

Schaufenster der indischen Wirtschaft

Indien ist Partner der Hannover Messe 2006

Indien wird das Partnerland der kommenden Hannover Messe, die vom 24. bis 28. April 2006 stattfindet, sein. Das gab Amit Dasgupta, Deputy Chief of Mission der indischen Botschaft in Berlin, im Rahmen eines hochrangigen deutsch-indischen Wirtschaftskongresses bekannt. Energie, Zulieferung und Automotive werden die Ausstellungsschwerpunkte sein.

Die Teilnahme Indiens als Partnerland der kommenden Hannover Messe ist laut hochrangigen Vertretern des indischen Handels- und Industrieministeriums eine strategische Entscheidung, die den süd-asiatischen Staat als bevorzugte, globale Fertigungsdrehscheibe und Entwicklungsbasis herausstellen soll. „Deutschlands Einladung an Indien, als Partnerland auf der Hannover Messe teilzunehmen, hebt die zunehmende wirtschaftliche Verbindung Indiens zur Bundesrepublik hervor, die unser größter Handelspartner in Europa und viertgrößter weltweit mit einem jährlichen Volumen in Höhe von sieben Mrd USD ist“, sagt Kamal Nath, indischer Handels- und Industrieminister.

Themen wie Energie, speziell Energieeffizienz und -versorgung, sowie Automotive und ein breites Leistungsangebot industrieller Zulieferung sollen im Mittelpunkt der indischen Präsentation in Hannover stehen. Koordiniert werden die Aktivitäten des indischen Auftritts von der India Brand Equity Foundation (IBEF), New Delhi, dem Engineering Export Promotion Council (EEPC), dem indischen Handels- und Industrieministerium sowie der Deutsch-Indischen Handelskammer.

Die Unternehmen vom Subkontinent haben laut IBEF in Hannover die Gelegenheit, sich ein Bild über die neuesten Fertigungstrends, Produkte, Prozesse und Dienstleistungen zu machen, insbesondere auf den Gebieten Robotik, Pipelines und digitale Technologie. „Die indischen Investitionen in die Produktion in Deutschland und anderen EU-Ländern steigen rapide an. Die Hannover Messe bietet uns das geeignete Forum, nicht nur unser Leistungsvermögen vorzustellen, sondern auch abzutasten, wo wir international stehen“, sagt Asha Swarup vom indischen Handels- und Industrieministerium.

Beispiele für erfolgreiche indisch-deutsche Kooperationen aus verschiedenen Industriebereichen sowie die Vorstellung konkreter Investitionsprojekte sollen in der Präsentation Indiens auf der kommenden Hannover Messe die gesamte Wertschöpfungskette bei der Zusammenarbeit mit der indischen Wirtschaft widerspiegeln.

Sepp D. Heckmann, Vorsitzender des Vorstandes der Deutschen Messe AG, Hannover, erklärt: „Die Hannover Messe stellt eine exzellente Plattform für die Intensivierung der Wirtschaftskontakte zwischen Indien und Deutschland dar. Zudem bietet sich für Indien ein nahezu perfekter Zugang zu europäischen und internationalen Märkten. Indien ist der absolute Wunschpartner für die Hannover Messe.“

Indien ist ein interessanter Standort für internationale Industrieunternehmen und potenzielle Investoren. Zu den Stärken des Landes zählen eine konsistente politische Basis mit einer über 55 Jahre andauernden demokratischen Tradition, ein entwickelter Finanz- und Kapitalmarkt sowie ein weitgehend gesichertes Rechtssystem. Nicht zuletzt verfügt Indien über gut ausgebildete und meist englischsprachige Fach- und Führungskräfte. (lg)

aus_dem_inhalt

standort_

Hongkong: Risikomanager für deutsche Firmen im Reich der Mitte

Seite 4

praxis_

Differenziertes Sourcing: Mehr als nur Kostensenkung

Seite 6

praxis_

Offshoring: China ist auf der Überholspur

Seite 8

steuern_

Wie in China Körperschaftsteuer eingespart werden kann

Seite 16

recht_

Verrechnungspreisfindung: Keine willkürliche Gewinnverlagerung

Seite 18

Kooperationspartner:



news

Studie: Wachstumsziele und Wettbewerbsvorteile müssen mehr in den Blickpunkt

Outsourcing soll oft nur Kosten senken

Unternehmen gestalten Outsourcing-Projekte nach wie vor in erster Linie nach Kostengesichtspunkten. Strategische Unternehmensziele wie Ertragssteigerung und Wettbewerbsvorteile werden oft außer Acht gelassen. Anstatt langfristig strategisch zu planen, stehen meist kurzfristige Einsparungen im Vordergrund. Das geht aus einer gemeinsamen Studie der Managementberatung A.T. Kearney und dem Center for Strategic Supply Research (CAPS) hervor.

Über 80 Prozent der weltweit befragten Unternehmen gaben dabei die Reduzierung von Betriebskosten und Investitionen sowie die Konzentration auf das Kerngeschäft als ausschlaggebende Gründe für Outsourcing an. Für weniger als die Hälfte stehen Maßnahmen zur Ertragssteigerung wie zum Beispiel Speed-to-Market (46 Prozent), Qualitätssteigerung (42 Prozent) oder verkürzte Reaktionszeiten (40 Prozent) im Vordergrund.

Outsourcing sollte als strategisches Instrument gesehen werden

„Grundsätzlich gibt es zwei unterschiedliche Ansätze zur Fremdvergabe von Unternehmensfunktionen und -prozessen“, sagt Stephan Frettlöhr, Principal und Outsourcing-Experte bei A.T. Kearney: „Vor allem um schnelle Einsparpotenziale realisieren zu können, werden kostengünstigere Alternativen für die eigenen Geschäftsaktivitäten gesucht. Im Mittelpunkt steht dabei meist die reine Reduzierung des Kostenapparates. Die dadurch rasch realisierten Wettbewerbsvorteile können sich jedoch auf lange Sicht durchaus in Nachteile umkehren. Um langfristige Wettbewerbsvorteile erzielen zu können und nachhaltig zu wachsen, sollten Unternehmen Outsourcing vielmehr als strategisches Instrument nutzen und sich dabei an zukünftigen Marktanforderungen und Maßnahmen zur

Ertragssteigerung orientieren. Vor dem Hintergrund einer Konzentration auf seine Kernkompetenzen könnte ein Unternehmen beispielsweise darüber nachdenken, große oder sämtliche Teile des Nicht-Kerngeschäftes outzusourcen.“

Aus der Studie geht hervor, dass die Unternehmen, die mit ihren Outsourcing-Projekten Ertragssteigerungen erreichen wollten, ihre Ziele meist nicht erreicht haben. Dagegen hätte die Mehrzahl der Firmen, die Funktionen unter Kostengesichtspunkten ausgelagert haben, nach eigenen Angaben die Ziele erfüllt oder sogar übertroffen. Diese Unternehmen hätten durchschnittlich Kosteneinsparungen von 13 Prozent – mehr als ein Drittel sogar über 15 Prozent – erreicht.

Unternehmen verfolgen Projekte oftmals nur halbherzig

„Die Studie zeigt, dass einer strategischen Planung vor allem bei Wachstumszielen zu wenig Bedeutung beigemessen wird und Unternehmen Outsourcing-Projekte oftmals nur halbherzig verfolgen“, so Frettlöhr weiter. 86 Prozent der Unternehmen hätten angegeben, insgesamt weniger als 25 Prozent ihrer Aktivitäten fremd zu vergeben. Der durchschnittliche Grad des Outsourcing aller 14 untersuchten Aktivitäten liege bei 15,8 Prozent.

„Taktisches Outsourcing ist häufig ein reaktiver Ansatz und führt nicht zur Erzielung von Wettbewerbsvorteilen. Demgegenüber können Unternehmen, die ein strategisches Outsourcing verfolgen, neue Wege gegenüber ihren Wettbewerbern beschreiten und möglicherweise die Spielregeln gesamter Industrien neu definieren“, sagt Frettlöhr. „Wir empfehlen bei Outsourcing-Projekten eine klare Fokussierung auf Ertragswachstum und die Einbettung in eine langfristig angelegte Unternehmensstrategie – Die reine Kostenreduzierung sollte dabei immer mehr in den Hintergrund treten“. (lg)

IT-Auslagerung nach China nimmt zu

Das Volumen des chinesischen Software-Outsourcingmarktes wird zwischen 2005 und 2009 um 35,6 Prozent, von 8,71 Mrd USD auf 29,43 Mrd USD, zunehmen. Das geht aus einer kürzlich vorgestellten Untersuchung von Analysys International hervor. Nach Angaben des Brancheninformationsdienstes aus Beijing zwingt der Kostendruck die USA, Japan und die EU-Staaten, die Auslagerung ihrer Softwareproduktion und IT-Dienstleistungen in Entwicklungsländer zu beschleunigen. „Zwischen 2005 und 2009 werden die nördlichen, nordöstlichen und östlichen Regionen Chinas die Haupttreiber des Software-Outsourcingmarktes der Volksrepublik sein“, sagt Yang Qingfeng, Forschungsdirektor bei Analysys International. Durch enge Verbindungen zu Japan, den USA und der EU verfüge der Osten Chinas eindeutig über Standortvorteile. Es sei wahrscheinlich, dass die Outsourcing-Umsätze in der Region Shanghai und im Yangzi-River-Delta die im Nordosten erzielten bis zum Jahr 2009 übersteigen werden. (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:
Document Center Kästl, Ostfildern

Abonnentenservice:
service@sourcing-asia.de

news

China und Indien haben Defizite im Energiesektor – Chancen für deutsche Firmen**Infrastruktur ist noch mangelhaft**

„Die Märkte Chinas und Indiens werden auch in Zukunft dynamisch weiter wachsen. Insbesondere dem Infrastrukturausbau kommt in beiden Ländern eine hohe Priorität zu, da es zum Beispiel bei der effizienten Energieerzeugung und -nutzung noch erhebliche Defizite gibt und Projekte in diesem Bereich für eine nachhaltige Entwicklung zentral sind“, sagte Farida Khambata, Vizepräsident Portfolio- und Risikomanagement der International Finance Corporation (IFC), dem Privatsektorarm der Weltbankgruppe, bei einem Unternehmerseminar des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI)

zusammen mit der IFC und der KfW IPEX-Bank Anfang Oktober in Frankfurt. Die Experten erörterten auf der Veranstaltung die aktuellen Wirtschaftstrends in China und Indien sowie die daraus resultierenden Chancen für deutsche Unternehmen. In Indien zum Beispiel entwickle sich die Qualität im Maschinenbau sehr erfreulich, gleichzeitig berge der gesamte Bereich entlang der Wertschöpfungskette von Lebensmitteln – Verarbeitung, Transport, Lagerung, Prozessmanagement et cetera – noch riesiges Geschäftspotenzial. Das Programm und die Präsentationen sind abrufbar unter www.bdi.de. (lg)

TNT und Japan Post kooperieren

Der Post-, Express- und Logistikdienstleister TNT N.V. geht eine strategische Partnerschaft mit der Japan Post ein. Nach Angaben des Amsterdamer Unternehmens wolle man die Führungsposition auf dem asiatisch-pazifischen Markt für Express- und Logistikleistungen übernehmen. Als erstes sichtbares Zeichen der Partnerschaft sollen gemeinsame internationale Premium-Expressprodukte für japanische Kunden aufgelegt werden. Im nächsten Schritt plane man, die Zusammenarbeit im übrigen asiatisch-pazifischen Raum auszubauen und zu stärken.

„Wir betrachten die strategische Partnerschaft als Ausgangspunkt für einen Angriff auf den schnell wachsenden asiatisch-pazifischen Express- und Logistikmarkt und als Basis für unsere Entwicklung hin zu einem zuverlässigen Transportpartner für die gesamte Großregion“, äußert sich Masaharu Ikuta, Vorstandsvorsitzender der Japan Post, zu den Zielen der Kooperation. (lg)

Dürr baut Asiengeschäft aus

Dürr hat ein neues Werk in der Nähe von Shanghai eingeweiht, in dem rund 60 Mitarbeiter auf etwa 4.000 Quadratmeter Fertigungsfläche Module für Automobil-lackierungen und Endmontagelinien sowie Produkte in den Bereichen Förder-, Umwelt- und Energietechnik produzieren. „Der neue Standort ist eine wichtige Basis, um unser Geschäft auszubauen. Asien wird als Markt immer wichtiger, daher investieren wir hier“, sagt Heinz Dürr, Aufsichtsratsvorsitzender der Dürr AG.

Zurzeit fertigt Dürr in Qingpu für verschiedene Systemaufträge internationaler Automobil-Joint-Ventures und für Aufträge chinesischer Hersteller und Zulieferer, teilt das Stuttgarter Unternehmen mit. Mit dem neuen Werk könne man nicht nur kostengünstiger produzieren und schneller liefern, sondern auch den in der Volksrepublik gefertigten Anteil der Anlagen, den so genannten „local content“, erhöhen. Dies sei in den Beziehungen zum chinesischen Markt ein wichtiger Pluspunkt. (lg)

DHL gründet Logistik-Uni in China

DHL hat im Oktober 2005 eine Unternehmensuniversität für Logistikmanagement in Shanghai gegründet. Nach Angaben des Bonner Express- und Logistikdienstleisters bietet diese jährlich 7.500 Studienplätze an. Das Bildungsangebot aus 40 Programmen richte sich an DHL-Mitarbeiter und Mitarbeiter von Unternehmenskunden im unteren, mittleren und oberen Management in der gesamten Region Asien-Pazifik. Die meisten Erstsemester stammten aus China. Kurse würden auf Chinesisch, Koreanisch und Englisch abgehalten werden.

Ziel der neuen Unternehmensuniversität ist es, „erstklassige Logistik-Spezialisten für das DHL-Netz in der Region Asien-Pazifik heranzuziehen und langfristig an das Unternehmen zu binden“, erklärt Scott Price, Geschäftsführer bei DHL Express für die Region Asien-Pazifik. „Wir machen mit diesem Bildungsangebot unsere Mitarbeiter fit für einen logistischen Wachstumsmarkt, der bereits heute 700 Mrd USD im Jahr umfasst und sich nach unseren Prognosen bis zum Jahr 2020 annähernd verdoppeln wird.“ (lg)

Kein Vergleich

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

Transportengpässe im Einkaufsparadies**560.000**

Quadratmeter – auf dieser Fläche dehnt sich das größte Einkaufszentrum der Welt im Nordwesten Beijings aus.

1

Drittel von Chinas Straßen (600.000 Kilometer von insgesamt 1,8 Millionen Kilometer) sind asphaltiert.

standort

Hongkong kooperiert eng mit Südchina

„Risikomanager für deutsche Firmen in China“

Kleinere Unternehmen tun sich schwer, die vielen unterschiedlichen chinesischen Regionalmärkte zu bearbeiten. Risiken im Urheberrecht, intransparente Geschäftspraktiken, ungewohnte Sitten und Gebräuche sind Beispiele, warum potenzielle Investoren oft abgeschreckt werden. Das Sonderwirtschaftsgebiet Hongkong hilft dem Mittelstand im Chinageschäft.

„Hongkongs Wirtschaftsaussichten sind sehr gut“, sagt Winchell Cheung, Direktor des Frankfurter Büros des Hong Kong Trade Development Council (HKTDC). Von einer bereits recht hohen Basis erwartet das chinesische Sonderwirtschaftsgebiet

dieses Jahr ein Wachstum von fünf Prozent. Die wirtschaftliche Dynamik ist eine Folge des boomenden Außenhandels. Dieser legte in den ersten acht Monaten 2005 um 10,3 Prozent zu. Dadurch wird ausländisches Kapital nach Hongkong gelockt. Triebfeder ist die boomende chinesische Wirtschaft, die Unternehmen aus aller Welt gute Geschäftschancen eröffnet. „Diese gilt es jetzt zu ergreifen, denn die Geschäftsfelder werden jetzt belegt“, rät Cheung. Kleinen und mittleren Unternehmen mangelt es allerdings an den wirtschaftlichen Möglichkeiten, die große multinationale Unternehmen aufweisen können, und scheuen deshalb oft die Risiken. Wir glauben, dass Hongkong genau an diesem Punkt ansetzen und als Risikomanager für deutsche Firmen in China tätig werden kann“, fügt Cheung hinzu.

Hongkong gilt als ausgesprochen marktwirtschaftlich ausgerichtet. Bereits zum elften Mal in Folge wurde das Sonderwirtschaftsgebiet von der Heritage Foundation zur freiesten Wirtschaft der

Welt erklärt. Die wirtschaftliche Freiheit stützt sich auf Transparenz von Regierung und Wirtschaft sowie funktionierende Gesetze und Institutionen. Unter dem Motto „Ein Land – zwei Systeme“ profitiert Hongkong davon, Teil des boomenden Chinas zu sein, hat jedoch ein eigenes Zollgebiet und ist zudem selbstständiges Mitglied in der Welthandelsorganisation.

Besonders intensiv ist Hongkong mit dem angrenzenden Perlflussdelta verbunden. Dieses gilt als die am schnellsten wachsende Region in der Volksrepublik. Von dort kommt ein Drittel aller chinesischen Im- und Exporte. Etwa 5.300 Firmen, die in Hongkong registriert sind, produzieren und beschäftigen im Delta über zehn Millionen Menschen.

Für Waren aus China ist Hongkong der wichtigste Umschlagplatz. Das Sonderwirtschaftsgebiet ist auch der bedeutendste Auslandsinvestor in der Volksrepublik. Etwa 250 Unternehmen aus Deutschland sind mit einem eigenen Büro vertreten.

Thomas Kiefer

interview

Hongkong glänzt mit hervorragenden Standortfaktoren in der Region Asien-Pazifik

„Keine andere Stadt kann mithalten“

„Hongkong kann jedem Unternehmen ein ganzes Paket von Dienstleistungen anbieten“, sagt Winchell Cheung, Direktor des Frankfurter Büros des Hong Kong Trade Development Council. Im Interview mit „sourcing asia“ erklärt er, was das Sonderwirtschaftsgebiet als Standort für das Chinageschäft attraktiv macht.

Herr Cheung, welches sind die in Hongkong wichtigsten Vorteile für Unternehmen aus Europa?

Hongkong verfügt über regionale Managementkenntnisse und Marktinformationen zu China, mit denen keine andere Stadt in der Region mithalten kann. Hier ansässige Firmen profitieren zusätzlich von der Lage im Herzen der asiatisch-pazifischen

Region, seinen Transportwegen und Kommunikationsnetzen. Gleiche Rechte für alle auf der Basis von Rechtsstaatlichkeit gehören ebenso dazu, wie eine starke Antikorruptions-Gesetzgebung, ein freier



Winchell Cheung vom HKTDC

Informationsfluss und die Gesetze zum Schutze geistigen Eigentums.

Welche Branchen sind für Europäer besonders interessant?

Von besonderem Interesse für europäische Unternehmen sind vor allem die Bereiche Dienstleistung, Maschinen, Umwelttechnik, Elektronik und Spielwaren.

Welche speziellen Dienstleistungen bieten Sie für Einkäufer an?

Mit unserem Sourcing-Guide können Unternehmen über das Internet kostenlos und zielgerichtet nach Produkten, Dienstleistungen, Partnern, Zulieferern oder Produzenten suchen. Natürlich können wir als einer der größten Messeveranstalter im asiatisch-pazifischen Raum internationale Einkäufer auch mit Informationen zu verschiedenen Messen in Hongkong versorgen.

Das Gespräch führte Thomas Kiefer

recht

Ausländische Bauunternehmen in China**Die Gründung einer Gesellschaft ist vorgeschrieben**

Ausländischen Bauunternehmen erschließt sich das volle Marktpotenzial im Reich der Mitte weiterhin nur zögerlich. Die stark diversifizierte Rechtslage befindet sich erneut in Bewegung. Zusätzliche Anforderungen werden gestellt, bestehende reduziert.

Mit Ablauf einer Übergangsfrist müssen ausländische Bauunternehmer seit dem 1. Juli 2005 in China eine eigene Gesellschaft gründen, wollen sie vor Ort Bauaufträge durchführen. Nach alter Rechtslage war dies zwar erlaubt aber nicht verpflichtend. Bislang mussten ausländische Unternehmen ihre Befähigung als Projektcontractoren für einen Zeitraum von fünf Jahren nachweisen. Dieser Nachweis wurde durch eine zwingende allgemeine Einstufung und Zertifizierung des zu gründenden Unternehmens, die das Ministry of Construction (MOC) und die lokalen Behörden vornehmen und erteilen, ersetzt.

Die Zertifikate werden in drei Stufen unterteilt, für die sehr unterschiedliche und teils erhebliche Qualifikationsanforderungen bestehen. Die weiteste Lizenz ist die des General Construction Contractor. Sie berechtigt, alle Bauarbeiten eines Bauprojekts auszuführen und einzelne anfallende Teilaufträge an untergeordnete Unternehmen zu vergeben. Zweite Stufe ist die des Specialised Discipline Contractor. Derart qualifizierte Unternehmen führen die vom General Construction Contractor vergebenen Teilaufträge aus und können ihrerseits Unternehmen der niedrigsten Lizenz, Laborservice Sub-Contractor, mit Einzelarbeiten beauftragen. Letztere sind nur berechtigt, bestimmte einzelne Bauarbeiten auszuführen, mit denen sie von Unternehmen der höheren Qualifikationsstufen beauftragt wurden.

Die zu erfüllenden Qualifikationsanforderungen richten sich also zunächst nach dem jeweiligen Aufgabenbereich. In einem zweiten Schritt wird nach der Art der beabsichtigten Projekte unterschieden, ob also beispielsweise Straßen, Wasserkraftwerke, Brücken oder gewöhnliche Gebäude errichtet werden sollen. Schließlich unterteilen sich die Lizenzen jeweils in vier weitere Klassen. Sie verlangen – abhängig vom Umfang der beabsichtigten Projekte – sehr unterschiedliche Mindestanforderungen. Aus diesem Prüfungskanon wird die Lizenz des einfachen Handwerkers bis hin zum Großunternehmen abschließend definiert. Beispielsweise wird für die Erteilung der Qualifikation zum General Project Contracting für den Bau von Gebäuden von über 240 Metern Höhe unter anderem ein Stammkapital von mindestens 300 Mio RMB und die Beschäftigung von mindestens 300 qualifizierten Mitarbeitern in Technik und Verwaltung vorausgesetzt. Zusätzlich ist stets ausschlaggebend, in welchem Umfang Projekterfahrung vorhanden ist.

Verbesserungen an der alten Rechtslage wurden vorgenommen

Die neue Gesetzeslage bringt drei Verbesserungen: Bislang wurden Bauunternehmen nur Projekte, welche sie innerhalb der Volksrepublik ausgeführt hatten, als eigene Erfahrung angerechnet – eine deutliche und schwer zu rechtfertigende Benachteiligung ausländischer Bauunternehmen. Diese Politik wurde aufgegeben. Dadurch ist es jetzt möglich, auch Erfahrungen des Investors aus ausländischen Projekten einzubringen. Zudem ist die Beschränkung der Zahl ausländischer Projektmanager, die ursprünglich bei einem Drittel aller Projektmanager lag, entfallen. Ferner wird klargestellt, dass die Qualifikation ausländischen Personals anhand ihrer Ausbildungszeugnisse beziehungsweise ihrer Arbeitserfahrung zu prüfen ist. Hier bestand bislang Rechtsunsicherheit. Die Gründung eines ausländisch investierten Unternehmens im Bereich Bauausführung ist sowohl als Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE) als auch über

ein Joint Venture mit chinesischer Beteiligung möglich. Dabei ist aber zu beachten, dass eine WFOE wie bisher lediglich folgende Projekte ausführen darf:

- ausschließlich ausländisch investierte oder subventionierte Bauprojekte,
- von einem internationalen Finanzinstitut geförderte Bauprojekte sowie Bauprojekte, die im Rahmen eines – entsprechend den Bestimmungen des Kreditvertrages durchgeführten – internationalen Ausschreibungsverfahrens erlangt wurden,
- Bauprojekte in chinesisch-ausländischer Zusammenarbeit, bei denen entweder der Investitionsanteil der ausländischen Gesellschaft mindestens 50 Prozent beträgt oder bei denen der Investitionsanteil der ausländischen Gesellschaft weniger als 50 Prozent beträgt und die von einem chinesischen Bauunternehmen aufgrund technischer Schwierigkeiten nicht selbstständig ausgeführt werden können, soweit dies von der Baubehörde der Volksregierung der Provinz, autonomen Region oder einer direkt unter der Kontrolle der Zentralregierung stehenden Stadt genehmigt wurde,
- chinesisch investierte Bauprojekte, die von einem chinesischen Bauunternehmen aufgrund nicht vorhandener technischer Kompetenz nicht selbstständig ausgeführt werden können. Die Bauausführung darf in chinesisch-ausländischer Zusammenarbeit durchgeführt werden, soweit sie von der Baubehörde der Volksregierung der Provinz, autonomen Region oder einer direkt unter der Kontrolle der Zentralregierung stehenden Stadt genehmigt wurde.

Für Joint Ventures mit Beteiligung eines chinesischen Partners in Höhe von mindestens 25 Prozent entfallen diese Schranken. Allerdings müssen auch diese ihre entsprechende Lizenz erwerben und dürfen nur in deren Rahmen tätig werden.

*Tillmann Ruppert, Rechtsanwalt,
Rödl & Partner,
Geschäftsbereich Greater China,
Beijing/Guangzhou/Hongkong/
Nürnberg/Shanghai*

praxis

Innovationen der Lieferanten nutzen

Beim Einkauf geht es nicht nur um Kostensenkung

Global Sourcing ist momentan in aller Munde. Die Verlagerung von Einkaufsvolumen in Niedriglohnländer verspricht hohe Potenziale. Vor allem Unternehmen mit hohen Anforderungen an die Innovationsfähigkeit und Qualität der Lieferanten müssen allerdings einen erweiterten Ansatz wählen. Das Stichwort hierzu heißt: Differenziertes Sourcing.

Der Trend zur Verlagerung von Einkaufsaktivitäten in Niedriglohnländer im Fernen Osten, in Osteuropa oder auch Mittelamerika ist nicht übersehbar. Entsprechende Trainings und Seminare, um die Einkäufer für diese globale Herausforderung fit zu machen, werden an jeder Ecke angeboten. Initiativen dazu gibt es in fast jedem Unternehmen. Die Erschließung neuer Märkte, die Senkung der Einstandskosten oder die Erfüllung lokaler Auflagen (zum Beispiel local content) sind die Beweggründe der Unternehmen. Darüber hinaus kann auch die gezielte Nutzung von Lieferanteninnovationen ein gewichtiges Argument für die Verlagerung von Einkaufsvolumen in neue Regionen sein. Hierzu müssen die Materialgruppen zu einer lokalen oder globalen Einkaufsstrategie richtig zugeordnet werden.

Spezialteile sind von innovativen Cluster-Lieferanten zu beziehen

Der Ansatz des differenzierten Sourcing erweitert den klassischen Ansatz des Global Sourcing, der im Normalfall lediglich den Kostenvorteil auf Basis der Total Cost of Ownership (TCO) als Entscheidungskriterium vorsieht, um die Dimension der Innovation. Neben der Tatsache, dass die Kosten nicht das alleinige Entscheidungskriterium für die Auswahl der Lieferanten sein sollten, liegt dieser Überlegung die

sogenannte ABS-Betrachtung zugrunde (vergleiche Abbildung rechts). Diese Logik besagt, dass in einer optimalen Beschaffungsstruktur Spezialteile, also Teile mit hoher kundenspezifischer Ausprägung und hoher Austauschintensität, von Lieferanten bezogen werden sollen, die sich in einem Cluster befinden. Ein Cluster zeichnet sich nicht nur durch eine Häufung von Unternehmen der gleichen Branche (Wettbewerber und Lieferanten) aus, sondern weist auch eine korrespondierende Infrastruktur wie Universitäten oder Verbände auf. Untersuchungen haben ergeben, dass Unternehmen in solchen Clustern einerseits innovativer sind als andere Unternehmen, andererseits auch über eine günstigere Kostenposition verfügen. Die Begründung hierfür liegt in dem intensiven Austausch von Mitarbeitern und Know-how durch die regionale Häufung. Beispiele in Deutschland sind die Cluster für Druckmaschinen im Rhein-Main-Gebiet, Medizintechnik in Erlangen oder Opto-Elektronik in Jena.

Branchen-Standardteile hingegen sind Güter, die aufgrund ihrer Beschaffenheit und Anforderungen besonders für den klassischen Global Sourcing-Ansatz geeignet sind. Bei diesen Materialien ist der Preis auf TCO-Basis das Hauptkriterium für die Lieferantenentscheidung. Für allgemeine Teile beziehungsweise geringwertige Standardprodukte, bei denen die Prozesskosten ein wichtiges Entscheidungskriterium sind, eignet sich grundsätzlich ein Local Sourcing.

Global Sourcing-Strategie kann in sechs Schritten erarbeitet werden

Die häufig auf spontanen und opportunistischen Ansätzen beruhenden Aktivitäten müssen systematisch in einem einheitlichen Vorgehen gebündelt werden. Im ersten Schritt werden die für ein differenziertes Sourcing geeigneten Materialgruppen identifiziert, das Einkaufsvolumen priorisiert und in zwei Gruppen unterteilt. In der ersten Gruppe sind die einfachen, technisch wenig komplexen Güter, für die der klassische Low Cost-Sourcingansatz zutrifft. In die zweite Gruppe (Technology Sourcing) werden die Materialgruppen

einsortiert, die komplexer sind und an die ein gehobener Anspruch an Innovation und Qualität besteht. Die Praxiserfahrung zeigt, dass oft für mehr als 50 Prozent des relevanten Einkaufsvolumens der Ansatz des Technologie-Sourcing gewählt werden muss. Allein dieser hohe Anteil des Einkaufsvolumens zeigt die Relevanz des erweiterten Sourcingansatzes.

Im zweiten Schritt werden getrennt nach den beiden Gruppen strategische Märkte (Länder) identifiziert. Neben dem Kostenvorteil, den ein Land bietet, wird vor allem das Risiko, dass mit der Beschaffung in diesem Land verbunden ist, berücksichtigt. Zusätzlich zum allgemeinen Geschäftsrisiko wird für die Materialgruppen des Technologie-Sourcing auch das Technologierisiko berücksichtigt. Für die Berechnung des Kostenvorteils sind vor allem die Lohnkostenunterschiede, getrennt nach Facharbeitern und Ingenieuren, sowie Steuern relevant. Auf der Risikoachse werden infrastrukturelle Voraussetzungen, politische und rechtliche Rahmenbedingungen und die Verfügbarkeit und Qualifikation von Personal bewertet. Für das Technologie-Sourcing werden zusätzlich Innovationsaspekte ergänzt, um die Attraktivität der Märkte zu beurteilen. Individuelle Rahmenbedingungen von Unternehmen, wie zum Beispiel Fertigungsstandorte in potenziell interessanten Ländern, werden zusätzlich bewertet und können dazu führen, dass sich der Fokus teilweise verschiebt beziehungsweise erweitert.

Im dritten Schritt werden die identifizierten Märkte genauer bewertet und der (Kosten-)Vorteil des jeweiligen Landes bezogen auf die einzelne Materialgruppe ermittelt. Ein entsprechendes TCO-Tool, in dem die relevanten Faktoren der Länder hinterlegt sind, unterstützt diesen Prozess erheblich. Die so identifizierten Länder werden im Technologie-Sourcing gezielt durch relevante Cluster ergänzt, die gegebenenfalls auch außerhalb der Fokusländer oder sogar in Hochlohnländern liegen können. Die Nutzung von Innovationen beziehungsweise Technologien der Lieferanten ist einer der entscheidenden Faktoren für die Lieferan-

- tenauswahl in diesen Materialgruppen. Auf Basis der identifizierten Länder und materialgruppenspezifisch bewerteten (Kosten-)Vorteilen wird ein globaler Beschaffungsplan erstellt (Schritt 4), der eventuell mit vorhandenen gegenläufigen Verpflichtungen des Unternehmens abgeglichen werden muss (Schritt 5).

Im sechsten und letzten Schritt der Strategieerarbeitung werden die bislang gewonnen Erkenntnisse in eine Lieferantenstrategie umgesetzt und materialgruppenspezifische Implementierungsroadmaps erstellt. Grundsätzlich sind vier Varianten denkbar:

- Identifizierung neuer Lieferanten in den Emerging Procurement Markets (EPM)
- Auswahl von Lieferanten in den identifizierten Clustern
- Gezielte Entwicklung von bereits bestehenden strategischen Lieferanten in den EPM
- Verlagerung von Einkaufsvolumen in Zusammenarbeit mit bestehenden strategischen Lieferanten von den aktuellen Beschaffungsmärkten in EPM; entweder durch den Lieferanten selbst oder durch den Kunden getrieben

Für die Varianten drei und vier müssen vor allem die Beziehungen zu den beste-

henden strategischen Lieferanten des Unternehmens genutzt werden, um die Global Sourcing-Strategie umzusetzen.

Praxisbeispiel: Beschaffung von Kugellagern

In der Ausgangssituation gibt es zwei unterschiedliche Varianten von Kugellagern. Spezialkugellager werden fast ausschließlich in Deutschland und Westeuropa eingekauft. Die einfacheren Standardkugellager kommen aus Westeuropa, der Türkei und zu zehn Prozent aus der Volksrepublik. In der Länderanalyse stellt sich heraus, dass China, die Türkei und vor allem auch Rumänien attraktiv sind für Standardkugellager. Für die Spezialkugellager ist die Türkei erste Wahl. Ungarn und Polen sind interessante Alternativen. Problematisch ist, dass die Kapazitäten von geeigneten Lieferanten in der Türkei extrem begrenzt sind, so dass eine vollständige Verlagerung dorthin nicht in Frage kommt.

Die Lösung liegt in der gemeinsamen Strategie für beide Arten von Kugellagern. Die Standards werden in Rumänien und China (Clusterregion Ningbo) eingekauft, das Volumen in der Türkei wird sehr stark reduziert. Dadurch können die Spezialkugellager aus Westeuropa und

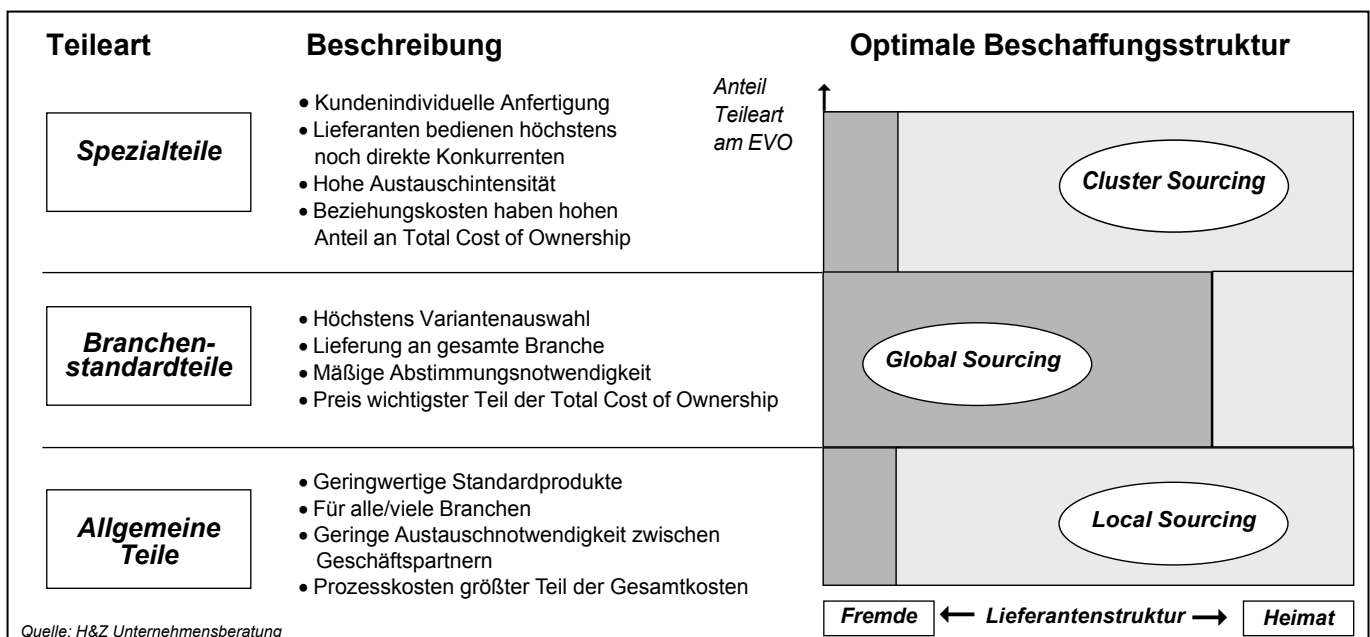
Deutschland nun weitestgehend aus der Türkei bezogen werden und die dort frei gewordenen Kapazitäten genutzt werden. In der Summe führt dies nach Berücksichtigung von zusätzlichen Kosten, wie zum Beispiel für den Transport und die Lieferantenqualifizierung, zu Einsparungen in Höhe von etwa zwölf Prozent.

Die bisherigen Erfahrungen mit der Verlagerung von Materialgruppen in Global Sourcing-Länder können auf vier wesentliche Erkenntnisse zusammengefasst werden:

- Global Sourcing ist geschäfts- und warengruppenspezifisch: „Don't just go India!“
- TCO ist das Entscheidungskriterium für alle quantitativen Aspekte. Mehr als 15 Prozent Kostenvorteil ist jedoch nicht zu erwarten.
- Technologie-Sourcing und Innovation sind eine wichtige Ergänzung zum Low Cost Sourcing.
- Cluster bieten sehr gute Ansatzpunkte, um Lieferanten in Ländern zu identifizieren, in denen bisher wenig Erfahrungen gemacht wurden.

Markus Fächtenbusch
Partner in der
H&Z Unternehmensberatung AG,
München

ABS-Analyse zur Ermittlung der optimalen Beschaffungsstruktur



praxis

Geschäftsprozess- und IT-Offshoring

China ist auf der Überholspur

China gewinnt als Produktions- und Beschaffungsstandort rasant an Bedeutung. Dies gilt nicht nur für den Einkauf von lohnintensiven Produkten, sondern in jüngster Zeit auch für das Auslagern von IT und Geschäftsprozessen. Bei der Vorbereitung einer Offshoring-Lösung müssen allerdings wichtige Fragen wie etwa die des Datenschutzes, der Verfügbarkeit von Ressourcen und Managementkapazitäten klar beantwortet werden.

Unternehmen mit asiatisch-pazifischem Ursprung sourcen bereits seit geraumer Zeit IT- und Geschäftsprozess-Dienstleistungen in China. Geographische Nähe, kulturelle Affinitäten und die vorhandenen Sprachkenntnisse machen es ihnen in der Regel leicht. Doch auch für multinationale Unternehmen kann es interessant sein, IT-Dienstleistungen und Geschäftsprozesse nach China zu verlegen. Chinesische IT- und Geschäftsprozessanbieter arbeiten konsequent an der Verbesserung und Erweiterung ihres Angebots. Klares Ziel vieler Anbieter ist es, ihre Dienste auch über den asiatischen Raum hinaus multinationalen Unternehmen in den USA und Europa anzubieten. Für multinationale Unternehmen ist es daher von Bedeutung, die Chancen und insbesondere die Risiken des sich rasant entwickelnden Marktes klar einzuschätzen, um richtige Entscheidungen treffen zu können.

Die Geschäftsprozess- und IT-Offshoring-Studie von A.T. Kearney, für die 115 Unternehmen im Hinblick auf China als Offshoring-Standort befragt wurden, erlaubt Einschätzungen darüber, welches Potenzial in China als Offshoring-Standort für IT- und Geschäftsprozess-Offshoring zu vermuten ist. Sie liefert ebenso eine solide Grundlage für eine Einschätzung der Entwicklungsperspektiven des Geschäftsprozess- und IT-Offshoring-Mark-

tes in China und für die Ableitung von Handlungsempfehlungen.

China liegt im Ranking der attraktivsten Offshoring-Standorte hinter Indien auf dem zweiten Platz, wie A.T. Kearneys Offshore Locations Attraktivitätsindex zeigt. Ihm zufolge weisen China, Indien, aber auch Malaysia, die Philippinen und Brasilien besonders aufgrund ihrer Finanzstrukturen (Arbeitslöhne und Gehälter, Infrastruktur, Steuern und Regulierungsaufgaben) eine hohe Attraktivität als Offshoring-Standorte auf. In dieser Kategorie liegt China hinter Indien gleichauf mit Malaysia (siehe Abbildung 1, linkes Diagramm). Diese Einschätzung wird auch von einer Klientenumfrage bestätigt, die A.T. Kearney durchgeführt hat. Ihr zufolge ist Indien der am ehesten aufnahmebereite Standort, wiederum gefolgt von China, auf dem dritten Platz hinsichtlich des Interesses an Offshoring liegt Mexiko (siehe Abbildung 1, rechtes Diagramm)

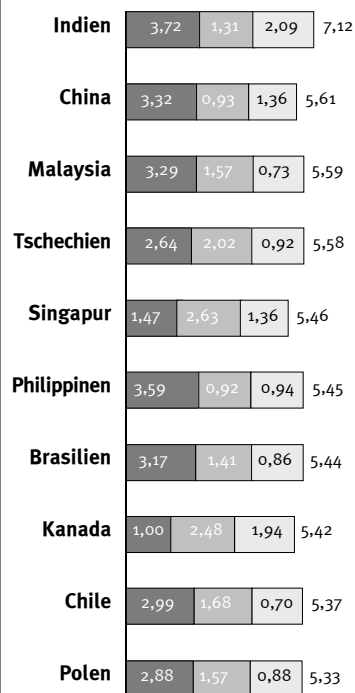
Im Jahr 2003 belief sich der chinesische IT-Offshoring-Markt auf einen Umsatz von 0,4 Mrd USD. Die meisten Leistungen gruppierten sich noch um Low End-Aktivitäten wie Programmieren von Modulen und Software Testing. Ein gutes Jahr später umfasst ein Großteil der Offshoring-Dienste, die in China geleistet werden, anspruchsvoll integrierte Services in den Bereichen IT, Call-Center-Betrieb, Finance und Accounting wie auch Research für Finanzdienstleister und Hightech-Unternehmen. Laut Gartner Group wird Chinas IT-Offshoring-Geschäft jährlich um 44 Prozent wachsen und hat das Potenzial, sich bis zum Jahr 2008 zu einer Industrie mit einem Umsatz von 2,5 Mrd USD zu entwickeln.

Nicht nur aus Kostengründen forcieren Firmen Offshore-Aktivitäten in China

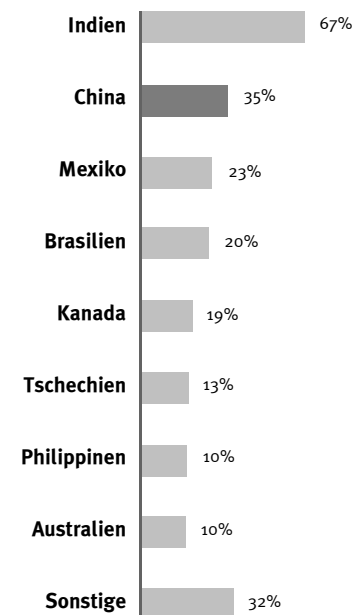
Kostensenkung wurde von den Befragten in der Studie einvernehmlich als vor-

Abbildung 1: Attraktivität von Offshore-Standorten

A.T. Kearney's
Offshore Locations
Attraktivitätsindex (2004)



Unternehmen mit Interesse an
Offshoring in den regionalen Märkten
(Mehrfachnennung möglich)



■ Finanzprognose
■ Geschäftsumfeld
■ Mitarbeiterqualifikation und -verfügbarkeit

- dringlichster Grund für die Verlagerung von Diensten nach China angegeben. Die erzielbaren Potenziale sind beträchtlich. Ausgehend von spezifischer Ist-Situation und konkreter Ausgestaltung des Offshoring liegen sie zwischen 10 und 70 Prozent.

67 Prozent der Befragten wollen auf Basis des Offshoring asiatisch-pazifische Geschäfte unterstützen. 33 Prozent geben darüber hinaus an, sich über das Offshoring aktiv im chinesischen Markt positionieren zu wollen. Viele der Befragten sehen China als das neu entstehende Zentrum einer neuen Technologie-Landschaft. Cisco beispielsweise hat Pläne, in China einen Forschungsschwerpunkt aufzubauen und prognostiziert, dass die Hälfte der Wettbewerber und Geschäftspartner innerhalb der kommenden zehn Jahre aus China kommen wird.

Infrastruktur und Personal: Besser als ihr Ruf?

Wie realistisch sind die dynamischen Wachstumsprognosen? Lange Zeit schienen die Bedingungen für Geschäfte in und mit China schwierig zu sein. Haben sie sich derart verbessert, dass China in zehn Jahren Technologie-Zentrum der Welt sein wird? Es lohnt sich, die Rahmenbedingungen etwas genauer zu betrachten.

Chinas führende Software-Parks haben in der Regel außerordentlich gute technische Voraussetzungen, die mit jenen in Indien vergleichbar sind oder diese teilweise sogar übertreffen. Stromunterbrechungen sind aufgrund ausreichender Notstrombereitstellung kein Thema. Durch Bündelung der Bearbeitung administrativer Tätigkeiten an klar dafür definierten Kontaktstellen können Vorbereitungszeit und -aufwand substantiell verkürzt werden. „Shanghai (Pudong) is hands down better than India“ kommentiert ein Manager im Kontext der Studie. Besonders die Rahmenbedingungen im Telekommunikationsmarkt haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert. Waren ausländische Investitionen von der chinesischen Regierung noch vor kurzem stark reglementiert und beispielsweise die bürokratischen

Hürden zum Aufbau eines Call Centers sehr hoch, wurden wesentliche Restriktionen im Telekommunikationsbereich mittlerweile fallen gelassen. Darüber hinaus wurde die Bandbreite der chinesischen Internet-Breitbandverbindung erheblich vergrößert.

Wenngleich die chinesischen Universitäten jedes Jahr eine Vielzahl von Studenten ausbilden, die durchaus solide Englischkenntnisse haben, können nur die wenigsten fließend englisch.

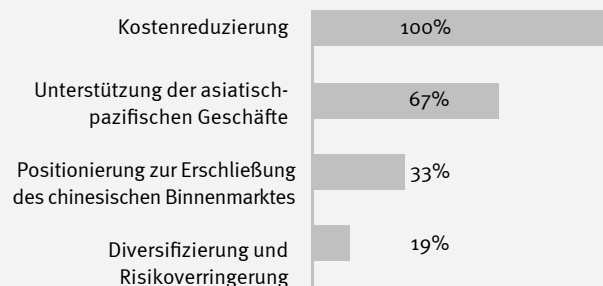
gestaltung verlangen. IBM und Motorola haben beispielsweise spezifische Management-Schulungen eingerichtet, in denen Führungskräfte besonders für globale Business-Konzepte weitergebildet werden.

Unzureichender Schutz für Marken, Patente und Daten

Neben der Frage nach angemessener Infrastruktur und qualifiziertem Personal beschäftigt vordringlich die Frage, ob

Abbildung 2: Gründe für Offshoring in China

Gründe zur Forcierung von Offshore-Aktivitäten in China
(% der Nennung)



Dennoch ist es in der Regel kein Problem, auch für internationale Projekte adäquate Mitarbeiter zu finden. Zahlreiche Unternehmen, die Offshoring in China intensiv nutzen, geben als Grund für die Wahl des chinesischen Standortes das gute chinesische Universitätssystem und die große Auswahl an gut ausgebildeten Fachkräften an.

Einhgehend mit der Internationalisierung der Tätigkeiten müssen auch die Management-Fähigkeiten weiter ausgebildet werden. 80 Prozent der befragten Führungskräfte bemängeln besonders die Projektmanagement-Erfahrungen und Fähigkeiten des chinesischen Managements. Dabei liegt die Herausforderung beim mittleren Management. Waren sie bislang hierarchische und bürokratische Strukturen gewohnt, müssen sie nun moderne Managementprinzipien lernen, die mehr Eigenverantwortung und Selbst-

geistiges Eigentum in China auch sicher sei, die Gemüter jener, die China als Offshoring-Standort in den Blick nehmen. Die Frage ist berechtigt, steigen doch Piraterie-Fälle, wie beispielsweise die amerikanische Chamber of Commerce beobachtet, weiterhin an.

Mittlerweile haben die Anbieter aus der Volksrepublik verstanden, dass schon kleine Vorfälle den Ruf und das Geschäft schädigen. Sie erkennen, dass Piraterie nicht nur den anderen, sondern auch ihrem eigenen Geschäft abträglich ist, so dass viele Unternehmen inzwischen entsprechende interne Schutzsysteme eingebaut haben.

Auch die Regierung der Volksrepublik hat sich dieses Problems mit großem Engagement angenommen und eine Gesetzgebung ausgearbeitet, die mit dem Standard der Welthandelsorganisation

► Fortsetzung Seite 10

► Fortsetzung von Seite 9
"China ist auf der Überholspur"

(WTO) (TRIPS: Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) konform ist. Im vergangenen Jahr wurden schärfere Anti-Raubkopie-Strafen ausgesprochen. Doch mit der Anpassung des chinesischen Rechtssystems startet man auf niedrigem Niveau, so dass westliche Standards vermutlich erst in Jahren, wenn nicht in Jahrzehnten, erreicht werden können. Die Gefahr muss also weiterhin äußerst ernst genommen werden. Unternehmen dürfen nicht allein darauf vertrauen, dass sich der rechtliche Rahmen verbessert, sondern müssen aktiv geeignete Vorkehrungen treffen.

Je nach Sensitivität von Daten und Prozessen empfiehlt sich eine andere Offshoring-Strategie. Je mehr es gilt, das Risiko zu mindern, desto eher sollten die Überlegungen weg von Outsourcing hin zum „Captive-Modell“ gehen. Je mehr die Dienste „Commodities“ sind, desto mehr kann auch reines Outsourcing in Betracht gezogen werden. Die Höhe des Investitionsbudgets und die Ressourcenverfügbarkeit sind darüber hinaus in Erwägung zu ziehen. Fremdvergabe reduziert eigenen Kapitalbedarf und kann bei unzureichender eigener Ressourcenposition zu Beschleunigungen führen, stellt Unternehmen jedoch vor

die Herausforderung des effektiven Managements unternehmensübergreifender Leistungserbringung.

Captive Offshoring, Joint Venture und Outsourcing sind die Alternativen

Grundsätzlich lassen sich drei Modelle unterscheiden, die ihre eigenen Vor- und Nachteile haben und sich je nach Ausgangssituation und Ziel empfehlen:

- **Captive:** In den 90er Jahren war „Captive Offshoring“, das heißt, ein eigenes Offshore-Center aufzubauen, der einzig mögliche Weg, da in der Regel nur wenig Erfahrung vorhanden war. Heute empfiehlt sich „Captive Offshoring“ besonders dann, wenn wichtige Dienstleistungen in großem Maße international verlagert werden sollen. Je größer die notwendige Vertraulichkeit von Daten und das Piraterie-Risiko sind, desto naheliegender ist dieses Modell.
- **Joint Venture:** Der Joint-Venture-Weg ist eine Übergangslösung, die besonders dann gewählt wird, wenn zu Beginn das Risiko minimiert werden soll. Die Firmen übertragen einen Teil der Verantwortung auf andere Dienstleister, behalten aber noch die volle Kontrolle.
- **Outsourcing:** Haben Unternehmen nicht die notwendige Größe, um ihre eigenen Dienstleister aufzubauen, bedienen sie sich in der Regel Outsourcing-Anbietern. Outsourcing

bietet sich auch für Unternehmen an, die Investitionen scheuen und die Gewinnschwelle recht früh erreichen wollen. Mit dem wachsenden Angebot und dem steigenden Niveau der Outsourcing-Anbieter wird dieses Modell in Zukunft sicherlich noch viel populärer werden.

China bietet für multinationale Unternehmen, die ihre Geschäfts- und IT-Prozesse im asiatisch-pazifischen Raum unterstützen wollen, eine gute Plattform, deren Attraktivität zusehends wächst. Das Reich der Mitte hat das Potenzial, Indien als bevorzugten Offshoring-Standort zu überholen – nicht nur aus Perspektive von Unternehmen aus dem asiatisch-pazifischen Raum, sondern auch für multinationale Unternehmen. Wichtig ist es, die Entwicklungen systematisch zu verfolgen, sie mit eigenen Anforderungen konsequent abzugleichen sowie entsprechende Konsequenzen zielgerichtet abzuleiten und wirkungsvoll umzusetzen.

Martin Handschuh/Wolfgang Haag/
Siu Fung Chan/Remington Zhu,
A.T. Kearney GmbH,

Dieser Artikel ist die Kurzversion eines Beitrages, der in Band 2 von BME/Bogaschewsky (Hrsg.): „Einkaufen und Investieren in China – BME-Leitfaden Internationale Beschaffung“, 2005, erschienen ist.



Aus dem Inhalt:

- Politik und Gesellschaft in der Volksrepublik China
- Die Wirtschaft der Volksrepublik China
- Beschaffungsaktivitäten in China
- China aus transportlogistischer Sicht
- Investieren und unternehmerische Aktivitäten in China
- Vom Einkauf zur Produktion – ein Erfahrungsbericht
- Interkulturelle Aspekte
- Messeaktivitäten in China
- Kontakt- und Informationsstellen

Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME),
Ronald Bogaschewsky, 2005
ISBN: 3-9809964-3-3
68 EUR
bestellbar unter
www.supply-markets.com

China-Tag des BME und BMÖ

Die Bedeutung des chinesischen Beschaffungs- und Logistikmarktes hat in den vergangenen Jahren kontinuierlich für alle Branchen zugenommen. Bis 2006 wird erneut ein Wirtschaftswachstum von etwa neun Prozent prognostiziert. Die Attraktivität des chinesischen Marktes erhöht sich also kontinuierlich. Nicht zuletzt seit Chinas Beitritt zur WTO haben sich die Rahmenbedingungen für das Sourcing in China deutlich verbessert und werden sich in den nächsten Jahren weiter liberalisieren. Der chinesische Beschaffungs- und Logistikmarkt offeriert hohe Einsparpotenziale, die es zu nutzen gilt.

Auf dem „China-Tag“ des BME und BMÖ (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich) am **1. Dezember 2005** in **Passau** können sich die Teilnehmer aktuell und umfassend über Chancen und Risiken beim Global Sourcing in China informieren. Sie erhalten praxisrelevante Anleitungen, um den chinesischen Beschaffungs- und Logistikmarkt erfolgreich zu erschließen, und erfahren, wie sie bestehende Beziehungen pflegen und neue Partnerschaften aufbauen.

 www.bme.de

Beschaffungsmarkt China

Das Seminar „Einkauf und Lieferantenmanagement in China“ am **22. Februar 2006** in **Frankfurt am Main** beschäftigt sich mit den Potenzialen des chinesischen Beschaffungsmarktes. Die Teilnehmer lernen, wie sie ihre spezifische Beschaffungsstrategie aufbauen und effizient umsetzen, wie sie bei der Standortwahl vorzugehen haben und wie zuverlässige Lieferanten gefunden werden.

 www.bme-akademie.de

Das südasiatische Land ist auch in Forschung und Entwicklung konkurrenzfähig

Indien – ein zweites China?

Indien rückt als eines der weltweit wachstumsstärksten Länder zunehmend in den Fokus ausländischer Investoren und Einkäufer, auch wenn es noch im Schatten des alles überragenden Nachbarn China liegt. Das Land profitiert besonders von einem riesigen Reservoir englischsprachiger Fachkräfte. Mit Lohnkosten, die um 90 Prozent unter denen des Westens liegen, machen besonders indische IT-Unternehmen von sich reden. Dabei ist Indien nicht nur bei IT und Dienstleistungen konkurrenzfähig, sondern in allen forschungs- und entwicklungsintensiven Industriebereichen. Jedoch darf bei all diesen Möglichkeiten nicht vergessen werden, dass Indien immer noch ein Entwicklungsland ist und unter anderem mit infrastrukturellen Defiziten kämpft. Auf der zweitägigen Tagung „Indien – ein zweites China?“ vom **21. bis 22. November 2005** in **Frankfurt am Main** berichten

kompetente Praktiker von ihren Erfahrungen und ausgewiesene Experten geben Auskunft über alle wichtigen Fragen des Indien-Engagements:

- Welche Chancen und Risiken bringt ein Engagement in Indien mit sich?
- Wie wird in Indien erfolgreich eingekauft und produziert?
- Wie werden Lieferanten identifiziert und deren Qualität sichergestellt?
- Über welche logistische Infrastruktur verfügt Indien?
- Welche Erfahrungen wurden beim Produktionsaufbau gemacht?
- Welche steuerlichen und rechtlichen Aspekte sind zu beachten?

Zielgruppe der Tagung sind alle Verantwortlichen aus Einkauf, Produktion und Logistik sowie Geschäftsführer mittelständischer Betriebe.

 www.bme.de

Effiziente Informationsgewinnung für den Einkauf auf dem Subkontinent

Beschaffungsmarktforschung Indien

Auf dem Seminar „Beschaffungsmarktforschung Indien“ am **8. Dezember 2005** in **Köln** erhalten die Teilnehmer aktuelle Fakten zum Beschaffungsmarkt Indien und lernen die leistungsfähigsten Bezugsquellen für ihren Einkauf kennen. Die Referenten erteilen Hinweise, wie der

indische Beschaffungsmarkt erschlossen werden kann, wie die Einkaufskosten gesenkt werden können, wie qualifizierte Informationen und Lieferanten recherchiert werden und wie bei der Marktanalyse vorzugehen ist.

 www.bme-akademie.de

Diskussion spezieller Sourcing-Strategien und deren praktische Umsetzung

Erfolgreiches Einkaufen in Indien

Die Potenziale des indischen Beschaffungsmarktes nutzen und sich gegen Risiken absichern, das sind die Themen des am **8. Februar 2006** in **Köln** stattfindenden Seminars „Erfolgreiches Einkaufen in Indien“. Die Teilnehmer lernen, wie sie eine spezielle Strategie für Indien entwickeln und umsetzen, wie

sie Geschäftsbeziehungen zu Indien aufbauen, pflegen und langfristig erhalten, wie sie einen geeigneten Standort auswählen, wie sie zuverlässige Lieferanten identifizieren und wie sie sich rechtlich absichern sowie kulturelle Unterschiede überwinden.

 www.bme-akademie.de

Transportkosten von und nach Asien

Was kostet ein Kilogramm Fracht?

Was kostet ein Kilogramm Fracht von Shanghai oder Singapore nach Hamburg oder Frankfurt? Wie sind die durchschnittlichen Lieferzeiten einer Warensendung von und nach Asien? Diese und ähnliche Fragen werden häufig gestellt. Fragt man ein Transportunternehmen, so bekommt man die Antwort: „Es kommt auf den Zeitpunkt, die Mengen, das zu befördernde Gut, den Entsendehafen, die geografische Lage des Empfängers und auf vieles mehr an.“ Häufig genügt dem Einkäufer und

Alle Kosten beinhalten die Vor- und Nachlaufkosten (bei Seetransport bis zu 50 Prozent der reinen Containerkosten) aber nicht die Kosten für Zoll und mögliche Standzeiten bei Containerverschiffung. Bei der Disposition und den Durchlaufzeiten sind saisonale Besonderheiten wie Weihnachten, Chinese New Year et cetera zu berücksichtigen, da in diesen Zeiten Frachtraum Mangelware ist.

Als durchschnittlicher Wert bei den Transportkosten, normales Gewichts- und Volumenverhältnis vorausgesetzt, kann ein Wert von drei bis vier Prozent vom Einkaufspreis zu Grunde gelegt werden. Ferner kommen etwa zwei bis sieben Prozent Kosten für den Einfuhrzoll in die Europäische Union hinzu. Die Kosten basieren

Versand nach Asien betragen nur etwa ein Drittel. Die Vor- und Nachlaufkosten sind jedoch unverändert. Die gängigsten Preisstellungen für Angebote und Bestellungen aus Asien sind:

- fob – free on board
- cif Hamburg/Rotterdam – Transport und Versicherung bis Entladestelle in Hamburg beziehungsweise Rotterdam

Hin und wieder wird auch ddu – delivery, duty unpaid (Frachtkosten bis zum Kunden durch Lieferanten, ohne Zoll) – fakturiert.

In einer der nächsten Ausgaben setzen wir uns ausführlicher mit dem Thema Zoll und INCOTERMS auseinander. Weitere Informationen erhalten Sie unter folgender Kontaktadresse:

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

Transportart	Kosten pro Kg	Durchlaufzeit	Notiz
Seefracht	0,13 – 0,18 USD	6 Wochen	20“ Container
Luftfracht	3,50 – 4,50 USD	1 Woche	~ 500 Kg Sendung
Sea/Air	2,50 USD	3 Wochen	See bis Dubai, dann Luftfracht

Logistiker jedoch ein durchschnittlicher Wert, um eine Vorkalkulation erstellen zu können. Doch welche Werte sind anzusetzen? GPS hat mit seinen Logistikpartnern Mueller & Partner in Fulda und FedEx in den vergangenen Jahren entsprechende Erfahrungen gesammelt, um diese Fragen seinen Kunden beantworten zu können.

Die Anzahl und der Umfang der Warenströme von und nach Asien (vor allem aus Asien heraus) ist stark angestiegen. Durch die zunehmende Internationalisierung wird mit weiteren Steigerungsraten zu rechnen sein. Das setzt natürlich einen Ausbau der Infrastruktur und Transportkapazitäten und -wege voraus. Für die hier vorgestellten interkontinentalen Transporte bieten sich im Allgemeinen drei Alternativen an:

- Seefracht
- Luftfracht
- See-/Luftfracht-Verkehr

Der Einsatz dieser Verkehrsträger ist in Abhängigkeit der Durchlaufzeiten, Verfügbarkeit und Kosten zu betrachten. In obiger Tabelle sind einige grobe Durchschnittswerte für diese Transportwege aufgeführt.

auf einer durchschnittlichen Containerrate von rund 1.600 USD pro 20“ Container (FCL) und zusätzlich etwa 50 Prozent Vor- und Nachlaufkosten. Die Kosten beim

Produktionsverbund China

Wie bereits in der Oktober-Ausgabe berichtet, trafen sich erstmalig am 10. Oktober 2005 führende Vertreter deutscher Unternehmen in Shanghai, mit dem Ziel, die eigenen freien Produktionskapazitäten

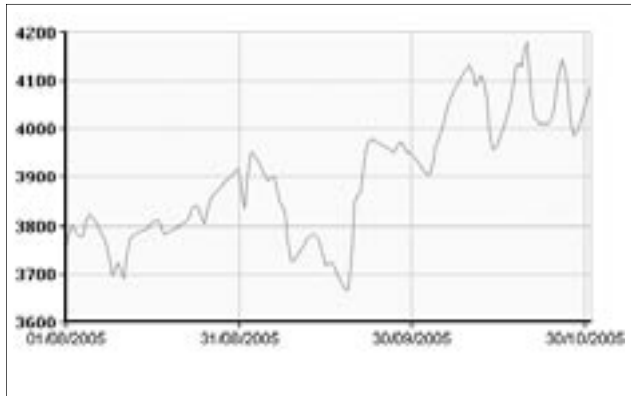
untereinander ausnutzen. Die Teilnehmer haben vereinbart, diese Aktion weiter auszubauen und das Thema auch auf der Hannover Messe 2006 mit anderen interessierten Firmen zu erörtern.



Teilnehmer des ersten Treffens am 10. Oktober 2005 in Shanghai

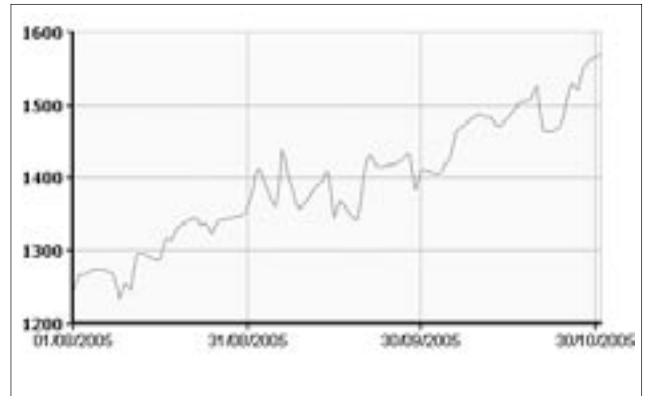
Preise und Indizes

Kupfer - Cash buyer (in USD/metrische Tonne)



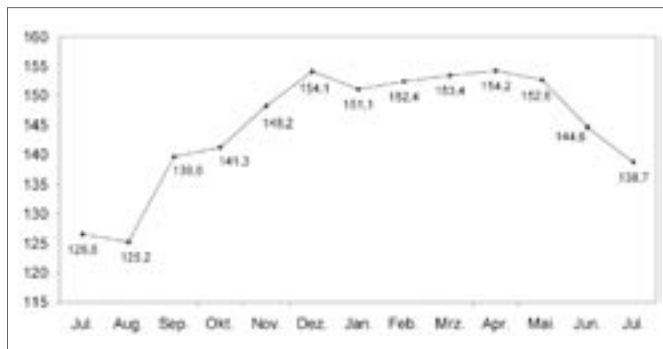
Quelle: LME

Zink - Cash buyer (in USD/metrische Tonne)



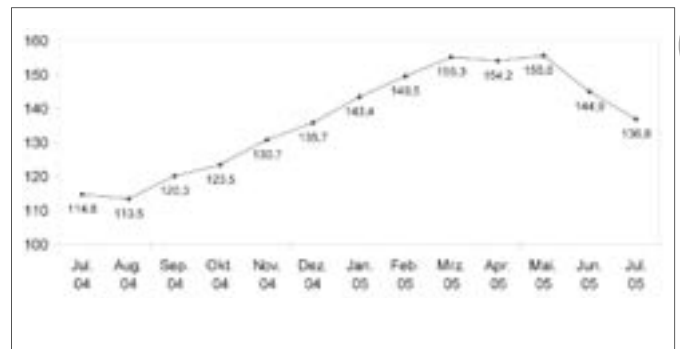
Quelle: LME

Asian Stainless Steel Price Index - Cold Rolled Coil 304



Quelle: MEPS

Asian Carbon Steel Price Index - Cold Rolled Coil

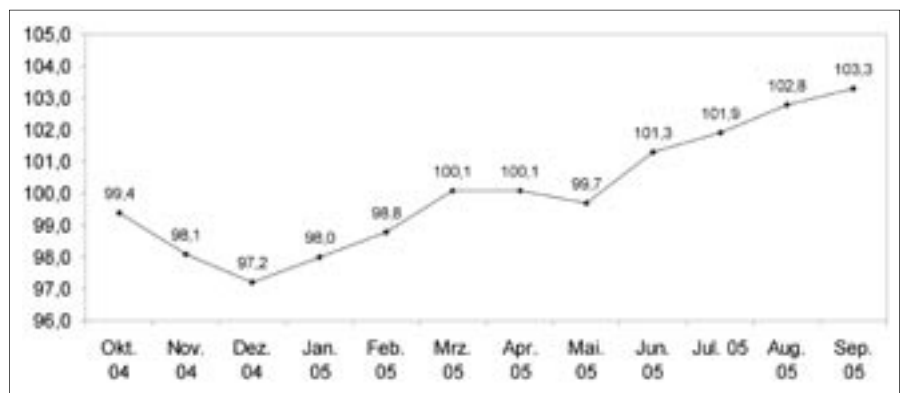


Quelle: MEPS

Hohe Ölpreise machen Einfuhren weiterhin teurer

Der Index der Einfuhrpreise lag im September 2005 um 5,1 Prozent über dem Vorjahresstand. Das teilt das Statistische Bundesamt, Wiesbaden, mit. Wie schon in den Vormonaten sei dies im Wesentlichen auf die Ölpreissteigerungen auf dem Weltmarkt zurückzuführen. Gegenüber August 2005 sei der Einfuhrpreisindex um 0,5 Prozent gestiegen. Die Einfuhr von Mineralölerzeugnissen habe sich gegenüber dem Vormonat um 6,6 Prozent verteuert. Die Preise für die Einfuhr von NE-Metallerzen seien um 5,6 Prozent gestiegen,

Index der Einfuhrpreise



Quelle: Statistisches Bundesamt

Erdgaseinfuhren hätten sich um 4,3 Prozent verteuert. Starke Preiserhöhungen gegenüber dem Vorjahr hätte es unter anderem bei folgenden Importgütern gegeben: Eisenerze (plus 68,7 Prozent),

Mineralölerzeugnisse (plus 48,9 Prozent), Rohöl (plus 45,7 Prozent), Erdgas (plus 43,1 Prozent), NE-Metallerze (plus 32,8 Prozent), Rohkupfer (plus 31,4 Prozent) sowie Rohkaffe (plus 28,4 Prozent). (lg)

Asien lernen: Veranstaltungen zur Außenwirtschaft

Termin	Ort	Thema	Veranstalter
01.12.2005	Bangkok	Auto Components + Aftermarket The Premier Auto Components & Aftermarket Trade Fair	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de
01.12.2005	Köln	Vietnam Round Table	IHK Köln http://www.ihk-koeln.de
01.12.2005 - 03.12.2005	Ho Chi Minh City	Food & Hotel Vietnam 2005	CMA http://www.cma.de
04.12.2005 - 09.12.2005	Taipeh	Informations- und Kontaktveranstaltung Taiwan	BMWA http://www.iet-service.de
05.12.2005 - 09.12.2005	Kuala Lumpur	Geschäftsreiseprogramm Erneuerbare Energien Malaysia	dena http://www.exportinitiative.de
06.12.2005 - 09.12.2005	Shanghai	MARINTEC CHINA - International Maritime Conference; Exhibition	Mecklenburg-Vorpommern http://www.wm.mv-regierung.de
06.12.2005 - 07.12.2005	Coimbatore	Deutsches Textilmaschinen-symposium Indien	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de
08.12.2005 - 09.12.2005	Düsseldorf	China-Geschäfte erfolgreich managen	Bundesverband betriebliche Weiterbildung http://www.global-competence.de
08.12.2005 - 10.12.2005	New Delhi	IFE India 2005	CMA http://www.cma.de
12.12.2005 - 14.12.2005	Hyderabad	BUILD4INDIA	Bundesmessebeteiligung http://www.auma.de
13.12.2005	München	Asien: Sicher für Geschäftskontakte	IHK München http://www.akademie.ihk-muenchen.de
31.12.2005	Japan	Delegationsreise nach Japan	NRW http://www.nrw-export.de
31.12.2005	China	Projekt Management Training für Chinesische KMUs des Elektrotechnik Sektors	IHK GmbH http://www.ihk-gmbh.de
31.12.2005	Provinz Sichuan	Improving Investment & Business Promotion in Sichuan (IIBPS)	IHK GmbH http://www.ihk-gmbh.de
31.12.2005	Japan	„German Fairs“ - Kaufhauswochen in Japan zum Deutschland in Japan Jahr 2005/2006	Sachsen http://www.sachsen.de
18.01.2006 - 22.01.2006	Mumbai (Bombay)	ELECHEMA 2006	ZVEI http://www.zvei.org
23.01.2006 - 25.01.2006	New Delhi	Componex/electronicIndia 2006	ZVEI http://www.zvei.org
25.01.2006 - 26.01.2006	Mainz	Unternehmenssprechtag China	Rheinland-Pfalz http://www.isb.rlp.de
20.02.2006 - 24.02.2006	Tokio	Food & Drink Trade Mission	DIHK http://www.eugatewaytojapan.org
04.03.2006 - 12.03.2006	New Delhi, Mumbai	Wirtschaftsdelegationsreise nach Indien	Saarland http://www.zpt.de
10.03.2006 - 12.03.2006	Mumbai (Bombay)	HOSPIMedica INDIA 2006	ZVEI http://www.zvei.org
13.03.2006 - 17.03.2006	Tokio	Information & Communication Technologies Trade Mission	DIHK http://www.eugatewaytojapan.org
21.03.2006 - 23.03.2006	Shanghai	electronicaChina/ProductronicaChina 2006	ZVEI http://www.zvei.org
22.05.2006 - 26.05.2006	Tokio	Environmental Technologies Trade Fair	DIHK http://www.eugatewaytojapan.org
31.05.2007 - 01.06.2007	Seoul	11. Asien-Pazifik Konferenz der deutschen Wirtschaft	Ostasiatischer Verein http://www.oav.de

top-ter mine

Indien – ein zweites China?

Indien rückt als eines der wachstumsstärksten Länder zunehmend in den Fokus ausländischer Investoren und Einkäufer. Das teilt das Centrum für Supply Management (CfSM), Würzburg, mit und veranstaltet vom **21. bis 22. November 2005** in **Frankfurt/Main** eine Tagung unter dem Motto „Indien – ein zweites China?“, auf der Praktiker von ihren Erfahrungen berichten und Experten Auskunft über wichtige Fragen des Indien-Engagements geben.

Indien profitiert laut CfSM besonders von einem riesigen Reservoir englischsprachiger Fachkräfte. Mit Lohnkosten, die um 90 Prozent unter denen des Westens lägen, würden vor allem indische IT-Unternehmen von sich reden machen. Der Subkontinent sei jedoch in allen forschungs- und entwicklungsintensiven Industriebereichen konkurrenzfähig: von der Feinchemie über die Pharmabranche, die Automobilzulieferindustrie, den Anlagenbau bis hin zum Elektroniksektor. Vergessen werden dürfe allerdings nicht,

dass das Land immer noch ein Entwicklungsland sei und unter anderem mit infrastrukturellen Defiziten kämpfe.

Die Zielgruppe, alle Verantwortlichen aus den Bereichen Einkauf, Produktion und Logistik sowie Geschäftsführer mittelständischer Betriebe, würde Antworten auf folgende Fragen bekommen: Welche Chancen und Risiken bringt das Indiengeschäft mit sich, wie kann in Indien erfolgreich eingekauft und produziert werden, wie können Lieferanten identifiziert und deren Qualität sichergestellt werden, welche logistische Infrastruktur ist vorhanden, welche Erfahrungen wurden beim Produktionsaufbau gemacht und welche steuerlichen und rechtlichen Aspekte sind zu beachten. Die Teilnahmegebühr beträgt 790 EUR. (lg)

i Centrum für Supply Management (CfSM), Würzburg
Klaus Kohler
Telefon 0931/312406
klaus.kohler@supply-markets.com
www.supply-markets.com

Automobilmarkt im Reich der Mitte

Der chinesische Markt bietet ausländischen Zulieferern, Entwicklungsdienstleistern und Herstellern der Automobilindustrie ausgesprochen interessante Rahmenbedingungen für Produktion und Entwicklung. Das teilt der Konferenz- und Seminaranbieter EUROFORUM aus Düsseldorf mit und veranstaltet am **13. und 14. Dezember 2005** in **Köln** die Tagung „Automobilmarkt China“. Das Referententeam behandle mit den Teilnehmern unter anderem die Rahmenbedingungen für Neueinsteiger, erfolgversprechende Markteintrittsszenarien, das notwendige Beziehungsnetzwerk, die Suche nach qualifiziertem Personal, rechtliche Aspekte und den Umgang mit Produktpiraterie. (lg)

i EUROFORUM Deutschland GmbH
Birgit Bergemann
Telefon 0211/9686-3581
birgit.bergemann@euroforum.com
www.euroforum.com

Workshopreihe zum Arbeitsschutz in China

Produktionsunfälle mit Verletzten und Todesopfern standen in China jahrelang auf der Tagesordnung. Dank spezieller Kampagnen zur Arbeitssicherheit hat die Zahl der Todesopfer inzwischen nach Angaben des Fraunhofer Instituts Arbeitswirtschaft und Organisation (Fraunhofer IAO), Stuttgart, zwar abgenommen, dennoch komme es immer wieder zu schweren Unfällen. Das chinesische Staatsamt sei daher bestrebt, den Arbeitsschutz und die sichere Produktion im Reich der Mitte landesweit zu verbessern und einheitlich zu regeln. Dazu wollen das Fraunhofer IAO und das kooperierende Institut für Arbeitswissenschaft und Technologiemanagement (IAT) der Universität Stuttgart im Rahmen des ASIA-INVEST Programms der Europäischen Union einen Beitrag

leisten. Unter anderem planen sie, zehn ausgewählte chinesische Unternehmen zu aktuellen Methoden der Produktionssystemplanung unter besonderer Berücksichtigung von Arbeitsschutzmaßnahmen zu schulen. Eine Workshopreihe, die auf zwei Jahre angesetzt ist, beginnt laut Fraunhofer IAO im **April 2006** mit einer Veranstaltung zum Thema Fabrikplanung. Aspekte zum Arbeits- und Umweltschutz würden im **Juli 2006** thematisiert werden. Best-practice-Beispiele würden im **April 2007**, Erkenntnisse zum Projektmanagement im **Juli 2007** folgen. (lg)

i Fraunhofer IAO, Stuttgart
Siegmar Reif
Telefon 0711/970-2091
siegmar.reif@iao.fraunhofer.de
www.iao.fraunhofer.de

Unternehmerreise für Kfz-Zulieferer

Vom **12. bis 21. Januar 2006** führt FORUM INDIEN eine Unternehmerreise für Kfz-Zulieferer nach **Indien** durch. Ziel ist es unter anderem, den Teilnehmern einen Überblick über den indischen Automobilmarkt zu geben, ihnen den Kontakt zu leitenden Mitarbeitern der Hersteller und Lieferanten zu vermitteln, den Erfahrungsaustausch vor Ort zu fördern sowie Mitarbeiter auf den Einsatz in Indien vorzubereiten. Die Teilnahmegebühr beträgt 5.800 EUR pro Person. (lg)

i FORUM INDIEN, Köln
Kavita Dchaudhuri
Telefon 0221/3103108
kavita.dchaudhuri@forum-indien.de
www.forum-indien.de

steuern**Steuervergünstigungen in China (Teil 1)**

Körperschaftsteuer kann eingespart werden

Um ausländische Investitionen in China zu fördern, gewährt die Regierung zahlreiche steuerliche Vergünstigungen für Foreign Investment Enterprises (FIEs). Diese haben dadurch nicht nur auf dem internationalen, sondern auch auf dem inländischen Markt einen erheblichen Vorteil gegenüber chinesischen Wettbewerbern. „sourcing asia“ zeigt in dieser und der nächsten Ausgabe, wie FIEs ihre finanzielle Belastung reduzieren können. Im Fokus des ersten Teils stehen Körperschaftsteuervergünstigungen.

Körperschaftsteuervergünstigungen werden in der Volksrepublik im Wesentlichen nach folgenden Kriterien gewährt:

- Standort der FIE
- Einordnung als Produktionsunternehmen
- Technologisches Niveau
- Exportorientierung
- Reinvestition von Gewinnen
- Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen
- Erwerb von Maschinen oder Anlagen aus lokaler Fertigung

Besondere Förderung von Investitionen in den Zentral- und Westprovinzen

China hat landesweit verschiedene Investitionszonen mit niedrigerem Körperschaftsteuersatz eingerichtet. In diesen wird die Körperschaftsteuer nach folgenden Sätzen erhoben:

- Sonderwirtschaftszonen, Technologie- und Entwicklungszonen, Neu- und Hochtechnologie-Entwicklungszonen: 15 Prozent
- Pudong New Area in Shanghai: 15 Prozent
- Offene Wirtschaftszone in Küstenstädten, Altstadtzone: 24 Prozent

Um Anreize für ausländische Investoren in den Zentral- und Westprovinzen Chinas zu schaffen, hat die Regierung den dortigen FIEs nach dem Auslauf der regulären Steuerferien einen festen Körperschaftsteuertarif in Höhe von 15 Prozent für weitere drei Jahre gewährt. Darüber hinaus hat die lokale Steuerbehörde die Befugnis, auf die lokale Körperschaftsteuer in Höhe von drei Prozent zu verzichten, wenn die Produktion der FIE zu staatlich geförderten Branchen gehört. In der Praxis wird von den meisten Steuerbehörden auf die lokale Körperschaftsteuer verzichtet, um die Investitionen in den jeweiligen Regionen zu unterstützen.

Daneben stellen die Provinzen oder Kreisregierungen den Investoren häufig weitere Vergünstigungen wie die Rückerstattung der gezahlten Körperschaftsteuer und Mehrwertsteuer in Aussicht. Dabei kann ein Missbrauch der amtlichen Befugnis zur Steuervergünstigung vorliegen. Es sollte daher unbedingt geprüft werden, ob die betreffende Regierung zur Gewährung derartiger Vergünstigungen gesetzlich ermächtigt ist. Eine unzulässig gewährte Steuervergünstigung, auch wenn sie mit der lokalen Regierung vertraglich vereinbart wird, ist unwirksam und kann zurückgefordert werden.

Weite Begriffsdefinition des Produktionsunternehmens

Ein Produktionsunternehmen mit ausländischer Beteiligung kann in den ersten beiden Jahren, in denen es nach Verbrauch eventueller Verlustvorträge einen Gewinn erzielt, eine hundertprozentige Körperschaftsteuerbefreiung, in den drei folgenden Jahren eine Körperschaftsteuerermäßigung von 50 Prozent in Anspruch nehmen (sogenannte 2+3-Regelung). Diese Vergünstigung setzt eine mindestens fünfundzwanzigprozentige ausländische Beteiligung und eine Geschäftsdauer der FIE von über zehn Jahren voraus.

Der Begriff des Produktionsunternehmens ist im chinesischen Recht sehr weit gefasst. Die Unternehmen

der meisten Industriebranchen gehören dazu. Auch viele produktionsbezogene Dienstleistungen werden als Produktion behandelt, zum Beispiel Bauleistungen, Warentransportleistungen, Reparaturleistungen und so weiter. Ein Unternehmen, das sich mit technischer Forschung und Entwicklung oder Informationsberatung beschäftigt, kann ebenfalls als ein Produktionsunternehmen definiert werden, wenn sich die Dienstleistung unmittelbar auf eine Produktionstätigkeit bezieht. Im Gegensatz dazu ist es für die Klassifizierung als Produktionsunternehmen nicht ausreichend, dass ein Unternehmen vorgefertigte Teile ausschließlich zusammensetzt und anschließend zum Weiterverkauf verpackt.

Technologischer Fortschritt wird belohnt

Sind die oben genannten Steuerferien der 2+3-Regelung ausgelaufen und wird das Unternehmen immer noch als technologisch fortschrittlich anerkannt, kann es für drei weitere Jahre eine Körperschaftsteuerermäßigung von 50 Prozent in Anspruch nehmen. Die Ermäßigung bezieht sich auf den lokal zur Anwendung kommenden Körperschaftsteuersatz. Eine Absenkung unter zehn Prozent ist allerdings nicht möglich. Die zuständige Branchenverwaltungsbehörde überprüft und bewertet die Technologie im Einzelfall. Die Anerkennung als „technologisch fortschrittlich“ muss darüber hinaus von der zuständigen Behörde bestätigt werden.

Unabhängig von der Einordnung als „technologisch fortschrittlich“ kann ein technologieintensives Unternehmen in bestimmten besonders geförderten Industriebranchen, zum Beispiel in der Softwareentwicklung, zusätzliche Steuervergünstigungen in Anspruch nehmen.

Steuerermäßigung für exportorientierte Unternehmen

Neben den technologieintensiven Unternehmen werden auch exportorientierte Unternehmen mit Steuerver-

- günstigungen gefördert. Unternehmen, die nach Ablauf der oben genannten 2+3-Regelung mehr als 70 Prozent ihrer Gesamtproduktion exportieren, können eine Körperschaftsteuerermäßigung von 50 Prozent erhalten. Diese Steuervergünstigung findet auch Anwendung auf Exporte, die über eine Außenhandels-gesellschaft abgewickelt werden. Im Vergleich mit der produktionsorientierten oder technologieintensiven Steuervergünstigung ist diese steuerliche Ermäßigung zeitlich nicht begrenzt.

Die Volksrepublik fördert die Reinvestition von Gewinnen

Die Dividende, die ein ausländischer Investor von einer FIE bezieht, ist von der Quellensteuer befreit. Die Dividende, die eine FIE von einer chinesischen Tochtergesellschaft erhält, ist körperschaftsteuerfrei. Falls ein ausländischer Investor oder eine zu hundert Prozent von Ausländern gehaltene chinesische Holdinggesellschaft die Dividende der ausländisch investierten Tochtergesellschaft reinvestiert, wird folgende Vergünstigung gewährt: Der Gesellschafter erhält eine Erstattung von 40 Prozent der nationalen Körperschaftsteuer, mit der der ausgeschüttete Gewinn auf Ebene der Tochtergesellschaft versteuert wurde. Eine Erstattung der lokalen Körperschaftsteuer wird hingegen nicht gewährt. Beispiel:

Der ausländische Investor A ist an der FIE B beteiligt. B hat im Jahr 2004 ein steuerpflichtiges Einkommen von zwei Mio RMB erzielt. Die nationale Körperschaftsteuer in Höhe von 30 Prozent beträgt 600.000 RMB. Die lokale Körperschaftsteuer in Höhe von drei Prozent beträgt 60.000 RMB. Der Gewinn nach Steuern in Höhe von 1.340.000 RMB wird für eine Kapitalerhöhung bei B verwendet. B kann für A die Erstattung der nationalen Körperschaftsteuer in folgender Höhe beantragen: $1.340.000 / (1 - 30\% - 3\%) * 30\% * 40\% = 240.000$ RMB. Ist B ein Unternehmen mit fortschrittlicher Technologie oder ein exportorientiertes Unternehmen, kann sogar eine Erstattung von hundert

Prozent beantragt werden. Wenn die Dividende zunächst an den Anteilseigner fließt und anschließend wieder eingelegt wird, handelt es sich nicht um eine begünstigte unmittelbare Investition. In diesem Fall kann der ausländische Investor die genannte Steuervergünstigung nicht in Anspruch nehmen.

Das chinesische Handelsministerium (MOFCOM - Ministry of Commerce) erstellt regelmäßig einen so genannten Investitionslenkungskatalog („Guidance Catalogue“), der Investitionen von Ausländern in drei Kategorien einordnet: besonders geförderte, beschränkte sowie verbotene. Wenn eine zu den geförderten Investitionen gehörige FIE eine Kapitalerhöhung vornimmt, kann die FIE eine befristete Steuervergünstigung („tax holiday“) in Anspruch nehmen. Diese Vergünstigung wird gewährt, wenn das Stammkapital der FIE auf mindestens 60 Mio USD oder um 15 Prozent des ursprünglichen Stammkapitals auf mindestens 15 Mio USD erhöht wird.

Erhöhter Betriebsausgabenabzug bei Forschungs- und Entwicklungsaufwand

Seit Januar 2000 gilt für FIEs folgende Vergünstigung: Wenn die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung gegenüber dem Vorjahr um mehr als zehn Prozent angestiegen sind, kann zusätzlich zu den effektiv entstandenen Aufwendungen ein Betrag von 50 Prozent der Entwicklungsaufwendungen als Betriebsausgabe geltend gemacht werden. Beispiel: Die Entwicklungskosten einer FIE haben im Jahr 2000 insgesamt zwei Mio RMB betragen. 2001 wurden weitere drei Mio RMB aufgewandt. A hat im Jahr 2001 nach Abzug der Entwicklungskosten einen Gewinn von fünf Mio RMB erzielt. Der maßgebliche Steuersatz beträgt 24 Prozent. Die Entwicklungskosten sind 2001 gegenüber dem Vorjahr um mehr als zehn Prozent angestiegen. Daher kann zusätzlich ein Betrag in Höhe der halben Entwicklungskosten steuermindernd als Betriebsausgabe geltend gemacht werden. Das steuerpflichtige Einkommen

von 2001 beträgt: $(5 \text{ Mio RMB} - 1,5 \text{ Mio RMB}) * 24\% = 840.000$ RMB.

Steueranrechnung (tax credit) bei Erwerb aus lokaler Fertigung

Wenn eine FIE Maschinen oder Anlagen erwirbt, die in China produziert wurden, kann unter bestimmten Voraussetzungen ein tax credit in Höhe von 40 Prozent der Anschaffungskosten in Anspruch genommen werden. Der Zukauf aus lokaler Fertigung wird steuerlich gefördert. Beispiel:

Die FIE A wurde im Jahr 2000 gegründet. Sie gehört zu den von dem Investitionslenkungskatalog geförderten Unternehmen. Das steuerpflichtige Einkommen von A hat sich wie folgt entwickelt: eine Mio RMB (2000), zwei Mio RMB (2001), acht Mio RMB (2002). Die Körperschaftsteuer beträgt null im Jahr 2000, null im Jahr 2001 und 600.000 RMB im Jahr 2002. A hat 2001 für zehn Mio RMB eine in China hergestellte Maschine gekauft. Dieser Erwerb wird gefördert, indem A einen potenziellen tax credit in Höhe von 4 Mio RMB (40 Prozent der Anschaffungskosten) erhält.

Die jährliche Nutzung des tax credit unterliegt folgender Beschränkung: Er darf nur genutzt werden, wenn die Körperschaftsteuer des laufenden Jahres die Körperschaftsteuer aus dem Jahr 2000, dem Jahr vor der Anschaffung, übersteigt. Darüber hinaus kann der tax credit nur über einen Zeitraum von höchstens sieben Jahren vorgetragen werden. 2002 ist die Körperschaftsteuer um 600.000 RMB höher als im Basisjahr 2000. Die Körperschaftsteuer in Höhe von 600.000 RMB kann daher in 2002 vollständig mit dem tax credit verrechnet werden, so dass keine Körperschaftsteuer zu zahlen ist. Für die Folgejahre steht anschließend noch ein verbleibender tax credit in Höhe von 3,4 Mio RMB zur Verfügung.

*Hongxiang Ma/Karsten Gnuschke,
WTS AG Steuerberatungsgesellschaft,
München*

Frau Ma und Herr Gnuschke sind Autoren der Lektion Steuern im Rahmen des schriftlichen Management-Lehrgangs „Erfolgreiche Geschäfte in China“ der EURO-FORUM Deutschland GmbH, Düsseldorf.

recht

Verrechnungspreisfindung in China

Gewinne dürfen nicht willkürlich verlagert werden

Die Anforderungen an die Verrechnungspreisfindung in China haben das Niveau anderer westlicher Industriestaaten erreicht. Insbesondere die Dokumentation aller grenzüberschreitenden Transaktionen erfordert einen hohen bürokratischen Aufwand. Deswegen und aus Gründen der Rechts- und Planungssicherheit sollte mit den chinesischen Finanzbehörden ein sogenanntes Advanced Pricing Agreement vereinbart werden.

Die zunehmende wirtschaftliche Einbindung chinesischer Tochter- oder Beteiligungsgesellschaften in den Liefer- und Leistungsprozess international tätiger deutscher Unternehmen macht es notwendig, sich zukünftig intensiver mit den Anforderungen an die Verrechnungspreisbildung und deren Dokumentation in China auseinanderzusetzen. Nach Schätzung der OECD belaufen sich die Lieferungen und Leistungen innerhalb internationaler Konzerne auf über 50 Prozent des gesamten Warenhandels. Wenn demnach mehr als die Hälfte des internationalen Handels zwischen „Marktpartnern“ stattfindet, die nicht wirtschaftlich selbständige Anbieter und Nachfrager sind, sondern Glieder einer wirtschaftlichen Einheit, so eröffnet sich ein erheblicher Spielraum zur steuerlichen Gewinnverlagerung. Ein Konzern wird versuchen, Gewinne, die in Produktions-, Service- oder Vertriebsstätten in Ländern mit hoher Unternehmensbesteuerung erwirtschaftet werden, in Ländern mit niedriger Unternehmenssteuerbelastung zu verbuchen und zu versteuern.

Einer solchen Verlagerung von steuerpflichtigem Gewinn versuchen die nationalen Steuerbehörden in China wie auch in Deutschland entgegenzuwirken.

Dies führt zu dem Problem der Ermittlung der „richtigen“ Verrechnungspreise. Verrechnungspreise zwischen verbundenen Unternehmen müssen denjenigen entsprechen, die von unabhängigen Parteien bei vergleichbaren Transaktionen unter sonst gleichen oder ähnlichen Umständen vereinbart worden wären (dealing at arm's length). Ist ein solcher Vergleich nicht angebracht, so ist ein Verrechnungspreis auf der Basis der entstandenen Kosten zu ermitteln. Ein solcher „Fremdvergleich“ entscheidet darüber, ob die Verrechnungspreise, die ein Konzern in seiner steuerlichen Rechnungslegung angesetzt hat, angemessen oder korrekturbedürftig ist. Probleme ergeben sich, wenn die beteiligten Finanzverwaltungen unterschiedliche Auffassungen über den anzusetzenden Preis haben.

Bereits 1998 beschäftigte sich in China eine steuerrechtliche Verwaltungsanweisung mit Fragen der Verrechnungspreisfindung und der Gewinnkorrektur bei unangemessenen Vereinbarungen zwischen verbundenen Unternehmen. In den vergangenen Jahren haben sich eine Vielzahl weiterer Anweisungen und Verordnungen mit diesem Thema beschäftigt.

Verschiedene Tatbestandsmerkmale für verbundene Unternehmen

Ein verbundenes Unternehmen liegt aus chinesischer Sicht dann vor, wenn mehr als 25 Prozent der Anteile an einem Unternehmen direkt oder indirekt über ein anderes verbundenes Unternehmen von einem Anteilseigner gehalten werden. Darüber hinaus liegt ein verbundenes Unternehmen vor, wenn die tatsächliche Kontrolle über das Geschäft eines anderen Unternehmens besteht, zum Beispiel durch familiäre Verflechtung oder wenn die Hälfte der Mitglieder des Vorstands oder Manager von einem Unternehmen besetzt werden können und der Geschäftsbetrieb vom beherrschenden Unternehmen abhängig ist. Dies ist regelmäßig dann gegeben, wenn über Lizenzen, Vertrieb oder Bezug von Waren die Geschäftstätigkeit des einen Unternehmens vom anderen Unternehmen unmittelbar beeinflusst wird.

Aus chinesischer Sicht werden sowohl die sogenannten Standardmethoden, also die Preisvergleichsmethode, die Wiederverkaufspreismethode, die Kostenaufschlagsmethode, als auch Gewinnvergleichsmethoden bei der Verrechnungspreisfindung anerkannt. Bei der Preisvergleichsmethode wird der zwischen nahestehenden Unternehmen vereinbarte Verrechnungspreis mit Preisen verglichen, die bei vergleichbaren Geschäften zwischen Fremden im Markt vereinbart worden sind. Dies kann sowohl durch einen äußeren als auch durch einen inneren Preisvergleich geschehen. Beim äußeren Preisvergleich wird der Verrechnungspreis mit Marktpreisen, die anhand von Börsennotierungen, branchenüblichen Preisen oder Abschlüssen unter voneinander unabhängigen Dritten festgestellt werden, verglichen. Beim inneren Preisvergleich wird der Verrechnungspreis anhand von Preisen, die das Unternehmen selbst mit fremden Marktteilnehmern vereinbart hat, untermauert.

Die Wiederverkaufspreismethode geht dagegen von dem Preis aus, zu dem eine Ware von einem verbundenen Unternehmen am Markt weiterveräußert wird. Von diesem Preis wird auf den Preis zurückgerechnet, der für die Lieferung zwischen den verbundenen Unternehmen anzusetzen ist. Hierzu wird der Wiederverkaufspreis um marktübliche Abschläge berichtigt, die der Funktion und dem Risiko des Wiederverkäufers entsprechen.

Die Kostenaufschlagsmethode geht bei Lieferungen und Leistungen zwischen verbundenen Unternehmen von den Kosten des Herstellers oder des Leistenden aus und findet immer dann Anwendung, wenn aussagekräftige Vergleichsdaten fehlen. Diese Kosten werden nach den Kalkulationsmethoden ermittelt, die der Liefernde oder Leistende auch bei seiner Preiskalkulation gegenüber fremden Dritten zugrunde legt oder die betriebswirtschaftlichen Grundsätzen entsprechen. Auf die Herstellungs- oder Leistungskosten werden dann betriebs- oder branchenübliche Gewinnzuschläge gemacht. ►

► Der Grundgedanke aller Formen der Gewinnaufteilungsmethoden liegt darin, den gemeinsamen, aus einer Transaktion resultierenden Gewinn der beteiligten Unternehmen auf diese nach sinnvollen Kriterien aufzuteilen. Von der deutschen Finanzverwaltung werden diese Methoden aber nur in wenigen Ausnahmefällen anerkannt, so dass sie bei der einheitlichen Verrechnungspreisfindung für Transaktionen zwischen Deutschland und China zu vernachlässigen sind.

Grundlage für die Prüfung der Geschäftsbeziehungen und der sich ergebenden Preise ist ein Vergleich der durch die beteiligten Unternehmen übernommenen Risiken und Funktionen. Typischerweise berücksichtigte und untersuchte Funktionen schließen Forschung und Entwicklung, Produktion, Verarbeitung, Montage, Einkauf, Marketing, Vertrieb, Logistik, Transport, Lagerhaltung, Buchhaltung, Controlling, Personalwesen, Produktdesign und Planung ein. Die Funktionsanalyse ist somit ein Hilfsmittel zur Anwendung der Verrechnungspreismethoden.

Eine Funktionsanalyse hilft beim Ansatz der richtigen Verrechnungspreise

Die Funktionsverlagerungen deutscher Firmen nach China haben unterschiedliche Ausprägungen und Zielsetzungen. Dementsprechend ist eine sorgfältige Funktions- und Risikoanalyse und deren eigenständige Dokumentation Voraussetzung für eine sachgerechte Anwendung der Verrechnungspreismethoden.

Das steuerpflichtige Unternehmen in China trägt die Beweislast für die Richtigkeit der vereinbarten Verrechnungspreise. Eine Verpflichtung zur fortlaufenden Dokumentation der Transaktionen ist zwar nicht gegeben, dennoch ist eine solche mit Blick auf eine steuerliche Betriebsprüfung dringend anzuraten. Zudem ist zur Erfüllung der deutschen Dokumentationsanforderungen in jedem Fall eine entsprechende Dokumentation zu erstellen, die weitgehend auch den Anforderungen in China genügen und dort gegebenenfalls als Kopie vorgehalten werden sollten. Zu dokumentieren sind:

- die geschäftlichen Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen (zum Beispiel Produkte oder Leistungen),
- die Art der Geschäfte mit nahestehenden Personen (zum Beispiel Wareneinkauf, Darlehensverhältnis, Dienstleistungen, Lizenzverträge et cetera),
- der betragsmäßige Umfang der Beziehung mit nahestehenden Personen pro Wirtschaftsjahr,
- die organisatorischen und operativen Strukturen des Steuerpflichtigen und der nahestehenden Person (Konzernstruktur),
- die Beteiligungsverhältnisse innerhalb der Unternehmensgruppe (gesellschaftsrechtliche Struktur),
- Informationen über die Entscheidungsgrundlagen für die Festlegung der Verrechnungspreise beziehungsweise der Aufwandsaufteilung,
- Informationen über die gewählten Verrechnungspreismethoden,
- eine Begründung der Wahl einer bestimmten Verrechnungspreismethode,
- eine Begründung der Fremdvergleichskonformität der Verrechnungspreise und der Aufwandsaufteilung,
- Beschreibung der Vergleichspreise beziehungsweise der Finanzdaten unabhängiger Unternehmen, ihrer Vergleichbarkeit und der gegebenenfalls vorgenommenen Anpassungen.

Darüber hinaus sind die Registrierungsdokumente, die Satzung, der Joint-Venture-Vertrag, Machbarkeitsstudien und auf Anfrage die jährlichen Prüfungsberichte bereitzustellen.

Sofern zum Zeitpunkt der Betriebsprüfung in China keine Dokumentation vorhanden ist, ergeht eine Aufforderung durch die zuständigen Behörden, eine solche binnen 60 Tagen zu erstellen. Andernfalls können durch die Finanzbehörden Strafzuschläge erlassen werden. Neben der detaillierten Dokumentation ist ein jährlicher Meldebogen über den Geschäftsverkehr zwischen chinesischen Tochtergesellschaften und deren ausländischen Gesellschaftern mit den Umsatzzahlen und den vereinbarten Preisen und Leistungen einzureichen. Auch hierbei

kann bei Verzug oder Unterlassung ein Strafzuschlag erhoben werden.

Zur Vermeidung späterer Gewinnanpassungen besteht seit September 2004 in China die Möglichkeit, mit den Finanzbehörden ein sogenanntes Advanced Pricing Agreement zu vereinbaren. Dieses Instrument kann genutzt werden, um Rechts- und Planungssicherheit bei künftigen Prüfungen herbeizuführen.

Eine solche Vereinbarung beinhaltet die gleichen Informationen über die beteiligten Unternehmen und die zu beurteilenden grenzüberschreitenden Transaktionen wie sie auch bei der singulären Verrechnungspreisdokumentation darzulegen sind. Jedoch entbindet ein solches Advanced Pricing Agreement von der sonst notwendigen Einzelfalldokumentation. Dadurch wird der bürokratische Aufwand deutlich reduziert.

Eine solche Vereinbarung wird generell für zwei bis vier Jahre abgeschlossen und kann auf Antrag verlängert werden, wenn nachgewiesen wird, dass sich die dem ursprünglichen Advanced Pricing Agreement zugrunde gelegten Rahmenbedingungen nicht wesentlich geändert haben. Auch eine rückwirkende Anwendung auf das gesamte Jahr, in welchem das Abkommen geschlossen wird, ist unter der Voraussetzung vergleichbarer Sachverhalte möglich. Die chinesischen Finanzbehörden überprüfen die Einhaltung der Vereinbarung in der Regel alle sechs Monate. Die Feststellung der Nichteinhaltung der vereinbarten Bedingungen kann zur sofortigen Aufkündigung führen.

Bei den grenzüberschreitenden Transaktionen ist es zudem unabdingbar, die ausländische Finanzverwaltung in den Verhandlungsprozess zu einem solchen Advanced Pricing Agreement einzubinden, um auf diesem Wege eine beiderseitige Akzeptanz der Verrechnungspreise sicherzustellen. In Deutschland wird in Kürze mit einem BMF-Schreiben zu diesem Thema gerechnet, so dass zukünftig auch hier entsprechende Vereinbarungen getroffen werden können.

*Karsten Ley, Steuerberater,
Haarmann Hemmelrath & Partner,
Düsseldorf/Shanghai*

Messen in Asien: die kommenden Events

DEZEMBER 2005	Vietnam/Hochiminh City EP Vietnam - Vietnam International Exhibition on Power, Electrical Equipment & Contractors' Supplies
DEZEMBER 2005	Vietnam/noch offen Building & Construction Vietnam - International Exhibition on Building & Construction
DEZEMBER 2005	China (VR)/Shanghai SHANGHAI METAL EXPO - Metallurgical, Forging, Furnace & Heat Treatment & Metalworking Exhibition
01.12.- 31.12.2005	Bangladesch/Dhaka DITF - International Trade Fair
01.12.- 03.12.2005	China (VR)/Foshan IPM China - International Plants Expo
01.12.- 03.12.2005	Vietnam/Hochiminh City FHV Food & Hotel Vietnam - The International Food & Drinks, Hotel, Restaurant, Bakery & Foodservice Equipment, Supplies & Services Exhibition
05.12.- 08.12.2005	Indien/New Delhi PAPEREX - International Trade Fair on Pulp Paper Products & Machinery Conversion Equipment
06.12.- 07.12.2005	Indien/Coimbatore Deutsches Textilmaschinen-symposium Indien
06.12.- 11.12.2005	Malaysia/Langkawi LIMA - Langkawi International Maritime Exhibition
06.12.- 08.12.2005	China (VR)/Shanghai Building Materials Machinery Expo (formerly CTC) - International Building Materials Machinery Expo
06.12.- 09.12.2005	China (VR)/Shanghai MARINTEC CHINA - International Maritime Conference & Exhibition
07.12.- 10.12.2005	Indien/Bangalore Aerodrome India - International Exhibition & Seminar on Airport Security & Infrastructure
07.12.- 09.12.2005	Japan/Chiba/Tokyo SEMICON Japan - Fachmesse für Halbleitertechnik
07.12.- 09.12.2005	Vietnam/Hanoi Vietnam Coal & Mining Expo
07.12.- 09.12.2005	Vietnam/Hanoi Vietnam Electricity Expo
07.12.- 09.12.2005	Vietnam/Hanoi Vietnam Steel & Metal Industry Expo
07.12.- 10.12.2005	Indonesien/Jakarta CIL - Chemical, Instrument, Laboratory Indonesia (im Rahmen der MANUFACTURING INDONESIA)
07.12.- 10.12.2005	Indonesien/Jakarta Environment Technology Indonesiaonesia) inc. Watertech Indonesia
07.12.- 10.12.2005	Indonesien/Jakarta MANUFACTURING INDONESIA - International Manufacturing Machinery, Equipment, Materials and Services Exhibitions
07.12.- 10.12.2005	Indonesien/Jakarta Machine Tool Indonesia
07.12.- 10.12.2005	Indonesien/Jakarta PROPAK Indonesia - International Food Processing and Packaging Machinery and Materials Exhibition
07.12.- 10.12.2005	Indonesien/Jakarta Plastics and Rubber Indonesia

07.12.- 09.12.2005	China (VR)/Shanghai LABLEXPO CHINA - Fachmesse für die Etikettenindustrie
08.12.- 10.12.2005	Vietnam/Hochiminh City PopPak Vietnam - International Processing and Packaging Exhibition
08.12.- 11.12.2005	China (VR)/Hongkong/SVR Asian IT Expo - Information Technology Exhibition
08.12.- 10.12.2005	Indien/New Delhi IFE India - Food & Drink Show
08.12.- 11.12.2005	Korea (Republik)/Seoul WOODWORKING KOREA - International Woodworking, Forestry, Sawmilling Machinery & Wood Products Supply Show
15.12.- 17.12.2005	Indien/Mumbai (Bombay) IIHT - India International Hardware and Tools Expo
JANUAR 2006	Thailand/Bangkok BIL - Bangkok International Leather Fair
JANUAR 2006	Thailand/Bangkok TAM Bangkok - Thailand Animation and Multimedia
10.01.- 13.01.2006	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong International Stationery Fair
10.01.- 13.01.2006	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong Toys & Games Fair
10.01.- 13.01.2006	China (VR)/Peking China Fur & Leather Products Fair
11.01.- 13.01.2006	Indien/Hyderabad GITEX - Internationale Messe für Informationstechnologie
11.01.- 14.01.2006	Indien/Mumbai (Bombay) OCEANTEX - Offshore Conference & Technology Exposition
12.01.- 17.01.2006	Indien/New Delhi AUTO EXPO - Indian Automotive Industry Exhibition
17.01.- 20.01.2006	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong Fashion Week
18.01.- 20.01.2006	Malaysia/Kuala Lumpur INMEX Malaysia - Internationale Schiffahrtsmesse
18.01.- 22.01.2006	Indien/Mumbai (Bombay) ELECRAMA - International Exhibition on Electrical, Power Electronics & Allied Equipment
18.01.- 20.01.2006	Japan/Tokyo FOE - FIBER OPTICS EXPO
18.01.- 20.01.2006	Japan/Tokyo IFF - International Fashion Fair
18.01.- 20.01.2006	Japan/Tokyo Internepcon Japan
20.01.- 22.01.2006	Indien/Pune FOUNDRY INDIA/METALLURGY INDIA/CASTINGS INDIA - Internationale Fachaustellungen & Kongreß Gießerei- und Hüttentechnik, Industrieöfen und wärmetechnische Produktionsverfahren
23.01.- 25.01.2006	Indien/New Delhi Componex/electronicIndia - International Conference and Exhibition of Electronic Components, Materials and Production Equipment
23.01.- 25.01.2006	Indien/New Delhi IIGF - India International Garment Fair

25.01.- 27.01.2006	Japan/Tokyo FC EXPO - International Fuel Cell Expo & Conference
25.01.- 28.01.2006	Japan/Tokyo IJT - International Jewellery Tokyo
31.01.- 03.02.2006	Indien/Chennai (Madras) India International Leather Fair
FEBRUAR 2006	Indien/Coimbatore Control INDIA
FEBRUAR 2006	Bangladesch/Dhaka DITF - International Trade Fair
FEBRUAR 2006	Pakistan/Karachi Expo Pakistan
FEBRUAR 2006	Indien/Mumbai (Bombay) Image CosmoExpo - International Expo for Cosmetics, Toiletries, Perfumery and Personal Care Industry
FEBRUAR 2006	Indien/New Delhi IHGF - Indian Handicrafts & Gifts Fair
FEBRUAR 2006	Indien/New Delhi New Delhi World Book Fair
FEBRUAR 2006	Singapur Cleantech Asia - Industrial Cleaning, Maintenance and Building Services Trade Fair
FEBRUAR 2006	Singapur Water & WasteTech Asia - Water Technology and Waste Management Trade Fair
FEBRUAR 2006	Japan/Tokyo HVAC & R Japan - Heating, Ventilating, Air Conditioning and Refrigerating Exhibition
01.02.- 02.02.2006	Indonesien/Bandung Textile Technology Symposium
01.02.- 05.02.2006	Indien/Bangalore STONA - Internationale Granit- und Steinausstellung
03.02.- 05.02.2006	Indien/Mumbai (Bombay) PANACEA - Gesundheitsmesse
07.02.- 08.02.2006	Thailand/Bangkok Textile Technology Symposium - Textile Technology Symposium
07.02.- 10.02.2006	Korea (Republik)/Seoul SEMICON KOREA
07.02.- 12.02.2006	Taiwan/Taipei TIBE - International Book Exhibition
09.02.- 11.02.2006	Indonesien/Bali FHT Bali - Food, Hotel & Tourism
09.02.- 14.02.2006	Indien/New Delhi PLASTINDIA - Internationale Fachausstellung und Kongreß für die Kunststoffindustrie
14.02.- 16.02.2006	Indien/Mumbai (Bombay) NASSCOM - Internationale IT Konferenz
14.02.- 17.02.2006	China (VR)/Shanghai CCMT - International Fair for CNC Machine Tool Components & Attachments China
14.02.- 17.02.2006	Japan/Tokyo TIGS - Tokyo International Gift Show
15.02.- 17.02.2006	Korea (Republik)/Seoul Nepcon Korea - Internecon/Semiconductor
15.02.- 17.02.2006	China (VR)/Shanghai Fi Asia-China - Food Ingredients Asia-China
16.02.- 20.02.2006	Indien/Bangalore Indiawood - Internationale Fachmesse für Holzbearbeitungsmaschinen und Fertigungszubehör

16.02.- 18.02.2006	Indien/Mumbai (Bombay) Bank & Cash India - International Exhibition & Conference on Bank Technology and Cash Logistics
18.02.- 20.02.2006	China (VR)/Shanghai SpinExpo - Fachmesse für Garne, Fasern und Textildesign
21.02.- 24.02.2006	China (VR)/Houjie International Packaging Exhibition
21.02.- 24.02.2006	China (VR)/Houjie LINKIN - International Linkage Industry, Mould and Die Exhibition
21.02.- 24.02.2006	China (VR)/Houjie Plastics Exhibition
21.02.- 24.02.2006	China (VR)/Shanghai WoodMac CHINA - International Forestry & Wood-working Machinery and Supplies Shanghai Exhibition
21.02.- 26.02.2006	Singapur Asian Aerospace
21.02.- 23.02.2006	Japan/Tokyo nano tech - International Nanotechnology Exhibition & Conference
22.02.- 24.02.2006	China (VR)/Shanghai SIOF - Shanghai International Optics Fair
23.02.- 26.02.2006	China (VR)/Hongkong/SVR Education & Careers Expo
23.02.- 26.02.2006	China (VR)/Peking China BUILDING - Internationale Messe für Baumaterial, Bauwesen, Baumaschinen und Architektur
23.02.- 26.02.2006	Korea (Republik)/Seoul SIPREMIUM - International Premium & Household Goods Show
23.02.- 26.02.2006	Korea (Republik)/Seoul SPOEX - Internationale Sport- und Freizeitmesse
24.02.- 26.02.2006	Japan/Tokyo Japan Golf Goods Fair
25.02.- 28.02.2006	China (VR)/Hongkong/SVR HKIFFF - International Fur and Fashion Fair
26.02.- 01.03.2006	Philippinen/Cebu City Cebu X - Internationale Möbelmesse
27.02.- 02.03.2006	Philippinen/Manila PIFS - Philippine International Furniture Show
27.02.- 01.03.2006	Singapur BEAUTY ASIA - International Beauty Exhibition
28.02.- 02.03.2006	China (VR)/Hongkong/SVR China Maritime
28.02.- 03.03.2006	Indien/New Delhi CARPET EXPO - All India Carpet Trade Fair
28.02.- 04.03.2006	Indien/New Delhi TEX-STYLES INDIA - International Fair for Fabrics, Yarns, Thread, Textiles, Made-Up and Home Textiles, Furnishings and Accessories
28.02.- 03.03.2006	Singapur/Singapur Asia Automation (former IA-INDUSTRIAL AUTOMATION) - International Industrial Automation Exhibition & Conference

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

Schwerpunkt der ersten Veranstaltung in Shanghai ist die Biotechnologie

Premiere der INTERKAMA ASIA

Die INTERKAMA ASIA öffnet zum ersten Mal ihre Tore im **Shanghai New International Expo Centre (SNIEC)**. Bei der Messe für Technologien zur Produktions- und Prozessautomation steht vom **28. November bis 1. Dezember 2005** der Biotechnologiesektor im Fokus. Das teilt der Veranstalter, die Deutsche Messe AG, Hannover, mit. Die chinesische Regierung unterstütze derzeit intensiv diese Branche. Kein anderes Land verfüge im Moment wahrscheinlich über so viele moderne Technologieparks und Forschungszentren in diesem Bereich wie die Volksrepublik. Das Angebotsspektrum reicht laut Deut-

sche Messe AG von IT-Lösungen für die Prozesskontrolle über Überwachungssysteme bis hin zu neuen Problemlösungen bezüglich Instandhaltung, Engineering und Dienstleistungen.

Durch weitere vier Messen mit verwandten Themenschwerpunkten im selben Zeitraum könnten die Besucher Synergien wahrnehmen: Die CeMAT ASIA beschäftigt sich mit dem Transportwesen und der Logistik, die Factory Automation ASIA mit allen Aspekten der automatisierten Produktion, die ENERGY ASIA mit Energiegewinnung und -verteilung sowie die PTC ASIA mit Kraftübertragung. (lg)

Geschäftskontakte werden gefördert

Deutscher Pavillon auf der WCETF

Auf der Western China International Economy & Trade Fair (WCETF) vom **25. bis 29. Mai 2006** in **Chengdu** wird ein deutscher Pavillon eingerichtet. Das teilt die Industrie- und Handelskammer Heilbronn-Franken mit. Unter der Marke „Made in Germany“ könnten deutsche Unternehmen gemeinsam ihr Know-how präsentieren. Wirtschaftsminister Xie hätte zugesagt, die deutsch-chinesischen Geschäftskontakte während der Messe gezielt zu fördern. Jedem deutschen Aussteller wolle er mindestens drei mögliche chinesische Geschäftspartner vermitteln. Interessante Geschäftsmöglichkeiten gebe es vor allem in folgenden Branchen: Informationstechnologie, Elektronik, Bio- und Medizintechnik, Maschinen- und Automobilbau, Bauindustrie sowie Nahrungsmittelproduktion. (lg)



TEMA AG, Aachen
Feng Gao
Telefon 0241/8897056
kloubert@tema.de

CSCC veranstaltet CHaINA Summit & Expo

Alles Wichtige zu Lieferketten in China

Der China Supply Chain Council (CSCC) veranstaltet vom **29. bis 30. November** in **Shanghai** die „CHaINA Summit & Expo“. Auf der nach Angaben des Organisers in der Volksrepublik größten Konferenz zu Themen rund um Supply Chain Management und Logistik sollen insgesamt 55 qualifizierte Redner aus der Praxis und Branchenexperten die neuesten Trends des Sektors aufgreifen. Aspekte wie Global Sourcing, Logistik im Reich der Mitte, Supplier Relationship Management oder RFID stünden unter anderem im Mittelpunkt. Die Veranstaltung, die Konferenzen, Schulungen und Workshops sowie eine kleine Ausstellungsfläche beinhaltet, biete darüber hinaus beste Kontaktmöglichkeiten. Die Teilnahmegebühr für das komplette Programm beträgt 3.000 RMB pro Person. (lg)



CSCC
Sabinna Wei
Telefon 0086 21/51021617
swei@supplychain.cn

Achte Ausgabe der Auto Expo in Neu Delhi

Autoindustrie wächst kräftig in Indien

Die Automotive-Industrie ist einer der Haupttreiber des indischen Wirtschaftswachstums. Das teilen die Veranstalter der achten Ausgabe der Auto Expo, die vom **12. bis 17. Januar 2006** in **Neu Delhi** stattfindet, mit. Indien sei weltweit der zweitgrößte Zweiradhersteller, zweitgrößte Traktorenproduzent sowie fünftgrößte Hersteller von Nutzfahrzeugen. Einer Studie von Mc Kinsey & Company zufolge, werden in der indischen Autokomponentenindustrie im Jahr 2015 Geschäfte im Gesamtwert von 40 bis 45 Mrd USD abgeschlossen. Im vergangenen Jahr hätten Einkaufsdelegationen aus 23 Ländern und insgesamt 800.000 Besucher an der laut Organisatoren größten asiatischen Automesse teilgenommen. (lg)

Ungleiche Ressourcenverteilung in China

Messe gegen Wasserknappheit

Die Wasserwirtschaft Chinas steht vor großen Herausforderungen, um eine Versorgung der gesamten Bevölkerung zu sichern. Die Ressourcenverteilung im Reich der Mitte ist nämlich keineswegs gleich, sondern höchst unterschiedlich. In den nördlichen Landesteilen stehen fast 47 Millionen Menschen weniger als zehn bis 15 Liter Trinkwasser täglich zur Verfügung. Die wirtschaftlichen Chancen der Wasserversorgung und Abwasserbehandlung sind Thema der Messe „IFAT-China“, die vom **27. bis 30. Juni 2006** in **Shanghai** über die Bühne gehen wird. Gefragt ist in der Volksrepublik, wer Wissen und Investitionsbereitschaft zur Verbesserung der Wasserproblematik mitbringt. Messeveranstalter sind die Messe München MMI und das Shanghai New International Expo Centre. (pte)

Anzeige:



The advertisement features a central graphic with a world map background. At the top, a globe icon is connected by a dashed line to a rounded rectangle labeled 'Worldwide'. Below this, another rounded rectangle contains the text 'Global Procurement Services'. The main body of the graphic lists services: 'Service', 'Procurement', 'Consulting', 'Quality', 'Logistics', and 'Sales support', with the website 'www.gps-logistics.com' in the center. At the bottom, a dark grey bar contains the text 'in cooperation with: gic / AHK / BME'.

Worldwide

Global Procurement Services

Service

Procurement

Consulting

www.gps-logistics.com

Quality

Logistics

Sales support

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

in cooperation with:

gic / AHK / BME

GPS in Zahlen

Gegründet: 1996 in Frankfurt /

1997 in Singapore

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

Mitarbeiter: 20 feste zzgl. Projektmit-
arbeiter

GPS-Kompetenzen

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



Global Procurement Consulting
Wilfried Krokowski - Executive
Director

Haegerstieg 49

D-34346 Hann. Münden

Tel.: +49 (5541) 31 220

Fax: +49 (5541) 31 231

E-Mail germany@gps-logistics.com

Internet: www.gps-logistics.com



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