logistikverbandes (European Logistics Association - ELA). Trotz dieser Zurückhaltung ist ein deutsches Unternehmen Marktführer in der Volksrepublik China.

„Beste Wachstumsperspektiven weltweit“ habe der chinesische Logistikmarkt, schreibt die Bundesagentur für Außenwirtschaft und zitiert in China niedergelassene ausländische Speditionsanbieter, die mit „kurz- und mittelfristigen Zuwächsen von 15 bis 30 Prozent jährlich“ rechnen. Der Hong Kong Shipper's Council geht davon aus, dass Chinas Logistikmarkt bis 2010 auf ein Volumen von mehr als 144,8 Mrd USD (etwa 121,6 Mrd EUR) steigen wird. Kein Wunder: Denn seit Chinas Beitritt zur WTO Ende 2001 wird der Logistikmarkt schrittweise liberalisiert. Seit Dezember 2004 ist es Logistikunternehmen erlaubt, unabhängige Tochterunternehmen in China zu gründen und selbstständig zu führen.

Möglich macht dies die so genannte A-Lizenz. Sie wird vom chinesischen Außenhandelsministerium erteilt und berechtigt dazu, „rechtliche Dokumente zu erstellen und Dienstleistungen direkt anzubieten“, erklärt Pfohl, Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensführung und Logistik an der TU Darmstadt. Dieser direkte Kontakt zu den Kunden garantiere

den Logistikunternehmen ein hohes Maß an Unabhängigkeit und damit Planungs- und Rechtssicherheit.

Als erster europäischer Logistikkonzern erhielt Kühne und Nagel 2004 eine A-Lizenz für Shanghai. Die Schweizer profitierten vom so genannten Closer Economic Partnership Arrangement (CEPA) zwischen Hongkong und Shanghai: Es erlaubt ausländischen Unternehmen, die seit langem in Hongkong ansässig sind, eigenständige Tochtergesellschaften in Shanghai zu gründen. Kühne und Nagel ist seit 1979 in Hongkong tätig. Nach einem Jahr kann der Konzern die Ausweitung der A-Lizenz auf andere Standorte beantragen. „Für uns ist es sehr wichtig, ein eigenständiges Netzwerk aufzubauen und selbstständig zu agieren, deshalb war eine A-Lizenz unbedingt nötig“, sagt Uwe Stoll, Leiter des Route Sales Development Asien bei Kühne und Nagel.

Um die A-Lizenz zu erhalten, müssen zahlreiche Voraussetzungen erfüllt werden. „Das Unternehmen muss zwölf Jahre Erfahrung auf dem chinesischen Markt nachweisen können und mindestens 50 Mio EUR in sein China-Geschäft investiert haben. Im Bereich Transport muss es sich verpflichten, eine Kapazität von 7.000 Tonnen pro Jahr auszulasten“, zählt Logistikexperte Pfohl auf. „Für viele Unternehmen ist die A-Lizenz ein Marketinginstrument, doch man muss kritisch fragen, wofür sie genau gilt“, warnt er. Denn wer in mehreren Logistikbereichen und verschiedenen Provinzen tätig ist, braucht verschiedene weitere A-Lizenzen.

Probleme durch die große Fläche und die Tradition der Planwirtschaft

Eines der wenigen deutschen Unternehmen mit A-Lizenz ist DHL Express. In einem Joint Venture mit der chinesischen Sinotrans ist DHL Express seit über 20 Jahren auf dem chinesischen Markt tätig und mit 40 Prozent Anteil Marktführer vor der chinesischen Post. „Im vergangenen Jahr sind wir in Shanghai um 68 Prozent gewachsen, in ganz China um 45 Prozent“, sagt Markus Leutner, Leiter des Kompetenz-Centers China bei DHL Express. Dennoch spiele das China-Ge-

Chinas Infrastrukturnetz

Das chinesische Infrastrukturnetz umfasst knapp 1,8 Millionen Kilometer Straßen, mehr als 70.000 Kilometer Eisenbahnnetz, 122.000 Kilometer Binnenschiffahrtswege und 472 Flughäfen. Die Autobahnen sind mautpflichtig, dafür aber in sehr gutem Zustand – viele Landstraßen aber nur unzureichend ausgebaut.

Die staatliche chinesische Bahn ist mit dem massiv gewachsenen Güteraufkommen vollkommen überlastet und damit für viele Logistikunternehmen zu unflexibel. Der wichtigste Binnenhafen befindet sich in Chongqing am Yangzi-Fluss, der größten Stadt der Welt. Der größte Flughafen Chinas hat 2004 in Guangzhou eröffnet, Hongkongs Chek Lap Kok ist mit drei Millionen Tonnen Güterumschlag pro Jahr wichtigster Frachtflughafen.

schäft im Gesamtumsatz nur eine kleine Rolle, der Hauptumsatz wird noch immer in den USA und Deutschland erzielt.

Trotz aller China-Euphorie treffen Logistiker noch auf viele Probleme. „Die Herausforderung in China ist vor allem die Fläche“, sagt Leutner. So umfasse das Straßennetz zwar 1,8 Millionen Kilometer, allerdings seien davon nur 600.000 asphaltiert. Auch durch jahrzehntelange Planwirtschaft laufen dynamische Prozesse nicht immer planmäßig ab.

Hinzu kommt, dass die Zuständigkeiten zwischen den Behörden und Provinzen nicht immer klar sind. Der Übergang zur Korruption ist hier laut Hans-Christian Pfohl oft fließend, und Beziehungen spielten eine wichtige Rolle. So wartet Kühne und Nagel noch immer auf die Luftfrachtlizenz. Diese könne nur erteilt werden, wenn chinesische Luftfrachtunternehmen beteiligt werden. „China strengt sich wirklich sehr an, dennoch flammt hier und da noch der Protektionismus auf“, weiß Uwe Stoll. „Und manchmal stehen sich die Behörden einfach gegenseitig im Weg.“

Die Autoren waren Teilnehmer an dem Medienprojekt zur transport logistic 2005

standort

Einkäufer werden intensiv unterstützt

Singapur: Hightech-Insel und Tor zu China

Modernisierung und Internationalisierung – so lautet Singapurs Wirtschaftskonzept. Der südostasiatische Inselstaat fördert Zukunftsbranchen wie die Informationstechnologie oder die Biowissenschaften und entwickelt sich zur wirtschaftlichen Drehscheibe zwischen China und den ASEAN-Staaten. Auch für westliche Unternehmen und Einkäufer bieten sich interessante Kooperations- und Geschäftsmöglichkeiten.

Singapur hat umfassende Erfahrungen und eine lange Tradition im internationalen Handel. Seine Brückenfunktion nach Asien nutzen etwa 6.000 multinationale Unternehmen, die ihr asiatisches Hauptquartier in dem Stadtstaat eingerichtet haben. Das singapurische Handelsministerium erwartet für dieses Jahr eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts von 2,5 bis 4,5 Prozent. Besonders intensiv legen die Bereiche Handel und Dienstleistungen zu. Der Index zur Messung der geschäftlichen Aktivitäten im Dienstleistungsbereich ist im ersten Quartal gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 8,2 Prozent gestiegen. Dies ist der siebte Quartalszuwachs in Folge. Abzüglich des Finanz- und Versicherungsektors wurde auf Jahressicht ein Anstieg von 6,4 Prozent erzielt.

Singapur setzt auf internationalen Handel, Logistik und technologische Zukunftsbranchen, um seine Stärken gegenüber den Niedriglohnanbietern vor der Haustür ausspielen zu können. Für Einkäufer aus Europa ergeben sich durch diese Kombination günstige Möglichkeiten des Direktbezugs hochwertiger Produkte. „Wir sind die Nummer eins in der Herstellung von Infusionspumpen mit 30 Prozent der Weltproduktion und 60 Pro-

zent bei Bestückungsmaschinen (SMT)“, erklärt Timothy Toh, Direktor des Frankfurter Büros von International Enterprise Singapur (IE).

Die Elektronikbranche Singapurs zeichnet sich durch drei Schlüsselemente aus. Die heimischen Firmen arbeiten mit den größten Elektronikunternehmen der Welt zusammen. Diese Kooperationen erstrecken sich auch auf Forschung und Entwicklung sowie Produktdesign. Dadurch verfügen die Elektronikunternehmen über internationale Kooperations- und Handelserfahrung. Sie kennen die Verbraucher in den unterschiedlichen Weltregionen, was besonders bei der Erschließung neuer Märkte sehr hilfreich sein kann.

Beyonics, Creative, Venture, Addvalue und viele weitere IT-Unternehmen aus Singapur haben ein Netzwerk von Produktionsstätten in der ganzen Welt. Die IT-Branche konzentriert sich dabei auf die Entwicklung und Produktion von Spitzentechnologie. Die Unternehmen arbeiten nicht nur mit Weltmarktführern wie HP, Motorola, Philips, Seagate oder Siemens eng zusammen, sondern auch immer mehr mit mittelständischen Unternehmen aus Europa. Über Kooperationen in Drittländern wie China, den ASEAN-Staaten oder Indien lassen sich günstige und



„Wir sind die Nummer eins in der Herstellung von Infusionspumpen mit 30 Prozent der Weltproduktion und 60 Prozent bei Bestückungsmaschinen (SMT)“, erklärt Timothy Toh, Direktor des Frankfurter Büros von International Enterprise Singapore (IE).

qualitativ hochwertige Beschaffungsmöglichkeiten erschließen. Die großen asiatischen IT-Händler wie Achieva, Digiland, ECE, eSys, TT International und Thakral sind in Singapur vertreten. Von hier aus beliefern sie über 20.000 Wiederverkäufer in der ganzen Welt.

Neben dem IT-Sektor möchte die Inselrepublik die Biotechnologie zu einem der Hauptpfeiler ihrer Wirtschaft ausbauen. Durch umfassende staatliche Unterstützungen und öffentliche Programme soll die Branche bereits im Jahr 2010 einen Umsatz in Höhe von 20 Mrd USD erzeugen. Die Agency for Science, Technology and Research lockt junge Forscher aus der ganzen Welt nach Singapur. Zusammen mit der einheimischen Wissenschaftselite arbeiten sie in den Laboren von Biopolis, dem riesigen neuen Zentrum für die Lebenswissenschaften. Etwa drei Mrd USD will Singapur innerhalb von fünf Jahren in dieses Feld investieren. Dies bewog führende Biotechnologieunternehmen dazu, sich in dem Stadtstaat niederzulassen. Applied Biosystems, Becton Dickinson, Perkin Elmer, Japan Medical Supply, Siemens Medical Instruments und viele weitere Weltmarktführer errichteten Labors und Produktionsstätten in Singapur.

Einfache Produkte lassen die Singapur in China fertigen

In den vergangenen Jahren entstand in Singapur eine Hightech-Zulieferbranche für die Automobilindustrie. Delphi, Denso, Ford, Bosch, Sanden, Siemens VDO und einige andere Lieferanten bauten Forschungs- und Entwicklungskapazitäten auf. Sie stellen dort hauptsächlich Produkte zur elektronischen Ausrichtung und höherwertige Komponenten her. Einfachere Produkte lassen die Systemlieferanten in China herstellen.

Singapur ist einer der wichtigsten Verkehrsknotenpunkte der Welt mit dem zweitgrößten Containerhafen der Erde. Der Hafen verzeichnete im vergangenen Jahren ein kräftiges Wachstum. Die Umschlagleistung stieg gegenüber 2003 um 14,1 Prozent auf 20,6 Millionen TEU. Die

► Fortsetzung Seite 4

► Fortsetzung von Seite 3
“Singapur: Hightech-Insel ...”

Regierung baut den Containerhafen weiter aus, versichert der Transportminister des Stadtstaates, Yeo Cheow Tong. Im Januar 2005 hat die Port Authority of Singapore (PSA) ihre Pläne für die Erweiterung des Pasir Panjang Terminals bis 2010 vorgestellt. Demnach sollen 15 Liegeplätze neu entstehen und die Umschlagskapazität von derzeit gut 20 Millionen TEU um 55 Prozent auf 31 Millionen TEU steigen. Drei Liegeplätze werden noch in diesem Jahr in Betrieb genommen. Damit reagiert Singapur auf die positiven Prognosen für den Containerverkehr, erklärt Minister Yeo Cheow Tong. Um die Wettbewerbsfähigkeit des Hafens weiter zu erhöhen, wurden die Hafengebühren zum 1. Januar 2005 um 50 Prozent gesenkt.

Singapur ist günstiger Ausgangsort für Investitionen in China

Singapur ist intensiv auf dem chinesischen Festland mit vielen Wirtschaftsprjekten aktiv. Eines der wichtigsten ist die im Suzhou-Industriepark gelegene chinesischesingapurische Kooperationszone. Auf einer Fläche von 70 Quadratkilometern entstand dort ein internationaler Hightech-Industriepark. Insbesondere in den Bereichen Projektüberprüfung und -genehmigung, Logistikverwaltung durch die Zollbehörden, Verwaltung für öffentliche Reservefonds und für auswärtige Angelegenheiten ist er landesweit in China der einzige Industriepark, dem durch die Zentralregierung die Entscheidungsbefugnisse für diese Bereiche eingeräumt worden sind. Das Verwaltungskomitee des Suzhou-Industrieparks hat ein One-stop Service Centre eingerichtet, das die Arbeitsverfahren vereinfacht und Maßnahmen ergreift, die den Investoren die Erledigung der Formalitäten erleichtert.

Ein Beispiel für eine Kooperation über mehrere Länder hinweg ist die Vertriebs-einrichtung von L'Oreal, die ProLogis, ein führender globaler Anbieter von Vertriebseinrichtungen und -dienstleistungen, in Suzhou entwickelt. Die L'Oreal China Co., Ltd. wird im ProLogis Park in

Suzhou, Teil des Suzhou-Industrieparks, eine Fläche von 16.079 Quadratmeter mieten, meldete das Unternehmen im April. Der ProLogis Park Suzhou verfügt über exklusive Baurechte für Vertriebs-einrichtungen im Suzhou-Industriepark. Zu den weiteren Kunden im ProLogis Park Suzhou gehören UPS, Nokia, Samsung und Adidas. Die Einrichtung für L'Oreal soll nach Unternehmensangaben im vierten Quartal 2005 abgeschlossen werden.

Singapur baut seine Verbindungsfunktion zwischen China und den ASEAN-Staaten weiter aus. Anlässlich des China-Singapur-Kooperationsforums im Mai erklärte der Vorsitzende des Ständigen Ausschusses des chinesischen Nationalen Volkskongresses, Wu Bangguo, dass das Handelsvolumen zwischen China und Singapur bis 2010 auf 50 Mrd USD steigen soll und würdigte die Pläne für eine Freihandelszone zwischen China und der ASEAN. China wolle mit Singapur und anderen ASEAN-Ländern eng zusammenarbeiten und eine gemeinsame Zukunft aufbauen. Von dieser Kooperation und dem Freihandel sollen alle profitieren, auch die Industrieländer, sagte Wu. China macht jetzt nach der Mitgliedschaft in der WTO einen weiteren grundlegenden wirtschaftlichen Wandel durch. Insbesondere Logistik, Handel und Dienstleistungen müssen modernisiert werden. Das Know-how dafür ist in Singapur vorhanden.

Transparenz im Außenhandel: Online-Infos und Beschaffungskonferenz

Zu Singapur passt sein modernes und leistungsfähiges Informationswesen. Im Internet gibt es eine fast unübersehbare Fülle von aktuellen Außenwirtschaftsinformationen. Verschiedene Portale fassen diese Informationen anschaulich zusammen. Das Portal IE Singapur hat einen eigenen Bereich „Exporting from Singapore“, in dem alle wesentlichen Bestimmungen für Handelsunternehmen und umfassendes Datenmaterial zusammengefasst sind. Auf der Portalseite finden sich auch praktische Geschäftstipps sowie Unternehmens- und Produktinformationen. Hier sind auch Informationen über Unternehmen aus Deutschland zu

In eigener Sache:

Die beiden kommenden Ausgaben von „sourcing asia“ erscheinen als Doppelnummer Ende August. Darin problematisieren wir unter anderem den Schutz geistigen Eigentums in China: Die illegale Reproduktion und Imitation von Produkten hat sich zu einer Form der globalen Wirtschaftskriminalität entwickelt. Die meisten Fälschungen stammen aus Fernost. Um Umsatz- und Imageverluste zu verhindern, sind Maßnahmen zum Schutz der eigenen Produkte erforderlich.

Wie Investitionsvorhaben in China anzugehen sind, wird ein weiteres Thema dieser Doppelausgabe sein. Wir nennen die zu beachtenden Richtlinien und zeigen Finanzierungsmöglichkeiten auf.

Die Redaktion

finden, die in Indien günstige Bezugsmöglichkeiten für IT-Zubehör suchen.

Onlineinformationen erleichtern den Marktzugang. Die eigentlichen Handelsgeschäfte lassen sich jedoch zumeist nur vor Ort vereinbaren. Singapur ist dafür für seine Fachmessen weltweit bekannt. Speziell für Einkäufer aus dem Ausland organisiert IE Singapur im Oktober die „Global Asia Trade Exchange“ (GATE). „In dieser einzigartigen Handelsplattform bringen wir Einkäufer mit unseren regionalen Lieferanten von Qualitätsprodukten zusammen“, erklärt Timothy Toh. „Schwerpunkte sind dabei Elektronikprodukte und Halbleitertechnik. Zudem sind Unternehmen aus den Branchen Automobil, Medizintechnik, Lagerhaltung und Telekommunikation auf der GATE-Beschaffungskonferenz gut vertreten. Für Einkäufer, für die die Teilnahme kostenlos ist, haben wir ein Bündel von Serviceleistungen geschnürt. Dazu gehören beispielsweise die Vereinbarung von mindestens drei persönlichen Gesprächsterminen mit ausgewählten Lieferanten.“

Thomas Kiefer



www.iesingapore.gov.sg
frankfurt@iesingapore.gov.sg

interview

Konkurrenz aus China zwingt den Stadtstaat zur Diversifizierung**„Singapurs Wirtschaft ist produktiver“**

Auch Singapur spürt den zunehmenden Wettbewerb in der asiatisch-pazifischen Region und seine wichtigste Exportindustrie, die Elektronikbranche, insbesondere den starken Wind aus China. „Das Land will deswegen auch vermehrt auf andere Branchen setzen“, sagt Jean-Claude Speitel, Geschäftsführer Region South Asia Pacific bei der Coface.

Herr Speitel, der Indexwert der Zahlungsausfälle für Singapur liegt weit unter dem Weltdurchschnitt. Woran liegt das?

Der niedrige Wert spiegelt die Leistungsfähigkeit der singapurischen Wirtschaft wider. Der Stadtstaat profitiert von dem zunehmenden innerasiatischen Handel – er positioniert sich mehr als Handelsdrehscheibe denn als Produktionsstandort. Manche Branchen entwickeln sich jedoch weiterhin schwach. Betroffen sind vor allem die Wirtschaftssektoren, die nur im Inland Geschäfte machen, wie zum Beispiel der Einzelhandel, die Unterhaltungsindustrie oder die Baubranche.

Im Jahr 2004 verzeichnete Singapur ein Rekordwachstum von 8,4 Prozent. Wie schafft es der Stadtstaat bei der harten asiatischen Konkurrenz, insbesondere aus China, wettbewerbsfähig zu bleiben?

Das Rekordwachstum ist unter anderem geprägt von Aufholeffekten resultierend aus der SARS-Epidemie im Jahr 2003, als das Bruttoinlandsprodukt nur um 1,1 Prozent zulegte. Von diesem Prozess profitierten besonders der IT- und Chemiesektor. Der asiatischen Konkurrenz stellt sich Singapur, indem es, wie beispielsweise in der IT-Wirtschaft, seine Produkte optimiert. Darüber hinaus hielten sich die Lohnzuwächse auf den Arbeitsmärkten in Grenzen. Ich gehe außerdem davon aus, dass die Produktivität

in Singapur höher ist als in der Volksrepublik China.

Aber gerade was den Exportschlager Singapurs betrifft, nämlich die elektronischen Produkte, ist China mächtig im Kommen. Wie reagiert die Wirtschaft darauf?

Elektronikprodukte haben zwar immer noch den höchsten Anteil an den Exporten, trotzdem will Singapur künftig auch mehr auf andere Branchen setzen. Die chemische und jüngst auch die Pharma- und Biotechnologieindustrie spielen hier eine große Rolle. Diese Branchen tragen immer mehr

zu den Exporten des Landes bei. Generell hat das Exportwachstum im Zeitraum von November 2004 (plus 16,5 Prozent) bis April 2005 (plus 6,5 Prozent) an Fahrt verloren.

Welche Faktoren sprechen für Singapur als Produktions- und Sourcingstandort?

Im Vergleich zu China ist Singapur vor allem aufgrund seiner guten Infrastruktur, seines Bildungswesens, besonders für Angehörige von Expatriates, und seiner erstklassigen Forschungs- und Bildungseinrichtungen attraktiv. Des weiteren ist der Stadtstaat ein günstiger, weil zentral gelegener Ort, um in Südostasien und im pazifischen Raum Geschäfte zu machen. Vorteilhaft ist in diesem Zusammenhang auch die kulturelle Vielfalt – hier leben viele Chinesen, Malaysier und Inder.

Das Gespräch führte Stefan Brunner

coface-rating

Die Regierung will Singapur in der asiatischen Region besser positionieren**Niedrigeres Wachstum erwartet**

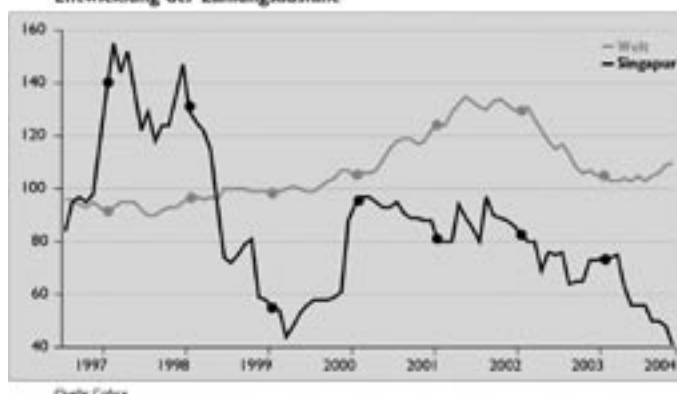
Nach der wirtschaftlichen Erholung im Jahr 2004 wird sich das Wachstum in Singapur in diesem Jahr aufgrund des voraussichtlichen Rückgangs der Weltnachfrage nach elektronischen Produkten eher abschwächen. Fast zwei Drittel der Exporte produziert in Singapur die Elektronikindustrie. Das langsamere Wachstum gefährdet aber wahrscheinlich nicht die zufriedenstellende Zahlungssituation der meisten Unternehmen.

Der Stadtstaat arbeitet daran, sich in der Region besser zu positionieren. Die Regierung hat die Steuersätze für Unternehmen gesenkt und zusätzliche Anreize geschaffen, um Singapur im Ver-

gleich zu seinen Nachbarn attraktiver zu machen. Darüber hinaus hat sie Staatsbetriebe stufenweise privatisiert. Außerdem verfolgt sie eine Diversifizierung im Industriesektor, beispielsweise durch Aktivitäten in der Petrochemie und Pharmabranche. Schließlich legt der Stadtstaat besonderes Augenmerk auf die Entwicklung des Biotechnologiesektors.

AK Coface

Entwicklung der Zahlungsausfälle



news

Projekt soll Wachstum der kleinen und mittelständischen Unternehmen verbessern**KMU-Förderung in Westchina bewilligt**

Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) hat ein neues Partnerschaftsprojekt zur Förderung von privaten, kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU) in Westchina bewilligt. Das teilt die Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und berufliche Qualifizierung (SEQUA), Bonn, mit. Das Projekt solle dazu beitragen, die Voraussetzungen für nachhaltiges Wachstum der privaten KMU in Zentral- und Westchina, ihren Beitrag zur Beschäftigungs- und Einkommensgenerierung und ihre Möglichkeiten zu aktiver Interessensvertretung zu verbessern. Ein weiterer Schwerpunkt werde auf der Unterstützung der den Partnerkammern angeschlossenen Branchenvereinigungen

liegen. Projektpartner seien der Zentralverband des Deutschen Handwerks und fünf Kammerorganisationen in West- und Zentralchina sowie der chinesische Kammerdachverband ACFIC.

In den weniger entwickelten Inlandsprovinzen der Volksrepublik China werde der Industrie- und Dienstleistungssektor noch immer von staatlichen Unternehmen dominiert. Private Unternehmen seien dort überwiegend kleingewerblichen Charakters und spielten nur in wenigen Branchen eine hervorgehobene Rolle. Die Benachteiligung dieser Unternehmen sei in den meisten Inlandsregionen Chinas weiterhin nicht ausgeräumt und hemme die Expansion des privaten Wirtschaftssektors. (lg)

Bundesregierung will China bei seinen Reformen weiterhin unterstützen**Entwicklungspartnerschaft wird fortgesetzt**

Deutschland wird die Volksrepublik China auch in Zukunft bei seinen Reformen in den Bereichen Umwelt- und Ressourcenschutz, Wirtschafts- und Rechtsreformen sowie im Gesundheitsbereich unterstützen. Darauf haben sich beide Länder nach Angaben des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) verständigt. Für die Maßnahmen seien China 68 Mio EUR zugesagt worden.

Deutschland werde insbesondere die Nutzung der Erneuerbaren Energien in China fördern. China sei schon heute der zweitgrößte Emittent von Kohlenstoffdioxid und der größte Emittent von Schwefeldioxid. Und der Energiebedarf der Volksrepublik steige weiter an. Vor diesem Hintergrund sollen die vereinbarten Programme zur nachhaltigen Entwicklung Chinas und zum weltweiten Klimaschutz beitragen. Hinzu kämen Programme im Forst- und Agrarbereich.

Ein weiterer Schwerpunkt sei die Beratung bei der integrierten Stadtentwicklungsplanung. Hier gehe es vor allem um ein modernes Verkehrs-, Abfall- und Abwassermanagement und dessen ökologische Ausrichtung. Fortschritte in diesem Bereich seien besonders wegen der schnell voranschreitenden Verstädterung in der Volksrepublik dringlich. Zudem sei eine Zusammenarbeit im Rechtswesen zum Schutz geistigen Eigentums und ein Programm zur Verbesserung der Richterausbildung geplant.

In den ländlichen Regionen West-Chinas, in denen die Armut besonders groß ist, seien Programme zur gesundheitlichen Basisversorgung verabredet worden. Im Mittelpunkt stehe dabei der Kampf gegen HIV/AIDS. Zudem solle das Finanzsystem durch innovative Instrumente gefördert werden. Insbesondere Mikrokredite sollen helfen, die Lebenssituation der Menschen zu verbessern. (lg)

Maschinenbau boomt in Taiwan

Die Maschinenbaubranche Taiwans stellte im ersten Quartal 2005 Produkte im Wert von insgesamt 4,18 Mrd USD her. Das entspricht einer Steigerung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 19,8 Prozent, teilt das taiwanesisches Wirtschaftsministerium mit und bezieht sich dabei auf eine vom Industrial Technology Research Institute (ITRI), Hsin Chu, durchgeführte Studie. Danach leisteten Werkzeugmaschinen den größten Anteil an den Ausfuhren der Branche, die 2004 Produkte im Gesamtwert von 3,35 Mrd USD exportiert habe. Dank der Erholung der Weltwirtschaft im vergangenen Jahr und der starken Nachfrage vom chinesischen Festland sei der Produktionsoutput im Maschinenbau 2004 auf 17,27 Mrd USD stark angestiegen. Weiter gehe das ITRI davon aus, das das Wachstum dieses Jahr aufgrund zunehmender Nachfrage nach IT-Produkten, Automobilen und Konsumgütern anhalten werde. (lg)

Kein Vergleich

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

China ist (noch) Agrarland**700**

Millionen Menschen erreicht das spezielle Agrarfernsehprogramm „CCTV-7“ in der Volksrepublik China. In Deutschland gibt es einen entsprechenden Spartenkanal nicht.

2,3

Prozent beträgt der landwirtschaftliche Erwerbstätigenanteil in der Bundesrepublik Deutschland (886.000 Erwerbstätige). In China sind es 50 Prozent aller Erwerbstätigen, 380 Millionen Menschen, die im Agrarsektor arbeiten.

news

VDA: Automobilmarkt entwickelt sich zu einem internationalen Schwergewicht

Indien: zweitwichtigster Auslandsstandort

Indien ist nach China – gemessen an der Zahl der Fertigungsstätten – der zweitwichtigste Auslandsstandort der deutschen Automobilindustrie in den asiatischen Wachstumsländern. Das teilt der Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA), Frankfurt am Main, mit. „Deutsche Hersteller und Zulieferer sind schon heute mit 50 Standorten in Indien präsent – Tendenz weiter steigend“, sagte Bernd Gottschalk, Präsident des VDA, auf einer Informationsveranstaltung über den indischen Automobilsektor im Juni in Frankfurt am Main.

Indien nimmt laut VDA unter den aufstrebenden Märkten eine herausragende Stellung ein: Gemessen an der volkswirtschaftlichen Kaufkraft sei die Republik

heute bereits die viertgrößte Wirtschaftsmacht weltweit – noch vor Deutschland. Bis 2015 werde für den Zulieferbereich auf dem Subkontinent ein Wachstum von jährlich zehn Prozent erwartet. In der Pkw-Produktion sei 2004 erstmals die Millionengrenze überschritten worden. Im bisherigen Jahresverlauf hätten die Wachstumsraten bei Pkw und Lkw noch einmal je 14 Prozent betragen. „Der indische Automobilmarkt entwickelt sich zu einem neuen internationalen Schwergewicht“, stellte Gottschalk fest. Mit einer Fahrzeugdichte von sieben Pkw pro 1.000 Einwohner und einer Bevölkerung von rund einer Milliarde Menschen habe Indien gerade für die Automobilindustrie ein enormes Potenzial. (lg)

Anlaufstelle für am europäischen Markt interessierte indische Unternehmen

Stuttgart eröffnet Indian Business Center

Am 29. Juni 2005 ist das Indian Business Center in Stuttgart eröffnet worden. Das von Oberbürgermeister Wolfgang Schuster und Andreas Lapp, Chef der Stuttgarter Lapp-Gruppe und Honorarkonsul der Republik Indien, initiierte Wirtschafts- und Technologiezentrum soll indischen Firmen den Schritt auf den europäischen Markt erleichtern.

Nach Studien wird Indien bis 2050 drittgrößte Wirtschaftsmacht nach China und den USA. Im Haushaltsjahr 2003/2004 beliefen sich die Exporte auf 61,72 Mrd USD und die Importe auf 75,40 Mrd USD. Die indische Exportwirtschaft verzeichnete damit eine Zuwachsrate von etwas mehr als 17 Prozent, die Importe stiegen um 22,8 Prozent.

Das Indian Business Center will die Handelsbeziehungen von Stuttgart und Indien intensivieren und Unternehmen vom Subkontinent, die im deutschen wie auch im europäischen Markt Fuß fassen

wollen, unterstützen. „In diesem Zentrum können indische Unternehmen ihre Niederlassung für Deutschland und Europa einrichten. Zentrale Dienstleistungen und Beratungsmöglichkeiten in steuerlichen, rechtlichen und Marketing-Fragen sollen den Einstieg in den Markt ermöglichen. Gleichzeitig könnte das Zentrum auch den Austausch in Forschung und Wissenschaft fördern“, erklärte Oberbürgermeister Schuster. Das Angebot enthält außerdem die Vermietung von Büros mit einer Fläche zwischen zehn und 50 Quadratmetern zu günstigen Konditionen.

Im gleichen Gebäude ist das Indische Honorarkonsulat und die Deutsch-Indische Gesellschaft angesiedelt. „Entscheidend ist für uns, sowohl Inder für Stuttgart zu gewinnen, als auch aktiv Deutsche einzubinden, die breite wirtschaftliche und kulturelle Erfahrungen in Indien gesammelt haben“, sagt Andreas Lapp. (lg)

Heidelberger plant Montage in China

Die Heidelberger Druckmaschinen AG will einen neuen Montagestandort in der „Shanghai Qingpu Industrial Zone“ westlich von Shanghai errichten. Nach Angaben des Unternehmens sei die Geschäftslizenz bereits erteilt worden. Die Fabrik mit geplanten 5.000 Quadratmetern Fertigungsfläche soll bis Anfang 2006 fertig gestellt sein. Die Auslieferung erster Postpressprodukte werde ebenfalls für Anfang kommenden Jahres erwartet.

Der Anbieter von Lösungen für die Printmedienindustrie will jedoch mit der Schulung der Mitarbeiter und dem Bau erster Falzmaschinen in einem Übergangsgebäude schon vorher beginnen. Nach Abschluss der erforderlichen Vorbereitungsmaßnahmen wolle man außerdem so bald wie möglich Druckmaschinen im A3-Format für den chinesischen Markt herstellen.

Das Investitionsvolumen für den neuen Standort im Reich der Mitte liege bei rund zehn Mio EUR. Mittelfristig sollen bis zu 200 Beschäftigte an dem neuen Standort arbeiten. (lg)

impressum_

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

Einzelpreis: 15,00 Euro

Produktion:
local global GmbH
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:
Olga Lukomska

Druck:
Gebr. Knöller GmbH & Co. KG, Stuttgart
Abonnentenservice:
service@sourcing-asia.de

outsourcing

Chancen für den deutschen Mittelstand

Indien überzeugt als Standort für das Outsourcing

Outsourcing gewinnt weltweit stetig an Präsenz und Akzeptanz. Indien spielt dabei meist eine Schlüsselrolle. Die IT-Firmen in der politisch, wirtschaftlich und rechtlich stabilen Republik sind gut vertraut mit der europäischen Denkweise und Arbeitsethik. Trotzdem nehmen viele Mittelständler immer noch nicht das große und preiswerte Angebot auf dem Subkontinent wahr.

Outsourcing ermöglicht kostengünstige interne Dienstleistungs- und Verwaltungsprozesse. Es ist bekannt, dass der deutsche Mittelstand aufgrund der wirtschaftlichen Rezession der vergangenen Jahre erhebliche Rückschläge erleiden musste und nun dringend seine IT-Landschaft modernisieren muss, um konkurrenzfähig zu bleiben. Dabei gibt es neben dem Kostenfaktor ein weiteres Problem: Die Entlassungen von IT-Personal in der Vergangenheit und der Anreiz für ältere, erfahrene Mitarbeiter, in den Vorruhestand zu gehen, haben einen Mangel an qualifizierten Fachkräften hervorgerufen, insbesondere im Bereich der Legacy-Modernisierung. Jetzt, da akuter Bedarf besteht, ist es schwierig, Fachleute aus dem Ruhestand zu holen. An diesem Punkt könnten die IT-Ressourcen Indiens zur Revitalisierung der IT-Landschaft des deutschen Mittelstandes beitragen.

Von 1975 bis Mitte der 80er Jahre war die IT-Entwicklung in Indien stark eingeschränkt wegen strenger Bestimmungen der damaligen Regierung für die Einfuhr moderner Computer aus den USA und anderen westlichen Ländern. Darüber hinaus gab es keine nennenswerte Hardwareentwicklung im eigenen Land.

Ab Mitte der 80er Jahre fing die Liberalisierungswelle in Indien an, und der

Import von modernen Computern wurde nach und nach vereinfacht. Die Neugier in der jungen Generation wuchs und Computer, insbesondere Software, waren auf einmal interessant – in Schulen, in Universitäten und in der Industrie. Das indische Bildungswesen war sehr theoretisch orientiert. Die indische Wirtschaft bot kaum Möglichkeiten für die heranwachsende IT-Generation, um praktische Erfahrungen zu sammeln. Gerade passend zu dieser Zeit kam die große Welle des Outsourcing aus den USA, die die indische IT-Industrie in Schwung brachte. Die USA wurden der Übungsplatz für indische IT-Fachleute, und Indien wurde bald die Drehscheibe für IT-Dienstleistungen vieler Firmen aus den USA, Großbritannien und Japan. Diese neue Generation von Spezialisten, die aus verschiedenen Fachrichtungen zur Softwareentwicklung kam, rüstete sich mit neuen Konzepten, mit objekt-orientierten Methoden und mit moderner Technologie – ohne den Ballast veralteter Methoden, Konzepte und Programmiersprachen.

Mit der Übernahme von F&E-Leistungen wurde Indien führend in der IT-Branche

Es entstanden schnell viele kleine und einige größere IT-Firmen, die alle mit Outsourcing-Projekten aus den USA ihre Erfahrungen sammeln wollten. Ein beachtlicher Teil der Projekte bestand aus

der reinen Wartung älterer Systeme. Auf diesem Wege konnten die indischen Softwarefirmen nicht nur ein beträchtliches Wissen über die modernsten Technologien, sondern auch über die Legacy-Systeme sammeln. Da Forschung und Entwicklung sehr ressourcen- und kostenintensiv sind, war es eine natürliche Konsequenz, dass ausländische Firmen auch diesen Bereich nach Indien verlagerten. Somit konnte Indien eine führende Position in der IT-Welt erringen.

Strenge Gesetze und eine "Anti-Piracy Cell" schützen das geistige Eigentum

Obwohl die jeweilige Landessprache eine wichtige Rolle spielt, ist Englisch de facto zur Standardsprache der gesamten IT-Welt geworden, und dies ist auch die Sprache der indischen IT-Gemeinschaft. Indien ist eine parlamentarische Demokratie mit einem gesicherten Rechtssystem, einem pulsierenden Kapitalmarkt und einem ausgereiften Wirtschaftssystem. Strenge Copyright-Gesetze schützen das geistige Eigentum (Intellectual Property Rights), was gerade im Softwarebereich von besonderer Bedeutung ist. Die NASSCOM, der Dachverband der indischen IT-Industrie, hat speziell dafür eine rund um die Uhr tätige „Anti-Piracy Cell“ eingerichtet.

Indien bietet im BPO-Umfeld einige Möglichkeiten im Bereich der Belegerfas- ►

Indische IT-Standorte im Vergleich

	Delhi	Mumbai	Kolkata	Bangalore	Hyderabad	Chennai
Knowledge Capital						
Operating Costs						
Power & Telecom						
Transport & housing						
Political Stability & Law & Infrastructure						
Health & Social						
Work culture						
		Poor		Fair		Good

Quelle: PricewaterhouseCoopers India, West Bengal IT Promotion Cell

► sung (wie beispielsweise bei der Prüfung und Erfassung von Flugkarten), der Daten-Konvertierungen (wie beim Wechsel eines Datenträgers) und der Archivierung von Dokumenten. Gegebenenfalls spielen in diesem Zusammenhang Datenschutzbestimmungen eine wichtige Rolle. Trotz strenger Kontrolle der Datenschutzbeauftragten der Regierung sind zusätzliche, eigene Vorkehrungen notwendig. Hier

dementsprechend die höchsten Löhne in der indischen IT-Wirtschaft. Der Schwerpunkt der IT-Entwicklung verlagert sich nun nach Osten, und Kolkata wird zu einem attraktiven Standort. Bei gleicher Qualität des IT-Personals sind in Kolkata die Löhne 30 bis 40 Prozent niedriger als in Bangalore.

Die Effizienz einer Outsourcing-Partnerschaft hängt primär von der Bran-

Beraters durch die Industrie- und Handelskammer (IHK) oder die Deutsch-Indische Handelskammer prüfen zu lassen. Soziale und interkulturelle Kompetenz, Marketingstrategien, Konfliktmanagement und Anpassung unterschiedlicher Organisationskulturen sind Aspekte, die ein kompetentes Beratungsunternehmen vermitteln und abdecken sollte.

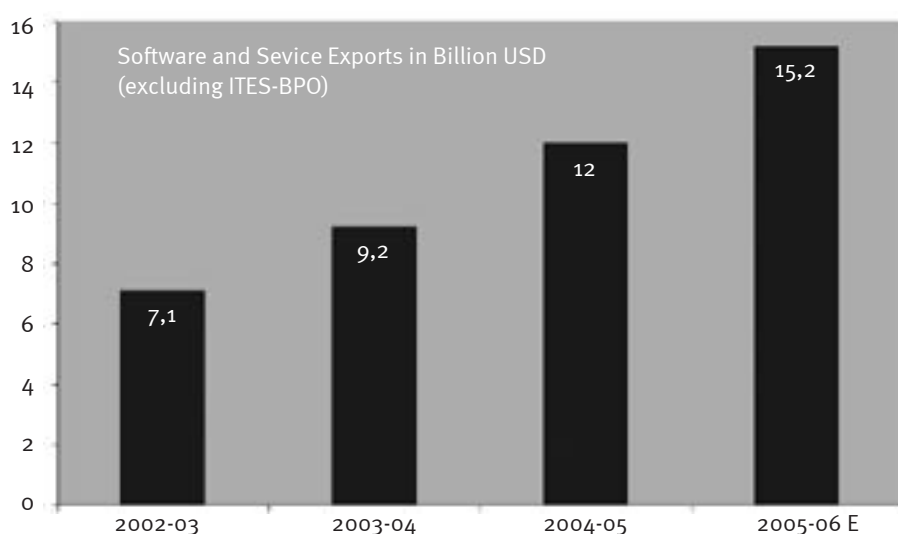
Der deutsche Mittelstand könnte und sollte von den Möglichkeiten profitieren, die die Globalisierung mit sich gebracht hat. Man sollte nicht nur von Globalisierung schwadronieren. Auf dem Softwaremarkt ist sie ohnehin nicht mehr aufzuhalten, sondern vielfach längst Realität. So bietet Outsourcing allen Beteiligten Zugang zu größeren Märkten und eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit. Das größte Angebot kommt aus einem Land mit politischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Stabilität. Aufgrund der langen Tradition der Verbindungen Indiens mit Europa, insbesondere mit Deutschland, sind indische IT-Firmen gut vertraut mit der europäischen Denkweise und Arbeitsethik. Daher hat Indien einen großen Vorteil gegenüber anderen asiatischen Anbietern.

Im Gegensatz zu multinationalen und großen Unternehmen aus Deutschland, die enge Beziehungen mit IT-Firmen weltweit pflegen, haben mittelständische Unternehmen bisher minimale Erfahrungen mit IT-Firmen außerhalb der EU gemacht. Während große Unternehmen teilweise ihre eigenen Niederlassungen in Indien unterhalten, sind mittelständische Unternehmen in erster Linie auf Partnerschaften mit indischen IT-Firmen oder auf projektbezogene Aufträge angewiesen.

Outsourcing benötigt eine sehr sorgfältige Vorbereitung im eigenen Hause: gut geplante Geschäftsabläufe, eine präzise Definition der Ziele und eine offene Einstellung gegenüber anderen Mentalitäten. Der Erfolg hängt letztendlich vom Engagement und der Zusammenarbeit beider Seiten ab.

Surya Kumar Bose,
Geschäftsführer
Bose Information Technology,
Hamburg

Trend des indischen IT-Outsourcing



Quelle: NASSCOM

kann man den Rat der deutsch-indischen Handelskammer einholen.

Während englischsprachige Call-Centres in Indien weit verbreitet sind, ist ein Outsourcing aus Deutschland schwieriger zu realisieren. Im Bereich „Medical Transcription“, der Umwandlung von Sprachaufnahmen in Text, das sehr intensiv von amerikanischen und britischen Ärzten in Anspruch genommen wird, stellt die deutsche Sprache ebenso eine Hürde dar – insbesondere wegen der spezifischen medizinischen Terminologie.

Eckdaten für die Kostenstruktur in Indien sind folgende: Die Lohnkosten liegen zwischen zehn und 20 Prozent des deutschen Niveaus. Innerhalb Indiens gibt es wiederum große Schwankungen (siehe Abbildung links). Bangalore, das Silicon Valley Indiens, ist gesättigt von Outsourcing-Aufträgen und beansprucht

chenkompetenz und der Technologie des Partners ab. Eine große Rolle spielen seine Zukunftsfähigkeit und seine Flexibilität gegenüber Kundenbedürfnissen. Weitere wichtige Kriterien sind die Anwesenheit vor Ort in Deutschland in Problemfällen sowie die Erreichbarkeit rund um die Uhr. Ein wesentlicher Bestandteil des Auswahlprozesses sollte daher der Erfahrungsaustausch mit Referenzkunden sein, die sich in der gleichen Branche bewegen. Wichtiger noch ist jedoch der persönliche Kontakt mit den Firmen vor Ort. Hier können Berater mit Verbindungen zu und Kenntnissen von Land, Leuten und Firmen auf beiden Seiten von entscheidender Bedeutung sein. Allerdings gibt es einige unseriöse Unternehmen, die mit „interkultureller Verständigung“ und ähnlichen Schlagworten werben. Daher ist es ratsam, die Integrität des

praxis

Einige Spielregeln sind zu beachten

Technologietransfer nach Indien: Mehr als nur Outsourcing

Wer heute als Unternehmer nach Indien blickt, der schaut in erster Linie durch die Kostenbrille. Ganze Geschäftsprozesse werden nach Indien verlagert. Callcenter, hochqualitative Softwareentwicklung oder Shared Services Center sind Stichworte hierfür. Dabei wird übersehen, dass der Subkontinent erheblich mehr Chancen bietet. Technologietransfer kann ein Mittel sein, diese zu nutzen.

Das Indien-Geschäft vieler Unternehmen orientiert sich gegenwärtig meistens an der Verbesserung eigener Kostenstrukturen und an der dadurch gesteigerten Wettbewerbsfähigkeit. Dies mag das Gebot der Stunde in Zeiten der Globalisierung sein. Aber bietet nicht die Vergrößerung der eigenen Marktbasis noch deutlich mehr Chancen? Und lohnt es sich da nicht, die Ambitionen eines Landes mit enormem Potenzial zu kennen und in die eigene Geschäftsentwicklung einzubeziehen?

Die am 31. August 2004 von der indischen Regierung verkündete „Foreign Trade Policy 2004-2009“ zeigt den Weg auf, den Indien gehen will:

- Indien will eine führende Rolle im Welthandel spielen. Sein Anteil daran soll sich von 2004 bis 2009 verdoppeln. Der Subkontinent soll zu einer weltweit bedeutenden Drehscheibe für Produktion, Handel und Dienstleistungen werden.
- Indien ist exportorientiert.
- So wichtig die Exporte für Indien aber auch sein mögen, die südasiatische Republik betrachtet Importe von Investitionsgütern und Ausrüstungen als notwendigen und wertvollen Beitrag zur eigenen Wirtschaftsentwicklung.

- Handelsschranken und Bürokratie sollen abgebaut und die technische Zusammenarbeit zwischen indischen und ausländischen Unternehmen unterstützt werden.

Was liegt also näher, als die sich aus diesen Zielsetzungen eröffnenden Chancen auch tatsächlich zu nutzen? Aber wie? Nicht jedes Unternehmen kann oder will in Indien investieren. Wer sich jedoch dafür interessiert, dem ist die Lektüre des Leitfadens für ausländische Direktinvestitionen unter www.siadipp.nic.in/german/man_ger_0304.pdf und die Kontaktaufnahme mit der „Foreign Investment Implementation Authority“ (FIIA) der indischen Regierung (www.siadipp.nic.in/sia/fia.htm) zu empfehlen.

Für alle anderen lohnt sich ein Blick auf das Thema Technologietransfer. Denn wenn es darum geht, neue oder entfernte Märkte in und um Indien herum zu gewinnen, dort vielleicht auch lokale Präsenz zu zeigen und die sich durch technologische Zusammenarbeit ergebenden Synergiepotenziale zu nutzen, bietet der Technologietransfer große Chancen – vorausgesetzt man beachtet einige Grundregeln und kennt auch die Risiken.

Technologietransfer in diesem Sinne ist wesentlich mehr als das nackte Auslagern bestimmter Fertigungsschritte oder der Engineering-Leistungen, mit denen der indische Partner exklusiv seinen ausländischen Partner beliefert, aber nicht eigenständig im Markt auftritt.

Vom reinen Zulieferer zum Partner im Markt, der einen Mehrwert schafft

Technologietransfer mit Mehrwert nutzt die Fähigkeiten des indischen Partners umfassender. Er ist nicht nur Zulieferer, sondern wird Partner zum Beispiel bei der Herstellung von Produkten und deren Vertrieb. Er bringt auch Marktkennntnisse und lokale Beziehungen in die Zusammenarbeit ein und er öffnet Türen, die sonst verschlossen blieben. Kurz: Er ist Partner im Markt. Wer diesen Weg gehen will, der sollte die Kernthemen und einige wichtige Regeln kennen:

Die Suche nach einem kompetenten und verlässlichen Produktions- oder Dienstleistungspartner ist in Indien heute kein wirkliches Problem mehr. Im Regelfall hat man eher die „Qual der Wahl“. Wer potenzielle Partner nicht schon durch seine eigenen Marktkennntnisse identifizieren kann, dem helfen unzählige, insbesondere staatliche Quellen, wie das Ministerium für Handel und Industrie in Delhi oder die Regierungsstellen der 28 indischen Bundesstaaten. Anschließend muss eine vernünftige Recherche über den zukünftigen Partner durchgeführt und auch Referenzen eingeholt werden.

Zielvorstellungen und Erwartungen an den Partner müssen fixiert werden

Zielvorstellungen müssen definiert, besser noch: schriftlich formuliert werden. Warum die Zusammenarbeit mit einem indischen Partner sinnvoll sein könnte, welche Anforderungen er erfüllen soll, wie die Zusammenarbeit funktionieren und wer welchen Beitrag leisten soll – diese Fragen sollten klar beantwortet werden. Die Erwartungen des Technologiegebers an den Partner sollten beschrieben werden und Eingang in die Vertragsdokumente finden, sei es in einer Präambel oder im Pflichtenkatalog des Vertrages, wenn es nachprüfbar eingehalten werden soll.

Die vorvertraglichen Kontakte müssen rechtzeitig mit einer Geheimhaltungsvereinbarung abgesichert werden, um wenigstens einen gewissen Schutz aufzubauen. Denn vieles soll und muss geheim bleiben und darf nur einem definierten Personenkreis bekannt werden.

Der zukünftige Partner benötigt das Know-how in nachvollziehbarer Form, etwa einer schriftlichen Dokumentation. Schon das Know-how darzustellen, erfordert Präzision. Schließlich handelt es sich dabei, so die hilfreiche Definition in der „Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-Vereinbarungen“ der EU-Kommission vom 27. April 2004, um „nicht patentierte praktische Kenntnisse, die durch Erfahrungen oder Versuche gewonnen werden, und geheim, wesentlich und umfassend genug beschrieben“ sein ►

- müssen. Doch damit nicht genug. Dieses Know-how muss dem Partner vermittelt werden. Er muss es letztendlich verstehen und auch anwenden können.

Dabei ist es regelmäßig nicht damit getan, nur ein Handbuch auf den Tisch zu legen. Das klappt schon bei der Gebrauchsanweisung für einen Fernseher nicht mehr. Schulungen, die auch dann erfolgreich sein müssen, wenn unterschiedliche Sprachen gesprochen werden oder die Methoden sich unterscheiden, sind erforderlich. Der Umfang, also wie, was und wie lange geschult wird, muss definiert werden. Selbst die Frage, wer konkret schult und geschult wird, ist von Bedeutung. Nicht jeder ist zum Lehrer geboren und auch der Schüler muss seiner Kompetenz und Funktion nach der Richtige sein. Gerade diesem Aspekt sollte in Indien die gebotene Aufmerksamkeit zukommen. Kulturelle Eigenheiten prägen die innerbetriebliche Organisation und auch den Umgang miteinander. Zu wissen, was geht und was nicht geht, ist entscheidend für den Erfolg. Nicht wenige Technologie-Transferprojekte scheitern, weil die Know-how-Übertragung misslingt. Sei es, dass sich Fehler in den Übertragungsprozess einschleichen oder nur der Aufwand für die Übertragung unterschätzt wird und die Kosten des Projekts ausufern – wahrlich ein teurer Fehler.

Die Finanzen im Griff: Einstandszahlung, Schulungsentgelte und Erlösanteile

Große Sorgfalt erfordert auch der Umgang mit gewerblichen Schutzrechten, also Patenten, Marken und so weiter. Welche hat man, was schützen sie, wo gelten sie (auch in Indien?) und welche werden für die Zusammenarbeit tatsächlich benötigt? Was mit Verbesserungserfindungen passiert, ist ebenfalls zu regeln. Denn der Partner oder seine Mitarbeiter könnten Neues erfinden, das auf Bewährtem aufbaut. Wem gehört das Neue, wer darf es wie, wo und zu welchen Bedingungen nutzen?

Ein besonderes Augenmerk muss natürlich auf die Finanzfragen gelegt werden. Schon das Know-how an sich repräsentiert einen hohen Wert. Was

einmal als „geheim“ übertragen wurde, das könnte durch einen kleinen Fehler für immer verloren gehen. Bevor Know-how weitergegeben wird, sollte dafür ein angemessenes „Downpayment“, eine Einstandszahlung, geflossen sein. Wenn beispielsweise auch Schulungsleistungen im Rahmen der Know-how-Übertragung geleistet werden, sollte man sich auch hier über die Kosten einigen. Darüber hinaus muss der Anteil an den vom Partner erzielten Erlösen (besser nicht den Erträgen), also die Lizenzgebühren, festgesetzt werden. Eine Bemessungsgrundlage (etwa der Nettoverkaufserlös), einen angemessenen Lizenzsatz (zweckmäßigerweise in Prozent vom Nettoverkaufserlös) sowie Abrechnungs- und Zahlungsmodalitäten gilt es zu definieren. Wichtig zu wissen ist, dass Steuern auf Lizenzgebühren et cetera bereits in Indien erhoben werden. Die Abrechnungen des Partners sollten schließlich durch einen Wirtschaftsprüfer geprüft werden.

Die Genehmigung von Projekten ist in der Regel unproblematisch

Das Technologietransferprojekt bedarf in Indien der Genehmigung. So genannte „Abkommen über ausländische Technologie“, genauer gesagt der Import von Technologie durch ein indisches Unternehmen, ist genehmigungspflichtig. Ohne diese Genehmigung fließt kein Geld aus Indien heraus. Der indische Vertragspartner darf, selbst wenn er kann, keine Zahlungen ins Ausland vornehmen. Erleichternd wirkt inzwischen, dass die Reserve Bank of India (RBI) die Genehmigung für Technologietransferprojekte automatisch erteilt, wenn folgende finanzielle Begrenzungen eingehalten werden:

- Die Pauschalzahlungen des indischen Partners überschreiten nicht zwei Mio USD.
- Die Lizenzgebühren sind nicht höher als fünf Prozent des Inlandsumsatzes und acht Prozent des Exports.
- Die Lizenzzahlungen für die Nutzung von Markennamen oder eingetragenen Warenzeichen sind beim automatischen Genehmigungsverfahren bis

zu einer Höhe von einem Prozent der Inlandsumsätze und zwei Prozent des Exports ohne Technologietransfer-Abkommen gestattet.

Werden diese Grenzen überschritten, erfolgt vor der Genehmigung eine Prüfung des Projektes auf „Nützlichkeit“ durch das „Project Approval Board“ (PAB). Dieses Gremium wird vom Sekretär der Abteilung Industriepolitik und Industrieförderung des Handels- und Industrieministeriums geleitet und ist befugt, alle Formen technischer Zusammenarbeit mit dem Ausland einzuschätzen. Im Regelfall wird ein Technologietransferprojekt trotz dieses Verfahrens heute nur in wenigen Fällen auf Genehmigungsschwierigkeiten treffen. Dennoch gilt es einen guten Rat zu beherzigen: Bevor die Genehmigung nicht vorliegt, sollte der Vertrag auch nicht in Kraft treten. Zurückhaltung ist insbesondere auch bei der Übertragung von Know-how geboten. Es geschieht nicht selten, dass schon während der Verhandlungsphase Diskussionen stattfinden, in denen wesentliche Teile des Know-hows offengelegt werden. Auch wenn dies durch eine vernünftige Vertraulichkeitsvereinbarung erfasst sein sollte, liegt es in der Natur der Sache, dass übertragenes Wissen nicht mehr zurückgeholt werden kann. Nichts wäre fataler, als Wissen zu übertragen, bevor eine Genehmigung vorliegt.

Jedes Projekt zum Technologietransfer ist anders und die Liste der Hinweise ließe sich um viele weitere Aspekte ergänzen. Wer sich jedoch mit Technologietransfer nach Indien befasst, der wird sich gründlich mit diesen Gegebenheiten auseinandersetzen und den damit verbundenen Aufwand nicht unterschätzen. Und derjenige, dem es gelingt, eine erfolgreiche Beziehung zu einem indischen Partner aufzubauen und über Jahre zu pflegen, der wird weit mehr als nur die indischen Callcenter oder Softwareentwickler schätzen lernen.

*Reiner Niedergesäß-Gahlen,
Partner der Anwaltskanzlei
Prof. Dr. Gahlen & Partner,
Essen*

Asien lernen: Veranstaltungen zur Außenwirtschaft

Termin	Ort	Thema	Veranstalter
25.08.2005	Hagen	Erfolgreich in Japan	IHK Hagen http://www.veranstaltungen.ihk.de
30.08.2005 - 02.09.2005	Shanghai	CISMA - International Sewing Machinery Show	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de
30.08.2005 - 02.09.2005	Shenyang	Unternehmerreise nach China	IHK GmbH http://www.ihk-gmbh.de
01.09.2005	Shanghai	Fashion China - International Trade Fair for Casual and Career	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de
01.09.2005	Tokio	Fachsymposium deutsche Ö–ko-Weine	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de
01.09.2005	New Delhi	Informations- und Kontaktveranstaltung Indien	BMWA - Informations- und Kontaktveranstaltung http://www.ixpos.de
01.09.2005	Hanoi, Ho Chi Minh-Stadt	Informations- und Kontaktveranstaltung Vietnam	BMWA - Informations- und Kontaktveranstaltung http://www.ixpos.de
01.09.2005	Jakarta	Informations- und Kontaktveranstaltung Indonesien	BMWA - Informations- und Kontaktveranstaltung http://www.ixpos.de
01.09.2005	Wuppertal	Absatzmarkt China und Maßnahmen gegen Produktpiraterie	IHK Wuppertal http://www.veranstaltungen.ihk.de
03.09.2005 - 11.09.2005	Peking, Tianjin, alternativ nach Shanghai bzw. Zhengzhou	Deutsch-Chinesisches Kooperationsstreffen	VBI http://www.vbi.de
07.09.2005 - 11.09.2005	Kuala Lumpur	Aseanwood - Woodtech	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de
08.09.2005 - 11.09.2005	Xiamen	CIFIT	Bremen http://www.big-bremen.de
12.09.2005 - 16.09.2005	Tokio	Constructin Materials	DIHK http://www.eugatewaytojapan.org
13.09.2005	Mannheim	IHK-Teehausgespräch / Vietnam	IHK Mannheim http://www.veranstaltungen.ihk.de
14.09.2005 - 17.09.2005	Bangkok	International Food & Hospitality Show 2005, IFHS	CMA http://www.cma.de
15.09.2005	Xiamen	Cifit Xiamen	Rheinland-Pfalz http://www.chinafair.org.cn
15.09.2005 - 16.09.2005	Berlin	Perspektiven Erneuerbarer Energien in China	dena http://www.exportinitiative.de
15.09.2005 - 16.09.2005	Berlin	Perspektiven Erneuerbarer Energien in China	Ostasiatischer Verein http://www.oav.de
17.09.2005 - 25.09.2005	Shanghai	Reise nach Shanghai	IHK Freiburg Brsg. http://80.72.128.216
19.09.2005 - 21.09.2005	Shanghai, Suzhou, Peking	Deutsch-Chinesische Kooperationsveranstaltung	BMWA - Forschungsk Kooperation http://www.intec-online.net
19.09.2005 - 25.09.2005	Chongqing	Branchentreffen zwischen europäischen und chinesischen Unternehmen aus dem Automotive Sektor	IHK GmbH http://www.ihk-gmbh.de
20.09.2005 - 22.09.2005	Singapur	WIRE Singapore incl. Tube Singapore - All Asia Wire & Cable Trade Fair	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de
20.09.2005	Mannheim	Indien-Sprechttag	IHK Mannheim http://www.veranstaltungen.ihk.de
21.09.2005 - 24.09.2005	Peking	Aviation Expo / Airport Expo China	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de

Weltkongress der IFPSM in Beijing

Der internationale Einkaufsverband IFPSM (International Federation of Purchasing and Supply Management), der 42 nationale Einkaufsverbände vereinigt, veranstaltet vom **17. bis 18. September 2005** zum ersten Mal in China, in **Beijing**, seinen 14. Weltkongress. Unter dem Motto „Globalization of Economy – Procurement Focus on China“ werden sich nach Angaben der IFPSM Einkäufer und Entscheidungsträger aus den Bereichen Beschaffung, Material- und Lieferantenmanagement, Logistik und strategisches Sourcing zu einer Vielzahl von Fachthemen austauschen. „Beijing ist der ideale Ort für unseren Fokus auf den chinesischen Beschaffungs-

markt“, sagt Jack Wagner, Generaldirektor der IFPS. Chinas Außenhandelsvolumen überstieg im Jahr 2004 eine Billion USD. „Jede 100 Yuan Handelsvolumen beinhaltet etwa 60 Yuan Logistikkosten – Das ist zuviel und behindert die dauerhafte Entwicklung der Wirtschaft“, sagt Ding Junfa, stellvertretender Vorsitzender der China Federation of Logistics and Purchasing (CFLP), die den Kongress organisiert. (lg)

i The 14th IFPSM World congress organization
Committee office
Telefon 0086 10 68391215
Telefax 0086 10 68391257
info@scm-cflp.com

Unternehmerreise nach Indien

Der Ostasiatische Verein e.V. (OAV), Hamburg, organisiert in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Indischen Handelskammer und im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) vom **6. bis 12. November 2005** eine Unternehmerreise nach **Neu Delhi, Bombay und Chennai**. Schwerpunkt der Reise ist laut OAV die Nahrungsmittel- und nahrungsmittelverarbeitende Branche. Indien sei der zweitgrößte Nahrungsmittelproduzent der Welt. Neben günstigen Bedingungen für den Einkauf biete das südasiatische Land Chancen in der Verarbeitung von Lebensmitteln für den zunehmenden Export und den durch die Urbanisierung wachsenden heimischen Markt. Einige Unternehmen seien mit einer eigenen Fertigung vor Ort vertreten. Großer Bedarf bestehe an Maschinen und Anlagen zur Verarbeitung von Milch und Milchprodukten, Fleisch und Geflügel, Obst und Gemüse sowie Bier und alkoholischen Getränken.

Wie der OAV weiter mitteilt ist die Nahrungsmittelindustrie der fünftgrößte Industriezweig Indiens und trägt mit 6,3 Prozent zum Bruttoinlandsprodukt bei. 13 Prozent der Exporte des Landes

und sechs Prozent der gesamten Industrieinvestitionen seien diesem Sektor zuzurechnen. Der Anteil am Weltmarkt für verarbeitete Lebensmittel betrage jedoch erst ein Prozent. Die Regierung habe die Bedeutung dieses Sektors wie auch den immensen Nachholbedarf erkannt und daher alle Beschränkungen für die Einfuhr von Kapitalgütern im Nahrungsmittelverarbeitungssektor aufgehoben und Zollabgaben auf Anlagen und Ausrüstung sowie auf Rohstoffe und Zwischenprodukte substanziell reduziert, insbesondere für die Exportproduktion.

Nach Angaben des OAV sieht das Programm sowohl den Besuch von indischen und deutschen Unternehmen und Produktionsstätten, als auch Gespräche mit Vertretern von Ministerien und Verbänden vor. One-to-One-Meetings an verschiedenen Standorten würden die direkte Kontaktaufnahme mit Geschäftspartnern ermöglichen. (lg)

i Ostasiatischer Verein e.V.
Ruth Schneider
Telefon 040/35755-915
Telefax 040/35755-925
schneider@oav.de
www.oav.de

Reise nach Vietnam für Umweltfirmen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) und die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa) führen vom **12. bis 18. Oktober 2005** für Unternehmen des Wasser- und Umweltbereichs eine Unternehmerreise nach **Vietnam** durch. Das teilt die Industrie- und Handelskammer (IHK) Hannover mit. Ziel der Reise sei es, den vietnamesischen Markt für die Produkte und Dienstleistungen der Branche zu erkunden und Produktions- und Handelspartner zu finden. (lg)

i Euro-Institute for Information and Technology Transfer (EITEP) GmbH
Frau Langenhagen
Telefax 0511/9099269
www.eitep.de

GTCC-Symposium in Bangkok

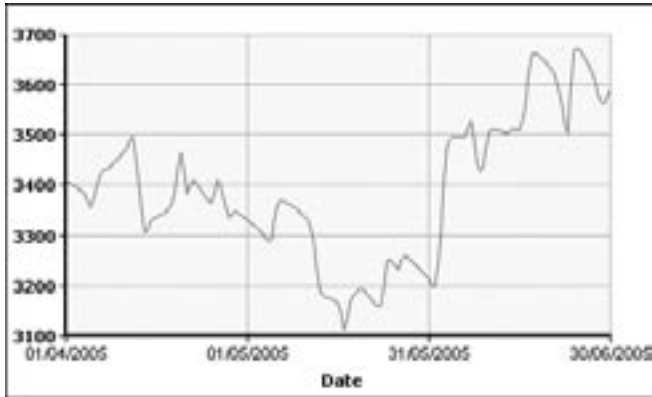
Die Deutsch-Thailändische Handelskammer (German - Thai Chamber of Commerce - GTCC) veranstaltet vom

8. bis 12. November 2005 zum achten Mal das „Deutsche Technologie-Symposium“ mit Ausstellung in **Bangkok**. Nach Angaben der GTCC gibt die Veranstaltung deutschen Firmen, vor allem aus der Investitionsgüterindustrie, die Gelegenheit, sich im Wachstumsmarkt Thailand umzusehen und zu platzieren. Schwerpunktbereiche seien Elektrik und Elektronik, Informations- und Kommunikationstechnik, Plastik und Chemie, Energieversorgung, Kraftwerkstechnik, Automobilteile, Bau- und Verkehrstechnik sowie Umwelttechnologie. (lg)

i German - Thai Chamber of Commerce, Bangkok
Telefon 0662 670 0600
Telefax 0662 670 0601
info@gtcc.org
www.gtcc.org

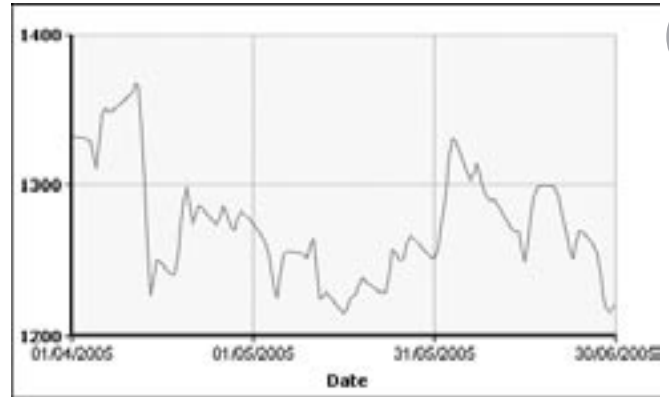
Preise und Indizes

Kupfer - Cash buyer (in USD/metrische Tonne)



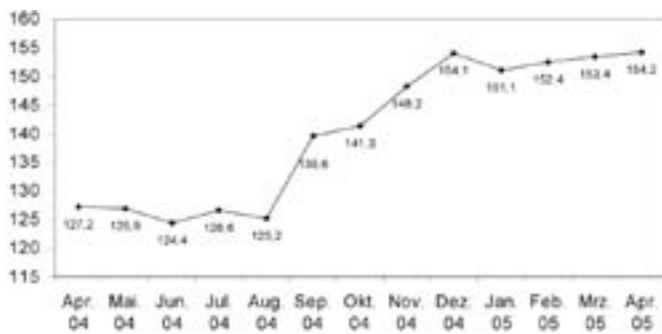
Quelle: LME

Zink - Cash buyer (in USD/metrische Tonne)



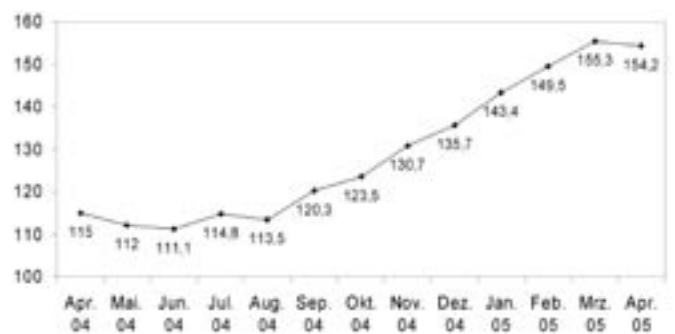
Quelle: LME

Asian Stainless Steel Price Index - Cold Rolled Coil 304



Quelle: MEPS

Asian Carbon Steel Price Index - Cold Rolled Coil

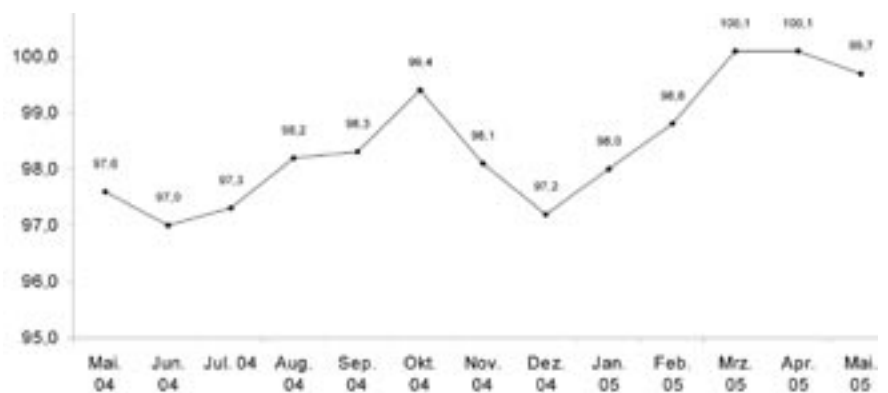


Quelle: MEPS

Preis für Eisenerze stark angestiegen

Der Index der Einfuhrpreise lag im Mai 2005 um 2,2 Prozent über dem Vorjahresstand. Das teilt das Statistische Bundesamt, Wiesbaden, mit. Im April 2005 und im März 2005 hätten die Jahresveränderungsraten plus 3,3 beziehungsweise plus 3,8 Prozent betragen. Gegenüber April 2005 sei der Einfuhrpreisindex um 0,4 Prozent gesunken. Starke Preiserhöhungen gegenüber dem Vorjahr habe es im Mai 2005 unter anderem bei folgenden Importgütern gegeben: Eisenerze (plus 62,5 Prozent), Tomaten (plus 53,2 Prozent), Rohkaffee (plus 44,9 Prozent), Erdgas (plus 35,8 Prozent), NE-Metallerte

Index der Einfuhrpreise



Quelle: Statistisches Bundesamt

(plus 34,0 Prozent), rohes Erdöl (plus 21,3 Prozent), Bananen (plus 20,6 Prozent), Mineralölerzeugnisse (plus 18,9 Prozent), darunter insbesondere Dieseldieselfkraftstoff und leichtes Heizöl (plus 31,0 Prozent),

Zitrusfrüchte (plus 10,2 Prozent) sowie Steinkohle (plus 4,9 Prozent). Billiger als vor einem Jahr seien dagegen unter anderem Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen (minus 25,5 Prozent). (lg)

Alle Zeichen deuten klar auf China – Indien betreibt unsolide Wirtschaftspolitik

Wer bietet besseres Lieferantenpotenzial?

Immer häufiger wird die Frage gestellt, ob die indische Wirtschaft den Boom in China ablöst. Aus Lieferantensicht ist die Antwort eindeutig: nicht in absehbarer Zeit. Zu groß ist der Unterschied zwischen dem indischen Subkontinent und dem Reich der Mitte und zu unterschiedlich die Ausgangslage zwischen beiden Nationen.

Indien spielt noch, mit Ausnahme einiger Nischenbranchen, eine Außenseiterrolle

Während die Volksrepublik es in den vergangenen zehn bis 20 Jahren verstanden hat, die westlichen Industriestaaten für den Aufbau ihrer Wirtschaft bezahlen zu lassen, nimmt Indien noch wie vor 20 Jahren eine Außenseiterrolle ein. Schon damals wollte der südasiatische Staat eine führende Wirtschaftsmacht werden, doch zu groß waren und sind die sozialen und kulturellen Spannungen im Land. Während China gerade nach dem Beitritt zur Welthandelsorganisation (World Trade Organization – WTO) seinen Binnenmarkt für ausländische Firmen öffnen musste (Ausnahmen sind immer noch Schlüsseltechnologien wie die Automobilherstellung, die Luft- und Raumfahrt, der Logistikmarkt, Dienstleistungen, der Medienmarkt und an-

dere Branchen), hat sich Indien mehr durch markige Prognosen und Visionen als durch eine solide Wirtschaftspolitik hervor getan. Der IT-Markt und einige kleinere Nischenbranchen bilden hier die Ausnahme.

Mit den Investitionen kommen gleichzeitig die Zulieferer

Im Reich der Mitte investieren westliche Firmen enorme Summen in den Wirtschaftsstandort. Die Entwicklung von Lieferanten und lokalen Lieferstrukturen geht mit diesen Investitionen einher. Hier hat China eindeutig die Nase vorn, und dies wird sich auch in den nächsten fünf bis zehn Jahren nicht ändern. Das lässt sich an einer Zahl gut belegen: Im Industriepark Qingpu (einer von rund 14 im Großraum Shanghai) haben sich in den ersten drei Quartalen des Jahres 2004 etwa 290 ausländische Firmen angesiedelt. Das Gesamtinvestitionsvolumen betrug in diesem Zeitraum etwa 690 Mio USD. Jede dieser Firmen wird ein eigenes Netzwerk an Zulieferern in dieser Region aufbauen.

Diese Zahlen verdeutlichen, wie sehr die Volksrepublik ihre Infrastruktur an qualifizierten Lieferanten aufbaut und weiter ausbauen wird

beziehungsweise muss. Indien wird natürlich seine Rolle in der Weltwirtschaft spielen, allerdings erlangt der Subkontinent nicht die Bedeutung Chinas.

Beim Personal hat Indien jedoch einen eindeutigen Vorteil. Der Ausbildungsstand der Ingenieure und Facharbeiter und ihre geistige Flexibilität sprechen eher für Indien als für China; dies auch in den nächsten Jahren, wenn nicht sogar Jahrzehnten. Die Lohnkosten sind ähnlich niedrig. Allerdings werden diese Vorteile Indiens nur eine sekundäre Rolle spielen.

Indien als politischer Gegenpol zu China: unrealistisches Wunschdenken

Ein weiterer Aspekt ist politischer Natur. Indien wird gerne, besonders von Ländern aus dem asiatischen Raum, als Alternative zu China gesehen, da die Volksrepublik vielen Nationen dieser Welt zu mächtig wird und Indien hier einen gesunden Gegenpol zu China darstellen könnte. Dies sind aber Wunschgedanken, die der Wirtschaftsrealität nicht Rechnung tragen.

Letztendlich ist die Antwort eindeutig, welche Nation eine bessere Lieferantenstruktur besitzt und zukünftig besitzen wird: Alle Zeichen deuten klar auf China. Die Tabelle unten links veranschaulicht zusammenfassend, wie der indische Lieferantenmarkt im Vergleich zum chinesischen aus heutiger Sicht zu bewerten ist.

Global Procurement Services hat in den vergangenen zehn Jahren Erfahrungen in beiden Ländern gemacht, und die Ergebnisse stützen sich auf diese. Weitere Informationen können unter folgender Kontaktadresse angefordert werden.

i 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 krokowski@gps-logistics.com
Internet: www.gps-logistics.com

Bewertung der Regionen aus Lieferantensicht

Kriterium	Indien	China
Ausbildungsstand Personal	+ bis +/-	-
Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal	+ bis +/-	-
Anzahl der ausgebildeten Lieferanten	-	+ bis +/-
Niveau der Lieferanten	- bis +/-	+ bis +/-
Kostenstruktur der Lieferanten	+	+/-
Kurz- und mittelfristiger Ausblick	-	+ bis +/-
Langfristiger Ausblick	+/-	+/-

Quelle: Global Procurement Consulting



Worldwide

Global Procurement Services

Service

Procurement

Consulting

www.gps-logistics.com

Quality

Logistics

Sales support

**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

Einkaufserfolg in Indien

In seinem Seminar „Erfolgreich einkaufen in Indien“ vermittelt der BME am **20. Juli 2005 in Kassel** und am **12. Oktober 2005 in Frankfurt am Main** wie die Potenziale des indischen Beschaffungsmarktes genutzt werden. Die Teilnehmer lernen, wie sie eine spezielle Strategie für Indien entwickeln und umsetzen und wie sie Geschäftsbeziehungen zu Indien aufbauen, pflegen und langfristig erhalten. Anhand von aktuellen Praxisbeispielen wird aufgezeigt, wie ein Lieferanten- und Qualitätsmanagement vor Ort entwickelt wird. Darüber hinaus zeigen die Praxisreferenten auf, wie ein geeigneter Standort und zuverlässige Lieferanten ausgewählt werden. Möglichkeiten zur Suche nach Lieferanten und zur rechtlichen Absicherung sowie kulturelle Unterschiede runden das Programm ab.

 www.bme-akademie.de

Beschaffung in China

Erfahrene Referenten aus der Praxis erläutern auf dem vom BME am **19. Juli 2005 in Kassel** und am **11. Oktober 2005 in Frankfurt am Main** veranstalteten Seminar „Einkauf und Lieferantenmanagement in China“, wie die Potenziale des chinesischen Beschaffungsmarktes erfolgreich genutzt werden und wie spezifische Beschaffungsstrategien aufgebaut und effizient umgesetzt werden. Die Teilnehmer machen sich vertraut mit der Wahl des geeigneten Standorts und mit der Suche zuverlässiger Lieferanten. Außerdem lernen sie, wie qualifizierte Informationen recherchiert werden, wie bei der Marktanalyse effizient vorgegangen wird, wie stabile Lieferantenbeziehungen aufgebaut werden und wie Qualität und Liefertreue bewertet und nachhaltig gesichert werden.

 www.bme-akademie.de

Diskussion länderspezifischer und globaler Beschaffungsstrategien

BME – Global Sourcing Forum

Auf dem „BME – Global Sourcing Forum“ vom **12. bis 14. September 2005 in Köln** präsentieren 22 Referenten aus der Praxis in Plenumsvorträgen und über 20 Fach- und Praxisvorträgen Expertenwissen pur zu Top-Themen wie:

- Beschaffungsmärkte der Zukunft im Vergleich
- Bezugsquellen, Länder und Lieferanten zielsicher finden
- Internationale Sourcing-Strategien entwickeln und erfolgreich umsetzen
- Global Supply-Chain-Strukturen effizient aufbauen

- Optimales Kosten-, Lieferanten- und Qualitätsmanagement im internationalen Einkauf
- Globale Qualitätsstandards durchsetzen, Produkt- und Lieferqualität nachhaltig sichern

Das Programm beinhaltet Themenschwerpunkte und Praxisbeispiele aus den Branchen Automobilindustrie, Maschinenbau, Bauindustrie, Elektroindustrie, Kosmetikindustrie, Finanzdienstleistung und Lebensmittelindustrie.

 www.bme-akademie.de

Rechtliche Risiken beim Global Sourcing erkennen und vermeiden

Recht und Vertragsgestaltung in China

Die Teilnehmer auf dem vom BME am **25. Juli 2005 in Frankfurt am Main**, am **17. Oktober 2005 in Köln** und am **7. Dezember 2005 in Hamburg** veranstalteten Seminar „Recht und Vertragsgestaltung beim Global Sourcing in China“ erhalten einen umfassenden und praxisnahen Einblick in das chinesische Rechtssystem. Sie erarbeiten wichtige vertragliche Regelungen, um mehr Sicherheit im Um-

gang mit deutsch-chinesischen Verträgen zu gewinnen. Darüber hinaus lernen sie, welche Inhalte und Formulierungen ein Liefervertrag zwingend enthalten sollte, und bei der Vertragsgestaltung auf alle notwendigen Vertragsbestandteile zu achten. Aktuelle Informationen über das chinesische Handelsrecht und Know-how-Schutz runden das Angebot ab.

 www.bme-akademie.de

Asien oder Zentraleuropa?

Das vom BME am **22. und 23. August 2005 in Frankfurt am Main** und vom **16. bis 17. November 2005 in Hamburg** organisierte Seminar „Strategische Lieferantenbeziehungen: Asien oder Zentraleuropa“ bietet die Möglichkeit, eigene Strategien des Lieferantenmanagements kritisch zu prüfen sowie neue Kosten- und Nutzenpotenziale in Lieferketten zu identifizieren. Dazu erhalten die Teilnehmer praxisnahe Tipps, die die direkte Umsetzung im Unternehmen erleichtern.

 www.bme-akademie.de

Beschaffungsmarkt Indien

Das Seminar „Beschaffungsmarktforschung Indien“, das der BME am **20. September 2005 in Mannheim** und am **8. Dezember 2005 in Köln** ausrichtet, hat zum Ziel, einen Überblick über die Erfolgsfaktoren beim Markteintritt in Indien zu verschaffen. Die Teilnehmer erhalten aktuelle Fakten zum indischen Beschaffungsmarkt und lernen die leistungsfähigsten Bezugsquellen kennen. Außerdem erfahren sie, wie Lieferanten und Informationen recherchiert werden.

 www.bme-akademie.de

praxis**Einkaufsorganisation in China****„Die Schnellen fressen die Langsamen“**

Für viele Unternehmen ist die Suche nach geeigneten Lieferanten auf dem chinesischen Markt noch immer sehr mühsam. Recherchen im Internet, in Fachkatalogen oder auf Messen und persönliche Empfehlungen befreundeter Firmen beinhalten einen sehr hohen Zufallsfaktor. Um das Risiko eines zeit- und kostenintensiven Fehlschlags zu minimieren, ist der Aufbau einer eigenen Organisation vor Ort empfehlenswert.

Anstatt sich in das Abenteuer einer kapitalintensiven Tochtergesellschaft zu stürzen, bietet sich der deutlich preiswertere Start mit einem eigenen Repräsentanzbüro an. Hier gibt es keine Mindestanforderungen hinsichtlich Personalzahl und Bürogröße, ebenfalls ist keine Mindestkapitaleinzahlung erforderlich. Es stehen zwei Alternativen zur Wahl – entweder die Abwicklung über eine Serviceagentur (Provider) oder ein eigenes Büro. Die wesentlichen Unterschiede verdeutlicht die Tabelle rechts.

Die Mitarbeiter einer Repräsentanz dürfen keine rechtsverbindlichen Geschäfte abschließen. Alle Verträge mit chinesischen Lieferanten müssen weiterhin direkt abgewickelt werden. Zulässig sind jedoch Tätigkeiten, die den Einkauf wirkungsvoll unterstützen, wie zum Beispiel:

- Marktstudien
- Ermittlung potenzieller Lieferanten
- Kontaktanbahnung
- Anfragebearbeitung
- Projektbetreuung (Kontrolle des Projektstatus; Werkzeuherstellung; Bemusterung, eventuell inklusive der Qualitätsprüfung; Produktionsbegleitung; Versandüberwachung)
- Terminkontrollen

Die Entsendung eigener Mitarbeiter in die Volksrepublik ist nicht zwingend erforderlich. Allerdings erleichtert es häufig den Start, wenn zumindest eine Kontaktperson das Unternehmen bereits kennt und lokale Mitarbeiter entsprechend schulen kann. Die Kommunikation aus dem Werk über das Büro mit den Lieferanten fällt so leichter, viele Verständnisprobleme können früh erkannt und korrigiert werden.

Eine Einarbeitung der neuen Kollegen im deutschen Stammhaus ist sehr hilfreich; denn die persönlichen Kontakte und die Vermittlung der Unternehmensphilosophie erleichtern den Start für alle Beteiligten. Wer aber die nicht unerheblichen Kosten einer Entsendung scheut, kann durchaus auch mit einer rein lokalen Bürobesetzung beginnen. Dann muss aber eine etwas längere Startphase einkalkuliert werden. Eine Schulung im Stammwerk ist auch in diesem Fall empfehlenswert.

Der Projektkontrolle sollte ein hoher Stellenwert eingeräumt werden

Da bei Aufträgen in der Volksrepublik die Projektkontrolle vor Ort ein wesentlicher

Erfolgsfaktor ist, sollte diese Aufgabe ein zentraler Punkt in der eigenen Büroorganisation sein. Hier ist eine deutliche Abkürzung der sonst üblichen Zeitfenster zu realisieren. Die lokale Betreuung verhindert mangelhafte Kommunikation und daraus resultierende fehlerhafte Artikel, zeitraubende Mehrfachbemusterungen und eine kostspielige Terminüberschreitung. Heute ist häufig nur der Sieger aus dem Wettbewerb „die Schnellen fressen die Langsamen“ auf Dauer konkurrenzfähig.

Die Standortwahl muss sorgfältig getroffen werden

Die Wahl des Standorts ist sehr wichtig bei der Gründung eines Repräsentanzbüros im Reich der Mitte – Die riesigen Entfernungen innerhalb des Landes werden oft unterschätzt. Deshalb ist auf Basis der jeweiligen Produkt- beziehungsweise Materialbedarfe vorab zu recherchieren, in welcher Region sich die entsprechende Industrie konzentriert. Die Auslands-handelskammer (German Chamber of Commerce in China) unterstützt dabei kompetent und preiswert.

Sollte sich nach einiger Zeit dennoch herausstellen, dass zum Beispiel der Raum Shanghai nicht so geeignet ist wie es etwa Shenzhen, Ningbo oder Guangzhou wären, ist die Verlegung des Bürostandorts unkompliziert und wenig kostenintensiv – vorausgesetzt die Mitarbeiter sind mobil und die Rekrutierung neuer Angestellter entfällt.

Falls es das Einkaufsvolumen erlaubt, ist ein zweites Büro eine ideale Ergänzung zur optimalen Bearbeitung des riesigen chinesischen Marktes. Auf diese Weise ermöglichen die eigenen Büros in Konkurrenz zueinander einen noch größeren Erfolg.

Vor allzu langer Abwägung der Chancen mit den Risiken sollte auf jeden Fall entschlossen der Start gewagt werden. Bei tatkräftiger Unterstützung der zuständigen Mitarbeiter stellt sich der Erfolg mit großer Sicherheit ein.

Bernd Spetzke

Einkaufsleiter

Leifheit AG, Nassau

Provider	Eigenes Repräsentanzbüro
Vertrag über die Einstellung eines oder mehrerer Mitarbeiter und die Bereitstellung von Büroinfrastruktur.	Gründung eines selbständigen Büros als genehmigungspflichtige Rechtsform des „Representative Office“ (diverse Anträge bei lokalen Institutionen).
Die chinesischen Mitarbeiter sind zwar Angestellte des Providers, treten aber nach Außen im Namen des Vertragspartners auf.	Selbständige Rekrutierung der Mitarbeiter, inklusive Vertragsverhandlungen; die Arbeitsverträge können aber nur über eine autorisierte staatliche Service-Gesellschaft (Foreign Enterprises Service Corp. – FESCO) geschlossen werden.
Monatliche Zahlung gemäß Vertrag für Mitarbeiter und Infrastruktur.	Direkte Zahlung an die Mitarbeiter über ein chinesisches Bankkonto; Gehaltsnebenkosten werden über die FESCO abgerechnet; Direkte Zahlung der Büromiete und Infrastruktur an die Vertragspartner.
Quelle: Leifheit AG	

praxis

Datenbanken für Automobilbranche

Im Asieneinkauf sind elektronische Marktplätze wichtig

Obwohl in Geschäftsbeziehungen weiterhin persönliche Begegnungen grundlegend sind, ist die Internetökonomie ein immer selbstverständlich werdender Teil fast jedes Unternehmens. So wie ohne Telefon, ist für viele Firmen eine Arbeit ohne Internet und Onlinemarktplätze kaum noch möglich. Dies gilt insbesondere für die Automobilbranche, die Einkaufspotenziale in Asien erschließen möchte.

Die schöne neue Welt der Internetökonomie setzte sich nicht so durch, wie es viele vor wenigen Jahren erwarteten. Handel und Geschäfte laufen nach wie vor hauptsächlich in den Branchen, welche auch das Fachwissen haben. Zur Zeit existieren nur noch etwa 200 Onlinemarktplätze weltweit. Vor zwei Jahren waren dies etwa acht mal soviel. Doch die verbleibenden Portale haben einen weitaus besseren Inhalt und leistungsfähigere Handelsfunktionen, als dies zu den Hochzeiten des Internetbooms der Fall war.

Die schöne neue Onlinewelt startete damals nach einem kurzen Höhenflug mit Problemen, Konkursen und Übernahmen. DaimlerChrysler verkaufte nach Millionenverlusten die groß angekündigte Internetplattform „Covisint“ bereits vor einem Jahr. Neben DaimlerChrysler versuchten Ford und General Motors ihre geballte Einkaufsmacht in „Covisint“ zu konzentrieren, um damit die Zulieferpreise weiter zu drücken.

Online-Marktplätze haben sich in der Praxis durchgesetzt

Trotzdem läuft in der Praxis jedoch bereits ein großer Teil der Einkaufsentscheidungen über das Internet und über virtuelle Einkaufstools. Mehr Erfolg hat der von Bosch und Continental gegründete

Marktplatz „SupplyOn“, der jetzt die Gewinnschwelle erreicht. In diesem Zulieferermarktplatz können die verschiedenen Lieferanten die Gestaltung des Systems beeinflussen.

Eine Reihe von unternehmensunabhängigen Portalen bekommen besonders in und für Asien eine zunehmende Bedeutung. In diesen Produktdatenbanken sind Millionen unterschiedlichster Waren und Dienstleistungen gelistet. Diese Vielfalt ist insbesondere auch zur Recherche von neuen, günstigen Einkaufsquellen von großem Nutzen.

Einen Überblick und Links zu den Teileproduzenten bieten verschiedene Internetportale für den Handel. Hier kann differenziert nach Produkt, Region und weiteren Kriterien recherchiert werden. Aufgrund der Datenfülle ist auch bei einer feinen Eingrenzung mit vielen Treffern zu rechnen. Bei „auto1688.com“ beispielsweise sind fast 250 Automobilzulieferer aus der chinesischen Provinz Zhejiang gelistet. „Alibaba.com“ bietet fast 450 Verweise zu Lieferanten aus Zhejiang. Hier gibt es nicht nur Produkt- und Unternehmensinformationen, manche chinesische Zulieferer stellen sich über dieses Internetportal auch mit kurzen Filmen vor. Besonders wichtig sind auch die Zusatztools, die die Logistik, die Qualität, die Liefertreue und weitere Faktoren beim Kauf unterstützen.

Deutsche Automobilbranche vernetzt sich auf der Suche nach Kooperationen

Auch die deutsche Automobilbranche setzt das Internet verstärkt ein, um die heimischen Unternehmen noch besser weltweit zu vernetzen. Der Verband der Automobilindustrie (VDA), Frankfurt am Main, betreibt zusammen mit verschiedenen Partnern den „Supplierscout“. Hier sind tagesaktuell viele Branchennachrichten aus der Weltpresse zu finden. Über die Datenbank kann gezielt nach Unternehmen recherchiert werden. In diesem Marktplatz geht es weniger um den Handel mit einzelnen Produkten, als um die Suche nach größeren Geschäftsbereichen oder Kooperationen.

Thomas Kiefer



Links

Onlinehandel Automobilbranche:

Carat Gruppe Fahrzeugteile
<http://www.carat-gruppe.de>

Newton Automotive
www.newton.net

Covisint Automobilindustrie
<http://www.covisint.com>

SupplyOn Automobilindustrie
<http://www.supplyon.com>

AutopartsBazaar
www.autopartsbazaar.com

Supplier Scout
www.supplierscout.com

Onlinehandel Asien:

IndiaMart
<http://www.indiamart.com>

IndiaServer.com
<http://www.indiaserver.com>

Trade-India.com
<http://www.trade-india.com>

China Products
www.Alibaba.com

Global Sources Online
China, Hongkong, Taiwan
<http://www.globalsources.com>

tdctrade.com Hongkong
<http://www.tdctrade.com>

Commerce Online Taiwan, Asia
<http://www.commerce.com.tw>

Taiwan and China Products Online
<http://www.manufactures.com.tw>

Emarkets Co Japan
Construction Equipment, Heavy Machinery
<http://www.emarkets.co.jp>

BizHub.com.my Malaysia
<http://www.bizhub.com.my>

Multimedia Super Corridor Malaysia
<http://www.mdc.com.my>

e-Directory.com.my Malaysia
<http://www.e-directory.com.my>

Messen in Asien: die kommenden Events

AUGUST 2005	China (VR)/Hongkong/SVR Filasia - Fashion Yarn Exhibition	SEPTEMBER 2005	Korea (Republik)/Busan EFOHR - Messe für das Hotel- und Restaurantgewerbe
AUGUST 2005	Korea (Republik)/Seoul COMDEX KOREA - International Computer-Fachmesse	SEPTEMBER 2005	Vietnam/Hochiminh City Saigon Medi-Pharm Expo - Medical, Dental & Pharmaceutical Expo
AUGUST 2005	Korea (Republik)/Seoul SICHEM - Seoul International Chemical Industry Exhibition	SEPTEMBER 2005	China (VR)/Hongkong/SVR AUTOPARTS&ACCESSORIES - International Auto Parts, Accessories, Maintenance and Inspection Equipment Exhibition
09.08.-11.08.2005	Pakistan/Karachi ITCN - Fachmesse für Internettechnologie	SEPTEMBER 2005	Philippinen/Manila International Franchise Expo
09.08.-11.08.2005	Pakistan/Karachi ITCN Asia - Exhibition & Conference on the IT & Telecom Industry	SEPTEMBER 2005	China (VR)/Peking CHINA-HOSPEQ/SINOMED - International Medical Equipment & Facilities Exposition and Symposia
11.08.-15.08.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Food Expo	SEPTEMBER 2005	China (VR)/Peking E&E - China International Environmental Protection & Energy Saving, Resources Comprehensive Utilization Exhibition
11.08.-14.08.2005	Taiwan/Taipei TATE - Aerospace Technology Exhibition	SEPTEMBER 2005	China (VR)/Peking IPPE - International Petroleum, Gas and Petrochemical Exhibition
18.08.-21.08.2005	China (VR)/Kanton Cliff - International Furniture Fair	SEPTEMBER 2005	China (VR)/Peking POSTAL CHINA - International Postal Technology & Equipment Exhibition
18.08.-21.08.2005	China (VR)/Kanton Hometextile China	SEPTEMBER 2005	China (VR)/Shanghai B & H - International Housing & Building Expo
20.08.-23.08.2005	Indonesien/Jakarta INDOPHARM - Internationale Messe für pharmazeutische, kosmetische und Nahrungsmittelzusätze	SEPTEMBER 2005	Singapur IECM - International Exhibition, Convention & Meeting Industry Expo
23.08.-25.08.2005	China (VR)/Shanghai Intertextile Shanghai Home Textiles	SEPTEMBER 2005	Japan/Tokyo Fachsymposium deutsche Öko-Weine
25.08.-27.08.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Print + Pack Expo - International Printing & Packaging Machinery & Materials Exhibition for Asia	SEPTEMBER 2005	Japan/Tokyo Vacuum Show - Internationale Fachmesse für Vakuumtechnik
27.08.-30.08.2005	China (VR)/Shanghai Pet Fair Asia - International Trade Event For Pet and Aquatic Products & Services	01.09.-05.09.2005	China (VR)/Peking BIBF - Beijing International Book Fair
30.08.-02.09.2005	China (VR)/Shanghai CISMA - International Sewing Machinery Show	01.09.-03.09.2005	Japan/Tokyo JIF - Japan Jewellery Fair
30.08.-03.09.2005	China (VR)/Shenyang CIEME - Internationale Messe für Industrieausrüstung	02.09.-04.09.2005	Korea (Republik)/Seoul KDX - Korea International Dental Exhibition & Conference
30.08.-02.09.2005	China (VR)/Shenzhen NEPCON South China	03.09.-05.09.2005	Indien/Kalkutta ILGF - International Leather Goods Fair
31.08.-04.09.2005	Thailand/Bangkok Thai HBS - Thailand Health and Beauty Show	06.09.-08.09.2005	Thailand/Bangkok HOSPI Medica Thailand - International Hospital, Pharmaceutical & Medical & Rehabilitation Equipment & Supplies Exhibition
31.08.-02.09.2005	Japan/Chiba/Tokyo JAIMA - Japan's Exposition of Analytical Instruments and Solutions	06.09.-09.09.2005	China (VR)/Shenzhen CIOE - China International Optoelectronics Exposition
31.08.-02.09.2005	Korea (Republik)/Daejeon KISTOCK - Korea International Lifestock Expo	06.09.-09.09.2005	Japan/Tokyo TIGS - International Gift Show
31.08.-03.09.2005	Indonesien/Jakarta IIME - International Industrial Machinery Exhibition	07.09.-10.09.2005	Kasachstan/Almaty KAZBUILD/Interiors Kazakhstan - Internationale Messe für Bau und Inneneinrichtung
31.08.-03.09.2005	Indonesien/Jakarta RAHV - International Exhibition on Refrigeration, Air Conditioning, Heating and Ventilating System	07.09.-09.09.2005	Korea (Republik)/Daejeon ASSE - Asia Science & Lab Instrument Exhibition
31.08.-04.09.2005	Philippinen/Manila Manila International Book Fair		
SEPTEMBER 2005	Kasachstan/Almaty Shanyrak - Internationale Industriemesse		

07.09.- 09.09.2005	China (VR)/Hangzhou IG CHINA - International Exhibition on Gas Technology, Equipment and Application
07.09.- 11.09.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong Watch & Clock Fair
07.09.- 11.09.2005	Malaysia/Kuala Lumpur Aseanwood - Woodtech - Asean International Woodworking Machinery, Timber Processing & Furniture Manufacturing Supplies Exhibition & Conference
07.09.- 10.09.2005	Philippinen/Manila AFEX - AsiaFood Expo - International Exposition of Food Processing, Packaging and Handling Machinery, Equipment and Technology
07.09.- 09.09.2005	China (VR)/Shanghai ACLE - All China Leather Exhibition
07.09.- 09.09.2005	China (VR)/Shanghai Cliff - Internationale Schuhmesse
07.09.- 09.09.2005	China (VR)/Shanghai Metro China - China International Urban and Regional Rail Exhibition & Conference
07.09.- 09.09.2005	China (VR)/Shanghai SpinExpo - Fachmesse für Garne, Fasern und Textildesign
08.09.- 11.09.2005	Korea (Republik)/Seoul KOFURN - International Furniture & Woodworking Machinery Fair
08.09.- 12.09.2005	Mongolei/Ulan Bator ULANBAATAR-PARTNERSHIP - International Exhibition for Consumer Goods, Home Furnishings, Jewellery and Food Industry
08.09.- 11.09.2005	China (VR)/Xiamen CIFIT - China International Fair for Investment and Trade
09.09.- 12.09.2005	Armenien/Eriwan ARMENIA EXPO - Messe für Investitionsgüter
09.09.- 12.09.2005	China (VR)/Kanton Guangzhou International Beauty Fair
09.09.- 12.09.2005	Korea (Republik)/Seoul SIGIFT - Seoul International Gift & Fashion Jewelry Show
12.09.- 14.09.2005	Taiwan/Taipei SEMICON Taiwan
13.09.- 16.09.2005	China (VR)/Peking FLOOR COVERINGS - International Floor Coverings & Carpet Fair
13.09.- 16.09.2005	China (VR)/Shanghai MICONEX - International Fair for Measurement, Instrumentation & Automation
13.09.- 15.09.2005	Singapur POWER-GEN Asia - The Global Power Generation Exhibition & Conference
13.09.- 15.09.2005	Singapur Tyrexpo Asia
13.09.- 15.09.2005	China (VR)/Wenzhou China Leather - International Shoe Machinery & Raw Materials Exh.
14.09.- 18.09.2005	Thailand/Bangkok Asian Furniture Fair - Asia's International Furniture Trade Exhibition
14.09.- 19.09.2005	Thailand/Bangkok GEMS - Bangkok Gems & Jewelry Fair

14.09.- 17.09.2005	Thailand/Bangkok IFHS - International Hotel, Catering, Bakery, Food, Beverage and Retail Exhibition
14.09.- 17.09.2005	China (VR)/Shanghai FURNITURE CHINA - China International Furniture Expo
14.09.- 18.09.2005	China (VR)/Shenzhen International Jewellery Fair
15.09.- 18.09.2005	China (VR)/Kanton CISGF - Internationale Sportartikelmesse
19.09.- 21.09.2005	China (VR)/Shanghai Sweets China - Internationale Fachmesse für die Süßwarenindustrie
20.09.- 23.09.2005	China (VR)/Peking BICES - International Construction Machinery Exhibition and Seminar
20.09.- 22.09.2005	China (VR)/Peking CHINA PAPER - Internationale Fachmesse für Zellstoff, Papier, Verarbeitungsmaschinen und Technologie
20.09.- 23.09.2005	China (VR)/Shanghai EP CHINA - International Exhibition on Electric Power Equipment and Technology
20.09.- 22.09.2005	China (VR)/Shanghai STEXPO - Stainless Steel Exposition
20.09.- 22.09.2005	Singapur BAUCON ASIA - Internationale Fachmesse für Baustoffe, Baudienstleistungen, Bauteile, Bautechnik, Baumaschinen und Baustoffmaschinen
20.09.- 22.09.2005	Singapur Tube Singapore - All-Asia Tube and Pipe Fair
20.09.- 22.09.2005	Singapur WIRE Singapore - All Asia Wire & Cable Trade Fair
21.09.- 24.09.2005	Kasachstan/Almaty Central Asia Electricity / Central Asia Lighting - International Exhibition for Power Generation, Electricity and Lighting
21.09.- 24.09.2005	Kasachstan/Almaty Central Asia Secure Expo - International Exhibition for Security, Safety, Fire, Building Automation and Police Equipment
21.09.- 23.09.2005	Kasachstan/Almaty Mining World Central Asia (formerly Kazmin/Kazmet) - Zentralasiatische Internationale Ausstellung für Bergbau und Metallurgie
21.09.- 24.09.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Asia's Fashion Jewellery & Accessories Fair September
21.09.- 25.09.2005	China (VR)/Hongkong/SVR JWF - September Jewellery & Watch Fair
21.09.- 24.09.2005	Indonesien/Jakarta BUILDING & CONSTRUCTION INDONESIA - International Series of Building and Construction, Equipment & Materials Exhibitions
21.09.- 24.09.2005	Indonesien/Jakarta Electric Indonesia/Elenex - incl. Mining, Oil & Gas Electric Indonesia Series of Power Generation, Electronics and Electrical Equipment Exhibitions

Die Datenbank des Ausstellungs- und Messeausschusses der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA) enthält mehr als 5.000 Profile internationaler Messveranstaltungen. Der AUMA unterstützt damit Aussteller und Fachbesucher aus Deutschland. Detailinformationen unter www.auma.de



messe-vorschau

Zunehmende Motorisierung kommt der Teile- und Ausrüstungsbranche zugute**Gutes Umfeld für Automechanika China**

Die Automobilproduktion nimmt in China weiter zu. Nach Angaben der Messe Frankfurt (HK) Ltd. wurden zwischen Januar und März 2005 allein in Beijing etwa 144.000 Fahrzeuge hergestellt – das sei ein Anstieg in Höhe von zwölf Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Mit der zunehmenden Zahl an Autos, Bussen und LKWs auf Chinas Straßen steige ebenso die Nachfrage nach Teilen, Komponenten sowie nach Geräten zur Reparatur- und Instandhaltung. Insofern seien die Rahmenbedingungen für die „Automechanika China“ gut.

Vom **23. bis 26. November 2005** veranstaltet die Messe Frankfurt (HK) Ltd. den Branchentreffpunkt für den Automobilersatzteilmarkt und OEM-Sektor im

China International Exhibition Centre in **Beijing**. Die Messe, die jährlich abwechselnd in Shanghai und Beijing stattfindet, würde Hunderte von Lieferanten aus der ganzen Welt und Einkäufer aus China, besonders aus den nördlichen Regionen, zusammenbringen. Angeboten werden würden Teile und Komponenten, Systeme und Module, Zubehör sowie Produkte zur Reparatur und Wartung.

Die „Automechanika China“ zog im vergangenen Jahr 15.805 Besucher aus 46 Ländern/Regionen an, teilt die Messe Frankfurt (HK) Ltd. weiter mit. Darunter seien 680 Einkäufer aus Übersee gewesen. 90 Prozent der Besucher seien in ihren Unternehmen in Beschaffungsentcheidungen eingebunden. (lg)

„China Sourcing Fair – Electronics & Components“ auf Wachstumskurs**Hohe Qualität der Elektronik aus China**

Die „China Sourcing Fair – Electronics & Components“ wird zur Herbstausgabe vom **10. bis 12. Oktober 2005** in **Shanghai** weiter wachsen. Das teilt der Veranstalter, global sources, der Hauptsitze in Hong Kong, auf den Philippinen und in Singapur hat, mit. Bereits die Frühjahrsmesse vom 12. bis 14. April 2005 hätte den Ausstellern 64 Prozent mehr Fläche geboten. Im Vergleich zum Frühjahr 2004 sei die Zahl der Einkäufer um 5,9 Prozent auf insgesamt 18.829 gestiegen. Der Anteil internationaler Einkäufer aus den USA, Japan, Deutschland, Frankreich, Australien und 117 weiteren Ländern sei um 29,6 Prozent gewachsen. Im Herbst würden diese Zahlen wahrscheinlich wieder getoppt werden.

Nach Angaben von global sources tritt die Elektronikindustrie im Reich der Mitte gegenwärtig in ein neues Zeitalter ein. „Chinas Elektronikunternehmen werden die Funktionalität und Leistung der Pro-

dukte optimieren, indem sie die neuesten Speichertechnologien sowie Design- und Testmethoden einsetzen. Darüber hinaus fahren sie fort, ein modernes Prozess- und Lieferantenmanagement sowie Exportmarketingstrategien anzuwenden“, sagt Mark Saunderson, Bereichsleiter Elektronik bei global sources.

Angeboten auf der „China Sourcing – Electronics & Components“ werden Produkte aus den Bereichen Konsumelektronik, Computer und Netzwerke, elektronische Komponenten, Sicherheit und Telekommunikation. Gyal Mocher, der auf der Frühjahrveranstaltung für KarstadtQuelle einkaufte, zeigte sich zufrieden mit der Qualität der Aussteller: „Die Firmen aus der Volksrepublik waren bislang hauptsächlich meine „C“- und „D“- Lieferanten. Hier habe ich jedoch Kontakte mit Unternehmen geknüpft, die auf meiner „A“- und „B“- Liste stehen werden. (lg)

Biotech India International 2005**Biotechnologiesektor wächst rasant**

Die Entwicklung von Indiens Biotechnologiesektor ist eine Erfolgsgeschichte. Das teilt die CIDEX Trade Fairs Pvt. Ltd., Neu Delhi, mit. Die Umsätze der Unternehmen hätten sich im Geschäftsjahr 2003/2004 um 38 Prozent auf 700 Mio USD erhöht. Experten rechneten damit, dass die Umsätze bald die Einmilliardenmarke übersteigen werden und bis zum Jahr 2010 fünf Mrd USD betragen werden. Das „Biopharma-Segment“ ist laut dem Messeveranstalter mit Produkten wie zum Beispiel Impfstoffen, therapeutischen Mitteln, Diagnostik oder Tiermedizin das größte der Branche. Hier hätte die Wachstumsrate 38,5 Prozent betragen.

Aktuell entwickle sich die indische Biotechnologieindustrie zu einem wichtigen Forschungs- und Entwicklungszentrum für Firmen aus der ganzen Welt, die die niedrigen Kosten, die gut ausgebildeten Arbeitskräfte und das Wachstumspotenzial des Marktes schätzten. Folgende Trends seien darüber hinaus abzulesen:

- Globalisierung in zwei Richtungen: Fertigung von Pharmaprodukten für internationale Unternehmen sowie Lizenzierung von indischen Biotechnologieprodukten für ausländische Firmen;
- Wachsende Investitionen;
- Steigende Nachfrage nach maßgeschneiderten Prozesslösungen;
- Zunahme von Partnerschaften und Joint Ventures.

Vom **1. bis 3. Oktober 2005** veranstaltet die CIDEX, ein Gemeinschaftsunternehmen der Messe Düsseldorf GmbH mit der Koelnmesse International GmbH, die „Biotech India International 2005 – International Exhibition and Conference on Biotechnology Equipment, Products and Services“ in **Neu Delhi**. Die Veranstaltung sei eine optimale Plattform, auf der sich Lieferanten mit Ingenieuren, Forschern und Einkaufsmanagern treffen. (lg)

2005 跨国采购洽谈会 (中国 上海)

2005 International Sourcing Conference (Shanghai, China)

Conference Introduction

Supported by the Ministry of Commerce, P. R. China and Shanghai Municipal People's Government, the International Sourcing Conference, one of the most influential sourcing conferences in China, will be held from 26th to 28th September 2005 in Shanghai. Since 2002, around 300 international buyers setting up booth and 20,000 qualified suppliers have participated in this conference. The statistics shows that about 200 multinational corporation have set up their purchasing offices in Shanghai. The procurement volume has exceeded 30 billion USD in 2002 and is expected to exceed 50 billion USD in 2005 (Reference: "Global Purchasing")

Characteristics

Standard booth/ Customized booth
Charge for buyer: **200 EUR**
Charge for supply chain services provider: 500 EUR
Consumer Goods Area/ Industrial Parts Area
Supplier Area/ Buyer Area

采购商邀请函

日期: 2005年9月26日-28日

Date: Sep. 26 - 28, 2005

地点: 上海世贸商城 shanghaimart

Supporter

Ministry of Commerce, P.R. China
Shanghai Municipal People's Government

Organizer

Shanghai Foreign Economic Relation
& Trade Commission

Operator

Shanghai International
Merchandising Center Co., Ltd

Contact

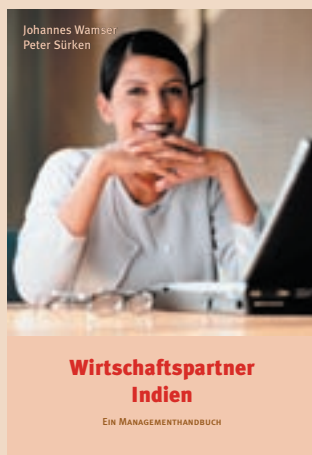
local global GmbH
Marienstrasse 5
70178 Stuttgart

Tel: 0711 225588 0

Fax: 0711 22558811

E-Mail: marketing@localglobal.de

www.localglobal.de/shanghai



NEU – Zukunftsmarkt Indien

„Was wissen wir eigentlich über Indien?“ Viel zu selten wird diese Frage in den Führungsetagen deutscher Unternehmen gestellt. Dabei könnte die intensive Befassung mit einer der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt den bislang vorherrschenden kritischen Blick korrigieren. Zu einer neuen und im positiven Sinn realistischen Bewertung von Potenzialen und Chancen am indischen Markt wollen Johannes Wamser und Peter Sürken mit der vorliegenden Studie beitragen.

Das Managementhandbuch Indien betrachtet „harte“ und „weiche“ Faktoren für ein wirtschaftliches Engagement auf dem Subkontinent. Die Autoren erläutern die Rahmenbedingungen für Beschaffung, Absatz und Investition. Sie stellen die unterschiedlichen Wirtschaftsregionen des Landes vor und werten im Praxisteil intensiv die Erfahrungen aus, die deutsche Unternehmen beim Markteintritt in Indien gemacht haben.

Johannes Wamser/Peter Sürken:
Wirtschaftspartner Indien. Ein Managementhandbuch
240 Seiten, 39,00 Euro zzgl. Versandkosten



2. Auflage – China ist und bleibt anders

– und zwar immer wieder und vor allem anders, als man in manchen Chefetagen im Westen denkt: Den von ihm hautnah erlebten „Zusammenprall der Wirtschaftskulturen“ beschreibt der niederländische China-Korrespondent stets ironisch und geistreich – und mit einer schier unerschöpflichen Zahl von Beobachtungen. Ein Muss für gestresste China-Manager.

Fons Tuinstra: Der wilde Osten – Fünfzehn Missverständnisse über China und die Chinesen

268 Seiten, 19,80 Euro zzgl. Versandkosten



NEU – Boom am Bosphorus

Die Türkei boomt. Hohe Wachstumsraten und ein dynamisches Unternehmertum prägen das Bild. Die monatlich erscheinende Wirtschaftszeitung Türkei-Kurier, die seit 1987 erscheint, berichtet über aktuelle Entwicklungen in der Wirtschaft des Landes. Zur IAA und Hannover Messe erscheinen Magazin-Beilagen zu Beschaffung und Produktion in der Türkei.

TÜRKEI-KURIER

monatliche Wirtschaftszeitung, deutsch/türkisch
Jahresabonnement: 50,00 Euro



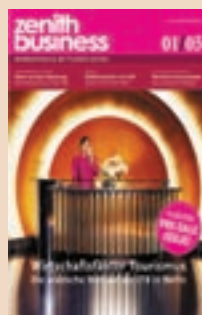
Messen in Osteuropa

Wie Messen den unternehmerischen Erfolg unterstützen können, diskutiert das neue Messebuch sehr praktisch und anschaulich. In zahlreichen Länderberichten werden die wichtigen Messestandorte und -veranstaltungen in Zentraleuropa und Russland vorgestellt. Checklisten, Fallstudien und Praxistipps erklären, wie der Messeauftritt oder -besuch effizient geplant und durchgeführt werden kann.

Exhibition Market Central and Eastern Europe 2005/2006

Erschienen in Kooperation mit dem AUMA

280 Seiten, deutsch/englisch, 34,80 Euro zzgl. Versandkosten



Neue Märkte im Orient

zenith business ist ein neues Wirtschaftsmagazin für Nordafrika und den Nahen Osten. Es untersucht, welche Marktchancen sich in der Region ergeben: bei den Infrastrukturprojekten am Golf ebenso wie durch die zunehmende Integration der Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft. Kultur als Wirtschaftsfaktor findet besondere redaktionelle Beachtung.

zenithbusiness

erscheint 6 x jährlich,

Testabonnement ab 16,00 Euro



Partnerland Russland: Katalog und CD

Die HANNOVER MESSE 2005 war die historisch bislang größte russische Industrieschau, die außerhalb des Landes stattfand. Der Katalog zur Veranstaltung enthält Informationen zu Unternehmen, Produkten und Management von 180 Top-Unternehmen. Die CD-ROM enthält die Vorträge und Präsentationen des hochrangig besetzten Russland-Events auf der größten Industriemesse der Welt.

Katalog Partnerland Russland plus CD-ROM

96 Seiten, deutsch/englisch,
25,00 Euro zzgl. Versandkosten



Kosten senkung in Fernost

Die Nutzung von Kostenvorteilen durch Beschaffung, Auslagerung und eigene Fertigung im Ausland verlangt eine strategische Präsenz auf den wichtigen Beschaffungsmärkten. sourcing asia fokussiert den Beschaffungsmarkt mit den größten Potenzialen für Kosten senkung und Wachstum. Der Newsletter erscheint in Kooperation mit dem Bundesverband Materialwirtschaft und Einkauf (BME).

sourcing asia

24 - 32 Seiten, monatlicher Newsletter
Jahresabonnement ab 148,00 Euro, zzgl. MwSt.