

Überkapazitäten und neue Märkte

China wird zum Autoexporteur

Nach einer aktuellen Studie des Beratungsunternehmens AlixPartners wird China bereits in wenigen Jahren zu einem der weltweit führenden Automobilexporteure aufsteigen. Beschleunigt wird diese Entwicklung durch bestehende Überkapazitäten, die in der Volksrepublik in Erwartung eines anhaltenden Booms aufgebaut worden sind und sich nun neue Märkte suchen.

Die ersten chinesischen Autos für Europa sind bereits angekommen. Per Schiff schickte JMC zwei hundert Geländewagen mit dem Namen „Landwind“, der in Europa für einen Preis von 17.000 EUR verkauft werden soll, nach Antwerpen. Auf der Leipziger Autoschau AMI (Auto Mobil International) Mitte April zeigte der chinesische Autohersteller Brilliance sein Mittelklasseauto Zhonghua für den europäischen Markt.

Dank günstiger Lohnkosten, solider Qualität und einer immer besseren Zuliefererstruktur werden die Autos und Komponenten aus China im Ausland hoch attraktiv sein, meinen die Analysten von AlixPartners. Deutsche Unternehmen würden sich daran gewöhnen müssen, ihre Automobile und Autokomponenten von China aus in die Welt zu liefern.

Innerhalb nur eines Jahres hätte sich die Auslastung der chinesischen Automobilfabriken dramatisch verschlechtert: Von mehr als 90 Prozent im Jahr 2003 sei sie auf heute unter 55 Prozent gesunken. Ursache hierfür sei der Rückgang des Binnenwachstums von über 50 Prozent pro Jahr auf nur noch 15 Prozent bei gleichzeitigem Aufbau von Produktionskapazitäten für jährlich 1,5 Millionen Pkw.

Da auch für 2005 und 2006 ähnliche Zuwachsraten bei den Kapazitäten zu erwarten sind, sei ein weiteres Absinken der Auslastung auf bis zu 40 Prozent realistisch. Gleichzeitig seien die Preise im chinesischen Inlandsmarkt aufgrund des Überangebots stark gefallen. Die ersten Hersteller seien dadurch bereits in die Verlustzone geraten.

Trotz der derzeitigen Wachstumsabschwächung beim Automobilabsatz rechnet AlixPartners mit einer weiteren Stärkung des Standorts China. Die Lohnkosten würden nach wie vor weniger als zehn Prozent des deutschen Niveaus betragen, die wichtigsten internationalen Zulieferer seien bereits vertreten und die Teilequalität habe Weltniveau erreicht. Auch die technologische Kompetenz im Lande wachse deutlich schneller, als dies zum Beispiel in der Vergangenheit in Korea der Fall gewesen sei. Die Folge: Die bestehenden Überkapazitäten würden sich rund um den Globus neue Märkte suchen. China würde dadurch binnen weniger Jahre zu einem Netto-Exporteur von Fahrzeugen und Fahrzeugteilen werden.

Teileexport wächst jährlich um mindestens 25 Prozent

Bereits heute würden Autoteile mit einem Gesamtvolumen von knapp zehn Mrd USD (2004) einen wichtigen Teil des chinesischen Exports ausmachen. Der Autoteile-Export habe in den vergangenen Jahren um jährlich durchschnittlich 31 Prozent zulegen können, und er wird laut AlixPartners auch in Zukunft mit mindestens 25 Prozent jährlich weiter kräftig wachsen. In fünf Jahren sei somit ein Exportvolumen von 30 Mrd USD realistisch. Heute würden chinesische Zulieferer noch in der Mehrzahl technologisch einfachere Komponenten wie Räder und Karosserieteile exportieren. In naher Zukunft würden jedoch auch kom-

► Fortsetzung Seite 2

aus_dem_inhalt

kultur_

Interkulturelle Probleme bei Offshore-Kooperationen mit Indern

Seite 12

finanzierung_

Investitionen in China unterliegen präzisiertem Genehmigungsverfahren

Seite 14

praxis_

Einkäuferreisen nach China: Vorsicht vor leeren Versprechungen

Seite 20

china_sourcing_

Messe mit Forum zur Beschaffung in China

Seite 28



praxis_

F&E-Auslagerung nach China: Nicht ohne Controllinginstrumente

Seite 34

Kooperationspartner:



► Fortsetzung von Seite 1
„China wird zum Autoexporteur“

plexere Systemteile vermehrt aus China kommen, wie Elektro-Komponenten oder Teile aus dem Antriebsstrang wie Achsen oder Stoßdämpfer-Systeme. „Lohnend ist der Export vor allem für arbeitsintensive Montage- und Fertigungsteile, die einen geringen Platzbedarf haben und die nicht just-in-time geliefert werden“, sagt Vinzenz Schwegmann, Autoexperte bei AlixPartners. „Das heißt, komplexe Rohbauteile oder Sitze werden auch in Zukunft vor allem lokal gefertigt. Aber bei den meisten anderen Autokomponenten müssen sich europäische Zulieferer auf einen scharfen Wind aus China gefasst machen. Spätestens ab 2007 wird China vom Netto-Importeur von Autoteilen zum Netto-Exporteur.“

Auch fertige Automobile werden nach Angaben von AlixPartners bereits aus China exportiert. 2004 sei dies mit 70.000 Pkw sowie 60.000 Lkw und Bussen zwar noch ein Randgeschäft gewesen, doch die chinesischen Überkapazitäten legten einen Export vor allem bei einfacheren Autos nahe. „Noch mehr als bei Autoteilen liegen hier enorme Steigerungspotenziale“, so Schwegmann. „Das Interesse von Shanghai Automotive an Rover hat gezeigt, dass die Chinesen bereits intensiv nach Absatzkanälen in Europa suchen.“ Bereits im nächsten Jahr plane Shanghai Automotive den Nachbau des Rover 75 unter eigenem Firmensignet. Bis 2015, so die Schätzung von AlixPartners, könnte China mehrere Millionen Autos jährlich exportieren.

„Unsere Untersuchung zeigt, dass die deutsche Automobilbranche trotz der derzeit rückläufigen Gewinnentwicklung ihr Engagement in China weiter mit Hochdruck vorantreiben muss. Zulieferer dürfen China nicht nur als verlängerte Werkbank nutzen, sondern sollten verstärkt lokale Engineering-Kapazitäten aufbauen. Für die Autohersteller bietet sich China als Produktionsstandort für ihre Einstiegsprodukte an, analog zum VW Fox aus Brasilien“, resümiert Vinzenz Schwegmann. (lg)

news

Verfahren in China nähern sich internationalen Gepflogenheiten an

Schiedsorgan unterliegt neuen Regeln

Das chinesische Schiedsorgan für internationale Streitigkeiten, die China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC), unterliegt reformierten Schiedsregeln, die von dem China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT) und der China Chamber of International Commerce erlassen wurden. Nach Angaben der Industrie- und Handelskammer (IHK) Hannover sind die Parteien nun befugt, auch Schiedsrichter zu wählen, die nicht dem Pool der CIETAC-Liste angehören. Außerdem seien die Befugnisse der Schiedsrichter bei der Beweiserhebung und Verfahrensstraffung erweitert worden, die Verfahrenshoheit der Parteien sei gestärkt worden.

Die Anzahl der CIETAC-Schiedsrichter sei in den vergangenen Jahren zwar stetig gewachsen, doch hätte das bisherige System für scharfe Kritik gesorgt. So sei es für ausländische Verfahrensbeteiligte aufgrund des Zahlenverhältnisses zwischen chinesischen und ausländischen Schiedsrichtern nur schwer möglich gewesen, einen in den betreffenden Sachfragen kompetenten Schiedsrichter der eigenen Nationalität zu wählen. Zudem seien einige der chinesischen Schiedsrichter organisatorisch oder administrativ in die CIETAC eingebunden. Zweifel hinsichtlich der Unabhängigkeit und Unparteilichkeit seien deswegen angebracht.

Den Schiedsrichtern ist es jetzt laut der IHK Hannover erlaubt, Kreuzverhöre oder kontradiktorische Befragungen durchzuführen. Sie könnten festlegen, welche Fragen des Beweises zugänglich und würdig sind, und Beweisfristen bestimmen. Sie müssten das Verfahren so leiten, dass innerhalb von sechs Monaten ab Errichtung des Schiedsrichterpanels der Schiedsspruch ergeht.

Die Schiedsparteien können nach Mitteilung der IHK Hannover auch andere Schiedsregeln wie zum Beispiel die der

International Chamber of Commerce oder die UNCITRAL-Regeln zugrunde legen, wenn dies bereits in der Schiedsvereinbarung festgelegt wurde. Ebenso könnten einzelne Verfahrensregelungen ersetzt oder ergänzt werden, solange diese nicht zwingende Verfahrensregeln des Schiedsortes verletzen.

Ausländische Investoren würden in China bei Rechtsstreitigkeiten Schiedsverfahren bevorzugen, da sie den Vorteil der Schnelligkeit und der international erleichterten Vollstreckbarkeit hätten. Zusätzlich trage ein sicherlich immer noch begründetes Misstrauen in die lokale chinesische Justiz dazu bei, dass sich ausländische und chinesische Vertragsparteien bei Streitigkeiten eher einem Schiedsgericht als den lokalen Gerichten stellen. Die Annäherung der CIETAC an internationale Gepflogenheiten wird nach Meinung der Kammer das Vertrauen ausländischer Investoren in die chinesische Schiedsgerichtsbarkeit stärken. (lg)

Kein Vergleich

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

China: Wetten, dass?

50

Millionen Chinesen schauen laut Christoph Gottschalk, dem Bruder von Fernsehmoderator Thomas Gottschalk, die chinesische Version von „Wetten, dass ...?“. Die Sendung läuft unter dem Namen „Wanna Challenge?“ seit Herbst 2004 im chinesischen Staatsfernsehen CCTV.

0

Yuan werden derzeit auf legale Weise in China bei Wetten umgesetzt. Wetten sind in der Volksrepublik verboten.

news

Fahrzeuge, Komponenten und Entwicklung für die asiatischen Wachstumsmärkte

Indien: Export-Hub der Automobilindustrie

Indien etabliert sich zunehmend als Export-Hub für komplette Fahrzeuge in die Wachstumsmärkte (Südost-)Asien und Mittlerer Osten. Zu diesem Ergebniss kommt die Strategie- und Technologieberatung Booz Allen Hamilton in ihrer jüngst vorgelegten Untersuchung zum indischen Automobilmarkt. So hätten Mercedes-Benz im Jahr 1994 und Skoda im Jahr 2000 lokale Montagewerke eröffnet. Auch die Investition von BMW diene dem Aufbau eines Werks für die lokale Montage angelieferter Bausätze. Der Hersteller Hyundai, der bereits mehr als eine Mrd USD

in Indien investiert habe, setze auf das Land als Export-Hub für Kleinwagen.

Daneben festigt Indien auch seine Position als Komponentenhersteller und Anbieter für Entwicklungsleistungen. Die indischen Exporte von Autokomponenten hätten sich von einem Volumen unter 0,5 Mrd USD im Jahr 1999 auf über eine Mrd USD im Jahr 2004 verdoppelt – im Jahr 2010 rechnet Booz Allen Hamilton mit mehr als 2,5 Mrd USD.

Zukünftig sei vorstellbar, Indien – und nicht China – als strategischen Brückenkopf für den Gesamtmarkt Asien

zu nutzen. Hierzu müsse die Fahrzeugentwicklung in Indien angesiedelt werden, um einen effizienten Know-how-Transfer sicherzustellen. Vor einem rein Lohnkosten getriebenen Aktionismus warnen die Berater.

Allein im indischen Automobilmarkt verdoppelt sich nach Berechnungen von Booz Allen Hamilton das heutige Absatzvolumen bis 2010. Bereits 2015 werde Indien mit Verkäufen von bis zu 3,5 Millionen Fahrzeugen in die Größenordnung des deutschen Marktes vorstoßen. Mit noch höherer Dynamik entwickle sich der Markt für motorgetriebene Zwei- und Dreiräder, von denen jährlich 5,5 Millionen Stück verkauft werden würden. Die Berater raten daher zu konkreten Schritten für einen schnellen Markteintritt sowie zu Partnerschaften. (lg)

Inflation und Währungsaufwertungen machen Leben für Expatriates teurer

Lebenshaltungskosten in Asien steigen

Inflationsraten, die dreimal so hoch sind wie in der Eurozone und doppelt so hoch wie in den Vereinigten Staaten, treiben die Lebenshaltungskosten für Expatriates in Asien nach oben. Das geht aus der aktuellen, von der Personalberatungsgesellschaft ECA International, London, jährlich durchgeführten Untersuchung zu den Lebenshaltungskosten für Expatriates in 250 Ländern hervor. Danach seien die Lebenshaltungskosten in asiatischen Städten aber immer noch niedriger als in vielen anderen Regionen der Welt.

„In Seoul sind die Lebenshaltungskosten im Vergleich zum Vorjahr am stärksten angestiegen. Die Stadt ist jetzt die viertteuerste in Asien, weltweit nimmt sie den 16. Rang ein“, sagt Lee Quane, Geschäftsführer des Hongkonger Büros von ECA International.

Nach den Ergebnissen der Studie ist Tokio die teuerste Stadt in Asien. Die Lebenshaltungskosten sind dort ungefähr zwei Drittel höher als in Hongkong, beinahe doppelt so hoch wie in Singapur und Beijing sowie über drei mal so hoch wie in Manila und Dhaka. Dhaka ist die

günstigste Stadt der Region, Bangalore die günstigste Stadt in Indien, vor Mumbai und Neu-Delhi. In Bangkok und Kuala Lumpur sind die Lebenshaltungskosten niedriger als in allen untersuchten 13 chinesischen Städten, von denen Xiamen den letzten Platz einnimmt.

„Wechselkursbewegungen haben auch zu den veränderten Lebenshaltungskosten in den vergangenen zwölf Monaten beigetragen“, sagt Quane. Die Teuerungsrate in Höhe von 20 Prozent in Seoul sei auf die Stärke des Koreanischen Won zurückzuführen. Auch indische Standorte und Taipei hätten sich aufgrund Aufwertungen der Währungen ähnlich entwickelt.

In China steigen die Lebenshaltungskosten laut Studie in den wirtschaftlich schwächeren Städten am stärksten an – die Lücke zu den Wachstumszentren schließe sich somit. „Waren die Lebenshaltungskosten in diesen Städten im Jahr 2004 noch durchschnittlich 30 Prozent niedriger als in Beijing, Guangzhou und Shanghai, beträgt der Unterschied jetzt nur noch 25 Prozent“, sagt Quane. (lg)

Indische Elektronik auf dem Vormarsch

Die Erträge der EMS (Electronics Manufacturing Services)-Anbieter und ODM (Original Design Manufacturer)-Fabrikannten in Indien steigen von 774 Mio USD im Jahr 2004 bis 2009 auf voraussichtlich 2,03 Mrd USD. Dies teilt die iSuppli Corporation, El Segundo, in einer Prognose zur elektronischen Auftragsfertigungsbranche mit. Wie für China gelte auch für Indien, dass die niedrigen Lohnkosten die Ansiedlung der Elektronikproduktion attraktiv machen. Weitere Vorteile seien der schnell wachsende Binnenmarkt, das hervorragende Bildungssystem, die Technologieparks und die jüngsten Verbesserungen der Infrastruktur.

iSuppli geht jedoch nicht davon aus, dass die indische Auftragsfertigungsbranche Chinas Position als Mittelpunkt der Elektronikproduktion kurzfristig bedrohen wird – Sie bediene hauptsächlich die inländische Nachfrage. Langfristig, ab 2009, könnte Indien mit seinem wachsenden Anteil am globalen Elektronikmarkt den chinesischen Anbietern bei bestimmten Produkten aber durchaus Konkurrenz machen, so die Prognose. (lg)

news

Regierung geht von 400 Mrd USD in diesem Jahr aus

China exportiert mehr Hightech-Produkte

Chinas Handel mit Hightech-Produkten nimmt rapide zu. Nach Mitteilung des Handelsministeriums der Volksrepublik werde das Außenhandelsvolumen von Hochtechnologiegütern dieses Jahr wahrscheinlich 400 Mrd USD erreichen. Der Anteil an Chinas Exporten steige damit von elf Prozent im Jahr 1999 auf 30 Prozent im laufenden Jahr.

Im ersten Halbjahr 2005 hätten die Exporte in diesem Bereich 93,52 Mrd USD (plus 32,4 Prozent im Vergleich

zum Vorjahr) betragen. 4.696 (plus 15,5 Prozent) Verträge über Technologietransfer seien im gleichen Zeitraum abgeschlossen worden. Nur wenn die Volksrepublik China ihre Ausfuhren von eigenen Markenprodukten und -dienstleistungen forcieren, könne das Land in einem größeren Ausmaß an internationalen Wirtschaftskooperationen und am Wettbewerb teilhaben, sagt Wei Jianguo, stellvertretender Handelsminister der Volksrepublik. (lg)

Analyse im Vorfeld senkt Kosten und erhöht Erfolgschancen

Offshoring-Risiken werden unterschätzt

Geschäftsführer wissen, dass durch die Auslagerung von betrieblichen Funktionen oder IT-Prozessen an Standorte mit niedriger Kostenstruktur hohe Einsparungen erzielt werden können. Trotzdem verfehlen solche Projekte häufig ihre Ziele, da Manager oft die Risiken unterschätzen

beziehungsweise falsch verstehen. Das teilt die Beratungsgesellschaft McKinsey in der August-Ausgabe ihres vierteljährlichen Newsletters mit. Durch eine systematische Identifizierung, Bewertung und Beobachtung der Risiken während der kompletten Laufzeit des Offshoring-Projektes könnten Unternehmen sowohl ihre Kosten senken, als auch die Erfolgschancen erhöhen.

Ein erfolgreiches Unternehmen müsse, bevor es ein Offshoring-Projekt einleitet, die Risiken, sein eingesetztes Aktivvermögen (einschließlich geistigem Eigentum) und die gebundenen Ressourcen an Wissen und Personal abschätzen. Die Ergebnisse einer solch umfassenden Analyse seien oft überraschend.

Ein Unternehmen habe etwa herausgefunden, dass das größte und am wahrscheinlichsten eintretende Risiko von den eigenen Mitarbeitern ausgehe: Eine hohe Fluktuation habe den Wissenstransfer an den neuen Standort behindert. Hätte das Unternehmen dieses und andere Risiken zeitig erkannt, hätte es das Projekt drei Monate früher als geplant abschließen können und etwa fünf bis sieben Mio EUR Kosten einsparen können. (lg)

Reich der Mitte wird Design-Macht

Das vor allem für die Billigproduktion von Elektronikprodukten bekannte Riesenreich China entwickelt sich mehr und mehr auch im Design zu einer internationalen Größe. Nach Berechnungen der kalifornischen Marktforscher von iSuppli, El Segundo, soll die Entwicklung von elektronischen Systemen in China bereits für 5,4 Prozent der weltweiten Chipverkäufe verantwortlich sein. Damit liegt das Reich der Mitte in punkto Design allerdings weiterhin klar hinter Branchenprimus USA, der auf einen Anteil von 33,5 Prozent und ein Verkaufsvolumen von 58,7 Mrd USD kommt.

2006 wird China laut iSuppli aber bereits Deutschland (5,8 Prozent) vom vierten Rang vertreiben. Rechnet man China, Hongkong und Taiwan zusammen, sind die drei Regionen bereits jetzt dem zweitgrößten Elektronikdesigner Japan ebenbürtig. (pte)

Outsourcing-Markt in China dynamisch

40 Prozent der im Rahmen des „2005 Global IT Outsourcing Report“ von DiamondCluster International, Chicago, befragten Einkäufer erwarten, dass sie in den nächsten drei bis fünf Jahren IT-Funktionen nach China auslagern werden. Im vergangenen Jahr haben dies laut DiamondCluster International nur acht Prozent angegeben. „Die Situation in China ist bald die gleiche wie vor zehn Jahren in Indien“, sagt Tom Weakland, Leiter der Outsourcing-Beratung bei DiamondCluster International. „Die zunehmend verfügbaren Outsourcing-Ressourcen in China üben einen Preisdruck auf die Anbieter von standardisierten Dienstleistungen aus und führen zu einem vollkommen veränderten Preisniveau. Dynamische Anbieter bauen nun Aktivitäten auf und schöpfen Marktanteile ab.“ (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

interview

Innovative Telekommunikationsprodukte – Dienstleistungen noch unterentwickelt

Korea: gute Chancen für den Mittelstand

Koreas Telekommunikationssektor ist weltweit führend. Vom Ziel, ein Dienstleistungszentrum in der Region zu werden, ist die nordostasiatische Halbinsel allerdings noch weit entfernt. Außer „ein paar Schlager oder TV-Serien“, die grenzüberschreitend Erfolg haben, gibt es da noch wenig, sagt Joachim Friedrich von der Coface Korea.

Herr Friedrich, Deutschland ist in der EU der wichtigste Handelspartner Koreas. Das Handelsvolumen erhöhte sich 2004 im Vergleich zum Vorjahr um 36,6 Prozent auf etwa 17 Mrd USD. Welche koreanischen Produkte sind interessant für deutsche Einkäufer?

Neben den klassischen Industrieprodukten wie Maschinen, Ausrüstungen und Schiffe setzt Korea immer mehr auf elektronische Konsumgüter. Einkäufer können hier im Bereich Mobiltelekommunikation fündig werden. Korea organisierte zum Beispiel das erste Filmfestival für Videos, die speziell auf Handys abgespielt werden. In der Medizin forciert das Land die Mobilfunktechnik, die Ferndiagnosen oder Überwachungen erlaubt. Aber auch im Festnetzbereich ist Korea weltweit führend – Die extrem hohe Breitbandversorgung beziehungsweise -anbindung dürfte zukünftig interessant für Deutschland sein. Die Automarken Hyundai und Kia sollte man nicht vergessen. Beide werden ihren Marktanteil auch in der Bundesrepublik ausbauen.

Korea möchte sich zum Dienstleistungs- und Handelszentrum in Nordostasien entwickeln. Wie ist in dieser Hinsicht der Status quo?

Außer in der Informationstechnologie sind mir keine signifikanten grenzüberschreitenden Dienstleistungen bekannt. Trotz enormer ausländischer Investitionen im

Bankensektor bestehen bei Finanzdienstleistungen weiterhin viele Restriktionen. Es gibt zwar immer mal wieder ein paar Schlager, die gerne auch in Japan gehört werden, oder TV-Serien, die Erfolge im Ausland haben. Das Ziel, ein Dienstleistungszentrum zu werden, bleibt jedoch sehr ambitioniert. Anders sieht es im Handel aus; insbesondere seit der Eröffnung des Flughafens in Incheon im Jahr 2001. DHL, TNT und FedEx investieren hier kräftig in der Luftfracht. Außerdem bietet der Flughafen attraktive Landegebühren. Im Schiffstransportverkehr erzielt Busan den weltweit dritthöchsten Umschlag, die Kapazitäten werden im neuen Seehafen 2011 weiter ausgebaut werden.

coface-rating

Absatz nach China steigt – Problematisch ist weiter der schwache private Konsum

Exporte treiben das Wachstum Koreas an

Nach wie vor sind es die Exporte, die das Wachstum in Korea antreiben. Vor allem der Absatz nach China, mittlerweile Koreas wichtigster Handelspartner, entwickelt sich sehr positiv. Das Problem der koreanischen Wirtschaft bleibt aufgrund der hohen Preise für landwirtschaftliche Produkte und Öl der geringe private Konsum. Unternehmen, die auf dem heimischen Markt tätig sind, leiden deswegen häufiger unter Illiquidität als Firmen, die hauptsächlich vom Export leben.

Die Situation in den öffentlichen Haushalten ist trotz hoher Kosten für die Restrukturierung im Bankenwesen gut. Überschüsse in der Zahlungsbilanz mit dem Ausland bestehen weiterhin.

Die koreanische Wirtschaft wird von großen Unternehmensgruppen, den so genannten Chaebols, dominiert. Sind Mittelständler in der Lage, sich im Wettbewerb mit diesen Konglomeraten durchzusetzen?

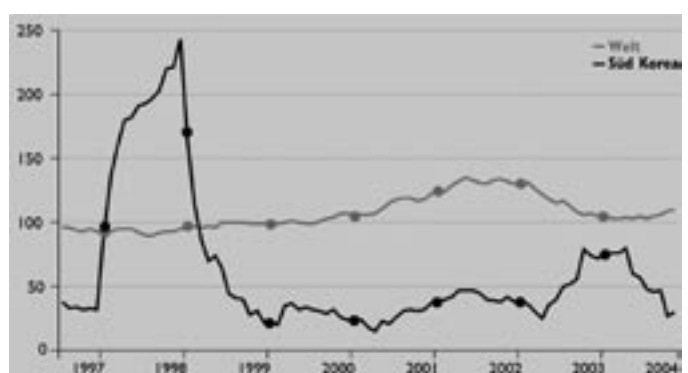
Gerade weil diese Konglomerate die koreanische Volkswirtschaft stark prägen, bestehen gute Möglichkeiten für den Mittelstand – Denn kleine und mittlere Firmen werden als Zulieferer oder als Outsourcer für solch eine Chaebol tätig. Chaebols wie zum Beispiel Samsung, LG oder Hyundai suchen die globale Marktführerschaft und wollen und müssen daher mit internationalen Spezialisten zusammenarbeiten. Außerdem bietet Korea so viel Raum für Expansion, dass es einen Mittelständler viel mehr interessieren sollte, wie sein eigener Markt strukturiert ist und sich entwickelt.

Das Gespräch führte Stefan Brunner

Das Niveau der Auslandsschulden ist moderat. Die Reserven an ausländischer Währung sind ausreichend. Fortschritte sollten allerdings im Bankensektor erfolgen. Außerdem gibt es noch Probleme bezüglich der Transparenz und des Umgangs mit bestimmten Unternehmenskonglomeraten sowie bezüglich sozialer Spannungen, wenn auch in abgeschwächter Form.

AK Coface

Entwicklung der Zahlungsausfälle



Quelle: Coface

standort

Biowissenschaften werden gefördert

Gesund durch Medizintechnik aus Korea

Die Medizintechnik ist eine der wichtigsten Zukunftsindustrien Koreas. Die Regierung der ostasiatischen Halbinsel hat Förderprogramme initiiert und unterstützt gezielt Forschungseinrichtungen. Auch die deutsch-koreanische Zusammenarbeit soll gestärkt werden. Branchenveranstaltungen im Rahmen der „Asien-Pazifik-Wochen“ in Berlin stellen dazu einen guten Ausgangspunkt dar.

Die staatlichen Programme zur Förderung der Medizintechnik in Korea sehen privatwirtschaftliche Kooperationen vor und sind damit stark auf die kommerzielle Anwendung ausgerichtet. Durch neue Biotechnologien sollen die gesundheitlichen Herausforderungen durch das menschliche Altern angegangen, die Gesundheitsvorsorge und die Behandlung von Krankheiten verbessert, die Nahrungsmittelversorgung optimiert, der Umweltschutz verbessert sowie gleichzeitig der Energieverbrauch reduziert werden.

Nach den Statistiken der Bio-Industry Association of Korea entfällt etwas mehr als die Hälfte der Biotechnologie-Produkte auf den Bereich Bio-Medizin. Weitere wichtige Bereiche sind die Lebensmitteltechnik und der Pflanzenschutz.

Die staatliche Förderung der Forschung und die guten Möglichkeiten der Markteinführung von Biotechnologie-Medikamenten und Biotechnologie-Verfahren zieht Unternehmen aus der ganzen Welt nach Korea. Im Mai eröffnete die GreenCross Vaccines Corp., ein Unternehmen der Berna Biotech of Switzerland, eine neue Produktionsstätte. Mit Investitionen in Höhe von 62 Mio USD entwickelt das schweizer Unternehmen verschiedene Biotechnologie-Produkte zur Behandlung von Hepatitis B zur Marktreife.

Celltrion aus den USA investierte etwa 30 Mio USD und forscht in Korea hauptsächlich an Medikamenten zur Bekämpfung von Aids. ViroMed aus Japan forscht an diversen Medikamenten.

Korea möchte die Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen in der Medizintechnik und Biotechnologie fördern und ausbauen. Das Land ist Partnerland der diesjährigen „Asien-Pazifik-Wochen“, die vom 19. September bis 2. Oktober 2005 in Berlin stattfinden. Im Bereich Wissenschaften ist dort das Thema Life Science ein Schwerpunkt. Im Mittelpunkt des Programms steht die mehrtägige Veranstaltung „Berlin-Brandenburg – Life Science Cluster meets Asia“ vom 26. bis 29. September. Die Veranstaltung deckt thematisch den gesamten Life Science-Bereich von der Biotechnologie bis zur Medizintechnik ab und geht über eine bloße Leistungsschau hinaus.

Die Technologie-Stiftung Berlin (TSB), die die Veranstaltung koordiniert, schafft Raum für Gespräche zwischen asiatischen Gästen und den Akteuren der Berlin-Brandenburger Life Science-Szene. Kontakte sollen geknüpft und gestärkt sowie Verbundvorhaben voran gebracht werden. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf Korea, dem Länderschwerpunkt der „Asien-Pazifik-Wochen 2005“.

Zusammenarbeit mit asiatischen Partnern wird immer wichtiger

„Asien gehört zu den dynamischsten und innovativsten Regionen der Welt. Die Zusammenarbeit mit asiatischen Partnern wird deshalb immer wichtiger“, sagt TSB-Vorstand Bruno Broich. „Wir wollen mit unserem Programm auf den exzellenten Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort Berlin-Brandenburg insbesondere in der Biotechnologie und Medizintechnik hinweisen und unseren asiatischen Partnern die Entwicklungs- und Kooperationsmöglichkeiten aufzeigen.“ Die Vielzahl an Forschungseinrichtungen in den Lebenswissenschaften, die Charité, das Deutsche Herzzentrum, einige junge Unternehmen der Medizin- und Biotechnik sowie die von der TSB betriebene enge Vernetzung von Wissenschaft und

Wirtschaft hätten in der Hauptstadtregion ein Life Science-Cluster entstehen lassen, das den Vergleich mit Metropolen wie Kobe, Singapore oder Seoul nicht zu scheuen brauche. „Unser Ziel ist es, die Life Science-Metropole Berlin-Brandenburg in Asien bekannt zu machen und langfristige Forschungs- und Entwicklungspartnerschaften anzubahnen“, sagt Broich.

Unterstützung bei der Suche nach Medizinprodukten aus Korea bietet das Korea Trade Center (KOTRA) an, das in mehreren deutschen Städten ein Büro betreibt. Das KOTRA unterstützt Unternehmen auch bei der Kontaktaufnahme mit koreanischen Firmen und hilft bei der Organisation von Einkäuferreisen.

Einige Veranstaltungen bieten die Gelegenheit, persönliche Beziehungen aufzubauen und sich einen Überblick

i Links

Life Science Cluster meets Asia
www.technologiestiftung-berlin.de/apw

Bioindustry Association of Korea
www.bak.or.kr

Korean Overseas Information Service
www.korea.net

Biotechnica
www.biotechnica.de

über die Branche zu verschaffen. „Vom 15. bis 18. September 2005 haben wir hier eine koreanische Delegation aus dem Medizintechniksektor zu Gast. Wir möchten ein deutsch-koreanisches Projekt initiieren. Aber auch für Einkäufer könnte dies von großen Interesse sein“, erklärt Insung Park, zuständig für Handelsförderung im Hamburger KOTRA-Büro. Ein weiterer guter Ort, um mit Medizintechnikern aus Korea ins Gespräch zu kommen, ist die Fachmesse „Biotechnica“, die vom 18. bis 20. Oktober 2005 in Hannover stattfindet.

Thomas Kiefer

messen

Viele neue, marktreife Produkte

Asien kommt auf die Biotechnica

In der Biotechnologie initiieren verschiedene asiatische Länder engagierte Forschungs- und Entwicklungsprogramme. Neben der Grundlagenforschung steht dabei die direkte unternehmensbezogene Forschung nach anwendungsreifen Produkten im Vordergrund. „Asien ist auf der „Biotechnica“ vom **18. bis 20. Oktober 2005** in **Hannover** mit etwa 40 Ausstellern gut vertreten“, erklärt Stephan Ph. Kühne, Mitglied des Vorstands der Deutschen Messe AG in Hannover. Dort zeigt die Branche ihre neuesten Forschungsergebnisse und Produkte, von denen jetzt viele vor der Markteinführung stehen. Parallel findet das „Biotechnica Partnering Forum“ statt. Dort soll in einem „Big-Pharma-Pool“ auch die Suche nach Kooperations- und Geschäftspartnern erleichtert werden. Das direkte „Networking“ zwischen den Unternehmen steht hier im Mittelpunkt.

Japan

Nach den USA ist Japan mit einem Umsatz von 53 Mrd USD zweitwichtigster Markt für Biotechnologie. Die Branche konzentriert sich in der Region Osaka.

International Business Organization (IBO) of Osaka
 www.ibo-osaka.nl

Südkorea

Aus Südkorea kam 2003 nur ein Aussteller. Für die Messe 2005 haben sich bereits elf südkoreanische Unternehmen angemeldet. Korea ist in Deutschland mit dem „Korea-Jahr“ gut vertreten. Bei den Wirtschaftsveranstaltungen spielt die Biotechnologie eine Hauptrolle (siehe nebenstehender Bericht).

China

„Ich komme gerade aus China zurück. Dort wird von staatlichen Stellen viel

für die Entwicklung der Biotechnologie getan. Europa muss sich gewaltig anstrengen, um nicht den Anschluss zu verlieren“, warnt Johan Vanhemelryck, Generalsekretär des Branchenverbandes EuropaBio, Brüssel.

Taiwan

Taiwan hat sich innerhalb kürzester Zeit von einer Kokosnusswirtschaft zu einem Hightech-Land entwickelt. Bei der ersten CeBIT stellte gerade mal ein Aussteller aus der kleinen Inselrepublik aus. Jetzt ist Taiwan mit 854 Ausstellern die größte ausländische Ausstellernation auf der weltgrößten Computermesse. Taiwan ist auf dem Gebiet der wissenschaftlichen Forschung und Entwicklung ein ernstzunehmender Faktor. Es steht zum Beispiel an vierter Stelle der Patentanmeldungen in den USA.

Den Grundstein zum Aufbau der Biotechnik legte Taiwan vor fast 25 Jahren:

BioMedical Asia und BIOTECHNICA ASIA

Top-Messen zur Biotechnologie

Die „BioMedical Asia“ und die „BIOTECHNICA ASIA“ sind die führenden Biotechnologie-Events in Asien. Die Fachmessen, die in Singapur stattfinden, bieten hochrangige Partnerforen, wissenschaftliche Veranstaltungen und die Gelegenheit zu Geschäftsmeetings. Sie gelten als mit die besten Plätze zur Netzbildung der Biotechnologiebranche in Asien.

Die nächsten Ausgaben der „BioMedical Asia“ und „BIOTECHNICA ASIA“ finden im **Oktober 2006** in **Singapore** statt. Viele Biotechnologieunternehmen arbeiten an neuen Produkten, die demnächst marktreif werden. Für Einkäufer aus der Chemie- und Pharmabranche, aber auch aus der Lebensmittelbranche und Landwirtschaft, bieten die Messen die Möglichkeit, sich frühzeitig diese Zukunftsprodukte zu sichern.

Thomas Kiefer

Es erfolgte eine systematische staatliche Förderung durch die Finanzierung von Instituten für Lehre, Ausbildung, Grundlagenforschung, Produktentwicklung und Marktforschung. Wichtig ist dabei der Transfer auf Kontraktbasis an private Industrieunternehmen. Zudem fördert die Regierung durch finanzielle Zuwendungen den Aufbau der Biotechnikindustrie.

Neben den USA ist Taiwan Partnerland der „Biotechnica 2005“. „Durch das Partnerlandprinzip bekommt diese Messe eine Dimension, die sonst kaum zu erreichen wäre. Damit sind in Hannover viele hochrangige und kompetente Gesprächspartner zu finden“, sagt Dieter Neumann, Repräsentant der Deutschen Messe AG in Taiwan. Der Schwerpunkt der taiwanesischen Präsentationen liegt auf vermarktungsfähigen Produkten.

Die Bedeutung der Biotechnologie beschreibt Hans-Dieter Volk, Direktor des Instituts für medizinische Immunologie des Universitätsklinikums Charité, Berlin, folgendermaßen: „Es ist nicht mehr so wie früher bei der Entwicklung klassischer Präparate. Durch die Biotechnologie verändert sich die Pharmabranche grundlegend. Bereits etwa 20 Prozent der Produkte werden mit Hilfe biotechnologischer Verfahren hergestellt.“

Am Dienstag, den 18. Oktober 2005, von 14:00 bis 18:00 Uhr, stellen Experten aus taiwanesischen Industriefirmen und Instituten im Rahmen des „Taiwan Country Seminar“ in Halle 2 die neuesten Entwicklungen und Produkte vor. Nach dem Seminar findet am Abend ein Kontaktempfang statt.

Thomas Kiefer

Biotechnologie in Taiwan:

Industrial Technology Research Institute

 www.itri.org.tw

Development Center for Biotechnology

 www.dcb.org.tw

Biotechnology and Pharmaceutical Industries Program Office, Ministry of Economic Affairs

 www.biopharm.org.tw

Biotechnologie in Singapore:

 www.biotechnica-asia.com

 www.biomed-singapore.com

Jetzt anmelden!

40. Symposium

Einkauf und Logistik

07. - 09. November 2005 – Berlin

Global Competence

Morning-Specials - 08.11.2005

Workshoptag - 09.11.2005

Mit aktuellen Problemstellungen in Einkauf und Logistik befassen sich parallele Morning-Specials und vertiefende Workshops

Ausstellung: Der dynamische Markt der Dienstleister

Rund 100 Unternehmen präsentieren ihre Konzepte und Lösungen für innovative Beschaffungs- und Logistikprozesse

Der BME prämiert Innovationen

Abendveranstaltung mit Preisverleihung „BME Innovationspreis 2005“, „BME Wissenschaftspreis 2005“ und „Henkel-BME Hochschulpreis 2005“

Die Top-Themen

Über 100 Referenten liefern Expertenwissen pur

- Sourcing in Fernost: Ist der China-Hype gerechtfertigt?
- Logistik und Einkauf: Win-Win-Situationen ausbauen
- Controlling und Performance Management im Einkauf
- Bündelung und Spend Management: Einkaufserfolge sichern
- Mergers & Acquisitions: Synergien erschließen
- Osteuropa: Märkte erschließen, Lieferanten steuern
- Supplier Relationship Management (SRM): Mehr Transparenz im Einkauf
- Hochleistungseinkauf: Innovative Strukturen und Prozesse
- Kostenmanagement: Optimierung der Total Costs in der Supply Chain

(Auszug: Themen der 19 Fachkonferenzen)

Im Plenum referieren und diskutieren:



Manfred Grundke,
Vorstandsvorsitzender,
Bosch Rexroth AG,
Lohr a. M.



Dr.-Ing. E.H. Siegfried Goll,
CEO, ZF Friedrichshafen AG,
Friedrichshafen



Dr. Wolfgang Eder,
Vorstandsvorsitzender,
voestalpine AG und
voestalpine Stahl GmbH, Linz/Odenwisch



Prof. Dr. Hans-Olaf Henkel,
Präsident, Leibniz-Gemeinschaft, Berlin



Hartmut Ostrowski,
Vorstandsvorsitzender,
arvalo AG, Göttingen



Univ.-Prof. Dr. Michael Hüther,
Direktor, Institut der
deutschen Wirtschaft e.V., Köln



Dr. Markus Merk,
Vizepräsident der
2004, Kassenkautern

Antwort Coupon

Fax: 069 / 30838-299

☐ Bitte senden Sie mir weitere Informationen zu.

Firma _____

Name _____

Vorname _____

Funktion _____

Strasse _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Datenum _____ Unterschrift _____

www.bme.de/symposium

BME
verband

Bundesverband
Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V.

Symposiums-Hotline:
069 / 30838-200

BME e.V., Bolongarostr. 82
65929 Frankfurt/M.

in eigener sache

Kooperation mit ouline.com

Nachwuchskräfte aus China: Plattform für die Personalsuche

„Sourcing asia“ und die local global GmbH werden künftig mit der Ouline GmbH in Stuttgart kooperieren. Das im Jahr 2000 vom Geschäftsführer und Chefredakteur Wan Jinglei gegründete Medienunternehmen betreibt unter www.ouline.com eines der größten Chinesisch sprachigen Internetportale in Europa. Es wendet sich mit Nachrichten über Deutschland und Europa an junge Chinesen, die in dieser Region leben – und eröffnet Unternehmen mit seinem Personalportal einen direkten Zugang zu jungen chinesischen Fachkräften.

Zusätzlich zu Ouline Online, das mit 500.000 Besuchern und 2,6 Millionen Page Impressions pro Monat eine enorme Reichweite hat, gibt Wan seit 2002 das zweimonatliche Magazin Ouline heraus. Stellenanzeigen, die sich an junge chinesische Fachkräfte wenden, können hier ebenfalls gezielt geschaltet haben. Mit einer Auflage von 25.000 Exemplaren liefert das Magazin Hintergrundberichte über Wirtschaft, Kultur, Gesellschaft und Tourismus in Deutschland und Europa, informiert über Branchen und Märkte und stellt Karrieretipps zur Verfügung.

Kostengünstige Media-Instrumente im chinesischen Personalmarkt

Im November erscheint die Sonderausgabe „Campus und Karriere“. Sie wird auch über die chinesischen Studentenvereine an verschiedenen europäischen Universitäten verteilt. „Unser Stellenmarkt fokussiert sich auf Chinesen, die in Deutschland studieren oder studiert haben. Das gab es bisher nicht“, sagt der 37-jährige Wan Jinglei, der erstmals 1992 nach Deutschland gekommen ist und unter anderem sechs Jahre Manager bei der DaimlerChrysler AG in Stuttgart war.

Das Magazin ist unter anderem auf allen Lufthansa-Flügen zwischen China und Deutschland erhältlich, in 800 Reisebüros in China und Europa sowie in Hotels, Restaurants und Geschäften in Europa. Zudem wird es in Deutschland, Belgien und Österreich an allen Bahnhofs-Kiosken verkauft. In Spanien, Frankreich, Portugal und Österreich bildet es die Beilage zu den lokalen chinesischen Zeitungen.

Ouline Online und Ouline Magazin sind starke und gleichzeitig kostengünstige Media-Instrumente im chinesischen Personalmarkt. Beide werden bereits von internationalen Unternehmen wie Lanxess, Siemens, DaimlerChrysler, McKinsey oder dem chinesischen Unter-

Fachkräfte erreichen“, sagt Ouline-Chef Wan Jinglei. Die Stuttgarter local global GmbH wird dagegen ihre exzellenten Kontakte zu mittelständischen Unternehmen mit Interesse am chinesischen Markt in die Kooperation einbringen. „Diesen Produktionsunternehmen verschaffen die Medien von Ouline einen hervorragenden Zugang zu den chinesischen Studenten und Young Professionals in Europa“, erklärt der Geschäftsführer der local global GmbH, Hans Gäng. Ihr Personalportal und ihren Stellenmarkt wird die Ouline GmbH auf der Einkaufermesse „CHINA SOURCING“ vom 12. bis 14. September 2005 in Düsseldorf vorstellen. (lg)

 www.ouline.com



nehmen Huawei Technologies genutzt, um geeignete Fachkräfte zu finden. Das Potenzial in Europa ist riesig: Während allein an deutschen Universitäten 30.000 junge Chinesen studieren, sind es an den Hochschulen Englands, Frankreichs, Belgiens, Österreichs und der Niederlande insgesamt 70.000.

„Über unser Internet-Portal und unser Magazin können Unternehmen schnell und unkompliziert junge chinesische

 Ouline GmbH, Stuttgart
Herr Wan Jinglei
Telefon/Fax 0711/290201
redaktion@ouline.com
www.ouline.com
Stellenmarkt: www.ouline.com/job

Anzeigen:
local global GmbH, Stuttgart
Herr Fran Barcanec
Telefon 0711/225588-32
Fax 0711/225588-11
anzeigen@localglobal.de

standort

Indiens Westen

Wirtschaftszentren und die dynamische Region Goa

Der Wirtschaftskorridor West, bestehend aus dem westlichen Maharashtra und dem südlichen Gujarat, ist der am stärksten industrialisierte Raum Indiens. Hier sind nicht nur die meisten Unternehmen angesiedelt, es werden auch die meisten in- und ausländischen Investitionen getätigt. Goa, das ehemalige „Mekka der Aussteiger“, steht am Anfang eines wirtschaftlichen Aufstiegs.

Zum Westen Indiens gehören die Bundesstaaten Gujarat, Maharashtra, Goa, Daman und Diu sowie Dadra und Nagar Haveli. Die beiden Bundesstaaten Gujarat und Maharashtra haben eine dominante Stellung für den Industrie- und Service-sektor auf dem indischen Subkontinent, das heißt hier sind der industrielle Output sowie die Wertschöpfung am höchsten. Beide Bundesstaaten erzeugen zusammen rund 35 Prozent der gesamten indischen Industrieproduktion. Von wachsender Bedeutung ist zudem der kleine Bundesstaat Goa, der inzwischen zu einem bedeutenden Industriestandort aufgestiegen ist.

Eine kurze allgemeine Übersicht über die Vor- und Nachteile der Standorte in Westindien: Positiv:

- Beste internationale und nationale Anbindung
- Höchste Konzentration an in- und ausländischen Unternehmen.
- Größtes Ziel in- und ausländischer Investitionen.
- Überdurchschnittliche Infrastruktur-ausstattung.
- Gute Verfügbarkeit an gut ausgebildeten Managern und Fachkräften.
- Professionelles Arbeitsklima, sehr gute Arbeitsmentalität und Wirtschaftsgesinnung der Bevölkerung.

- Großer regionaler und lokaler Absatzmarkt.

Negativ:

- Wirtschaftspolitik weniger investorfreundlich im Vergleich mit Südindien (aber immer noch besser als im Norden oder Osten Indiens).
- Wirtschaftsklima überdurchschnittlich, jedoch schlechter als in Südindien.
- Hoher lokaler Konkurrenzdruck.
- Hohe Standortkosten.

Der Bundesstaat Maharashtra ist der Hauptempfänger aller privaten in- und ausländischen Investitionen Indiens. Er beherbergt das größte, einflussreichste und wichtigste Wirtschaftszentrum Indiens: Bombay, die Wirtschafts- und Finanzhauptstadt. Zusammen mit der Nachbarstadt Pune, verbunden durch eine mehrspurige Autobahn, ist im Westen Maharashtras eine Region entstanden, in der nicht nur die meisten Unternehmen und der größte Absatzmarkt lokalisiert sind, sondern wo auch der Großteil des indischen Bruttoinlandsprodukts erwirtschaftet wird und ein bemerkenswertes Investitions- und Zukunftspotenzial vorhanden ist.

Die herausragende wirtschaftliche Dynamik Maharashtras konzentriert sich überwiegend auf den westlichen Teil. Gemessen am Landesdurchschnitt weist jedoch die deutliche Mehrheit der Distrikte einen unterdurchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsstand auf. Trennt man die westliche Region Bombay-Pune statistisch gesehen vom restlichen Bundesstaat Maharashtra ab, fällt dieser Bundesstaat in seiner Entwicklungsstufe hinter den indischen Durchschnitt zurück.

Gujarat: Gandhis Heimatstaat durchzieht ein „goldener Korridor“

Der ehemalige Heimatstaat Mahatma Gandhis ist einer der am stärksten industrialisierten Bundesstaaten Indiens. Der Staat mit den Wirtschaftszentren Ahmedabad, Baroda, Surat und dem internationalen Seehafen von Kandla beheimatet zahlreiche indische Großunternehmen und verzeichnet fast ebenso viele Firmenneugründungen wie Maharashtra. Gujarat

trägt mit einem Anteil von sechs Prozent wesentlich zum Bruttoinlandsprodukt bei.

Von Mehsana im Norden bis zum Bundesstaat Maharashtra im Süden reicht ein als „goldener Korridor“ bezeichneter Industriegürtel. Der Süden Gujarats (Surat und gegebenenfalls weiter nördlich bis Baroda) ist wirtschaftlich eng mit Bombay verflochten. Zahlreiche Unternehmen mit Hauptsitz in Bombay betreiben hier ihre Produktionsstätten. Während Bombay als Steuerzentrale erhalten bleibt, erfolgt die Produktion an den deutlich preisgünstigeren Standorten in Gujarat. Damit gewinnt der Süden Gujarats immer mehr den Charakter einer verlängerten Werkbank Bombays.

Ausländische Investoren sind noch zurückhaltend

Bislang wird die positive wirtschaftliche Entwicklung Gujarats fast ausschließlich von inländischen, also indischen, Unternehmen getragen. Ausländische Unternehmer investieren recht zurückhaltend. Ein wichtiger Grund dafür liegt sicher in den gesellschaftlichen Problemen Gujarats, das heißt immer wieder aufflammenden gewaltsamen Auseinandersetzungen zwischen Moslems und Hindus. Auch das verheerende Erdbeben 2001 hat sicher nicht zum positiven Image Gujarats beigetragen. Ein weiteres Manko, hier speziell unter der Annahme des Einsatzes von Expatriats, sind die doch recht schwierigen Lebensbedingungen, die von der Prohibition bis hin zum fast völligen Fehlen einer Unterhaltungsinfrastruktur nach westlichem Geschmack reichen.

Dennoch sollten Gujarats Möglichkeiten nicht unterschätzt werden. Die Gujaratis gelten als äußerst geschäftstüchtig und fleißig. Historiker führen dies darauf zurück, dass traditionell die Maharathen zur Erweiterung ihres Territoriums durch militärische Eroberungen tendierten, während sich die Gujaratis vornehmlich im Handel und Gewerbe sowie später in der Industrie engagierten. So beherrschten die Maharathen im 18. Jahrhundert Gujarat zwar militärisch, doch schon im 19. Jahrhundert „eroberten“ gujaratische Geschäftsleute Bombay. Mit der Industri-

- alisierung Bombays stieg die Bedeutung der Gujaratis und auch ihr zahlenmäßiger Anteil enorm. Zur Verdeutlichung: Bei der Aufteilung der ehemaligen britischen Provinz Bombay in die Bundesstaaten Maharashtra und Gujarat (1956) lag der Anteil an gujaratisprechenden Einwohnern in Bombay so hoch, dass die Zuordnung der Stadt zu Maharashtra ein echtes Problem war.

Goa: Nach den Hippies kommen die Yuppies

Der Kleinstaat Goa, an der Westküste zwischen Maharashtra und Karnataka gelegen, ist nicht nur ein wichtiges touristisches Zentrum Indiens, sondern auch von zunehmender Bedeutung für die Industrie. Die Tourismusbranche befindet sich in einer beeindruckenden Aufschwungphase. Während Goa früher ausschließlich als ein „Mekka der Aussteiger“ und als Billigdestination gesehen wurde, ist das Angebot mittlerweile auch um im internationalen Vergleich durchaus akzeptierte Möglichkeiten erweitert worden. Die Zahl internationaler Gäste steigt beeindruckend. Ein wichtiger Faktor ist weiter der Wochenendtourismus zum Beispiel aus Bombay.

Fast unbemerkt hat sich auch im industriellen Sektor Goas ein beeindruckender Aufschwung vollzogen, eindrucksvoll belegt durch die Existenz von mittlerweile rund 1.000 mittelgroßen Betrieben (mit insgesamt etwa 50.000 Beschäftigten), darüber hinaus zahlreiche

kleinere Betriebe mit rund 45.000 industriellen Arbeitsplätzen. Goa verfügt über einen internationalen Seehafen (Mormugao), der verkehrstechnisch günstig an die industriellen Standorte angeschlossen ist. Auch die Qualität des Straßennetzes liegt insgesamt deutlich über dem allgemeinen indischen Niveau.

Goa erlebt einen rasanten wirtschaftlichen Aufschwung. So wurde erstmals im Jahr 2002 mit etwa 50.000 Rs³ das höchste Bruttoinlandsprodukt pro Kopf aller indischen Bundesstaaten erwirtschaftet. Dabei wurde sogar die indische Hauptstadt Delhi übertroffen. Auch das Tempo der Entwicklung ist beeindruckend: Belegte Goas industrielle Wertschöpfung bis in die 1970er Jahre den letzten Platz aller indischen Bundesstaaten, ist es inzwischen zur Spitze aufgestiegen.

Das qualitative Niveau in Goa hergestellter Güter hat einen ausgesprochen hohen Stellenwert erreicht. Die Bezeichnung „Made in Goa“ beinhaltet in internationaler Betrachtung eine deutlich höhere Wertigkeit als das Etikett „Made in India“. Unternehmer in Goa nutzen dies durch eine entsprechende Kennzeichnung.

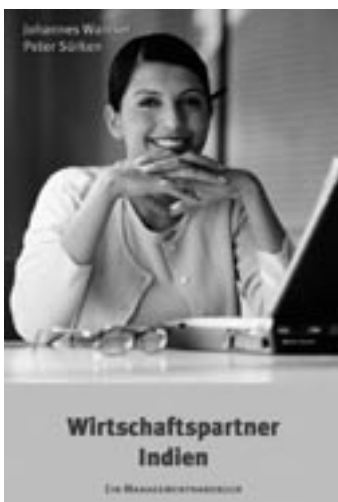
Die Anzahl und das Volumen in Goa getätigter Investitionen befinden sich noch auf einem niedrigen Niveau. Dagegen ist das zukünftige Potenzial ausgesprochen positiv zu bewerten. Goa profitiert von:

- niedrigen Standortkosten (sowohl für Flächen/Immobilien als auch für Personal).

- der strategischen Lage zwischen Bombay und Bangalore. Goas Anbindung an den Wirtschaftsraum Bombay wurde durch den Bau der Konkan-Eisenbahnstrecke deutlich verbessert. Somit kann Goa auch als Produktionsstandort und Verteilungszentrum für die großen Absatzmärkte im Westen und Süden fungieren.
- die Einstellung der relevanten Regierungsstellen ist industriefreundlich und effizient.
- in der Bevölkerung Goas sind ausgeprägte westliche Verhaltensmuster erkennbar, sicher aus der langjährigen portugiesischen Vergangenheit resultierend.
- der überdurchschnittlichen Lebensqualität für Expatriats.

Diesen Vorteilen stehen nur wenige Nachteile gegenüber. So ist die Industrialisierung Goas noch sehr gering, das heißt Goa steht erst am Anfang eines wirtschaftlichen Aufstiegs. Damit einhergehend gibt es noch deutliche infrastrukturelle Defizite, die eine Ansiedlung in Goa im gewissen Maße zur „Pionierarbeit“ machen. Insgesamt ist davon auszugehen, dass die Attraktivität des Kleinstaates auch für ausländische Unternehmen künftig weiter zunehmen wird.

Johannes Wamser, Peter Sürken
Der Beitrag ist Teil des
Managementhandbuchs
„Wirtschaftspartner Indien“.



Aus dem Inhalt:

„Was ist Indien?“, Geschichte; wirtschaftliche, politische, gesellschaftliche, kulturelle und geographische Rahmenbedingungen; Wirtschaftsregionen und Standorte

Ihr Geschäft in Indien: Definition der Ziele, Markteintritt, Erfolgs- und Misserfolgskriterien, Geschäftliches Umfeld

local global GmbH, Stuttgart, 2005
ISBN: 3-9810156-1-4
39,00 EUR
bestellbar unter
www.localglobal.de

kultur

Offshore-Kooperationen mit Indern

Unterschiedliche Kulturstandards bereiten Probleme

Eine deutsch-indische Kooperation in einem IT-Projekt ist für alle beteiligten Mitarbeiter herausfordernd. Denn die räumlich getrennten Projektteilnehmer müssen mit interkulturellen Problemen rechnen. Enger persönlicher und emotionaler Kontakt zu den indischen Kollegen hilft, potenzielle Konflikte zum frühestmöglichen Zeitpunkt zu erkennen.

Viele deutsche IT-Firmen kooperieren inzwischen mit indischen Partnern oder stehen unmittelbar davor. Für ein Investment in Indien sprechen mehrere Gründe:

- Englisch als Quasi-Muttersprache
- großer Markt für IT-Fachkräfte
- Prozessqualität
- gutes Ausbildungssystem
- Unterstützung der Regierung
- niedrige Kosten

In Deutschland ist eine mehrjährige Verweildauer am Arbeitsplatz in einem IT-Unternehmen beinahe schon eine Selbstverständlichkeit. Auf diese Weise ist der langfristige Aufbau und die Pflege von Kontakten innerhalb des Unternehmens sowie tiefes kundenspezifisches Wissen möglich. Die Mitarbeiter sprechen die bei der täglichen Arbeit auftauchenden Probleme an und diskutieren diese aus. Das trägt entscheidend zur Vertiefung des Wissens bei und wird deshalb als konstruktiv bewertet.

Anders in Indien: Hier herrscht große und schnelle Fluktuation bei indischen IT-Fachkräften, die zu entsprechenden Kosten für das Unternehmen und zu erheblichen Verzögerungen des Projekts führen kann. Aufgrund der derzeit großen Nachfrage nach IT-Fachkräften in Indien reichen indischen Spezialisten oft bereits ein Paar Monate Mitarbeit in einem inter-

nationalen Projekt als Referenz, um für andere indische Arbeitgeber attraktiv zu sein. Durch einen Stellenwechsel ist es ihnen möglich, ihr Gehalt deutlich zu steigern. Wie kommt das?

Neben der naheliegenden Interpretation, dass Indien für seine momentan entstehende Mittelschicht ein boomendes Land ist, sollte man wissen, dass sich der Ehrgeiz der Inder auch aus einem grundlegenden, kulturellen Aspekt speist: Das gesamte Sozialleben ist hochgradig hierarchisch – von der Familie, über den Betrieb bis zur Gesellschaft als Ganzer. Ein Oben und Unten prägt das Streben und Denken der Einzelnen deutlicher als das in Deutschland der Fall ist. Deshalb ist ein Aufstieg nicht nur materiell reizvoll, auch ein Statusgewinn als solcher ist enorm attraktiv. Dafür bietet die Kultur durch eine sehr fein gestaffelte innerbetriebliche Hierarchie und durch ausgefeilte Belohnungssysteme reichlich Chancen. Konkurrenz und Wettbewerb spielen eine große Rolle zur Herstellung und Bestätigung von Über- und Unterordnungssystemen in diverser Hinsicht.

Zudem spielen oft persönliche Verstimmungen eine große Rolle: Denn in Indien werden Problemdiskussionen leicht als Angriff auf die Person des Betroffenen empfunden und können dann überraschend schnell zu dessen Rückzug oder Kündigung führen – ein Problem gerade im Kontakt mit Deutschen.

Inder halten sich strikt an ihre berufliche und soziale Rolle

In Deutschland werden üblicherweise ganze Arbeitspakete und die dazugehörigen Verantwortungen an einzelne Mitarbeiter oder Teams delegiert. Von Projektmitarbeitern wird eigenständiges Arbeiten verlangt, ja sie sollten quasi selbst die Treiber ihres Arbeitsprozesses sein. Ferner wird erwartet, dass bei einer Software-Entwicklung eine ausgetestete, qualitativ hochwertige und vollständige Lösung abgeliefert wird. Bezogen auf die Interaktionen im Team sind die Rollen und insbesondere Verantwortlichkeiten der einzelnen Projektmitarbeiter nicht bis ins kleinste Detail definiert. Es existieren

keine Beschränkungen, wer mit wem reden darf beziehungsweise wie die Kommunikation ablaufen soll.

Indische Projektteilnehmer, insbesondere solche mit wenig Berufserfahrung, verhalten sich zur Überraschung der Deutschen dagegen meist als Ausführende: Die Steuerung der Einzelschritte und die Überprüfung der Teilergebnisse betrachten sie nicht als ihren Job, sondern als Verpflichtung des fachlichen Vorgesetzten beziehungsweise des Projektmanagers in Deutschland. Diese Rolle wird dadurch verstärkt, dass die Teamplayer in Indien aufgrund ihrer räumlichen Distanz zum (deutschen) Kunden über bestimmte Informationen nicht zeitnah verfügen oder mit dem Kunden nicht in ausreichendem Maße interagieren können. Somit sind sie von ihren deutschen Kollegen stark abhängig.

Können nun die von den Indern erwarteten Leistungen nicht ausreichend spezifiziert werden, weil sie der Kunde noch nicht benennen kann, beziehungsweise ergeben sich nachträgliche Änderungen von Seiten des Kunden, sind mehrfache Rekursivschleifen notwendig, bis das Arbeitsergebnis den Kundenerwartungen entspricht. Dieser Prozess kostet beide Seiten Nerven: Die deutsche Seite erlebt die Inder nicht als Ent-, sondern mitunter als Belastung, die Inder beklagen sich, dass sie ohne ausreichende Spezifikationen nicht gut arbeiten können.

Auch das soziale Miteinander ist im indischen Projektteam hochgradig spezialisiert und in hierarchischen Pyramiden organisiert: Jeder Tätigkeit ist mehr oder weniger ein eigenes Berufsbild zugewiesen. So gibt es zum Beispiel Entwicklungs-, Test- und Qualitätsexperten. Es bedarf einer genauen Abstimmung und Festlegung, wer welche Aufgabe zu welchem Zeitpunkt erledigt und wer die Ergebnisse dem deutschen Projektteam und dem Kunden kommuniziert.

Diese beiden Muster, wie detailliert die inhaltliche Spezifikation und die soziale Rollendefinition zu sein haben, sind zunächst einmal inkompatibel und führen zu Verzögerungen im Projektfortschritt, zu zeitaufwändigen Schuldiskussionen

- und sind mit eine Ursache für die Fluktuation. Wie sind diese Phänomene kulturell zu erklären?

Geht man davon aus, dass Gruppen und Gesellschaften organisiert sein müssen, um funktionieren zu können, dann kann dies mit Hilfe einer Menge an inhaltlichen Vorschriften, Übereinkünften und Prinzipien, die abstrakt, unpersönlich aber verbindlich sind, geschehen. Das kann aber auch dadurch erfolgen, dass es statushohe und mit Macht ausgestattete Personen gibt, die verpflichtende Anweisungen nach unten erteilen. Auch wenn eine Gesellschaft niemals in Reinform nach dem einen oder anderen Muster funktionieren wird, sondern stets eine Mischform aus den beiden Prinzipien aufweist, ist es hilfreich, sich für den deutsch-indischen Kontrast vorzustellen, dass Deutschland mit dem ersten Pol und Indien tendenziell mit dem zweiten Pol zu beschreiben ist. Das bedeutet, dass Inder wesentlich weniger selbstständig arbeiten. Um korrekt, gewissenhaft und genau zu sein, orientieren sie sich vielmehr Punkt für Punkt an den Weisungen ihrer Chefs, die deutlich detaillierter zu sein haben, weil sie das einzige Ordnungssys-

tem darstellen. Mitarbeiter erwarten und brauchen diese. So orientiert sich auch die Sozialisation in Familie, Schule und Betrieb immer an konkreten Autoritäts- und Respektpersonen.

Inder werden viel weniger als Deutsche zu Individualismus im Sinne von Eigenverantwortlichkeit, Unabhängigkeit, Selbstständigkeit erzogen. Die Einordnung des Einzelnen in das Ganze der jeweiligen Gruppe (Familie, Firma) steht im Mittelpunkt. Werden sie nun von Deutschen aber genau zu solcher Eigenständigkeit gedrängt, dann fühlen sie sich nicht nur unwohl, da sie ihre Kompetenz überschreiten und gegen die Macht ihres Chefs und anderer Höherstehender verstoßen, sondern auch überfordert. Dies gilt umso mehr, je jünger, je rangniedriger, je fachlich unerfahrener jemand ist.

Die Kollegen stecken die Köpfe vor dem Bildschirm zusammen

Der Erfolg oder Misserfolg von IT-Projekten hängt wesentlich davon ab, ob es gelingt, die unterschiedlichen Kommunikationsstile, die zwischen Deutschen und Indern vorherrschen, zu verknüpfen. Die relativ autonome Arbeitsweise deut-

scher Projektmitarbeiter führt dazu, dass ein vergleichsweise geringer Informationsaustausch zwischen den einzelnen Team-Mitgliedern existiert, der sich auf das Wesentliche beschränkt. Da die indischen Projektmitglieder einen wesentlich höheren Spezialisierungsgrad haben, arbeiten sie auch auf Arbeitspaket-Ebene sehr eng zusammen. So ist beispielsweise oft zu beobachten, dass zwei oder mehrere Kollegen gemeinsam vor einem Bildschirm sitzen und diskutieren.

Deutsche Projektmitarbeiter decken häufig ein relativ breites Spektrum ab. Sie vermeiden es aber, sich allzu oft mit Fragen an andere Kollegen zu wenden, um nicht Gefahr zu laufen, ihre Kompetenz in Frage zu stellen. Viele indische Projektmitglieder haben dagegen aufgrund ihres kulturellen Hintergrundes weniger Hemmungen, sich hilfeschend an andere zu wenden – Sie verhalten sich nicht so individualistisch.

Dieses Verhaltensmuster stößt allerdings an seine Grenzen, wenn sie sich an ihre deutschen Kollegen wenden müssen: Diese kennen sie kaum! Wie sollten sie sich da vertrauensvoll an sie wenden? Lieber fragen sie diverse indische Kollegen, und alle rätseln gemeinsam, was die Deutschen (Kunden oder Auftraggeber) wohl meinen und wollen. Das ist zum einen deswegen fatal, weil Fehlinterpretationen vorprogrammiert sind und den Projekterfolg gefährden. Zum anderen hat dies noch weitere negative Konsequenzen, weil Inder, wie bereits erwähnt, sehr beziehungsorientierte Menschen sind. Sie brauchen eine gute persönliche Ebene – viel mehr als Deutsche – um arbeitsfähig zu sein. Teamgeist basiert immer auf der Chemie zwischen den Teamplayern, und das gilt für eine gefühlsbetonte Kultur umso mehr: Stimmt das gefühlte Miteinander, dann können sich die Inder den Aufgaben voller Elan, ungestört und motiviert stellen. Genau hier liegt aufgrund der deutschen Konzentration auf die Sache eine permanente Quelle des Frusts in der Kooperation.

Besonders pikant ist die unterschiedliche Einstellung zum Umgang mit Pro-

► Fortsetzung Seite 14

Wirksame indische und deutsche Kulturstandards im Kontrast

Indische Kulturstandards	Deutsche Kulturstandards
Hierarchieprinzip: • Vertikal angeordnete Personen fungieren als Organisationsprinzip • Orientierung an Autoritätspersonen • detailorientierte Führung und Kontrolle • fein abgestufte Arbeitsteilung • ausgeprägtes Streben nach Statusgewinn	Strukturenbezug: • Abstrakte Strukturen fungieren als Organisationsprinzip • Orientierung an Zuständigkeitsbereichen • Identifikation mit der Rolle und Ausfüllen des Spielraums innerhalb dieser Rolle
Beziehungsorientierung: • persönlichere, emotionalere Kontakte auch im Beruf • hohe Empfindsamkeit • Die persönliche Beziehung ist Voraussetzung für erfolgreiche Kooperation	Sachorientierung: • Fokus liegt auf beruflicher Rolle und auf der Aufgabe • Rolle bestimmt auch Kontaktverhalten
Kollektivismus: • paternalistischer Führungsstil: Verantwortungsübernahme und Fürsorgepflicht nach unten, Respekt und Folgsamkeit nach oben • Holschuld des Vorgesetzten • enger kollegialer Zusammenhalt	Individualismus: • Erwartung von Eigenständigkeit innerhalb des festgelegten Zuständigkeitsbereichs • Bringschuld des Mitarbeiters
Konfliktvermeidung: • Soziale Harmonie und Gesichtswahrung sind maßgebend für die Kommunikation (insbesondere nach oben) • indirekte Kommunikationsstrategien	Konfliktkonfrontation: • Fakten und Aufgaben bestimmen die Kommunikation • Direktheit und Explizitheit

► Fortsetzung von Seite 13

"Unterschiedliche Kulturstandards ..."

blemen und Konflikten. Soziale Harmonie innerhalb einer Gruppe ist nämlich in wenig individualistischen Kulturen immer bedeutsam. Man vermeidet Konflikte, solange es geht. Das schließt schon das Benennen von potenziell konflikträchtigen Problemen ein. Und wenn es nicht mehr geht, dann nähert man sich ihnen meist indirekt, symbolisch, abschwächend. Werden die Konflikte evident, dann werden sie nicht explizit verbalisiert, sondern als Fakt akzeptiert, um sich sofort einer Lösung zuzuwenden. Deshalb geben indische Kollegen potenzielle Probleme nicht gerne zu, kommunizieren sie nicht proaktiv oder, in deutschen Augen, rechtzeitig, und die deutschen Kollegen erkennen sie erst, wenn sie nicht mehr zu übergehen oder übersehen sind. Wie ungewohnt, unhöflich, beleidigend, aggressiv wirkt vor diesem Hintergrund die deutsche Art, klärungsbedürftige Punkte oder Probleme direkt zu benennen, auf ihnen zu beharren und die jeweils zuständigen Personen damit unmittelbar zu konfrontieren.

Konfliktvermeidung ist besonders bestimmend im Verhalten einer Person niedrigeren Ranges gegenüber einer höherstehenden Person: Erstere wird so gut wie nie etwas sagen, was die Erwartungen der letzteren enttäuschen könnte, also widersprechen, Probleme benennen oder Fehler diskutieren. Und der Auftraggeber in Deutschland gilt automatisch als höherrangig.

Aus dem Gesagten ist ersichtlich, wie elementar eine funktionierende Beziehungsebene zwischen den indischen und deutschen Team-Mitgliedern ist, damit potenzielle Konflikte schnell erkannt werden können. Denn nur dann ist eine Lagebesprechung möglich, weil die Bedrohung des Gesichts minimal ist – sowohl die sachliche durch das kleine Problem, als auch die menschliche, weil man sich einem Freund leichter öffnet.

*Sylvia Schroll-Machl,
selbstständige
interkulturelle Trainerin,
www.schroll-machl.de*

finanzierung

Präziser Ablauf bei Investitionen

Stufe für Stufe die Leiter nach China erklimmen

Die chinesische Regierung hat für ausländische Investitionen Rahmenbedingungen festgelegt, die sowohl die Form der Investition, als auch deren Finanzierung beeinflussen. Eingebunden in ein klar definiertes Genehmigungsverfahren, bilden sie die Voraussetzung, um als ausländischer Investor in China tätig zu werden.

Die Realisierung eines Investitionsvorhabens in der Volksrepublik erfolgt in vier Stufen, die in einer engen Wechselbeziehung zueinander stehen und deren Abfolge eingehalten werden sollte:

- Stufe I: Klassifizierung der Investition gemäß Investitionskatalog
- Stufe II: Genehmigung der Investition durch die chinesischen Behörden
- Stufe III: Registrierung und Lizenzierung des Investitionsvorhabens
- Stufe IV: Kreditaufnahme

Die Parameter sollten so präzise wie möglich festgelegt werden. Eine Adjustierung des Investitionsvorhabens, zum Beispiel in der Phase der Kreditaufnahme, ist zwar möglich, würde aber eine nochmalige Beantragung bei den zuständigen Stellen zur Folge haben.

Stufe I: Zu welcher Kategorie gehört die Investition?

Grundlage für die Genehmigung ausländischer Investitionen im Reich der Mitte ist der „Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries“, der in seiner dritten Fassung am 1. Januar 2005 in Kraft getreten ist. Der Katalog, der von der National Development and Reform Commission (NDPC) und dem Handelsministerium (Ministry of Commerce – MOFCOM) regelmäßig aktualisiert wird, unterteilt die Investitionsbereiche beziehungswei-

se -projekte entsprechend ihrer volkswirtschaftlichen und sozialen Bedeutung in die Kategorien „encouraged“, „restricted“ und „prohibited“. Projekte, die in diesem Katalog nicht enthalten sind, gelten als erlaubt („permitted“). In diesem Fall muss das Vorhaben mit den zuständigen lokalen Genehmigungsbehörden abgestimmt werden. Ergänzende Erläuterungen zu den Investitionsmöglichkeiten in den einzelnen Kategorien sind im Anhang des Kataloges aufgeführt; so zum Beispiel die maximale Höhe der Beteiligung ausländischer Joint-Venture-Partner in bestimmten Industriebereichen.

Stufe II: Die Investition muss genehmigt werden

Im Rahmen ihrer WTO-Verpflichtungen hat die chinesische Regierung die Genehmigung von Investitionen vereinfacht und transparenter gemacht. Grundlage bildet der Beschluss („Decision on Reform of Investment System“) des Staatsrates vom 17. Juli 2004 und die „Provisional Management Rules on Verification of Foreign-Invested Projects“, publiziert von der NDPC und seit 8. Oktober 2004 in Kraft. Die Genehmigungen gelten für sino-ausländische Joint Ventures und/oder Kooperationen, hundertprozentige ausländische Investitionen, Mergers & Acquisitions (M&A) sowie bei der Erhöhung von Investitionen ausländischer Unternehmen. Das Genehmigungsverfahren selbst basiert auf einer Matrix, die sich aus den Anforderungen des „Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries“, dem beabsichtigten Gesamtinvestitionsvolumen und den Genehmigungskompetenzen der lokalen und zentralen Genehmigungsbehörden zusammensetzt (siehe Tabelle 1 rechts).

Der Antrag („Project Application Report“) ist grundsätzlich bei der zuständigen lokalen NDPC einzureichen und muss unter anderem Angaben zur Laufzeit des Investitionsvorhabens, zum Investor, zum Umfang der Investition, zu den Hauptprodukten, zur Technik, zum Zielmarkt, zur Mitarbeiteranzahl, zum Ort der Investition, zur Grundstücksgröße, zum Energie- und Wasserbedarf, zum

► Bedarf der wesentlichen Rohmaterialien, zur Bewertung der Umweltbelastung, zu den Preisen der involvierten staatlichen Produkte und Dienstleistungen, zu der Gesamtinvestitionssumme, zum Eigenkapitalanteil, zu den Investitionsanteilen (bei mehreren Investoren), zur Finanzierung sowie eine Aufstellung zu den Beträgen der zu importierenden Maschinen und Anlagen beinhalten. Ergänzend zum Antrag sind darüber hinaus unter anderem Geschäftslizenzen (zum Beispiel Handelsregistrauszug), testierte Geschäftsabschlüsse, Nachweise der kontoführenden Bank (zum Beispiel über Einlagen), Vorstandsbeschlüsse, eine Absichtserklärung zum Investitionsvorhaben, Umweltgutachten und Stellungnahmen zuständiger Behörden in China sowie eine Bestätigung der zuständigen Behörde, ob es sich um Landnutzungsrechte oder staatliche Aktiva handelt, beizufügen.

Der Prüfungs- und Genehmigungsprozess ist nach unserem Kenntnisstand innerhalb von 20 Tagen von der NDPC abzuschließen beziehungsweise an das MOFCOM als zuständige Regierungsstelle zur Genehmigung weiterzuleiten. Eine Verlängerung des Prüfungsprozesses auf 30 Tage ist mit Genehmigung der zentralen NDPC in Beijing möglich und muss gegenüber dem Antragsteller begründet werden.

Stufe III: Die Investition muss registriert und lizenziert werden

Die Genehmigung durch die NDPC ist notwendig, um die weiteren erforderlichen Lizenzen und Registrierungen innerhalb

der vorgeschriebenen Fristen zu beantragen – unter anderem die Geschäftslizenz („Corporate Legal Person Business Licence“), die bei der State Administration for Industry and Commerce (SAIC) zu beantragen ist. Mit der Fremdwährungslizenz („Foreign Exchange Registration Certificate“), die innerhalb von 30 Tagen nach Erteilung der Geschäftslizenz beim zuständigen staatlichen Devisenkontrollbüro (State Administration of Foreign Exchange – SAFE) beantragt werden muss, werden die prinzipiellen devisenrechtlichen Voraussetzungen erfüllt, um bei einer Bank Fremdwährungskonten zu

Tabelle 2

Gesamtinvestition [in USD/Mio]		Verhältnis EK/FK
bis 3,0		70%/30%
von 3,0 bis 10,0	[Investition unter 4,2 Mio mind. 2,1 Mio]	50%/50%
von 10,0 bis 30,0	[Investition unter 12,5 Mio mind. 5,0 Mio]	40%/60%
über 30,0	[Investition unter 36 Mio mind. 12,0 Mio]	33,3%/66,6%

Quelle: Dresdner Bank CB IP

eröffnen und Kredite in Fremdwährung aufzunehmen.

Stufe IV: Regeln zum Eigen- und Fremdkapital müssen beachtet werden

Die chinesische Regierung schreibt für die Finanzierung von ausländischen Unternehmen hohe Eigenkapitalanforderungen vor. Die Eigenkapitalquote beziehungsweise das registrierte Eigenkapital gilt solange das Unternehmen besteht; eine Erhöhung und damit auch eine Veränderung der Investitionsparameter setzt eine erneute Genehmigung durch die

NDPC voraus. Das Verhältnis von registriertem Eigenkapital und Fremdkapital ermittelt sich aus dem für das Projekt beantragten und von der NDPC genehmigten Gesamtinvestitionsbetrag. Gemäß den derzeitigen Bestimmungen gelten die Anforderungen, wie sie in Tabelle 2 beschrieben sind.

Die Kapitaleinzahlung selbst hat innerhalb einer bestimmten Frist zu erfolgen, die mit Erteilung der Geschäftslizenz beginnt und sich entsprechend der Eigenkapitalhöhe (siehe Tabelle 3 nächste Seite) aufgliedert. Die Einzahlung kann als Bareinlage oder bis zu 20 Prozent als

Sacheinlage (Maschinen, Grundstück und Gebäude, Know-how) erfolgen.

Die Anfang 2005 und nochmals im April verschärften Kontrollen der SAFE im Zusammenhang mit der Kreditaufnahme ausländischer Unternehmen in China machen deutlich, wie wichtig eine sorgfältige Finanzplanung ist. Nach den derzeitigen Bestimmungen errechnet sich die Kreditaufnahme für ausländische Unternehmen wie folgt:

Gesamtinvestitionsbetrag (gemäß Genehmigung der NDPC) ./.
registriertes Eigenkapital =
maximale Summe der Kreditmittel

Diese Summe darf gemäß den SAFE-Bestimmungen während der genehmigten Laufzeit des Unternehmens nicht überschritten werden. Es sollte daher bei den Kreditmitteln ein ausreichender Rahmen bestehen, um flexibel auf unerwartete Situationen, insbesondere in der Aufbauphase des Unternehmens, zu reagieren.

Tabelle 1

Catalogue ¹	Total Investment in Mio USD	Authorized Department	
		Verification	Aproval
encouraged/permitted	≤ 100 ²	NDPC (local level)	NDPC (local level)
restricted	≤ 50 ²	NDPC (local level)	NDPC (provincial level)
encouraged/permitted	≥ 100	NDPC HO	NDPC HO
restricted	≥ 50	NDPC HO	NDPC HO
encouraged/permitted	≥ 500	NDPC HO	State Council/MOFCOM
restricted	≥ 100	NDPC HO	State Council/MOFCOM

¹) gemäß dem Catalogue for the Guidance of Foreign Investment

²) Gesamtinvestition ≥ USD 30 Mio, genehmigt durch die lokale NDPC, müssen der zentralen NDPC in Beijing innerhalb von 20 Tagen nach Genehmigung gemeldet werden

Quelle: Dresdner Bank CB IP

► Fortsetzung Seite 16

► Fortsetzung von Seite 15
"Stufe für Stufe die Leiter ..."

Zu den Kreditmitteln zählen Bankkredite in Fremdwährung und Gesellschafterdarlehen. Letztere müssen durch Vorlage des Kreditvertrages bei der SAFE registriert werden, da es sich um eine Auslandsschuld handelt; der Zinssatz muss marktüblich sein. Ferner gibt es Kredite in lokaler Währung, die zum Beispiel durch Kreditbesicherungsgarantien („Stand-by Letters of Credit“) aus dem Ausland besichert sind.

Die Kreditaufnahme selbst erfolgt als Betriebsmittelkredit oder als mittel- und langfristiger Investitionskredit, der entweder als bilaterale oder syndizierte Fazilität zur Verfügung steht. Nur die lizenzierten Niederlassungen ausländischer Banken oder die zugelassenen chinesischen Banken sind berechtigt, Kredite in Fremd- und lokaler Währung bereitzustellen. Ausländische Banken bieten entsprechend den Investitionsanforderungen unterschiedliche Kreditfazilitäten an, unter anderem befristete Darlehen, Mehrzweckdarlehen oder Dispositionskredite. Zur Besicherung werden Garantien, Grundpfandrechte, Einlagen und andere verwertbare Sicherheiten herangezogen. Bei ausländischen Unternehmen wird in der Regel auf die Sicherheiten im Heimatland zurückgegriffen. Die Laufzeiten und Konditionen sind vergleichbar mit internationalen Usancen.

Zinssatz für Fremdwährungskredite orientiert sich an der LIBOR

Mit Wirkung vom 1. April 2005 hat die SAFE für die Besicherung von kurzfristigen RMB-Krediten durch Kreditbesicherungsgarantien aus dem Ausland, zum Beispiel von der Hausbank am Stammsitz des Unternehmens in Deutschland, verschärfte Bestimmungen erlassen. Hintergrund sind Bestrebungen der Regierung, den Zufluss an Devisen für spekulative Zwecke einzudämmen. Offensichtlich hatten Banken in China Kreditbesicherungsgarantien aus dem Ausland ohne SAFE-Registrierung akzeptiert. Damit wurde die für die

Unternehmen genehmigte Summe an Fremdkapital überschritten. Aufgrund der mittlerweile aufgetretenen Schwierigkeiten, insbesondere bei der Verlängerung von solchen Krediten, sind derzeit verschiedene Änderungen dieser Bestimmungen in der Diskussion.

Der Zinssatz der Fremdwährungskredite wird in der Regel auf Basis der London Interbank Offered Rate (LIBOR) plus Marge quotiert. Bei syndizierten Krediten kommen neben dem Zinssatz noch die im Kreditvertrag vereinbarten Gebühren hinzu. Die Zinssätze für Kredite in lokaler Währung richten sich nach den von der chinesischen Zentralbank (People's Bank of China – PBoC) festgelegten Referenzzinssätzen. Sie wurden letztmalig am 29. Oktober 2004 angepasst.

Tabelle 3

Betrag [in USD/Mio]	Frist der Einzahlung
bis 0,5	innerhalb von 12 Monaten
von 0,5 bis 1,0	innerhalb von 18 Monaten
von 1,0 bis 3,0	innerhalb von 24 Monaten
von 3,0 bis 10,0	innerhalb von 36 Monaten
über 10,0	innerhalb der genehmigten Einzahlungsfrist

Quelle: Dresdner Bank CB IP

Die Banken können ihre Konditionen entsprechend der Bonität des Kreditnehmers gestalten, wobei der Mindestzinssatz den Wert des Referenzzinssatzes, multipliziert mit dem Faktor 0,9, nicht unterschreiten darf.

Betriebsmittelkredite in lokaler Währung werden auf b.a.w (bis auf weiteres)-Basis mit einer Laufzeit von zwölf Monaten gewährt, das heißt, Kreditgeber und -nehmer prüfen am Ende der Laufzeit, ob der Vertrag bestehen bleiben soll. Bei der Kreditvereinbarung ist ein Verlängerungsdatum zu vermerken, damit die SAFE bei Verlängerung der Kreditlinie durch die Bank die entsprechende Genehmigung erneut ausstellen kann.

Durch die eingeschränkte Konvertierbarkeit des chinesischen Renminbi unterliegen Devisengeschäfte nach wie vor der strengen Kontrolle durch die SAFE. Bei ei-

ner Kreditaufnahme in Fremdwährung ist daher eine entsprechende Registrierung bei der SAFE vorzunehmen, wobei von dem Devisenkontrollbüro unterschieden wird, ob die Kreditaufnahme im Ausland oder bei einer ausländischen Bankfiliale in China erfolgt.

Für Kreditaufnahmen im Ausland (einschließlich Gesellschafterdarlehen), die von der SAFE als eine Verbindlichkeit Chinas gegenüber dem Ausland betrachtet werden, ist bei Unterzeichnung des Kreditvertrages bei der SAFE die Ausstellung eines „Foreign Debt Registration Certificate“ (FDRC) zu beantragen. Erst danach kann das Darlehenskonto eröffnet werden. Für die Zins- und Tilgungszahlen ist ebenfalls bei der SAFE ein „Principal Repayment and Interest Payment Approval Certificate“ zu beantragen. Das Devisenkontrollbüro entscheidet dann, ob ein Konto für die Darlehensrückzahlung für diese Kreditfazilität eingerichtet werden muss, das mit der letzten Zins- und Tilgungszahlung wieder geschlossen wird.

Die Kreditvergabe ausländischer Banken in China wird dagegen seit dem 1. Juli 2004 von der SAFE nicht mehr als eine Kreditverbindlichkeit gegenüber dem Ausland angesehen. Solche Kreditaufnahmen müssen nicht mehr bei der SAFE registriert werden; das ausländische Unternehmen regelt bilateral die Kreditusancen mit der betreffenden Bank. Die Bank selbst informiert die SAFE mit dem „Foreign Currency Loan Agreement Information Sheet“ (FLAIS) über derartige Kreditvergaben.

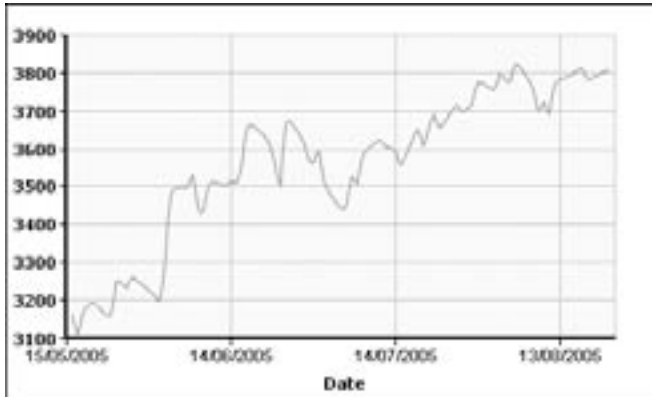
Aufgrund des sehr dynamischen Entwicklungsprozesses in China und der regional unterschiedlichen Entwicklungen sollten immer auch die aktuellen Investitions- und Finanzierungsbedingungen vor Ort geprüft werden. So können zum Beispiel die Niederlassungen der SAFE (wie im Falle von Shanghai) in ihrem Verantwortungsbereich ergänzende Bestimmungen erlassen.

Bernd Scheirmann,

Director Corporate Banking, International Products, Financial Institutions – FIN II, Dresdner Bank AG, Frankfurt/Main

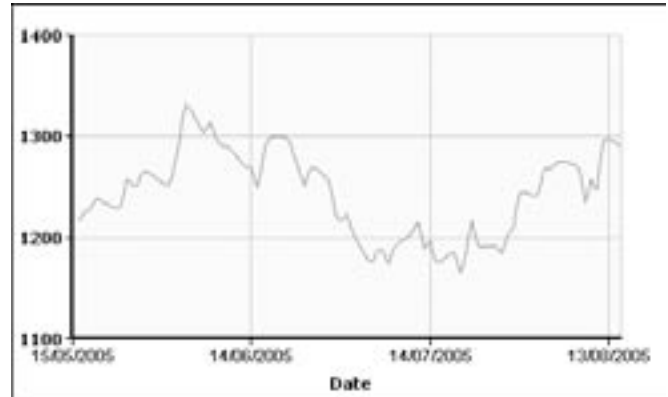
Preise und Indizes

Kupfer - Cash buyer (in USD/metrische Tonne)



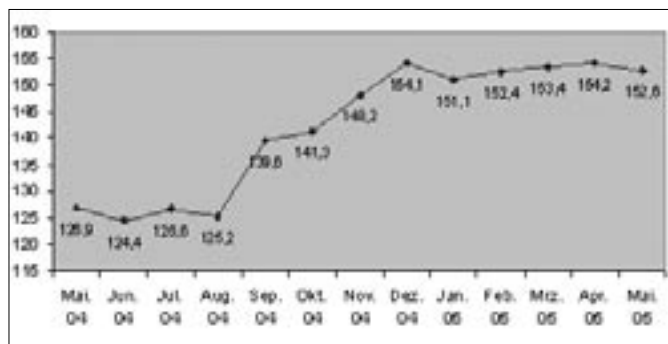
Quelle: LME

Zink - Cash buyer (in USD/metrische Tonne)



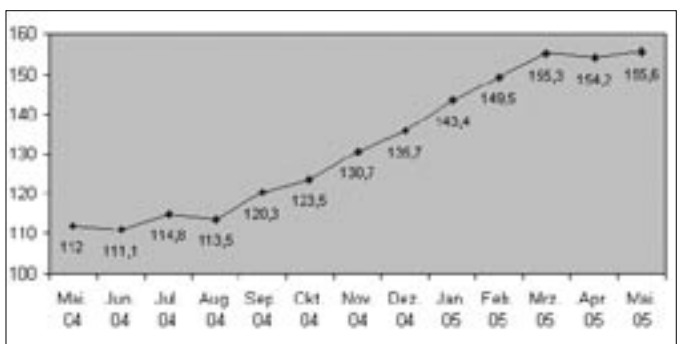
Quelle: LME

Asian Stainless Steel Price Index - Cold Rolled Coil 304



Quelle: MEPS

Asian Carbon Steel Price Index - Cold Rolled Coil

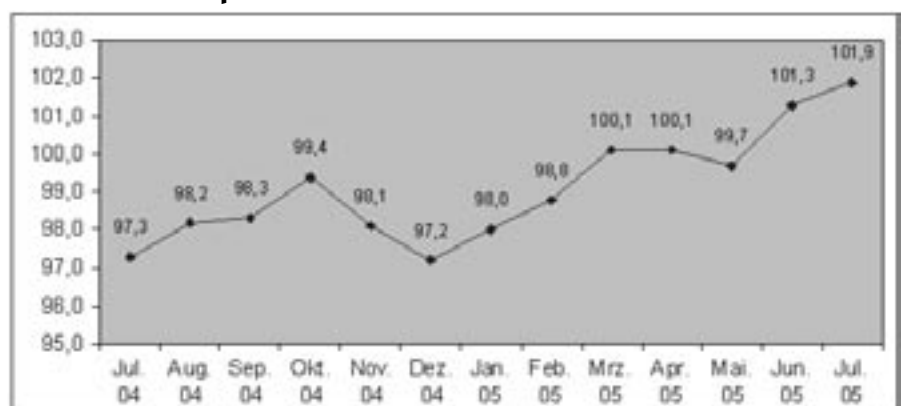


Quelle: MEPS

Höchste Jahresteuerung seit Januar 2001

Die Importpreise sind im Juli 2005 um 4,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Das geht aus dem vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden, erstellten Index der Einfuhrpreise hervor. Seit Januar 2001 (plus 5,2 Prozent) ist dies die höchste Jahresteuerungsrate gewesen. Die Entwicklung ist laut Behörde im Wesentlichen auf die seit Mitte Mai zu beobachtende Ölpreissteigerung auf dem Weltmarkt zurückzuführen. Der Einfuhrpreisindex ohne Erdöl und Mineralölerzeugnisse sei im Juli 2005 um 1,2 Prozent höher als

Index der Einfuhrpreise



Quelle: Statistisches Bundesamt

im Vorjahr. Gegenüber Juni 2005 sei der Einfuhrpreisindex um 0,6 Prozent angestiegen. Die Preise für die Einfuhr von rohem Erdöl hätten sich um 7,7 Prozent erhöht, Mineralölerzeugnisse seien um

7,2 Prozent teurer geworden. Die Preise für eingeführten Eisen- und Stahlschrott seien gegenüber Juni 2005 wieder angestiegen (plus 7,9 Prozent nach minus 14,8 Prozent im Vormonat). (lg)

Asien lernen: Veranstaltungen zur Außenwirtschaft

Termin	Ort	Thema	Veranstalter
10.10.2005 - 16.10.2005	Ho Chi Min, Hanoi	Deutsch-Vietnamesisches Kooperationsstreffen	BMW - Forschungsk Kooperation http://www.intec-online.net
14.10.2005	München	Asien: Kompetent für Verhandlungen	IHK München http://www.akademie.ihk-muenchen.de
16.10.2005 - 22.10.2005	Peking, Qingdao	Delegationsreise nach Peking und Qingdao	Ostasiatischer Verein http://www.oav.de
17.10.2005 - 21.10.2005	Taipeh	Geschäftsreiseprogramm Erneuerbare Energien Taiwan	dena http://www.exportinitiative.de
18.10.2005 - 28.10.2005	Peking, Xiangtan und Shanghai	IHK-Unternehmerreise China	IHK Bielefeld http://www.veranstaltungen.ihk.de
19.10.2005 - 28.10.2005	Tokio, Nagoya	Unternehmerreise Japan	IHK Chemnitz veranstaltungen.ihk.de//ihkde
20.10.2005 - 20.10.2005	Chemnitz	Ländersprechtag Malaysia	IHK Chemnitz http://www.veranstaltungen.ihk.de
22.10.2005 - 30.10.2005	Peking, Dalian, Kunshan, Guangzhou (Kanton), Hongkong	China - Unternehmerreise mit branchenübergreifenden Kontakt- und Kooperationsbörsen	Baden-Württemberg http://event.bw-i.de
24.10.2005 - 28.10.2005	Singapur	Geschäftsreiseprogramm Erneuerbare Energien Singapur	dena http://www.exportinitiative.de
25.10.2005 - 26.10.2005	Konstanz, Schopfheim	Markteinstieg in China - eine Einschätzung	IHK Konstanz http://www.veranstaltungen.ihk24.de
25.10.2005	Mannheim	ASEAN Wirtschaftstag	IHK Mannheim http://www.veranstaltungen.ihk.de
25.10.2005	Stuttgart	Japan	IHK Stuttgart http://www.veranstaltungen.ihk.de
26.10.2005	Ulm	Rechtliche Aspekte im China-Geschäft	IHK Ulm http://www.veranstaltungen.ulm.ihk24.de
26.10.2005 - 02.11.2005	Shanghai, Kunshan, Tianjin, Peking	Unternehmerreise nach China	IHK Dortmund http://www.dortmund.ihk24.de
26.10.2005	Karlsruhe	ASEAN auf dem Weg zum Weltmarkt	IHK Karlsruhe http://www.veranstaltungen.ihk.de
27.10.2005	Mannheim	Japan Wirtschaftstag	IHK Mannheim http://www.veranstaltungen.ihk.de
27.10.2005	Karlsruhe	CHINA - Recht	IHK Karlsruhe http://www.veranstaltungen.ihk.de
27.10.2005	Stuttgart	Südkorea	IHK Stuttgart http://www.veranstaltungen.ihk.de
27.10.2005	Stuttgart	China-Vertrieb	IHK Stuttgart http://www.veranstaltungen.ihk.de
28.10.2005	Stuttgart	China-Einkauf	IHK Stuttgart http://www.veranstaltungen.ihk.de
28.10.2005	Stuttgart	China-Plagiate	IHK Stuttgart http://www.veranstaltungen.ihk.de
31.10.2005 - 04.11.2005	Seoul	Geschäftsreiseprogramm Erneuerbare Energien Südkorea	dena http://www.exportinitiative.de
01.11.2005	Hanoi	Qualification Asia Vietnam	BMW http://www.auma-messen.de
03.11.2005	Heilbronn	China - Interkulturelles Training (Grundstufe)	IHK Heilbronn http://www.heilbronn.ihk.de
05.11.2005 - 12.11.2005	Peking u.a.	Wirtschaftsdelegationsreise China	Hessen http://www.wirtschaft.hessen.de

top-ter mine

Zweite IHK-Asienwoche in Stuttgart

Der Raum Asien-Pazifik gehört zu den größten Wachstumsregionen der Welt. Gerade die ehemaligen Tiger- und Drachenstaaten, die vor der Asienkrise Ende der neunziger Jahre im weltwirtschaftlichen Leistungsvergleich ganz oben standen, wachsen wieder wie vor der Krise. Das teilt die Industrie- und Handelskammer (IHK) Region Stuttgart mit. Maßgeblich verantwortlich dafür sei die äußerst positive Entwicklung der chinesischen Wirtschaft. Die südostasiatischen Nachbarn könnten allerdings mit der Dynamik der Volksrepublik durchaus mithalten.

Vom **24. bis 28. Oktober 2005** organisiert die IHK Region Stuttgart die

„Asienwoche 2005“ mit landesweit 24 Fachveranstaltungen zu China, Indien, Japan, Korea sowie den ASEAN-Staaten. Dort geben Fachleute unter anderem Auskunft zu einem Auslandsengagement, zum Vertriebsaufbau, zu Investitions- und Beschaffungsmöglichkeiten, zu Chancen und Risiken einzelner Marktsegmente, zu rechtlichen Rahmenbedingungen und zur Produktpiraterie. (lg)

i IHK Region Stuttgart
Julio Neto
Telefon 0711/2005-279
Telefax 0711/2005-354
julio.neto@stuttgart.ihk.de
www.stuttgart.ihk.de

Delegationsreise nach Malaysia

Malaysia hat in den vergangenen zwei Jahrzehnten eine rasante wirtschaftliche Entwicklung vollzogen und ist heute eine der wichtigsten Handelsnationen für elektronische Erzeugnisse und IT-Güter. Das teilt die Industrie- und Handelskammer (IHK) Dresden mit. Aber auch in anderen Branchen wie der Medizintechnik, Umwelttechnik, im Bausektor, im Maschinen- und Werkzeugbau, im Kunststoff- und Verpackungssektor oder der Holzverarbeitenden Industrie bestünden gute Geschäftsmöglichkeiten.

Vor diesem Hintergrund organisieren die Deutsch-Malaysische Industrie- und

Handelskammer in Kuala Lumpur und die IHK Dresden vom **19. bis 24. November 2005** eine Delegationsreise nach **Malaysia**. Auf dem Programm stünden Kooperationsbörsen, Firmenbesuche sowie Treffen mit Verbänden, Ministerien und in Malaysia ansässigen deutschen Unternehmen. Die Teilnahmegebühr beträgt 1.700 EUR. (lg)

i IHK Dresden
Rainer Reißaus
Telefon 0351/2802-174
Telefax 0351/2802-7174
reissaus.reiner@dresden.ihk.de
www.ihk-dresden.de

Seminar zur Produktpiraterie in China

Die stark zunehmende Produkt- und Markenpiraterie in China bereitet Unternehmen nicht nur bei dem geplanten Schritt ins Reich der Mitte Sorgen. Der Aktionskreis Deutsche Wirtschaft gegen Produkt- und Markenpiraterie geht laut der Berlin Partner GmbH von einem Schaden für Deutschland in Höhe von 26 Mrd EUR aus.

Das Seminar „Produktpiraterie in China – praktische Maßnahmen zum Schutz für Unternehmen“, das die Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung und Berlin Partner am **29. September 2005** im Rahmen der Asien-Pazifik-Wochen in **Berlin** organisieren, informiere über die aktuelle Lage und zeige Schutzmaßnah-

Investitionen im Reich der Mitte

Am **12. und 13. September 2005** veranstaltet die Berliner Filiale von marcus evans in Kooperation mit dem China-Kompetenzzentrum Düsseldorf die Konferenz „Investition in China“ in **Düsseldorf**. Mit dem Beitritt der Volksrepublik zur Welthandelsorganisation WTO hat sich der Wettbewerb auf dem chinesischen Markt deutlich verschärft, teilen die Veranstalter mit. Viele Gesetze und Verordnungen müssten erst noch den internationalen Regeln angepasst werden.

Um Investitionen in China zu sichern und nachhaltig zum Erfolg zu führen, gelte es derzeit, sich diesen stark wandelnden Rahmenbedingungen zu stellen. Mangelnde Transparenz und fehlende Rechtssicherheit, Lücken im Finanzwesen oder interkulturelle Missverständnisse würden Geschäftsrisiken mit sich bringen.

Auf der Konferenz könnten Unternehmen an Praxisbeispielen erfahren, wie sichere und vor allem nachhaltig erfolgreiche Investitionen in China getätigt werden. Die Teilnehmer würden lernen, mit den aktuellen rechtlichen, steuerlichen und gesetzlichen Voraussetzungen, Bestimmungen und Hürden umzugehen. (lg)

i marcus evans
Christian Böhm
Telefon 030/890 61 240
Telefax 030/890 61 255
c.boehm@marcusevansde.com

men auf. Ein Vertreter einer chinesischen Wirtschaftsdetektei, der Produktfälscher aufspürt und Beweise sichert, werde einen Einblick in die chinesische Produktfälscherszene geben und praktische Schutzmöglichkeiten erörtern. (lg)

i Berlin Partner GmbH
Kerstin Landau
Telefon 030/39980-237
Kerstin.Landau@berlin-partner.de
www.berlin-partner.de

praxis

Einkäuferreisen nach China**„Ja, natürlich, wir können das liefern. Sehr gut.“**

Diesen Satz hören Teilnehmer an Einkäuferreisen nach China von potenziellen Lieferanten häufig. Oft stellt sich aber danach heraus, dass der Anbieter zu euphorisch und voreilig war. Dennoch kann eine gut organisierte, von einer kompetenten Organisation durchgeführte Unternehmerreise der Anfang erfolgreicher Geschäfte im Reich der Mitte sein. Nicht ganz alltägliche Erlebnisse gibt es meist gratis dazu.

Wer eine Reise macht, der kann was erleben. So sagt es der Volksmund, so ist es überliefert. Eine Reise der nicht alltäglichen Art führte uns nach China. Die Aufgabenstellung war im Vorfeld klar formuliert worden: Global Sourcing ist das Gebot der Stunde. Der chinesische Markt ist hinsichtlich seiner Potenziale zu untersuchen, Lieferanten sind zu identifizieren und auf ihre fertigungstechnischen Möglichkeiten hin zu prüfen. Es sollen Kontakte aufgebaut und neue Lieferquellen von Alternativzulieferern erschlossen werden. Darüber hinaus sollen auch die Auslandsgesellschaften der uns bekannten Lieferanten kontaktiert und so genannte Global Account-Gespräche geführt werden.

Ist die deutsche Wirtschaft „China-besoffen“?

Global Sourcing. Es scheint, jemand habe etwas fantastisches, grundlegend Neues erfunden. Das Thema boomt. Es vergeht kein Gespräch mit meinen zahlreichen Partnern, das nicht das Reich der Mitte mit seinen 1,3 Milliarden Menschen und dessen rasanten wirtschaftlichen Aufstieg zum Gegenstand hätte. Keine Diskussion, in der es nicht um den Drachen geht, der sich nun zielstrebig und für jedermann spürbar,

zu räkeln beginnt. Und man mag dem ehemaligen Politiker Otto Graf Lambsdorff Glauben schenken, wenn er davon spricht, dass die deutsche Wirtschaft eine gewisse „China-Besoffenheit“ entwickle.

Besoffen oder nicht. Als verantwortlicher Einkäufer mit einem nicht unerheblichen Volumen in Höhe von 20 Mio EUR für einen großen deutschen Mittelständler im Sonderanlagenbau kommt man am Thema „internationaler Einkauf“ kaum vorbei. Zu groß ist das Angebot, zu offensichtlich sind die Einsparpotenziale und die Chancen, schrumpfende Margen und sinkende Erträge wieder auf Vordermann zu bringen.

Wer damit beginnt, sich des Themas anzunehmen, steht erst einmal vor einem großen Fragezeichen. Wie soll man vorgehen? Wir haben den Weg über einen qualifizierten und kompetenten Anbieter gewählt und uns auf drei Arten schlau gemacht:

- Theorie – in Form eines dreistufigen Seminars
- Praxis – Einkäuferreise mit anschließender Verlängerung und selbst organisiertem Lieferantenaudit
- Gezielte Ansprache deutscher Partner, mit der Zielsetzung Kooperationen aufzubauen

Seminare bieten sich im Vorfeld einer Einkäuferreise zum Briefing an

Im Seminar wurden wichtige Hintergrundinformationen zu den Themen Lieferantenauswahl und -management, Risiken, Qualitätssicherung sowie zu vielen anderen Bereichen gegeben. Vor allem wurde auch praxisnah „aus dem Nähkästchen“ geplaudert und somit „greifbares“ Wissen vermittelt.

Das mag sich hier etwas plakativ und platt anhören, war aber für den Einstieg ins Thema von hohem Wert. Wir waren, wie man heute so schön sagt, gebrieft. Wer nach China geht, um sich dort umzusehen und womöglich die Erwartung hat, mit Ergebnissen nach Hause zu kommen, oder zumindest diese innerhalb der Folgemonate vorweisen zu können, der sollte „gebrieft“ sein.

In der Volksrepublik gehen die Uhren anders, es weht ein anderer Wind. Wollte man all die motivierten Einkäufer verunsichern, bräuchte man nur die Schlagworte Korruption, Kalkulationsunfähigkeit, mangelnde Qualität, Zeitverzug und Illoyalität anführen – Eigenschaften, die den Start in eine neue Geschäftsbeziehung nicht gerade lukrativ erscheinen lassen.

Unsere Reise war straff organisiert und mit einem engen Terminplan versehen. Anders als bei manchen Anbietern lag der Schwerpunkt nicht auf kulturellen Highlights und den in China zuhauf vorhandenen Sehenswürdigkeiten, sondern fast ausschließlich auf den geschäftlichen Zielsetzungen.

An den ersten beiden Tagen stand der Besuch der Kanton Messe auf dem Programm. Sie ist eine der größten Handelsmessen der Welt, was die Zahlen eindrucksvoll belegen: 150.000 Artikel auf insgesamt 540.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche, 170.000 Besucher und etwa 12.000 Aussteller (Zahlen aus dem Jahr 2004).

Ein Wort zum Thema Messe: Allein die Kanton Messe, die an zwei verschiedenen Standorten in Guangzhou präsent ist, verfügt über ein schier unübersehbares Angebot. Vom Klodeckel über Zahnbürsten bis hin zum 315KW-Motor oder Stellventilen in gigantischen Nennweiten war hier alles zu haben. Auch Firmen, die spezielle Glasseidenfasern oder Zutaten für den Lebensmittelbereich suchten, wurden fündig.

Lieferantengespräche: Die Spreu trennt sich schnell vom Weizen

Anschließend reisten wir nach Nanjing weiter, um dort an zwei weiteren Tagen Lieferantengespräche zu führen. Eine Bezugsquellenrecherche führten die Veranstalter im Vorfeld der Reise durch. Spezifikationen in englischer Sprache, Zeichnungen und im besten Falle auch aussagekräftige Fotos der gesuchten Produkte geben den chinesischen Lieferanten einen ersten Eindruck und sollten die Antwort auf die Frage „Kann der chinesische Zulieferer das gewünschte Pro-

► dukt in geforderter Ausführung liefern?“ geben. Hier trennt sich bereits die Spreu vom Weizen. Je besser die Unterlagen im Vorfeld, je präziser, verständlicher die Spezifikation und die Darstellung des eigenen Unternehmens sind, desto dicker ist der Köder, der an der deutschen Angel hängt, an der der chinesische Fisch anbeißen soll.

Es gilt, die Braut schön zu machen, die verheiratet werden soll. Die Lieferanten aus der Volksrepublik setzen sich nicht mit jedem deutschen Nachfrager an einen Tisch.

Die Gespräche im Konferenzzentrum eines großen Hotels wurden im Zweistundentakt geführt. Teilweise wurden Dolmetscher zu Verfügung gestellt, teilweise waren die chinesischen Kollegen der Reiseteilnehmer eine wertvolle und, sofern vorhanden, dringend zu empfehlende Unterstützung. Präsentieren, spezifizieren, vertiefen, abtasten, gemeinsame Nenner suchen und möglichst einen zeitnahen Folgetermin vereinbaren – Darum geht es zu diesem Zeitpunkt. Beim nächsten Termin geht das Ganze von vorne los.

Genügend Zeit für die Bedürfnisse der Teilnehmer sollte eingeplant werden

Der Veranstalter ließ den elf teilnehmenden Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen, jedes vom Virus Global Sourcing befallen, genügend Freiräume, um die folgenden Tage in Eigenregie und den Erfordernissen entsprechend zu gestalten.

Ich konnte die Gespräche, die ich auf der Messe führte und die sich aus der Bezugsquellenrecherche ergaben, so steuern, dass ich die in Frage kommenden Lieferanten aus den Bereichen Lufttechnik und Blechbearbeitung besuchen konnte.

Wer nun glaubt, das Feld sei bestellt, der irrt. Von acht identifizierten Lieferanten blieben drei zu besuchende übrig. Bei diesen dreien reichte die Bandbreite vom Schrottplatz bis zum Hightech-Großkonzern. Einer wird demnächst einen Prototypen für uns bauen. Diesen gilt es dann, auf Herz und Nieren zu testen.

Von den rund 50 Messekontakten stehen wir derzeit noch etwa mit fünf bis acht im Dialog. Eine Vielzahl der angesprochenen Unternehmen musste nach tieferem Bohren einräumen, dass der anfänglich euphorische Satz „Ja, natürlich, wir können das liefern. Sehr gut.“ ein wenig zu voreilig war.

Die Arbeitsplätze, -mittel und -umstände sowie vor allem die Löhne sind nicht selten auf einem Niveau, das sich unserer Vorstellungskraft entzieht. 100 bis 200 EUR Monatslohn sind für einen Arbeiter durchaus normal. Die Maschinen in den Fertigungsstätten, oftmals deutschen Fabrikats, sind aber nicht billiger als in Deutschland. Die Wertschöpfung generiert sich aus dem Faktor Arbeit und Lohn. ISO 9001, CE-Konformitätszertifikate oder TÜV-Bescheinigungen sind bei etwas größeren Unternehmen durchaus möglich aber nicht selbstverständlich. Sicherheitsvorkehrungen und Umweltschutz sind in manchen Unternehmen schlichtweg Fremdwörter.

So erscheint es wenig überraschend, wenn eine Aussage lautet: „Machen Sie sich auf Rückschläge gefasst, prüfen Sie Ihre Partner eingehend, hinterfragen Sie die oftmals schnell zugesagten Eigenschaften eines Produktes oder die gerne schön dargestellten Daten zur Unternehmensgröße und –beschaffenheit.“ Nicht selten werden Sie auf ausschließlich chinesisch sprechende Partner stoßen. Ein Dolmetscher, der Ihrer Sprache mächtig ist und Ihre Firma und Produkte kennt, wird sich als wertvolle Investition herausstellen.

Ihr Hunger, nicht nur beim Abendessen, kann ein Erfolgsfaktor sein

Des Weiteren sollten Sie hungrig sein – hungrig auf Informationen einerseits, hungrig im Sinne von Geschäftsessen andererseits. Beides gehört in der Volksrepublik zum festen Bestandteil des Tages- und manchmal auch Abendablaufs. Wer es versteht, beim Gespräch mit dem Lauban, dem obersten Chef, ein Guanxi (Netzwerk) aufzubauen, der hat die halbe Miete schon sicher. Nicht selten sind gerade diese

Anlässe in China dazu prädestiniert, den Draht zu einem festen Seil zu knüpfen. Oft erfährt man dort viel mehr als in den offiziellen Gesprächen vor und nach dem Essen.

Die Infrastruktur dieses riesigen Landes ist nicht vergleichbar mit der uns bekannten in Europa. Autobahnen sind nur teilweise vorhanden. Das Flugzeug ist häufig das einzig vernünftige Verkehrsmittel. Die Logistikkosten lassen so manches Projekt scheitern. Kalkulieren Sie diese also in jedem Fall mit ein, die Beschaffungsstückkosten allein verzerren das Bild. In Containern zu denken sollte selbstverständlich sein, will man wirklich kostensenkende Maßnahmen einleiten.

Für außergewöhnliche Situationen ist China immer gut

Dass es auf einer solchen Reise natürlich auch zu jenen Erlebnissen kommt, die schier unglaublich sind, ist im Reich der Mitte fast sicher. Unser Taxifahrer wurde mit zunehmender Entfernung zu seinem Heimatort immer ortsunkundiger. Was lag da näher, als mitten auf der Autobahn zu wenden und in entgegengesetzter Richtung den Weg nochmals genau zu überprüfen. Kurz darauf konnte ein Spaziergänger auf eben dieser Autobahn nach kurzem Dialog aufschlussreiche Antworten liefern. Wir kamen unversehrt am Ziel an. Was in Deutschland undenkbar ist und mit Führerscheinentzug geahndet wird, wird in China mit etwas Hupen kommentiert und nicht weiter beachtet.

Die letzte Anekdote macht vielleicht Mut: Am Abend vor meiner Abreise lernte ich einen deutschen Ingenieur an der Theke kennen und komme ins Gespräch mit ihm. Der Zufall führt Regie. Dieser Kontakt wird sich wahrscheinlich zu einem der besten der gesamten Reise entwickeln. Ein Prototyp des von uns dringend gesuchten Kühlers wird demnächst in Auftrag gegeben.

*Udo Kewitsch,
Einkaufsmanager
Brückner Maschinenbau GmbH,
Siegsdorf*

Unternehmer verlassen sich oft auf das Gesetz beim Schutz geistigen Eigentums**McKinsey: Gericht ersetzt Strategie nicht**

Viele multinationale Unternehmen bemühen sich in China erfolglos um den Schutz ihres geistigen Eigentums. Das liegt zu einem großen Teil daran, dass sie sich zu sehr auf die Rechtssprechung verlassen, anstatt das Problem in ihren strategischen und operationalen Entscheidungen richtig zu berücksichtigen, berichtet die Beratungsgesellschaft McKinsey in der August-Ausgabe ihres vierteljährlichen Newsletters.

Zwar sollten die Unternehmen danach ihre Schutzrechte und Patente bei den lokal zuständigen Behörden in der Volksrepublik anmelden und Verletzer von Schutzrechten anzeigen, doch ersetze dies keine Strategie zum Schutz geistigen Eigentums. Es gehe darum, die richtige Mischung aus Vertrauen auf das Gesetz einerseits und strategischen und praktischen Maßnahmen andererseits zu finden. Auch wenn dies zu hundert Prozent nicht zu schaffen sei, stelle dies einen wichtigen Erfolgsfaktor im Chinageschäft dar.

Überlegen Sie genau, welche Teile oder Produkte Sie nach China bringen

Führende Unternehmen würden das Risiko, dass ihr geistiges Eigentum von Wettbewerbern verletzt wird, verringern, indem sie die für den Verkauf und die Fertigung in China vorgesehenen Produkte und Technologien sorgfältig auswählen. Ein von McKinsey untersuchtes Pharmaunternehmen würde zum Beispiel seine Innovationen vom chinesischen Markt fernhalten zugunsten seiner ausgereiften Produkte mit niedriger Gewinnmarge.

Ein großer Gerätehersteller würde seine Hardware im Reich der Mitte zwar entwickeln, die passende Software jedoch außerhalb des Landes produzieren. Die fertige Software werde dem chinesischen Ingenieur geliefert, der sie dann in das System einbaut. Diese Vorgehensweise erhöhe laut McKinsey zwar den Zeitbedarf, die Kosten und die Komplexität des Prozesses, langfristig mache sich

dieser Mehraufwand jedoch bezahlt: Das geistige Eigentum werde auf diese Weise geschützt und die Gerichtskosten verringerten sich.

Auch Betriebsabläufe sind kritisch, teilt McKinsey weiter mit. Die meisten Unternehmen würden die notwendigen Sicherheitsmaßnahmen, wie Überwachungssysteme oder Firewalls, zwar einrichten, doch gingen führende Firmen weiter. Diese würden ein Bewusstsein für den Schutz geistigen Eigentums im Unternehmen schaffen und von allen Stellenbewerbern hohe ethische Standards einfordern.

Ein global agierendes Unternehmen bevorzuge zum Beispiel Mitarbeiter mit internationaler Arbeits- und Ausbildungserfahrung, weil es sich von ihnen einen sensiblen Umgang mit geistigem Eigentum verspreche. Die Mehrzahl der Forschungs- und Entwicklungsmitarbeiter dieses Unternehmens, größtenteils Chinesen, hätten ausländische Abschlüsse und bereits außerhalb Chinas gearbeitet. Darüber hinaus setze die Firma auf Wettbewerbsklauseln, die es den aus dem Betrieb ausscheidenden Mitarbeitern bis zu drei Jahren untersagen, für einen Wettbewerber tätig zu werden.

Kontrolle ist auch in vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen angebracht

Ein weiteres Problem besteht nach Angaben von McKinsey darin, dass viele Unternehmen die Aktivitäten ihrer chinesischen Partner unzureichend kontrollieren. Dies sei auch in langjährigen, vertrauensvollen Kooperationen immer wieder notwendig. Als Beispiel hierfür könne zum Beispiel das Verhalten eines führenden Komponenten-Herstellers angeführt werden, der stets die Zahl der an seine Kunden gelieferten Einheiten mit der Zahl der vom Kunden verkauften Produkte auf Übereinstimmung prüft. Die Mehrzahl der zehn untersuchten Unternehmen hätten Defizite in diesem Bereich. (lg)

medien für neue märkte

In den Wachstumsmärkten China und Russland unterstützt local global Ihre Kommunikation im Markt:

multilinguale Websites:

Konzept, Design, Programmierung

Redaktionssystem:

webbasiert, global einsetzbar

professionelles DTP:

PC-basiert (Adobe Indesign) incl. Schulungen

e-Mailings:

Mailserver für elektronische Mailings

Adressverwaltung und -pflege:

Recherche, Dublettenkontrolle, Abgleich, Einpflege

Datenbankentwicklung:

MySQL, MS Access

Database to Print/Internet

kostenoptimale Anbindungen von Katalogen

Archive und Dokumentation:

Konzept und Aufbau

Wir haben Topreferenzen:
Fordern Sie Unterlagen an!

local global
Business Medien
0711 22 55 88 0
service@localglobal.de



recht

Schutz geistigen Eigentums

Plagiate aus chinesischen Hinterhöfen

Die Volksrepublik China hat erkannt, dass geistiges Eigentum geschützt werden muss, damit die Marktwirtschaft funktioniert und Wirtschaft und Technik sich weiter entwickeln. Trotz weiterhin bestehender Schwierigkeiten, vor allem in den rückständigen Provinzen, konnte die Situation mit dem Erlass einiger Gesetze und Verordnungen verbessert werden.

China bietet deutschen Unternehmen nach wie vor große Chancen im gewinnbringenden Handel. Derartige Kooperationen bergen jedoch auch hohe Risiken in sich – nicht zuletzt im Hinblick auf die gewerblichen Schutzrechte und Urheberrechte des deutschen Unternehmens. Oftmals werden dessen Produkte oder Werke unbefugt nachgeahmt und zu Schleuderpreisen verkauft. Die Produktfälscher sind überwiegend private Unternehmen, teilweise auch integrierte Produktionsstätten oder Privatpersonen, die die Fälschungen durch Hinterhofbetriebe anfertigen lassen.

Probleme ergeben sich jedoch auch dann, wenn sich ein deutsches Unternehmen mit einem chinesischen Geschäftspartner zu einem Joint Venture zusammenschließt, da in diesem Fall das Know-how in den Einflussbereich des Partners gelangt. Generell ist einer deutschen Firma zu empfehlen, geistige Eigentumsrechte registrieren zu lassen, bevor sie ein neues Produkt auf den chinesischen Markt bringt.

An Gesetzen und Verordnungen mangelt es nicht

Mit dem Beitritt zur Welthandelsorganisation WTO im Dezember 2001 wurden in der Volksrepublik zahlreiche Gesetze und Verordnungen erlassen, mit denen

das geistige Eigentum besser geschützt werden soll. Zudem wurden bereits bestehende Normen novelliert. Die wichtigsten sind das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, das Patentgesetz einschließlich Durchführungsverordnung vom 1. Februar 2003, die Verordnung über Zwangslizenzen vom 15. Juli 2003, das Urhebergesetz samt Durchführungsverordnung vom 15. September 2002, das Markenschutzgesetz samt Verordnungen und das Produktpirateriegesetz vom 1. März 2004 mit der Verordnung vom 1. Juli 2004.

Hat ein Unternehmen festgestellt, dass seine gewerblichen Schutzrechte verletzt wurden, muss es den Sachverhalt unbedingt gründlich erforschen. Nur so kann ein anschließendes Verfahren vor den Behörden oder Gerichten erfolgreich verlaufen.

Zunächst gilt es herauszufinden, wer das gefälschte Produkt hergestellt hat. Hierbei ist es unter Umständen möglich, das Unternehmen über die Verkaufsstellen ausfindig zu machen. Daneben werden Informationen über den Händler der Fälschungen benötigt. Für die Bestimmung der zuständigen Behörde beziehungsweise des zuständigen Gerichts muss außerdem der Sitz des Produzenten

und des Händlers ausfindig gemacht werden. Um die Beweissicherung im Gerichtsverfahren zu gewährleisten, ist es zudem unerlässlich, ein Exemplar des gefälschten Produktes zu erwerben. Die Informationen können mit Hilfe von Detekteien beschafft werden. Diese haben, nicht zuletzt wegen ihrer guten Kontakte und Beziehungen, weitaus größere Chancen, an die erforderlichen Informationen zu gelangen.

Zwei mögliche Rechtswege mit teilweise unterschiedlichen Folgen

Nach dem Patentgesetz, dem Urhebergesetz und dem Markenrecht hat der Inhaber des Schutzrechts zwei Möglichkeiten, um gegen eine Schutzrechtsverletzung vorzugehen. Zum einen gibt es ein Verfahren vor den zuständigen Behörden, zum anderen kann er das zuständige Volksgericht mittlerer Stufe anrufen. Bevor sich das Unternehmen für eine dieser beiden Möglichkeiten entscheidet, sollte es zunächst die unterschiedlichen Rechtsfolgen dieser beiden Verfahrensarten beachten. Die beiden Institutionen verfügen über unterschiedliche Entscheidungskompetenzen. Die bei der Verletzung von Marken-, Patent- und

► Fortsetzung Seite 24

Lacoste gewinnt eine Runde gegen Crocodile International

Wem gehört das Krokodil-Logo?

Der französische Sportbekleidungs-Hersteller Lacoste SA hat eine Runde im Prozess um das Krokodil-Logo gegen Crocodile International gewonnen. Der asiatische Konkurrent hat Lacoste verklagt, da der Konzern „wiederholt und böswillig“ versucht habe, das Krokodil als Markenzeichen ausschließlich für sich zu beanspruchen. Crocodile hat den Prozess zwar in erster Instanz gewonnen, aber Lacoste wurde nur pro forma zu einer Strafe von einem Dollar verurteilt.

Der französische Konzern hatte versucht, mehrere Versionen des Krokodil-Logos in China schützen zu lassen um zu verhindern, dass Fälschungen verkauft

werden. Beide Firmen verwenden ein nahezu identes Krokodil als Logo. Beide Hersteller verwenden das Logo seit den 70ern und sind seit über zehn Jahren auch am chinesischen Markt vertreten.

Nach Berichten der chinesischen Nachrichtenagentur Xinhua wurde Lacoste diese Woche von einem Berufungsgericht zu einer Strafe in Höhe von einem Dollar verurteilt und musste sich öffentlich für die Versuche, das Logo zu registrieren, entschuldigen. Der Higher People's Court in Shanghai fordert, dass die Verhandlungen als Markenrechtsprozess statt als Zivilprozess fortgeführt werden. (pte)

► Fortsetzung von Seite 23
“Plagiate aus chinesischen ...”

Urheberrechten zuständigen Behörden können grundsätzlich eine Untersagungsverfügung aussprechen, das Plagiat beschlagnahmen und zerstören sowie Strafzahlungen bis zur dreifachen Höhe des illegalen Einkommens, oder, falls kein illegales Einkommen vorhanden ist, bis zu 50.000 RMB verhängen.

Das zuständige Gericht dagegen hat andere Entscheidungskompetenzen. Es kann zum Beispiel neben der Einstellung der Verletzungshandlung und der Anordnung der Zerstörung des Plagiats auch eine öffentliche Entschuldigung anordnen und den Verletzenden zur Zahlung von Schadenersatz verurteilen. Will das Unternehmen neben der Einstellung der Verletzungshandlung wegen bereits eingetretener hoher Einbußen Schadenersatz erhalten, sollte das Verfahren also vor dem Volksgericht mittlerer Stufe geführt werden.

Seit März beziehungsweise Juli 2004 gelten neue Regelungen zum Schutz geistigen Eigentums durch die Zollbehörden. Diese gewährleisten einen weitaus besseren Schutz für die Inhaber von gewerblichen Schutzrechten. Der Schutz erfolgt dabei in der Weise, dass der Zoll beim Import und Export durch Warenkontrollen überwacht, ob gewerbliche Schutzrechte und Urheberrechte verletzt werden. Dieser Schutz kann wiederum durch zwei verschiedene Möglichkeiten erlangt werden. Der Inhaber der Schutzrechte hat die Wahl zwischen einer umfassenden Überwachung, dem so genannten aktiven Modell, und der lediglich einzelfallbezogenen Überwachung, dem so genannten passiven Modell.

Überwachung durch den Zoll – aktives versus passives Modell

Beim aktiven Modell stellt der Schutzrechtsinhaber einen Antrag auf Registrierung seiner Schutzrechte und auf generelle Überwachung des Warenverkehrs durch den Zoll. Wenn gefälschte Ware im- oder exportiert werden soll, erhält der Inhaber eine Benachrichti-

gung durch den Zoll. Diese Ware kann dann durch eine Anzeige des Inhabers drei Tage nach seiner Benachrichtigung beschlagnahmt werden. Daneben hat der Zoll aber auch die Möglichkeit, dies innerhalb von dreißig Tagen selbst zu entscheiden. Der Zoll kann bei diesem Modell die Beschlagnahme länger aufrechterhalten und so dem Inhaber des Schutzrechts die Möglichkeit gewähren, eine einstweilige Verfügung zu beantragen. Dieses Modell gewährt einen umfassenden Schutz für einen Zeitraum von zehn Jahren nach Stattgabe des gestellten Antrags. Der hierfür erforderliche Antrag muss unter anderem die genaue Bezeichnung des gewerblichen Schutzrechts, die Namen des Inhabers und Herstellers, den Herstellungsort, das zuständige Zollamt für den Im- und Export sowie die Namen des Im- und Exporteurs enthalten. Eine solche Eintragung kostet etwa 800 RMB.

Beim passiven Modell stellt der Schutzrechtsinhaber keinen umfassenden Antrag auf Überwachung, sondern beantragt lediglich die Beschlagnahme einer bestimmten ihm verdächtigen Warenlieferung. Die Nachteile dieser Variante liegen auf der Hand: Der Zoll ist nicht selbst verpflichtet, eine eventuelle Schutzrechtsverletzung festzustellen. Damit ist der Inhaber auf eintreffende Informationen von anderer Seite angewiesen. Daneben muss der Zoll die Beschlagnahme aufheben, wenn sie nicht innerhalb von 20 Tagen durch das zuständige Volksgericht bestätigt wird.

Bei dieser Variante wird der Zoll unter folgenden Voraussetzungen tätig: Angabe und Bezeichnung des gewerblichen Schutzrechts und seines Inhabers; Name des Senders und Empfängers der Ware, durch die das Schutzrecht verletzt sein soll; Bezeichnung der verdächtigen Ware; Transportmittel, mit dem die verdächtige Ware im- oder exportiert werden soll; et cetera. Des Weiteren ist die Stellung einer Sicherheit erforderlich. Diese soll dazu dienen, den Sender oder Empfänger der verdächtigen Ware zu entschädigen, falls sich herausstellt, dass das gewerbliche Schutzrecht nicht verletzt wurde.

Um Produktfälschungen zu vermeiden oder zumindest verfahrensrechtlich geltend machen zu können, müssen die Schutzrechte im Reich der Mitte rechtzeitig angemeldet werden. Beim Abschluss von Kooperations- und Lizenzverträgen mit chinesischen Partnern sollte außerdem unbedingt darauf geachtet werden, dass die Verträge Klauseln enthalten, die es dem chinesischen Partner unter Androhung einer hohen Vertragsstrafe untersagen, das Know-how zu anderen Zwecken als zur Durchführung des Vertrages zu nutzen oder an Dritte weiterzugeben. Eine solche Geheimhaltungsvereinbarung sollte dabei nicht nur mit dem eigentlichen Fertigungspartner, sondern auch mit den Lieferanten und Vertriebspartnern abgeschlossen werden. Die Fälschung von Produkten wird auch dadurch erheblich erschwert, indem die Originalprodukte unverwechselbar gekennzeichnet werden und hochwertige Originalverpackungen benutzt werden. Spezialprägungen und andere aufwändige Verfahren sind von Vorteil.

Den Feind zum Freund nehmen oder: Der Fälscher wird zum Partner

Da Verfahren zur Geltendmachung einer Verletzung gewerblicher Schutzrechte vor den Behörden und Gerichten oftmals langwierig sind und Entschädigungen teilweise nur in geringer Höhe zugesprochen werden, sollte auch eine andere Möglichkeit bedacht werden. Sind die Produktfälschungen von guter Qualität, so dass der gute Ruf der geschützten Unternehmensprodukte nicht geschädigt wird, kann der Versuch unternommen werden, den Nachahmer als Partner zu gewinnen. Die Tatsache, dass der Schutzrechtsinhaber gegen die unerlaubten Handlungen des Fälschers Rechtsmittel ergreifen kann und dessen Produktion gerichtlich einstellen lassen kann, wird dessen Verhandlungsbereitschaft steigern.

Gabriela Burkert-Dresen,

Dr. Harald Hohmann,

Rechtsanwälte und Partner

in der Kanzlei Hohmann & Partner in

Büdingen bei Frankfurt,

 www.hohmann-partner.com

Praktischer Know-how-Schutz in China

„Machen Sie aus Ihrem Wissen eine Black Box“

Das Thema Rechtsschutz von Know-how und Patenten ist in den Wirtschaftsbeziehungen zu China immer wieder relevant. Tatsache ist, dass die Volksrepublik seit 2001 ein international anerkanntes Marken-, Urheber- und Patentrecht eingeführt hat, das in seinem Umfang allen westlichen Gepflogenheiten angepasst ist. Fakt ist aber auch, dass Urheberrechtsverletzungen im Reich der Mitte an der Tagesordnung sind. Unter rechtlichen Gesichtspunkten kann jede ausländische Firma ein Verfahren zur Durchsetzung angemeldeter Patente oder registrierter Marken einleiten – entweder über ein Schiedsgerichts- oder ein reguläres Gerichtsverfahren.

Der Rechtsweg ist mit einigen Unannehmlichkeiten verbunden

Es gibt eine wachsende Anzahl von Unternehmen, die ihre Rechte erfolgreich eingeklagt haben. Für die meisten, besonders Mittelständler, bringt ein Verfahren jedoch eine Reihe von Unannehmlichkeiten

ten und Kosten mit sich; angefangen von dem notwendigen Zeit- und Personalaufwand, um ein entsprechendes Verfahren zu steuern, bis hin zu den verschlechterten Beziehungen zu chinesischen Behörden, die eventuell an den Kopien mitverdienen und auf diese Einnahmen nur ungern verzichten wollen.

Allerdings ist auch offiziellen Institutionen in China klar, dass deutliche Schritte unternommen werden müssen, um ausländische Produkte zu schützen.

Verträge allein sind nicht ausreichend, weitere Maßnahmen sind zu treffen

Unterschriebene Vertraulichkeitserklärungen sind keine Garantie. Zwar sollte eine solche Vereinbarung bei kritischen Teilen und Projekten auf jeden Fall angefordert werden, doch ist der Stellenwert dieser Erklärung nicht allzu hoch. Neben der Anmeldung von Patenten und der Registrierung eigener Marken ist es immer gut, wenn technologisches Know-how nicht zu hundert Prozent an chinesische Partner weitergegeben wird, sondern in Form einer „Black Box-Komponente“ komplett im eigenen Unternehmen entwickelt beziehungsweise gebaut und so nach China zugeliefert wird. Eine Übersendung von vertraulichen Daten (Konstruktionsdaten, Kostenstrukturen, Prüfpläne et cetera per einfacher

E-Mail ist nicht ratsam. Alternativen wie der Datentransfer mittels gesichertem FTP-Server oder die Übersendung von Dokumenten durch einen renommierten Kurierservice wie zum Beispiel FedEx oder DHL Express sind dem E-Mail-Versand unbedingt vorzuziehen.

Ist die Volksrepublik der richtige Produktionsstandort?

Des Weiteren ist es empfehlenswert, Aufträge an „branchenfremde“ Industriebereiche zu vergeben oder Baugruppen auf mehrere Lieferanten aufzuteilen. Zu überlegen ist außerdem, ob die Produktion in anderen asiatischen Ländern wie Singapore oder Malaysia sicherer und verlässlicher ist. Selbst in China gibt es Alternativen. Viele deutsche Firmen haben sich in der Volksrepublik mit einer eigenen Fertigung und Montage angesiedelt. Diese Unternehmen haben meist auch Kapazitäten für Fremdaufträge. Warum nicht diese Alternative nutzen?

Ferner ist rechtzeitig ein Marken- und Namensschutz in China zu beantragen. Viele Firmen gehen diesen Weg aus Unkenntnis nicht oder scheuen sich vor den Gebühren und den Genehmigungszeiten. Die Kosten einer Marken- und Namensregistrierung in China sind nicht allzu hoch, der Genehmigungszeitraum ist überschaubar.

Werden die aufgeführten Punkte konsequent beachtet, ist der erste Schutz in Sachen geistiges Eigentum getan. Für weitere Informationen zu diesem Thema stehen Ihnen zur Verfügung:

Jährliches Wachstum von 9,3 Prozent in der Luftfracht von China nach Europa erwartet

FedEx baut neues Hub in Guangzhou

FedEx Express baut am Guangzhou Baiyun International Airport in Südchina ein neues Umschlagzentrum (Hub) für die Asien-Pazifik-Region. Nach Mitteilung des Logistikdienstleisters aus Memphis wird das neue Hub seinen operativen Bereich im Dezember 2008 aufnehmen, zeitgleich werde das bestehende Hub in Subic Bay auf den Philippinen geschlossen.

„Die Eröffnung des Hubs wird dazu beitragen, den Handel zwischen der EU und China weiter anzukurbeln“, sagt Robert W. Elliott, Generaldirektor von FedEx Europa, Mittlerer Osten und Afrika.

Jüngsten Prognosen zufolge wachse laut FedEx der innerasiatische Luftfrachtmarkt weltweit am schnellsten, mit jährlichen Wachstumsraten von 8,5 Prozent bis 2023. China werde vor allem aufgrund des steigenden Handelsverkehrs an Halberzeugnissen und des kontinuierlich zunehmenden Konsums innerhalb des Landes einer der Schlüsselfaktoren für dieses Wachstum bleiben. Der Luftfrachtverkehr von China nach Europa werde in den nächsten 20 Jahren voraussichtlich um durchschnittlich 9,3 Prozent jährlich steigen. (lg)

i Global Procurement Consulting
Wilfried Krokowski - Executive Director
Haegerstieg 49
D-34346 Hann. Münden
Telefon 05541/31 220
Telefax 05541/31 231
krokowski@gps-logistics.com
www.gps-logistics.com

GIC (German Industry & Commerce China) Deutschland
Verbindungsbüro in Karlsruhe
Sabine Dietlmeier
Telefon 0721/9377 482
s.dietlmeier@ahkprojektspartner.de
www.china.ahk.de



Global Procurement Services

Worldwide

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 Logistikkösungen (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

praxis

Die Qualitätssicherung muss alle Produktionsphasen miteinbeziehen

Zertifikate allein genügen nicht

Leider bietet der Einkauf von Waren in China neben den möglichen Chancen auch einige Risiken. Denn neben den allgemeinen Herausforderungen (die bisweilen schwierige Verständigung, die Zeitverschiebung, die andere Mentalität sowie auch die unterschiedlichen Umgangsformen) sind einige Einkaufsspezifische Hindernisse beim Sourcing in China zu überwinden.

Entspricht das Produkt den gesetzlichen Anforderungen in Europa?

Nachdem man einen geeigneten Lieferanten gefunden hat, der einem das gewünschte Produkt zu einem annehmbaren Preis, in der geforderten Menge und auch noch in der gewünschten Zeit liefern kann, gilt es erst einmal herauszufinden, ob diese Produkte den gesetzlichen Anforderungen in Europa entsprechen. Hierbei sind beispielsweise folgende Gesetze und Richtlinien zu beachten:

- Geräte- und Produktsicherheitsgesetz GPSG
- Niederspannungsrichtlinie für Elektrogeräte, Leuchten und Maschinen 73/23/EEC
- Maschinenrichtlinie für Werkzeuge und Maschinen 98/37/EEC

- Richtlinie zur Elektromagnetischen Verträglichkeit 89/336/EEC
- Gesetz zur Modernisierung des Schuldrechtes (24 Monate Gewährleistung seit 1. Januar 2002, Einhaltung der Werbeaussagen, Montageanleitung usw.)
- Gesetzlich geregelte Gefahrstoffe
- Bedarfsgegenständeverordnung

Allerdings sollte man sich als Einkäufer bei der Überprüfung nicht nur auf vorgezeigte Zertifikate verlassen, sondern neben der kompletten Dokumentation gegebenenfalls das Produkt selbst zusätzlich überprüfen. Der Grund hierfür liegt in der Produkthaftung.

Rückrufaktionen sollten Warnung genug sein

In der Europäischen Union haftet grundsätzlich der Inverkehrbringer für seine Produkte. Inverkehrbringer ist derjenige, der ein unter die Richtlinien fallendes Produkt auf dem Gemeinschaftsmarkt für den Vertrieb und/oder die Benutzung im Gebiet der Gemeinschaft erstmalig entgeltlich oder unentgeltlich bereitstellt.

Beispielsweise kann ein chinesischer Hersteller, der keine Niederlassung in der Europäischen Union besitzt, hier auch

nicht haftbar gemacht werden. Diese Haftung übernimmt dem Gesetzgeber gegenüber derjenige, der die Waren in die EU eingeführt hat und diese dort erstmalig in den Verkehr bringt.

Ist man anschließend sicher, dass das gewünschte Produkt allen gesetzlichen Anforderungen entspricht, sollte man sein Augenmerk auf die Herstellung und die Qualität des Produktes richten. Denn in der heutigen Zeit ist neben der Sicherheit die Qualität der Produkte der Schlüsselfaktor für das erfolgreiche Vertreiben von Produkten auf dem europäischen

TUVdotCOM: Service mit Klick

Mit dem Internet-Service und Leistungszeichen „TUVdotCOM“ bietet die TÜV Rheinland Group Herstellern und Handel die Möglichkeit, ihre Wettbewerbsvorteile eindeutig darzustellen.

 www.tuv.com

Markt. Nur so ist eine langfristige hohe Kundenzufriedenheit zu gewährleisten.

Eine umfassende Qualitätssicherung sollte alle Phasen der Produktion beinhalten und auch nach der Einfuhr der Waren in die EU Stichprobenkontrollen mit einbeziehen. Denn gerade die Rückrufaktionen der letzten Zeit, beispielsweise ausgelöst durch gefälschte oder nachträglich veränderte Waren, sollten Warnung genug sein.

Die TÜV Rheinland Group bietet mit der Dienstleistung „Retailmanagement“ (als ein Baustein aus dem Geschäftsfeld „LifeCycle Management“) eine Hilfe an, die Qualität der Produkte sicherzustellen. Dabei werden Produkte von der TÜV Rheinland Group während des kompletten Lebenszyklus begleitet - abgestimmt auf die speziellen Bedürfnisse der Kunden.

Thomas Müller-Krusche,
Leiter Retailmanagement,
TÜV Rheinland Product Safety GmbH, Köln

 www.tuv.com

Der TÜV: weltweit und flexibel

Die TÜV Rheinland Group mit Sitz in Köln zählt zu den international führenden Dienstleistungskonzernen für dokumentierte Sicherheit und Qualität. Für das Geschäftsjahr 2004 erzielte das Unternehmen, in dem weltweit über 8.700 Mitarbeiter beschäftigt sind, einen Gesamtumsatz von 728 Mio Euro. Davon entfällt etwa ein Drittel auf das Auslandsgeschäft. Mit einem Netzwerk von mehr als 100 Tochtergesellschaften an 300 Standorten in über 50 Ländern

ist das Unternehmen in allen wichtigen Wirtschaftszentren der Welt vertreten und damit die Nummer eins der TÜV im Ausland.

Ihre Marktaktivitäten hat die TÜV Rheinland Group in 31 globalen Geschäftsfeldern gebündelt. Sie sind unter dem Dach der fünf Geschäftsbereiche Industrie Service, Mobilität und Verkehr, Produktsicherheit und -qualität, Bildung und Consulting sowie IT Services und Innovation zusammengefasst. (lg)



CHINA SOURCING STARTET IN DÜSSELDORF

Wer im Wettbewerb um Kostensenkung und kostengünstige Produkte mithalten will, kommt um eine intensive Befassung mit dem Einkaufsmarkt China nicht herum. Industrieller Einkauf und Handel sind die Zielgruppen der neuen Messe CHINA SOURCING, die erstmals vom 12. bis 14. September 2005 in Düsseldorf stattfindet. Sie wird organisiert von Reed Exhibitions und der China Chamber of Commerce for Import and Export of Machinery and Electronic Products (CCCME).

Die CHINA SOURCING ist mehr als eine Präsentation von Produkten „Made in China“. Die neue Veranstaltung bietet dem Fachbesucher einen generellen Zugang zum Beschaffungsmarkt China. Die Veranstaltung bietet Information, Kontakte und Erfahrungsaustausch – wichtige Grundlagen für die Erweiterung Ihres China-Engagements. Dazu trägt auch das Messeforum bei, das in Kooperation mit dem Medienpartner „Sourcing Asia“ durchgeführt wird. Die Experten im Forum liefern Hinweise zu zentralen Fragestellungen beim Einkauf in China.

MONTAG, 12. SEPTEMBER 2005

ERÖFFNUNG

- 10:45 – 11:30** Joachim Erwin
Oberbürgermeister der Stadt Düsseldorf
- Qin Hongliang
Gesandter Botschaftsrat der Botschaft der Volksrepublik China in der Bundesrepublik Deutschland
- Hans-Joachim Erbel
Geschäftsführer
Reed Exhibitions Deutschland GmbH
- Zhang Jiannan
Vizepräsident CCCME
- Wilhelm Niedergöcker
Geschäftsführer
Messe Düsseldorf GmbH

EXPORTNATION CHINA

Vorträge von 14 bis 17 Uhr in englischer Sprache

- 14:00 – 14:30 BEGRÜSSUNG, MODERATION**
Hans Gäng, Herausgeber „Sourcing Asia“
- CHINAS NEUE UNTERNEHMEN AUF DEM WELTMARKT**
Fons Tuinstra, Korrespondent
- 14:30 – 15:00 BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN FÜR CHINA**
Thomas Rinn, Partner,
Roland Berger Strategy Consultants
- 15:00 – 15:30 BESCHAFFUNGSMARKT CHINA**
Klaus Kohler
supply-markets.com/China-Leitfaden

INDUSTRIELLE ENTWICKLUNG UND KOOPERATION

- 15:30 – 16:00 NINGBO**
Chenghai Yu, CCPIT Ningbo
- 16:00 – 17:00 CHONGQING**
Volksregierung des Distrikts Jiu Longpo

DIENSTAG, 13. SEPTEMBER 2005

MARKTEINTRITTS-KNOW-HOW FÜR CHINESISCHE UNTERNEHMEN (CHINESISCH)

Vorträge von 10 bis 11.30 Uhr in chinesischer Sprache

Vorträge von 11.30 bis 13 Uhr in chin./engl. Sprache

10:00 – 10:30 MARKTERSCHLIESSUNG IN DEUTSCHLAND UND IN EUROPA

Ying Gao, InterGest SAS

10:30 – 11:00 FIRMENGRÜNDUNG, FIRMENFÜHRUNG UND MARKTEINTRITT IN EUROPA

Meiting Zhu, Rechtsanwälte Zhu & Reichert

11:00 – 11:30 PRODUKTDISEIGN IN EUROPA

Dave Lui, China Design Center

11:30 – 12:15 DESIGNSCHUTZ IN EUROPA

Dr. Henning Hartwig, Bardehle Pagenberg GbR

12:15 – 13:00 PRÜFZERTIFIKATE – GS-ZEICHEN, ELEKTROGERÄTERÜCKNAHMEVERORDNUNG

Horst Niesobski, TÜV Süd

MIT CHINAS NEUEN UNTERNEHMEN KOOPERIEREN

Vorträge von 14 bis 17 Uhr in englischer Sprache

**14:00 – 14:30 VERTRAGSGESTALTUNG BEI BESCHAFFUNG IN CHINA- RECHTLICHER RAHMEN FÜR
VERTRIEBSKOOPERATIONEN MIT CHINESISCHEN UNTERNEHMEN**

Harald Plewka, Haarmann Hemmelrath & Partner Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater GbR

**14:30 – 15:00 SCHUTZ DES GEISTIGEN EIGENTUMS. PLANUNG UND ENTWICKLUNG VON SCHUTZ-
UND VERTEIDIGUNGSSTRATEGIEN**

Wenjü Lü, Forschungs- und Consultingzentrum für das geistige Eigentum, Shenzhen

15:00 – 15:30 EINKAUF IN CHINA - CHANCEN FÜR DEN HANDEL

De Vuong, Kerkhoff Consulting GmbH

15:30 – 16:30 EINSPARUNGSPOTENZIALE UND CASE STUDIES IN BESCHAFFUNGSPROJEKTEN IN CHINA

Daniela Bartscher-Herold/Alexander Fuchs, Euro Asia Consulting



MITTWOCH, 14. SEPTEMBER 2005

SERVICES FÜR DAS CHINA-GESCHÄFT

Vorträge von 10 bis 12 Uhr in englischer Sprache

10:00 – 10:30 EINKAUFSBÜROS IN CHINA UND ORGANISATION DES EINKAUFES VOR ORT

Dr. rer.pol. Kuanghua Lin, Asia-Pacific Management Consulting GmbH

10:30 – 11:00 SELBER MACHEN ODER OUTSOURCEN – STRATEGIEN MITTELSTÄNDISCHER FIRMEN ZUM EINKAUF IN CHINA

Sabine Dietlmeier, GIC Deutschland

11:00 – 11:30 DHL SERVICES IN CHINA

Stefan Günster, DHL China

11:30 – 12:00 RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR BESCHAFFUNG IN CHINA

Peter Baehr LL.M. (AUS), Rechtsanwalt, Rödl & Partner, Geschäftsbereich Greater China, Beijing, Guangzhou, Hongkong, Nürnberg, Shanghai

CHANCEN IN EUROPA (CHINESISCH)

Vorträge von 12.30 bis 15.30 Uhr in chinesischer Sprache

12:30 – 13:00 BUSINESS PORTALE FÜR EUROPA-PROJEKTE

Jinglei Wan, Chefredakteur

13:00 – 13:30 UNTERNEHMENSGRÜNDUNG UND NIEDERLASSUNG IN DEUTSCHLAND

Zhen Wu, Kanzlei Bird & Bird

13:30 – 14:00 PR FÜR CHINESISCHE UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND

Susanne Baumann, Zhang Chi, CONOSCO Agentur für PR und Kommunikation

14:00 – 14:30 DHL IN EUROPA UND MARKTEINTRITTMÖGLICHKEITEN FÜR CHINESISCHE UNTERNEHMEN

Yumiao Tian, DHL China

14:30 – 15:30 DHL ROUNDTABLE

MARKTEINTRITT VON CHINESISCHEN UNTERNEHMEN IN DEN EUROPÄISCHEN MARKT

Hongxing Pätzold-Yao, Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e.V.

Zhen Wu, Kanzlei, Bird & Bird

Yumiao Tian, DHL China

Boris Stähly, Landeshauptstadt

N.N., Midea Consumer & Industrial Group Co., Ltd.

best practice

Rezepte der Beschaffungschampions

China-Sourcing: die Gretchenfrage des Managements

Jedes Unternehmen, das entweder in China Erfolg haben oder seine weltweite Wettbewerbsfähigkeit erhöhen will, kommt um eine Strategie zur Beschaffung in der Volksrepublik nicht herum. Nicht alle Firmen sind allerdings derzeit in der Lage, die potenziellen Vorteile wahrzunehmen und die gleichzeitig damit einhergehenden Risiken zu vermeiden. Beispiele erfolgreich in China agierender Firmen zeigen jedoch, dass es funktionieren kann.

Beschaffung in China ist für die meisten Unternehmen eine wichtige Angelegenheit geworden, nicht nur für die Geschäfte im Reich der Mitte, sondern auch als Beschaffungsbasis für den weltweiten Einkauf des Unternehmens. Der chinesische Markt bietet eine weitaus fortgeschrittenere und umfangreichere Lieferantenbasis, als dies noch vor einigen Jahren der Fall war, da sich immer mehr internationale Unternehmen in China niederlassen und chinesische Unternehmen immer professioneller werden.

Beinahe täglich verbessern sich Qualitäts- und Servicestandards, da immer mehr internationale Unternehmen nach China kommen, in die Entwicklung und die Produktion investieren und massiven Kapital- und Technologietransfer nach China lenken. Schon heute bieten aber auch viele chinesische Unternehmen Qualitätsstandards gemäß ISO oder GMP (wobei diese stets auf Echtheit geprüft werden sollten). Dieser Trend wird sich aller Erwartung nach weiterhin fortsetzen. Chinas Fähigkeit, als Beschaffungsmarkt den weltweiten Bedarf zu bedienen, wird sich weiter verbessern. Einfache Arbeitskräfte sind in China auch weiterhin günstig, und der Zugang zu lokalen Materialien

(zum Beispiel Rohstoffe für Chemikalien oder Aromen) bietet in einigen Bereichen Vorteile, die weltweit ungeschlagen sind.

Es gibt allerdings auch kritische Stimmen: So erklärte uns ein Einkaufsmanager eines deutschen Automobilunternehmens: „Die Meinung, dass Zulieferer in China jedes Teil billiger als Zulieferer aus anderen Ländern produzieren können, ist weit verbreitet, aber falsch. Die hohen Rohstoffkosten, die hohen Transportkosten durch die mangelhafte Infrastruktur und sicherlich auch die Tatsache, dass es nur wenige chinesische Zulieferer gibt, die in moderne Produktionsanlagen investieren können, wiegen die Kosteneinsparungen durch die billigeren Arbeitskräfte oft wieder auf.“

Besonders in der Auto- und Chemiebranche ist die Produktionstechnologie kapitalintensiv, während Arbeit nur einen kleinen Teil der Gesamtkosten ausmacht. Damit sind diese Branchen besonders für die oben genannten Probleme empfänglich. In diesen Branchen hat die Beschaffung aus China noch einen weiten Weg vor sich. Das ist jedoch nicht die einzige Herausforderung: Weitere Hindernisse bestehen üblicherweise in Schwierigkeiten bei der Identifikation chinesischer Lieferanten und bei der Aufrechterhaltung guter Geschäftsbeziehungen.

Staatliche Zulieferer können vielerlei Probleme bereiten

Noch immer sind viele chinesische Unternehmen in Staatshand, sind kaum rechnungslegungspflichtig und sind zudem auch noch über das ganze Land verteilt. Diese Faktoren erschweren eine gründliche Lieferantenauswahl für internationale Unternehmen. Ein Manager eines schweizer Chemieunternehmens berichtete uns, dass sein Unternehmen eher entmutigende Erfahrungen mit staatlichen Zulieferern hatte, „weil der Umgang mit diesen Unternehmen nicht einfach war“. Beispielsweise erlaubten diese keine Informationsanfragen in Bezug auf ihre Liquidität oder Kapitalausstattung. Zudem lagen ihre Hauptproduktionsstätten aus historischen Gründen in Zentralchina, was den Transport und die

Lieferpünktlichkeit massiv beeinträchtigte. Außerdem lehnten sie selbst gut gemeinte Vorschläge zur Qualitätsverbesserung kategorisch ab. Selbst nachdem das notwendige Qualitätsniveau erreicht worden war, blieb die ständig schwankende Qualität ein Problem.

Lieferanten schwanken in ihrem Qualitätsniveau

Dieses Beispiel stellt das Problem deutlich dar. Mangelhafte Kontinuität bei der Einhaltung von Qualitätsstandards bleibt ein maßgebliches Hindernis beim Ausbau der Beschaffung in China. Unsere Interviews ergaben, dass chinesische Lieferanten zwar in 81 Prozent der Fälle in der Lage waren, das erforderliche Qualitätsniveau zu erreichen, dies allerdings in nur fünf Prozent der Fälle auch wirklich kontinuierlich erbrachten.

Der Produktionsmanager eines Werkzeugmaschinenherstellers beklagte sich so in einem Interview: „Die durchschnittliche Qualität, die wir von unseren chinesischen Zulieferern bekommen, hat sich im Laufe der letzten Jahre sehr verbessert. Das einzige Problem ist jetzt noch die Konsistenz. Manchmal sind sie genauso gut wie die Produkte unserer deutschen Zulieferer, und manchmal müssen wir die gesamte Ladung zurückschicken. Daran haben unsere Zulieferer noch einige Jahre zu arbeiten.“

Zudem kann die Beschaffung wichtiger oder zeitkritischer Teile sehr riskant werden, wenn es zu Transportengpässen kommt. Vor dem Hintergrund der immer noch unterentwickelten Infrastruktur vor allem in ländlichen Regionen ist damit immer zu rechnen. In den meisten Unternehmen werden die entscheidenden Teile noch immer aus den Stammwerken oder von den traditionellen Zulieferern aus Deutschland bezogen. Beispiele hierfür sind Wirkstoffe in der Pharmabranche, einige Just-in-Time-Teile in der Automobilindustrie oder Chemikalien, die eine geschlossene Kühlkette benötigen, wie zum Beispiel manche Feinchemikalien oder Laborausstattung. Es wird noch einige Jahre dauern, bis sich chinesische Zu-

► Fortsetzung Seite 32

► Fortsetzung von Seite 31
"China-Sourcing: die ..."

lieferer zu weltweit wettbewerbsfähigen Partnern entwickelt haben.

Wir haben mit einigen Unternehmen gesprochen, die bereits über voll ausgebaute Beschaffungskapazitäten verfügen, und denen es so gelungen ist, beträchtliche Einsparungen sowohl für ihre lokale Produktion als auch für den weltweiten Konzern zu erzielen. Fünf solcher Erfolgsstrategien untersuchen wir daher im Folgenden detaillierter.

(1) Integration in die Organisation

Die meisten Unternehmen unserer Untersuchung beschaffen bereits lokale Inputs für ihre Produktion vor Ort, einige haben sogar professionelle Beschaffungsabteilungen aufgebaut. In vielen Fällen sind diese Abteilungen auch damit betraut, potenzielle Beschaffungsmöglichkeiten in China für die weltweiten Konzerngeschäfte zu identifizieren. Einige wenige Unternehmen unterhalten bereits umfangreiche globale Beschaffungsbüros, die den weltweiten Einkauf in China koordinieren.

Die Champions der Beschaffung in China jedoch hatten die notwendigen organisatorischen Strukturen bereits seit einiger Zeit installiert, und sie integrierten ihre Beschaffungsaktivitäten eng in ihr Tagesgeschäft und in die Planung der weltweiten Beschaffungskapazitäten. Die Beschaffungsabteilungen waren zumeist mit qualifizierten Mitarbeitern und ausreichend finanziellen Mitteln ausgestattet, und sie berichteten direkt an den Geschäftsführer. Ihre Beschaffungsentscheidungen sind in der Regel eng mit den Einkaufsbüros an anderen Beschaffungsstandorten vernetzt, gleichzeitig wird die weltweite Kommunikation durch gemeinsame virtuelle Beschaffungs-Plattformen vereinfacht.

Nur wenige Unternehmen in unserer Untersuchung erfüllen dieses Idealbild, aber viele haben schon erste Maßnahmen eingeleitet, um innerhalb der nächsten drei Jahre schlagkräftige Beschaffungsbüros in China führen zu können.

(2) Leistung messen

Kontinuierliche Leistungsüberwachung hat sich als kritischer Faktor für den

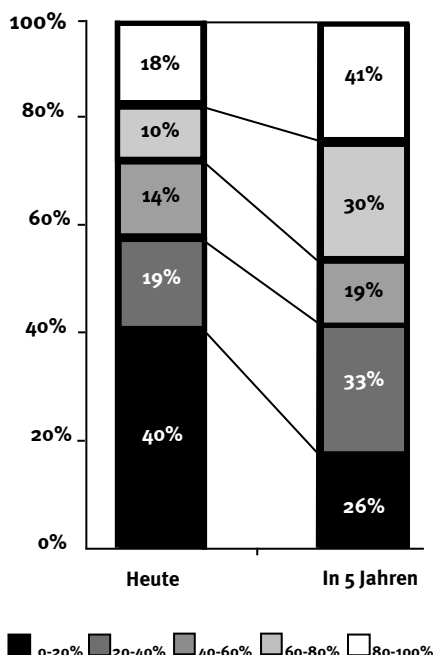
Aufbau einer tragfähigen Zulieferbasis erwiesen. Ein Manager eines deutschen Pharmaunternehmens erklärte uns, dass sein Unternehmen die Zahl der Qualitätssicherungstests für pharmazeutische Rohstoffe wegen der starken Qualitätsschwankungen verdreifacht habe. Und das ist erst die Spitze des Eisbergs.

China ist ein hochdynamisches Beschaffungsumfeld: Marktakteure, Marktpreise, Kompetenzen, Qualität und Kapazität – all diese Parameter können sich innerhalb weniger Wochen ändern. Ein gutes Beispiel für Geschwindigkeit und Flexibilität bei einem chinesischen Zulieferer wurde in verschiedenen Interviews genannt: Hubei Chuyuan Gaoxin Chemical Industry Co., Ltd., ein chinesisches Unternehmen, wurde innerhalb von drei Jahren der führende Lieferant für spezielle Textilfarbstoffe und Baumwollfärbemittel. Die Mehrheit der westlichen Konkurrenz war überrascht, dass ein chinesisches Unternehmen in kürzester Zeit einen solch großen Marktanteil erobern konnte. Erfolgreiche Unternehmen müssen die Veränderungen und Chancen am Markt daher permanent im Auge behalten.

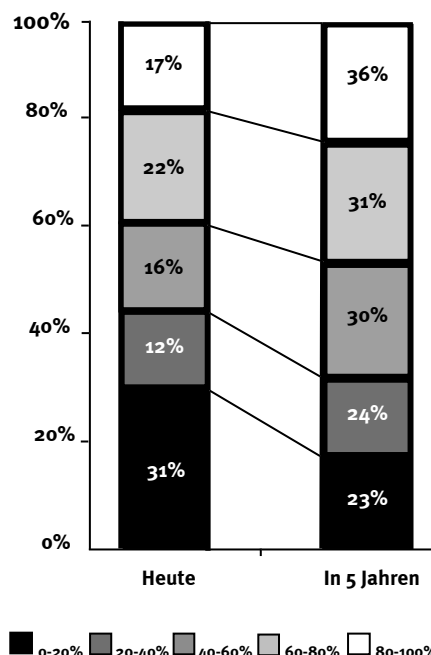
(3) Lokale Zulieferer entwickeln

Der Aufbau einer lokalen Zuliefererbasis wurde mehrfach als Schlüsselfaktor für Wettbewerbsvorteile bei der Beschaffung genannt. Verschiedene Unternehmen hatten bereits Lieferantenentwicklungsprogramme ins Leben gerufen, im Rahmen derer sie chinesischen Unternehmen technisch, beim Management und in einigen Fällen sogar finanziell unter die Arme griffen. Der Manager eines schweizer Pharmaunternehmens erklärte uns, dass die Entwicklung professioneller Zulieferer in China entscheidend für ihren Erfolg war und zudem ihre globale Beschaffung verbessert habe: „Als wir vor zehn Jahren nach China kamen, konnten wir noch nicht einmal Zucker für unsere Tabletten kaufen, weil er nicht rein genug war. Wir haben daraufhin strenge Qualitätsrichtlinien eingeführt und unsere Lieferanten technisch stark unterstützt. In den späten 90er Jahren war jeder zweite unserer

Anteil des Inputs, der in China bezogen wird
(in % des gesamten Inputwerts)



Anteil des lokalen Inputs, der von chin. Firmen bezogen wird (in % des lokalen Inputwerts)



- Techniker bei irgendeinem unserer Lieferanten und schulte dessen Mitarbeiter, testete Prozesse oder baute Qualitätssicherungssysteme ein. Letzten Endes hat sich all das wirklich ausgezahlt – heute haben wir einen der höchsten Anteile lokaler Inputfaktoren der ganzen Branche – und damit massive Kostenvorteile.“

Die Entwicklung einer tragfähigen Lieferantenbasis, Investitionen in Qualitätsverbesserungen und die Professionalisierung des Einkaufsmanagements in China werden für die Beschaffung entscheidend sein – für China und auch weltweit. Eine Studie der Economist Intelligence Unit aus dem Jahr 2004 schätzt (Ergebnisse siehe Abbildung 1), dass sich das Beschaffungsvolumen aus China in den nächsten fünf Jahren erheblich steigern wird. Das Gleiche gilt für den Anteil der Inputs, der zwar in China beschafft wird, aber von chinesischen Unternehmen stammt. Unternehmen, die diesem Trend nicht folgen können, werden gegenüber ihren Mitbewerbern bald an Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

(4) Heimische Lieferanten unterstützen

Eine verbreitete Strategie größerer Unternehmen und früher Markteinsteiger war die Unterstützung ihrer heimischen Lieferanten, ihnen nach China zu folgen (so genannte Kielwasserinvestitionen). In der Automobilbranche ist es besonders Volkswagen gelungen, viele seiner Zulieferer zu überzeugen, Produktionsanlagen

in unmittelbarer Nähe der größten Investitionen von Volkswagen in Shanghai und Changchun/Provinz Jilin zu bauen. Bekannte Beispiele sind ZF Sachs, Freudenberg oder auch Hella.

Allerdings gehören diese Unternehmen zu den größeren Automobilzulieferern. Bei kleinen und mittleren deutschen Unternehmen sieht die Sache etwas anders aus. Viele von diesen sind noch nicht in der Lage, wettbewerbsfähig in China zu produzieren, vielfach fehlt ihnen auch die kritische Masse, um überhaupt international zu expandieren. Größere Konzerne können an dieser Stelle helfen, indem sie Beratung und Unterstützung anbieten, um damit auch ihre Zuliefererbasis wettbewerbsfähig und tragfähig aufzubauen. Üblicherweise haben kleinere Firmen Markteintrittsprobleme, so zum Beispiel bei der Finanzierung ausreichend großer Produktionsanlagen. Unternehmen, die bereits eine Weile im Markt sind, können ihre Zulieferer, die nach China kommen wollen, maßgeblich unterstützen: durch Hilfe bei den juristischen Rahmenbedingungen, beim Management, durch langfristige Verträge mit Mindestabnahmeverpflichtungen und durch geschultes Fachpersonal. Auftragsbündelung und Mindestabnahmeverpflichtungen ermöglichen auch kleineren Zulieferern konkrete Verbund- und Skalenvorteile, wovon wiederum die gesamte Lieferanten-Abnehmer-Beziehung profitiert. Volkswagen und Siemens bieten

ausgewählten Neueinsteigern solche Verträge systematisch an.

(5) Mitarbeiter mit Beschaffungskompetenz ausbilden

Traditionellerweise wird Beschaffung in China nicht als getrennte Managementdisziplin wahrgenommen. In staatlichen Unternehmen wurde die Beschaffung üblicherweise auf „Bedarfsbestellungen“ reduziert. Erst jüngst haben Universitäten und Fachhochschulen in China damit begonnen, Disziplinen wie Beschaffung und Einkauf in ihre Lehrpläne aufzunehmen. Trotzdem ist es immer noch sehr schwierig, fähiges Personal für Positionen in der Beschaffung zu finden. Globale Beschaffungsabteilungen werden häufig immer noch von westlichen Mitarbeitern geleitet – was den Mangel an lokalem Personal in diesem Bereich verdeutlicht. Erfolgreiche Unternehmen haben daher spezielle Trainingsprogramme für ihr Personal in der Beschaffung eingeführt und schließen so die Ausbildungslücke ihrer Mitarbeiter. Zudem bieten einige Universitäten in China Weiterbildungsprogramme für das mittlere Management an, die konkret auf Beschaffungsthemen eingehen.

Lutz Kaufmann, Dirk Panhans,
Boney Poovan, Benedikt Sobotka

Der Beitrag ist im Buch
“China Champions – Wie deutsche Unternehmen den Standort China für ihre globale Strategie nutzen” erschienen.



Aus dem Inhalt:

Internationale Expansionsstrategien

China-Strategien: Wertschöpfung lokalisieren und global integrieren

Branchenanalysen: Fallstudien verarbeitender Industrien

Erfolgsfaktoren: Operative Anpassung an das chinesische Geschäftsumfeld

Zukunft: Strahlend, steinig oder beides?

Empfehlungen: Implikationen für Manager

Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler/GWV Fachverlage GmbH 2005
ISBN: 3-409-14331-9
43,90 EUR
bestellbar unter
www.gabler.de

praxis

F&E-Auslagerung nach China

Keine Effizienz ohne entsprechendes Controlling

Seit der wirtschaftlichen Öffnung der Volksrepublik haben ausländische Investoren Milliarden in den Auftragsproduzenten China investiert – dieser Trend scheint ungebrochen. Nun folgt auch die konsequente Verlegung der wissensintensiven Bereiche wie Forschung und Entwicklung (F&E). Zur Evaluation dieser Aktivitäten bedarf es eines kontinuierlichen Controllingprozesses.

Die ungebremste wirtschaftliche Entwicklung Chinas gilt heute als *die* industrielle Revolution der Geschichte. Stolz 9,5 Prozent beträgt das Wirtschaftswachstum der Volksrepublik im ersten Quartal 2005, das Bruttoinlandsprodukt stieg im vergangenen Jahr ebenfalls um 9,5 Prozent auf 1,36 Billionen EUR. Namhafte Konzerne des Westens wie IBM und Siemens aber auch japanische Unternehmen wie Hitachi oder Toshiba betreiben mittlerweile große Forschungslabors in China, längst hat sich China zum ernstzunehmenden F&E-Standort entwickelt.

Für die Verlagerung von F&E nach China sprechen mehrere Gründe

Eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) bei 1.554 Unternehmen bestätigt die zunehmende Tendenz der Verlagerung von F&E-Aktivitäten deutscher Firmen ins Ausland. Bereits 30 Prozent der Unternehmen aus den Branchen IT, Maschinenbau, Automobilzulieferindustrie und Elektrotechnik forschen im Ausland, 15 Prozent haben ihre Forschungsaktivitäten ganz verlagert. Primäre Gründe für Verlagerungsprojekte sind Kostenreduktion und Markterschließung. Für die Auslagerung von F&E-Aktivitäten nach China sprechen die gleichen Argumente, die

auch für die Produktionsverlagerung ausschlaggebend sind: geringe Bürokratie, günstige und staatlich unterstützte Wissenschafts- und Forschungsstrukturen, flexible Arbeitszeiten und niedrige Löhne. Die Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte ist durch sieben Millionen Studenten der Ingenieurwissenschaften an den über 400 technischen Universitäten in China gewährleistet. Die 250.000 Absolventen pro Jahr sind ebenso qualifizierte Forscher und Ingenieure wie an den hiesigen Universitäten, verdienen jedoch, bei zeitlich höherem Arbeitseinsatz, zwei Drittel weniger als das übliche Westgehalt.

Für die Auslagerung von F&E-Projekten zur Unterstützung einer nachhaltigen Markterschließung spricht die Erfahrung, dass Produkte, die speziell vom chinesischen Markt verlangt werden, auch in China hergestellt beziehungsweise entwickelt werden sollten, um so die hohe Kundenorientierung und Marktnähe zu gewährleisten. Weitere Motivation und Ziele der Auslagerung sind:

- Zugang zu Lead-Märkten oder technologischem Wissen
- Impulse von Lead-Kunden und kunden- oder länderspezifische Entwicklung
- günstige Bedingungen für die Durchsetzung von Innovationen
- Ausnutzung von Faktorkostenvorteilen
- Umgehung von Handelsbarrieren
- Stärkere Konsolidierung und Bündelung weltweit verteilter Aktivitäten und Konzentration der Innovationsaktivitäten auf wenige Spitzenzentren

Um Risiken zu minimieren, sind wichtige Vorarbeiten zu leisten

Selbstverständlich gibt es gleichermaßen Argumente, die gegen eine Auslagerung von F&E sprechen: Verlust direkter Kontrolle, Ängste der Mitarbeiter, Sicherheitsaspekte, Sprach- und Mentalitätsunterschiede et cetera. Unternehmen die planen, ihre F&E auszulagern, müssen ihre Hausaufgaben im Vorfeld gründlich machen. Ein gesichertes Vorgehensmodell zur länderübergreifenden F&E, Inhalte der Auslagerungsaktivitäten, die Gestaltung der Ablauforganisation sowie das Wissens- und Informationsmanage-

ment sind entscheidende Vorarbeiten. Gleichzeitig muss den Unternehmen bewusst sein, dass nur ein kontinuierlicher Controllingprozess die Leistungsfähigkeit sämtlicher F&E-Aktivitäten evaluieren kann, zumal die Innovationskraft und damit der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens abhängig ist von der F&E-Leistungsstärke.

Der Aufbau und die Umsetzung eines länderübergreifenden, unternehmensindividuellen F&E-Controllings ist sicherlich eine schwierige aber keine unmögliche Herausforderung für ein Unternehmen, wenn die hierzu erforderlichen Maßnahmen Schritt für Schritt erfolgen. Um globale und komplexe F&E-Projekte zu beherrschen, ist ein systematisches F&E-Controlling notwendig. Dieses muss die projektorientierte Technologieentwicklung unterstützen, ein gemeinsames Kosten- und Zeitmanagement fokussieren und eine hohe Transparenz von Entscheidungsprozessen ermöglichen.

Die Anforderungen an das Controlling nehmen stetig zu

Da mit steigender Komplexität von Produkten die Entwicklungszeiten und damit auch Projektkosten empfindlich ansteigen drohen, nehmen die Anforderungen an das F&E-Controlling deutlich zu. Die konsequente und strenge Überprüfung von Zeit und Kosten wird unverzichtbar. Ein transparentes, standardisiertes Controllinginstrument muss verfügbar sein, in dem alle am Prozess Beteiligten konstant über aktuelle, transparente und messbare Informationen über laufende F&E-Projekte verfügen.

Die ständige Überprüfung der Zielerreichung in Entwicklungsprojekten erlaubt das frühzeitige, flexible Interventions in frühen Phasen und vermindert dadurch kostenintensive Änderungen in nachgelagerten Prozessen. Ziel ist es, die (länder-)übergreifende Kommunikation und Abstimmung von Entwicklung, Produktion und Vertrieb zu verbessern und Probleme und Verzögerungen durch ständiges Monitoring frühzeitig zu erkennen und zu beheben. Um eine transparente Produktentwicklung unter Einbeziehung

- aller Projektbeteiligten entlang des gesamten Prozesses zu unterstützen, werden, nach Vorbild der STAGE GATE®-Methode, an festen Gates beziehungsweise Meilensteinen aussagekräftige Kennzahlen erfasst. Diese müssen relevante Größen der Projektabwicklung abbilden. Denn nur so kann sicher gestellt werden, dass tatsächlich nachhaltige Maßnahmen zur Steuerung, Änderung oder auch zum Abbruch von F&E-Projekten abgeleitet werden können.

Neben effektivem Monitoring bedeutet erfolgreiches F&E-Controlling die „richtigen“ F&E-Projekte auszuwählen und zu priorisieren. Die Priorisierung geplanter und laufender F&E-Projekte findet ebenfalls anhand von Kennzahlen, zum Beispiel wirtschaftlicher Nutzen, Deckungsbeitrag, Time to Complete et cetera, statt. Ziel ist es, zu vermeiden, dass

unrentable Projekte ungeachtet ihres Zeit- und Kostenaufwandes unkontrolliert weitergeführt beziehungsweise dass wirtschaftlich erfolversprechende Projekte nicht ausreichend forciert werden.

Kennzahlen müssen dem Management verfügbar gemacht werden

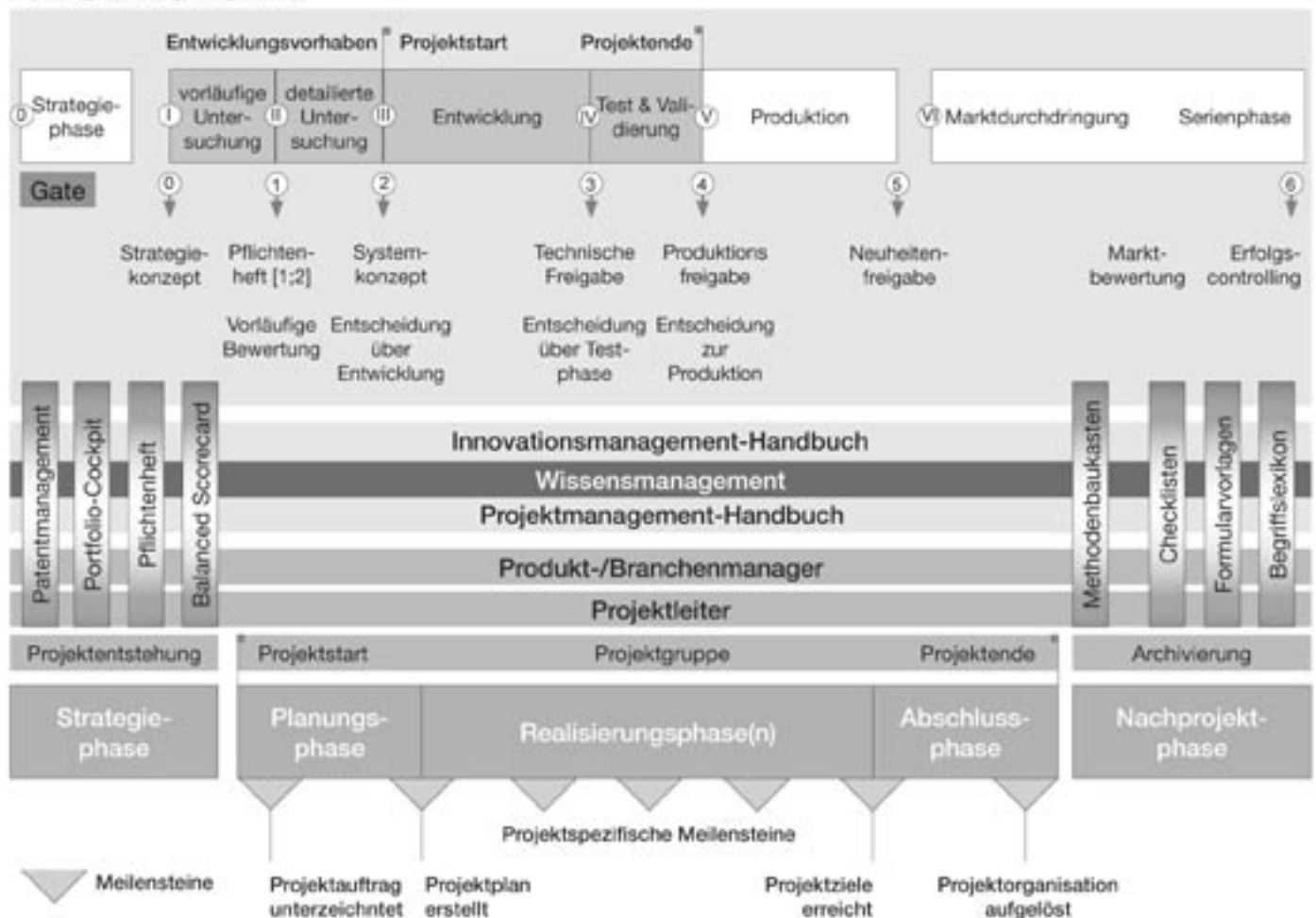
Die erfolgreiche Einführung eines systematischen F&E-Controllings hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. In der Konzeptionsphase eines kennzahlenbasierten F&E-Controllings erfolgt zunächst die Auswahl der für die Kontrolle und Steuerung von F&E-Aktivitäten geeigneten Messgrößen. Die ausgewählten Kennzahlen sind zudem in betriebliche Informationssysteme einzubinden. Für die spätere Steuerung muss die zeitnahe und vollständige Erfassung und Aufbereitung der benötigten Informationen

gewährleistet sein. Die ausgewählten Kennzahlen werden in einem „Cockpit“, in dem zum Beispiel das Management wesentliche Aktionsfelder auf einen Blick erfassen kann, abgebildet. Ampelfunktionen, die den Status der laufenden F&E-Projekte anzeigen, erleichtern den Überblick.

Zur Einführung neuer Instrumente gehören Konsens und Akzeptanz. Erreicht wird dies durch ein verständliches, vom Management getragenes Kommunikationskonzept, das die Anwendung und den Nutzen des F&E-Controllings verdeutlicht. Entscheidend für eine erfolgreiche Einführung ist die Begleitung durch erfahrene Manager vor Ort.

Sabine Kugel, Dietmar Fischer,
AGILEVIA GmbH - Innovationspartner
des Fraunhofer IAO, Stuttgart,
www.agilevia.de

F&E Standort China



Messen in Asien: die kommenden Events

OKTOBER 2005	China (VR)/Dongguan Dongguan Fair - Autumn - Gifts & Premiums, Houseware, Toys & Games	10.10.- 13.10.2005	Indien/Mumbai (Bombay) Heimtextil India - India International Fair for Home and Household Textiles & Accessories
OKTOBER 2005	Malaysia/Kuala Lumpur AGRITECH - Landwirtschaftsmesse	11.10.- 14.10.2005	Vietnam/Hochiminh City EPM Vietnam - Engineering - Production - Machinery
OKTOBER 2005	Malaysia/Kuala Lumpur PMS - International Exhibition for Pumps, Filtration & Water Treatment Systems, Valves & Pipings	11.10.- 14.10.2005	Vietnam/Hochiminh City H2o Vietnam - Networking the Water Industries
OKTOBER 2005	Indien/New Delhi DIJE - International Jewellery & Watch Exhibition	11.10.- 15.10.2005	Korea (Republik)/Goyang KES - Korea Electronics Show
OKTOBER 2005	Japan/Osaka OTEMAS - Osaka International Textile Machinery Show	11.10.- 14.10.2005	Korea (Republik)/Goyang SIEF - Seoul International Electric Fair
OKTOBER 2005	Korea (Republik)/Seoul VENDING KOREA	11.10.- 13.10.2005	China (VR)/Shanghai Practical World Asia/CIHS - International Hardware Fair
OKTOBER 2005	China (VR)/Shanghai InterElectronics - International Electronics Trade Expo	11.10.- 15.10.2005	China (VR)/Shanghai SREXPO - Shanghai International Expo on Renewable Energies
OKTOBER 2005	China (VR)/Shanghai PPP - Internationale Fachmesse für die Kunststoffindustrie	11.10.- 15.10.2005	Taiwan/Taipei TAITRONICS - International Electronics Show - Components & Equipment
01.10.- 03.10.2005	Indien/New Delhi BIOTEC India International - Messe für Biotechnologie	11.10.- 15.10.2005	Taiwan/Taipei TAITRONICS - Taipei International Electronics Show - Finished Products and Components & Equipment
01.10.- 03.10.2005	Indien/New Delhi INTERKAMA INDIA - Integrierte IT-Lösungen für die Prozess- und Herstellungsautomation	12.10.- 15.10.2005	Philippinen/Manila ENVIRO-TECH - Messe für Umwelttechnologie
01.10.- 03.10.2005	Indien/New Delhi PHARMA INDIA - Internationale Fachausstellung und Kongreß für die pharmazeutische Industrie, Rohstoffe, Produktion und Verpackung	12.10.- 15.10.2005	Philippinen/Manila Metal Philippines - International Metal, Metalworking, Metal Finishing Machine Tools, Moulding, Precision Engineering & Allied Industries Machinery & Technology Expo
04.10.- 08.10.2005	Japan/Chiba/Tokyo CEATEC Japan - Combined Exhibition of Advanced Technologies	12.10.- 15.10.2005	Philippinen/Manila PHILTRONICS - International Electronics Manufacturing Technology Exhibition & Conference
05.10.- 08.10.2005	Korea (Republik)/Busan KORMARINE - International Shipbuilding, Marine, Ports and Shipping, Intermodal, Small Ships and Fishing Exhibition	12.10.- 17.10.2005	China (VR)/Shenzhen China Hi-Tech Fair - International Exhibition on Biotech - Biotech
05.10.- 07.10.2005	Japan/Chiba/Tokyo PROTEC - Electronic Manufacturing Process Technology Exh.	12.10.- 14.10.2005	Singapur INFOCOMM ASIA - International Audio-Video Presentation Exhibition
05.10.- 07.10.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Interstoff Asia Autumn - International Fabric Show	12.10.- 14.10.2005	Japan/Tokyo IOFT - International Optical Fair Tokyo
05.10.- 08.10.2005	Indien/Mumbai (Bombay) INMEX - India International Maritime Expo	12.10.- 14.10.2005	Japan/Tokyo IPIS - International Premium Incentive Show
05.10.- 07.10.2005	Japan/Tokyo HI JAPAN - Health Ingredients Japan	13.10.- 16.10.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong Electronics Fair
06.10.- 08.10.2005	Thailand/Bangkok Aquatech Asia - International Exhibition on Drinking Water, Processed Water & Wastewater Technology	13.10.- 16.10.2005	China (VR)/Hongkong/SVR electronicAsia - International Trade Fair for Components, Assemblies and Electronics Production
06.10.- 08.10.2005	China (VR)/Hongkong/SVR APLF - Fashion Access - October Show	13.10.- 17.10.2005	Indien/New Delhi IHGF - Indian Handicrafts & Gifts Fair
06.10.- 09.10.2005	Malaysia/Kuala Lumpur MIJ - Malaysia International JeweleX	13.10.- 16.10.2005	Korea (Republik)/Seoul SIBA - International Bakery Fair
06.10.- 08.10.2005	Indien/New Delhi Interbuild India - Baufachmesse	15.10.- 20.10.2005	China (VR)/Kanton CECF - Chinese Export Commodities Fair Phase 1
10.10.- 13.10.2005	Thailand/Bangkok IT & CMA - Incentive Travel & Conventions, Meetings Asia	17.10.- 22.10.2005	Thailand/Bangkok BIG - International Gifts & Housewares Fair

17.10.- 21.10.2005	Singapur ITMA Asia - International Exhibition of Textile Machinery
17.10.- 21.10.2005	Japan/Tokyo TSF - Tokyo Shoe Fair
18.10.- 21.10.2005	Philippinen/Manila MFI - Manila F.A.M.E. International
18.10.- 22.10.2005	China (VR)/Peking PT/WIRELESS COMM BEIJING - International Wireless Communications Exhibition
18.10.- 23.10.2005	Korea (Republik)/Seoul KOREA AIR SHOW
18.10.- 20.10.2005	China (VR)/Shanghai Shanghai Toy Expo - International Toy, Baby & Gift Fair
18.10.- 20.10.2005	Singapur IGATECH - International Garment, Leather Machinery and Accessories Exhibition
18.10.- 21.10.2005	Singapur SFW Singapore Fashion Week - International Apparel & Fashion Exhibition
18.10.- 21.10.2005	Singapur Singapore International Jewellery Show
18.10.- 20.10.2005	Japan/Tokyo ISF - International Shoe & Leathergoods Fair
18.10.- 22.10.2005	Japan/Tokyo Japan Pack - International Packaging Machinery Show
19.10.- 21.10.2005	Thailand/Bangkok WorldDidac South East Asia
19.10.- 06.11.2005	Japan/Chiba/Tokyo Tokyo Motor Show - Passengers Cars & Motorcycles
19.10.- 21.10.2005	Japan/Nagahama ENVIRO-SHIGA - Environmental Business Exhibition
19.10.- 22.10.2005	Japan/Nagoya MECT - Mechatronics Technology Japan
19.10.- 22.10.2005	China (VR)/Shanghai Music China - Internationale Musikmesse
19.10.- 22.10.2005	China (VR)/Shanghai Prolight+Sound Shanghai
19.10.- 22.10.2005	China (VR)/Suzhou eMEX - The Electronic Manufacturer Expo
19.10.- 21.10.2005	Japan/Yokohama FPD International - Exhibition & Seminar on Flat Panel Displays
20.10.- 23.10.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong Gifts Premium & Household Products Show & International Toys & Gifts Show
20.10.- 22.10.2005	Indien/Mumbai (Bombay) Broadcast India
20.10.- 22.10.2005	Indien/Mumbai (Bombay) Chem Expo - International Exhibition & Conference
20.10.- 23.10.2005	China (VR)/Peking BCEIA - Kongressbegleitende Ausstellung für Analysegeräte
21.10.- 24.10.2005	Korea (Republik)/Seoul SIS Fair - Seoul International Stationery Fair
22.10.- 24.10.2005	China (VR)/Lianyangang AgriExpo - Landwirtschaftsmesse
22.10.- 26.10.2005	China (VR)/Yiwu China Yiwu International Commodities Fair

25.10.- 30.10.2005	China (VR)/Kanton CECF - Chinese Export Commodities Fair Phase 2
25.10.- 28.10.2005	China (VR)/Peking CHINA MINING & COAL - International Technology Exchange & Equipment Exhibition on Coal & Mining
25.10.- 28.10.2005	China (VR)/Shanghai BUILDING CHINA - International Exhibition on Building Materials & Building Services and Interior Decoration
25.10.- 28.10.2005	China (VR)/Shanghai China Pharm - China International Pharmaceutical Industry Exhibition
26.10.- 29.10.2005	China (VR)/Hongkong/SVR HKCEC - Hongkong International Hardware & Home Improvement Fair
26.10.- 29.10.2005	China (VR)/Hongkong/SVR International Lighting Fair
26.10.- 30.10.2005	Korea (Republik)/Goyang KOMAF - Korea Machinery Fair
26.10.- 29.10.2005	Japan/Osaka NEW EARTH - Global Environment Technology Show
26.10.- 29.10.2005	China (VR)/Peking China Foodtech - International Food Processing and Packaging Machinery Exhibition
26.10.- 30.10.2005	Korea (Republik)/Seoul International Fastener, Cable & Wire Production & Technology Exhibition
26.10.- 29.10.2005	China (VR)/Shanghai DenTech China - International Exhibition for the Dental Industry
26.10.- 29.10.2005	China (VR)/Shanghai Intertextile Shanghai Apparel Fabrics - China International Trade Fair for Apparel Fabrics and Accessories
27.10.- 29.10.2005	China (VR)/Peking CEPEX - China International Energy & Power Exhibition
27.10.- 29.10.2005	China (VR)/Shenzhen Water Expo
27.10.- 30.10.2005	Taiwan/Taipei Giftionery - International Gift and Stationery Show
27.10.- 29.10.2005	Taiwan/Taipei Taipei International Hardware & DIY Show
28.10.- 30.10.2005	Japan/Osaka CLV Clean Life Vision 21 - Comprehensive Laundry & Drycleaning Show
28.10.- 31.10.2005	Korea (Republik)/Seoul BIO KOREA - International Bio Fair & Conference
31.10.- 04.11.2005	China (VR)/Chengdu CMEF Autumn - Fachmesse für medizinische Geräte
31.10.- 01.11.2005	China (VR)/Qingdao VINITECH - International Trade Exhibition of Equipment and Techniques for Winegrowing and Production of Wine and Spirits

Die Datenbank des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses 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

TAITRA bietet Komponenten und Endprodukte erstmals unter einem Dach an

Sourcing total auf der TAITRONICS in Taipei

Der Taiwan External Trade Development Council (TAITRA) vereinigt zur diesjährigen Herbstausgabe der „TAITRONICS“ seine bisher getrennten Veranstaltungen für elektronische Komponenten und Ausrüstung sowie Endprodukte. Dadurch eröffnen sich den Besuchern mehr Sourcing-Möglichkeiten als je zuvor auf der „TAITRONICS“, teilt der TAITRA mit. Vom **11. bis 15. Oktober 2005** würden in **Taipei** unter anderem Produkte aus den Bereichen Audio&Video, Autoelektronik, Computer und Peripheriegeräte, Konsumelektronik, Fertigungsausrüstung, Messgeräte- und -instrumente, Sicherheitssysteme, Bühnentechnik- und -beleuchtung sowie Telekommunikation und Satellitentechnik ausgestellt werden.

Taiwan ist laut TAITRA der führende Produzent von Hauptplatinen und PC-Teilen und -komponenten für Notebooks sowie Drehscheibe für die Neuproduktentwicklung und Innovationen. Im vergangenen Jahr hätten knapp 40.000 Besucher, darunter etwa 7.000 Einkäufer aus dem Ausland, an der „TAITRONICS“ teilgenommen. In diesem Jahr rechnet man mit 10.000 ausländischen Einkäufern. „Die ‚TAITRONICS‘ bietet für Einkäufer eine gute Gelegenheit, um nach neuen Produkten und Lieferanten zu suchen, um aktuelle Marktinformationen auszutauschen sowie um Kontakte zu pflegen“, sagte Ashok Kanodia, Geschäftsführer der Indian Precision Electronics, Ltd. und 2004 Leiter der indischen Beschaffungsdelegation. (lg)

Markenprodukten und Forschungseinrichtungen wird besonderer Platz eingeräumt

Hong Kong Electronics Fair wächst weiter

Die **Hong Kong Electronics Fair (HKEF)** befindet sich weiter auf Wachstumskurs. Das teilt der Veranstalter, der Hong Kong Trade Development Council (HKTDC), mit. Nachdem bei der vergangenen Herbstveranstaltung die Zahl der anwesenden Einkäufer um elf Prozent auf 53.772 angestiegen sei, erwarte man in diesem Jahr, vom **13. bis 16. Oktober 2005**, weiter zunehmende Resonanz. Über die Hälfte der Besucher, insgesamt 29.768, seien aus dem Ausland zur größten Messe ihrer Art in Asien und zweitgrößten weltweit gekommen. „Für uns zählt nicht nur der Preis, sondern auch die Qualität und das Design. Hier sind sehr viele Firmen, die zu wettbewerbsfähigen Preisen produzieren können. Ich denke, wir werden auf der Messe alles finden, wonach wir suchen“, sagte Michael Boll, General Manager von Heru International, Mülheim an der Ruhr. 2.029 Aussteller aus 23 Ländern und Regionen hätten audiovisuelle Produkte,

Unterhaltungs- und Haushaltselektronik, elektronisches Zubehör, Haushaltsgeräte, Telekommunikationsprodukte, Sicherheitssysteme, Multimedia-Produkte sowie Handelsdienstleistungen vorgestellt.

„Da die Elektronikexporte Hongkongs 2004 mit 116,4 Mrd USD einen Zuwachs von 24 Prozent verzeichneten, erwarten wir, dass die internationalen Einkäufer auf der diesjährigen HKEF mehr ordern werden“, sagt Anne Chick, Senior Exhibitions Manager beim HKTDC. Einen besonderen Rahmen bietet die HKEF laut HKTDC Markenprodukten. In einer so genannten „Hall of Fame“ sollen 160 Unternehmen etwa 190 Marken präsentieren. Ein weiterer Bereich sei für Forschungsinstitute und Universitäten reserviert, um die Marktfähigkeit der Forschungs- und Entwicklungsergebnisse zu testen. Schließlich biete die „electronicAsia“ parallel zur HKEF eine breite Palette an elektronischen Produkten. (lg)

Elektronikmesse zieht in das KINTEX

KES soll führend in Nordostasien werden

Die 36. Ausgabe der „Korea Electronics Show“ (KES) findet dieses Jahr zum ersten Mal im Korea International Exhibition Center (KINTEX) in **Goyang** statt. Der neue Austragungsort liegt näher am Flughafen Incheon und erlaubt die Erweiterung der bisherigen Ausstellungsfläche um 28 Prozent auf 32.157 Quadratmeter, teilt der Veranstalter, die Electronic Industries Association of Korea (EIAK), mit. Das KINTEX sei ein Messestandort von internationalem Format und unterstütze damit das Bestreben, die KES zu einer Referenzveranstaltung der Branche in Nordostasien zu entwickeln. Mit 600 Ausstellern erwarte man 150 mehr als im vergangenen Jahr. Vom **11. bis 15. Oktober 2005** sollen an insgesamt 1.400 Ständen die neuesten Produkte und Technologien aus dem Elektronikbereich vorgestellt werden. 2004 seien 5.200 Einkäufer aus dem Ausland angereist. (lg)

Anreize für Besuch der Auto Parts Korea

Automobilteile aus Korea sind top

Korea ist dank seiner guten Produktionstechnologien und seinem attraktivem Preisniveau ein führender Lieferant für Autoteile in Nordostasien. Das teilt die Industrie- und Handelskammer (IHK) Region Stuttgart mit. Viele multinationale Automobilzulieferer hätten Einkaufsbeziehungsweise Forschungs- und Entwicklungszentren auf der Halbinsel angesiedelt. Messebesucher der von der Korean Trade Association (KITA) vom 29. September bis 2. Oktober 2005 in Changwon veranstalteten „Auto Parts Korea 2005“ erhalten 50 Prozent Flugkostenerstattung und zwei kostenlose Hotelübernachtungen. (lg)



China

Ihr Einkaufsmarkt der Zukunft



**The European Marketplace for Home Appliances,
Hardware, Autoparts and Bathroom Fittings**

- Kommunikation
- Information
- Praxiswissen

12. – 14. September 2005
Messegelände Düsseldorf
www.china-sourcing.de

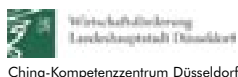
Veranstalter:



Official Carrier:



Partner:





Kostensenkung in Fernost

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

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

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

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

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

 www.sourcing-asia.de

Fax: +49 711 225588 11

Ich bestelle Sourcing Asia im regulären Jahresabo

- ☐ *per Post*
*in Deutschland 166,- Euro**
*in Europa 208,- Euro**
*in Übersee 226,- Euro**
- ☐ *als PDF-Datei 148,- Euro**

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

☐ *per Post* ☐ *per E-Mail als PDF*

**Preise zzgl. MwSt., Versandkosten inklusive*

Adresse

Name

Organisation

Abteilung

Straße/Postfach

Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum und Unterschrift