

sourcing_asia



China

Forschung & Entwicklung im Fokus
Focus on Research & Development

RESEARCH & DEVELOPMENT

Indisch-Deutsche Kooperation
Indo-German Cooperation

LOCATION

Indien oder China?
India or China?

BEST PRACTICE

Sourcing: Mehrwert generieren
Sourcing: Generating Added Value

EXHIBITIONS

Gute Vorbereitung ist die halbe Miete
Good Preparation is Half the Battle

Neue Lieferanten jetzt in Düsseldorf treffen:
Ihre Fachmesse für den professionellen China-Einkauf
Special: Seminare zum Thema „China Import Handel“

Home Appliances | Hardware | Autoparts
Bathroom Fittings | Kitchenware | Ceramics
from China

13 – 15 September 2006

Messegelände Düsseldorf | Exhibition Centre Düsseldorf

www.China-Trade-Events.com



organized by: 

Canton Trade
Europe

organized by:



Zweischneidiges Schwert

Double-Edged Sword

Stefan Brunner Redakteur Editor

In der ersten Phase der Globalisierung sind vor allem der Einkauf und die Produktion von Gütern in Niedriglohnländern verlagert worden. Nun stehen vermehrt Forschung und Entwicklung (F&E) im Fokus. Experten gehen davon aus, dass bis 2009 drei Viertel aller weltweit neu geplanten F&E-Standorte in China und Indien entstehen.

Für Indien sprechen vorrangig die niedrigen Lohnkosten bei gleichzeitig hoher Qualifikation der Mitarbeiter, für China hauptsächlich der Zugang zu einem attraktiven Markt und auch hier die niedrigen Lohnkosten. Der Druck auf die Kosten deutscher Entwicklungsstandorte ist immens. Ingenieurs-Stunden in der Automobilindustrie lassen sich in Indien beispielsweise um bis zu 70 Prozent günstiger als in Deutschland einkaufen. Es gibt Entwicklungsleistungen, die sich mittlerweile nur an Low-Cost-Standorten

zu wirklich wettbewerbsfähigen Kosten erbringen lassen.

Trotz Einsparungen, der schnelleren Markteinführung von Produkten und damit höheren Umsätzen bleibt das Offshoring aber ein zweischneidiges Schwert. Den Vorteilen steht das Risiko des Know-how-Abflusses und des Verlusts von Geschäfts- und Unternehmensgeheimnissen gegenüber. Auch deswegen sind asiatische Firmen in einigen Industrien zu ernsthaften Konkurrenten deutscher Unternehmen geworden.

Win-Win-Situationen sind dennoch möglich. „sourcing_asia“ beleuchtet in dieser Ausgabe ausführlich die Potenziale sowie Risiko- und Erfolgsfaktoren bei F&E in China und Indien.

Unseren Lesern wünschen wir innovative Ideen – auch und vor allem in Asien!

During the first phase of globalisation mainly purchasing and production functions were moved to low-wage countries. Now the focus is increasingly on research and development (R&D). Experts assume that by 2009 three out of four globally planned R&D locations will be set up in China and India.

The main advantages of India are low wage levels and at the same time highly qualified employees; in the case of China the benefits are access to an attractive market and also the low wages. The pressure on the costs for development locations in Germany is huge. Engineer hours in the automotive industry, for instance, are 70 per cent cheaper in India than they are in Germany. There are aspects of development which can only be generated at low cost locations if the costs

for them are to be truly competitive. Despite the savings, the quicker roll-outs of products and, as a result, higher revenues, offshoring remains a double-edged sword. In contrast to the advantages there are the risks of a know-how drain and of the disclosure of business and company secrets. These are in part the reasons why Asian companies have become serious competitors of German firms in some industries.

But win-win situations are still possible. In this edition, „sourcing_asia“ highlights in detail the potentials as well as risk and success factors for R&D in China and India.

We would like our readers to be the ones with the innovative ideas – especially in Asia!

IMPRESSUM IMPRINT

Herausgeber *Publisher*
local global GmbH
Marienstraße 5
D-70178 Stuttgart
Phone: +49 711/225588-0
Fax: +49 711/225588-11
redaktion@localglobal.de

Editorial Staff: Stefan Brunner, Hans Seidenstücker
Layout: Christoph Schulz-Hamparian
DTP: Olga Lukomska
Print: J.F. Steinkopf Druck GmbH, Stuttgart
Cover Photos: stockexpert.com, Transrapid (Collage)

Stückpreis: 15 EUR zzgl. Versand

Kooperationspartner
In cooperation with





INDISCH-DEUTSCHE KOOPERATION *INDO-GERMAN COOPERATION*

09 Deutschland ist Indiens bevorzugter Technologiepartner. Die Länder verfügen über sich ergänzende Stärken.
Germany is India's most favoured technology partner. The countries offer complementary strenghts.

R&D

06 Technologietransfer nach China
Technology Transfer to China

09 Indisch-deutsche Kooperation
Indo-German Cooperation

13 Asien wird wichtigster Standort
Asia to Become most Important Location

15 Offshoring der Autoentwicklung
Offshored Automotive Development

NEWS

19 Unternehmer kaufen mehr im Ausland ein *Companies Step Up Foreign Purchasing*

20 IT-Outsourcing im Aufschwung
IT Outsourcing in Progress

22 China: Bewusstsein für Verbraucherrechte nimmt zu
China: More Awareness of Consumer Rights

23 Investitionslücke im chinesischen Energiemarkt
Investment Gap in the Chinese Energy Market

LOCATION

30 Indien oder China?
India or China?

BEST PRACTICE

32 Beschaffung in China: Mehrwert generieren
Procurement in China: Generating Added Value

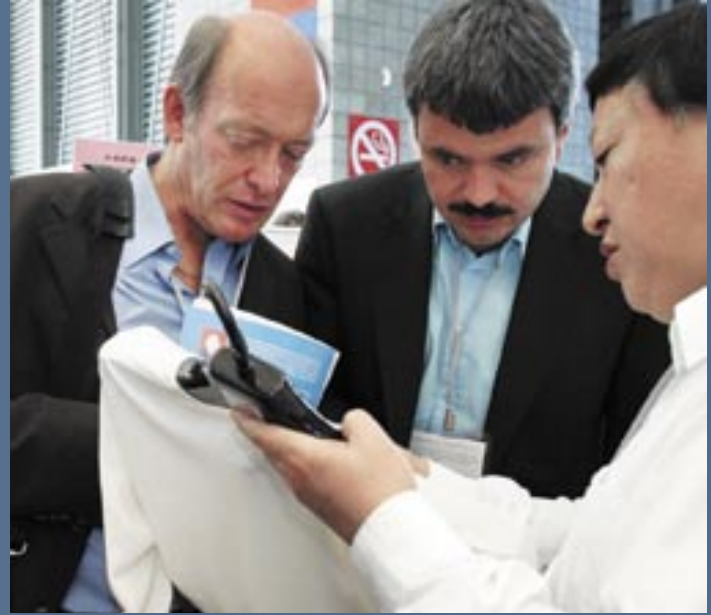
HUMAN RESOURCES

34 Personal entscheidet über Erfolg im Chinageschäft
Staff Decisive for Success in China Business



INDIEN ODER CHINA? INDIA OR CHINA?

30 Produktionsstandorte im Vergleich.
How to compare manufacturing locations.



MESSEN IN CHINA EXHIBITIONS IN CHINA

36 Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete.
Good preparation is half the battle.

SERVICE

- | | |
|--|---|
| 36 Erfolgreiche Messebeteiligung in China Participating Successfully in Exhibitions in China | 46 Messen in Asien: die kommenden Events Exhibitions in Asia: the Upcoming Events |
| 38 costdata: Gehälter im Vergleich Wages in Comparison | 48 Automechanika Shanghai |
| 39 Veranstaltungen zur Außenwirtschaft Foreign Trade Events | 48 transport logistic China |
| 40 ARAIA: Einkaufskompass China Procurement Compass China | 49 CeBIT Asia 2006 |
| 43 GPS: GPS erweitert Aktivitäten in Indien GPS Expands Activities in India | 49 International FoodTec China/ Interfood 2006, World of Food China, Sweets China |
| 44 Incoterms Incoterms | 50 Termine |
| 44 Preise und Indizes Prices and Indices | |



BUSINESS, SCIENCE, NETWORKS

- | | |
|--|---|
| 25 EDITORIAL
Asien-Pazifik verändert die Welt?
Asia-Pacific: Changing the World? | 26 Anlaufstellen für das Indonesien-Geschäft
Starting Points for Business with Indonesia |
|--|---|

In Kooperation mit dem Asien-Pazifik-Forum Berlin (APFB)
In cooperation with the Asia-Pacific-Forum Berlin (APFB)

F&E-Ergebnisse sollten in China
vertraglich geschützt werden.

*R&D results in China should
be protected contractually.*



Technologietransfer nach China Technology transfer to China

Forschungsergebnisse vor dem Zugriff der Konkurrenz schützen Protecting Research Results from Competitor Access

Article: Alexander Fischer Lawyer, Graduate Translator for Chinese and Korean,
DLA Piper Rudnick Gray Cary UK LLP

Die Auslagerung von Forschung und Entwicklung (F&E) aus Deutschland nach China ist ein zweischneidiges Schwert. Auf der einen Seite stellen die Chinesen immer höhere Produktanforderungen, auf der anderen Seite befürchten die deutschen Investoren, dass ihre Geschäfts- und Unternehmensgeheimnisse der Konkurrenz zugänglich werden. Das muss aber nicht sein: F&E-Ergebnisse können vertraglich geschützt werden.

Vor der Entscheidung einer Auslagerung der F&E-Abteilung sollte der ausländische Investor folgenden Fragen klären:

- Soll eine eigenständige F&E-Gesellschaft oder eine F&E-Abteilung in einer bereits bestehenden Gesellschaft errichtet werden?
- Gibt der chinesische Staat dem ausländischen Investor Finanzierungshilfen oder steuerliche Begünstigungen für die Errichtung einer solchen Gesellschaft?
- Wer soll Inhaber der Ergebnisse werden, die aus der F&E von innovativen Produkten resultieren? Wie wird der ausländische Investor Inhaber dieser Ergebnisse?

In China gibt es bis heute keine Niederlassungsfreiheit. Der ausländische Investor kann für seine Investitionen nur auf bestimmte Investitionsvehikel zugreifen und darf nur in bestimmte Bereiche investieren. Welche Bereiche dies sind, regelt der Guidance Catalogue for Foreign Investment In-

dustries, der im Jahr 2005 neu gefasst wurde. Dieser Katalog unterteilt die Wirtschaftsbereiche für ausländische Investoren in geförderte, erlaubte, beschränkte und verbotene Bereiche. Er ist im Internet unter der Adresse www.fdi.gov.cn abrufbar. Der Katalog erlaubt F&E in zahlreichen Bereichen, zum Beispiel in der Lebensmittelverarbeitung, der chemischen Industrie, der Pharma- und Medizinindustrie oder in der Produktion von Kommunikations- und elektronischem Zubehör. Die genannten Branchen sind nur die Oberbegriffe, zahlreiche detaillierte Untergliederungen folgen. Folglich sollte vor jeder Investition die genaue Klassifizierung nach dem Foreign Guidance Catalogue überprüft werden.

Verschiedene Gesellschaftsformen möglich

F&E-Gesellschaften können durch einen ausländischen Investor als Equity-Joint-Venture, Cooperative-Joint-Venture, Wholly Foreign Owned Enterprise oder als Zweiggesellschaft einer Foreign Invested Enterprise gegründet werden. Diese beschäftigen sich mit der wissenschaftlichen Erschließung und der experimentellen Weiterentwicklung der Naturwissenschaften und der damit zusammenhängenden naturwissenschaftlichen Gebiete. Gegenstand von F&E können Grundlagenforschung, Produktanwendungstechnik, Erforschung von Hochtechnologien sowie Forschungen für das Gemeinwohl sein. Voraussetzungen für die Gründung sind die genaue Bestimmung des F&E-Bereichs und ►

Sourcing research and development (R&D) activities out from Germany to China can be a double-edged sword. On the one hand, the Chinese are increasing their demands on products, on the other hand the German investors fear disclosure of their business and company secrets to the competitors. That doesn't have to happen. R&D results can be protected contractually.

Before making a decision about sourcing out an R&D department, the foreign investor should answer the following questions:

- Do they want to establish an independent R&D entity or an R&D department within an existing company?
- Will the Chinese authorities concede government grants or tax reliefs to the foreign investor for setting up such an entity?
- Who will be the owner of the results from R&D on innovative products? How is the foreign investor to become the owner of such results?

Until today there has been no freedom of establishment in China. Foreign investors can only use certain investment support means for his investments and may only invest in certain industry segments. These segments are listed in the Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries, which has been newly compiled in 2005. From an investor's perspective, this catalogue divides the economy sectors into subsidised,

allowed, restricted, and prohibited areas. It can be accessed on the Internet under <http://www.fdi.gov.cn>. The catalogue lists many areas in which R&D activities are allowed, such as food processing, chemical, pharmaceutical and medical industries or the production of communications and electronics parts. The industries mentioned are just for orientation, numerous more detailed subsections are listed as well. Therefore the exact classification according to the Foreign Guidance Catalogue should be checked before making any investments.

Several corporate forms available

R&D entities may be established by a foreign investor as Equity Joint Venture, Cooperative Joint Venture, Wholly Foreign Owned Enterprise or as a subsidiary of a foreign invested enterprise. These are engaged in the scientific exploitation and experimental development of natural sciences and the natural science fields related to it. Subjects of R&D activities may be basic research, product application techniques, research of high technologies as well as research for the common welfare. Requirements for establishing such a project are the exact definition of the R&D area and a concrete naming of the research object, a fixed location, the necessary devices and facilities for the research, the qualified personnel et cetera. The R&D entity must have funds of ►

Die F&E-Gesellschaft muss über Geldmittel in Höhe von mindestens zwei Mio USD verfügen. The R&D entity must have funds of at least two million USD.

▼ Konkretisierung des Forschungsgegenstands, ein fester Standort, notwendige Apparaturen und Einrichtungen für die Forschung, Fachpersonal et cetera. Die F&E-Gesellschaft muss über Geldmittel in Höhe von mindestens zwei Mio USD verfügen und ein Mindeststammkapital in gleicher Höhe haben. Es bleibt aber abzuwarten, ob dieses Jahr eine Korrektur nach unten erfolgt. Das seit dem 1. Januar 2006 geltende neue Gesellschaftsrecht in China hat das gesetzlich vorgeschriebene Mindeststammkapital bei der Gründung von GmbHs von 100.000 RMB (etwa 10.000 EUR) auf 30.000 RMB (etwa 3.000 EUR) nach unten korrigiert.

Hat der ausländische Investor bereits eine Gesellschaft gegründet, deren Unternehmensgegenstand er um F&E erweitern möchte, muss er je nach Investitionsvehikel den Joint-Venture-Vertrag und die Satzung ändern und der ursprünglichen Genehmigungsbehörde vorlegen. Dabei sind auch Dokumente über die Forschungsausrichtung, das Forschungsgebiet, die Forschungsaufträge, den Standort, die Personen, die Forschungsbedingungen und die Geldmittel vorzuzeigen. Erst nach Erhalt der abgeänderten Geschäftslizenz ist es der Gesellschaft gestattet, tätig zu werden.

Finanzielle Unterstützung nur, wenn die Innovation auf den Markt kommt

Die Regierung der Stadt Schanghai hat bereits im vergangenen Jahr eine Verordnung erlassen, nach der Foreign Invested Enterprises genauso wie rein chinesische Unternehmen behandelt werden, wenn sie um finanzielle Unterstützung für F&E ersuchen. Die finanzielle Unterstützung kann bis zu 75 Prozent aller Kosten für F&E betragen oder 80 Prozent der Testkosten für die Entwicklung eines speziellen Patents. Voraussetzungen für den Erhalt dieser Mittel sind, dass die relevante Arbeit,

das Testen und das Pilotprogramm, in Schanghai verrichtet werden, die Produkte auf einer Technologie basieren, die zu hundert Prozent im Alleineigentum steht und im internationalen und lokalen Trend liegt, und die neue Technologie zu einer internationalen Führungsposition verhilft. Zu beachten bleibt aber, dass die finanzielle Hilfe von der Regierung erst ausbezahlt wird, wenn das Produkt mit der neuen Technologie auf dem Markt ist. Es gibt zwei Wege, um zu klären, wer der Inhaber der F&E-Ergebnisse werden soll:

- Aushandeln und Festlegen einer Vereinbarung bei Errichtung der F&E-Gesellschaft. Bei der Gründung wird bereits in den Antragsdokumenten aufgeführt, wer Inhaber der F&E-Ergebnisse wird.
- Vereinbarungen werden zwischen dem Gesellschafter und der F&E-Gesellschaft für jedes Projekt neu getroffen.

Vorteil der zweiten Alternative ist, dass die F&E-Gesellschaft im Rahmen ihrer Vertragsautonomie, Technologietransfervverträge oder Forschungsaufträge vereinbaren kann, um die Rückführung beziehungsweise Übertragung der F&E-Ergebnisse für jedes einzelne Projekt spezifisch zu regeln. ☉

Autor

Alexander Fischer
Lawyer/Rechtsanwalt
Diplom-Übersetzer
für Chinesisch und Koreanisch
DLA Piper Rudnick Gray Cary
UK LLP
Phone: +49 (0) 69/27133-223
Fax: +49 (0) 69/27133-100
alexander.fischer@dlapiper.com
www.dlapiper.com

▼ at least two million USD and minimum capital funds of a similar level. It remains to be seen, though, whether this year will see a downward movement. The new company law in effect since January 1, 2006, has decreased the obligatory minimum capital funds for establishment of a limited company from 100,000 RMB (circa 10,000 Euro) to 30,000 RMB (circa 3,000 Euro). If the foreign investor has already established a firm and intends to extend the business purpose of that firm with R&D activities, he might have to change the joint venture contract and the statute and submit these to the initial approving authority depending on the type of investment support. This includes the provision of documents showing the research direction, research area, research assignment, location, persons, research conditions and monetary funding. The entity can only begin with its activities after receiving its updated business licence.

Financial support will be granted only if the innovation hits the market

The Shanghai City Government decreed already last year that foreign invested enterprises are to be treated exactly like purely Chinese companies when asking for grants with respect to R&D activities. The financial support can be up to 75 per cent of all R&D expenses or 80 per cent of the test costs for developing a particular patent. Requirements for receiving these grants are that the relevant work, testing and pilot programmes be carried out in Shanghai, the products are based on a technology which is exclusively owned by the company itself and is currently of international and local interest, and that the new technology is instrumental in achieving international leadership. It is to be taken into account that the financial support will be paid out only after the product with the new

technology has reached the market. There are two ways to specify who is to be the owner of any R&D results:

- Negotiate and define an agreement at the time of establishing the R&D entity. In this case the future owner of the R&D results will already be listed in the application documents.
- Reach an agreement between the partner and the R&D entity for each new project separately.

The advantage of the second alternative is that the R&D entity, within the scope of its contractual autonomy, may agree on technology transfer contracts or research assignments in order to specifically govern the return or transfer of R&D results for each project separately. ☉

Author

Alexander Fischer
Lawyer
Graduate Translator
for Chinese and Korean
DLA Piper Rudnick Gray Cary
UK LLP
Phone: +49 (0) 69/27133-223
Fax: +49 (0) 69/27133-100
alexander.fischer@dlapiper.com
www.dlapiper.com

Indisch-Deutsche Technologiekooperation Indo-German technology cooperation

Weiterer Ausbau auf stabilem Fundament Building Further on a Solid Foundation

Article: Anandi Iyer International Technology Cooperation Network (INTEC), Bangalore

Deutschland war der Partner für die Konsolidierung von Infrastruktur, Technologie und Wettbewerbsfähigkeit in Indien. Der Subkontinent erlebt derzeit die Wiederaufstehung seines Schwellenmarktes und Deutschland wird wieder bevorzugter Technologiepartner. Die Länder verfügen über sich ergänzende Stärken, die zu einer Win-Win-Situation für beide führen können.

Die Marke „Made in Germany“ wird in Indien sehr geschätzt und respektiert. Seit über fünf Jahrzehnten gehört Deutschland zu den bevorzugten Geschäftspartnern Indiens. Nahezu 1.600 indisch-deutsche Vereinbarungen zur Zusammenarbeit und über 600 Joint Ventures sind derzeit auf dem Markt, weitere stehen unmittelbar bevor. Deutsche und indische Unternehmen kommen zunehmend besser miteinander zurecht, sie verstehen und schätzen die Stärken des anderen und sie sind sich der beidseitig zu erwartenden Vorteile einer derartigen Kooperation wohl bewusst.

Und doch war der Pfad der Partnerschaft nicht immer einfach zu beschreiten, weswegen über das bereits Erreichte hinaus noch sehr viel Potenzial vorhanden ist. Bis vor ganz kurzer Zeit tauchte Indien nur im Augenwinkel des deutschen Weltblicks auf, weil China und die Länder Osteuropas sämtliche Aufmerksamkeit für sich beanspruchten. Aus deutscher Perspektive war Indien ein kulturell vielschichtiges Land mit religiösem Pluralismus, einer belastbaren Demokratie und einer atemberaubenden geografischen

Fülle. Als Handelspartner waren beide nur im Mittelfeld der Rangliste des jeweils anderen Landes zu finden, zum Beispiel erwirtschaftete Deutschland nur 0,5 Prozent seiner internationalen Handelserlöse mit Indien. Als Mitte der 90er Jahre das indische Elektronikunternehmen Samtel in Ulm seine ersten Akquisitionen tätigte, wurde dies nur am Rande zur Kenntnis genommen. Erst in jüngster Zeit, als der deutsche Schmiedegigant Carl Dan Peddinghaus und CDP Aluminiumtechnik von der indischen Bharat Forge, Betapharm von Dr. Reddy's und Trevira von Reliance übernommen wurden, fand Indiens Potenzial als Global Player Eingang in das deutsche Bewusstsein.

Erfolgsgeschichten

Der Schlüssel zum Erfolg im heutigen globalen Dorf liegt im proaktiven Einsatz weltweiter Ressourcen, der schnelleren Marktreife, einer größeren Agilität bei der Reaktion auf Änderungen und ständiger Innovationsbereitschaft. Daher ist es nicht überraschend, dass mit Bosch und DaimlerChrysler zwei deutsche Großunternehmen in Bangalore, dem indischen Silicon Valley, präsent sind.

Bosch ist in Indien durch die Abdeckung diverser Industriesektoren an zahlreichen Standorten sehr gut vertreten. Die Zusammenarbeit zwischen Bosch und der Motor Industries Company Ltd. (MICO) hat sich bereits bezahlt gemacht, da MICO in großem Umfang von den weltweiten Kapazitäten ►

Germany was the partner to India's consolidation of its infrastructure, technology and competitiveness. Today when India is experiencing its second coming so to speak, of an emerging market, Germany is once again seen as the most favoured technology partner. The countries offer complementary strengths that can result in a win-win proposition for both.

The brand "Made in Germany" is highly respected and valued in India. Germany has been one of the most favoured business partners of India for more than five decades. Nearly 1,600 Indo-German collaboration agreements and over 600 joint ventures are operative as of today, with several more in the offing. There is an increasing level of comfort among German and Indian companies, an understanding and appreciation of each other's strengths, and an awareness of the complementary advantages that such cooperation brings with it.

Yet, the path of partnership has not always been rosy, and indeed, the scope is much more than what has been achieved till today. India was, until very recently, a mere blip on the German monitor, with China and the East European countries occupying priority. In the German perspective, India was a land of cultural diversity, religious pluralism, strong democracy and incredibly breathtaking geographical richness. As trading partners they were well into double digits down the list as far as Germany was concerned, contributing to less than 0.5 per cent of German total trade. When the first acquisitions by

the Indian electronics company Samtel took place in the mid-90's in Ulm, it did not make much news. But recently the acquisition of German forging major Carl Dan Peddinghaus and CDP Aluminiumtechnik by India's Bharat Forge, of Betapharm by Dr Reddy's and of Trevira by Reliance has heralded the emergence of India's potential as a global player in the German consciousness.

Success stories

The key for success in today's globalised village is to leverage global resources proactively, to reduce time-to-market, greater agility in responding to change, and continuously leading-edge innovation. It is not surprising, therefore, that two German giants, Bosch and DaimlerChrysler, are present in India's Silicon Valley, Bangalore.

Bosch has a strong presence in the country, in diverse industry segments at numerous locations. The collaboration between Bosch and the Motor Industries Company Ltd. (MICO) has paid rich dividends since MICO profited immensely from the high tech and research and development (R&D) capabilities of Bosch worldwide, whereas Bosch could gain an immediate market entry into India through the extensive MICO network.

On the other hand, DaimlerChrysler's research centre has established since 1996 a track record in making local talent available to DaimlerChrysler's global operation and its core supplier teams. This collaboration has continuously and successfully contributed to enhancing DaimlerChrysler's competitive edge. ►



© Bosch Pressebild

Deutsche Unternehmen sind in Bangalore, im indischen Silicon Valley, präsent.
German companies have presences in Banagalore, India's Silicon Valley.

▼ der Firma Bosch in den Bereichen Hochtechnologie und Forschung und Entwicklung (F&E) profitiert, während Bosch mit Hilfe des dichten MICO-Netzwerks unmittelbaren Zugang zum indischen Markt erhielt.

Demgegenüber hat es das Daimler-Chrysler-Forschungszentrum verstanden, sich seit 1986 die örtlich vorhandenen Humanressourcen für die weltweite Operation und deren wichtige Lieferantenteams zunutze zu machen. Diese Zusammenarbeit hat kontinuierlich und erfolgreich zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Daimler-Chrysler beigetragen. Die zahlreich vorhandenen und hochqualifizierten Ingenieure, die Englisch sprechende Bevölkerung sowie wettbewerbsfähige Löhne und Gehälter haben dem DaimlerChrysler-Forschungszentrum einen Wettbewerbsvorteil für die Entwicklung bahnbrechender Technologien und Innovationen verschafft.

Indien leidet unter dem Image eines Entwicklungslandes

Ungeachtet all dieser Vorteile bestehen dennoch einige Hindernisse, was die Kontaktaufnahme mit Partnern, den Abschluss von Technologiekooperationen und schließlich die Umsetzung der Partnerschaft betrifft. Unter diesen Herausforderungen an erster Stelle steht das wenig repräsentative Image, das Indien in Europa noch immer anhängt. Es ist das eines Entwicklungslandes der Dritten Welt, das den tatsächlichen Gegebenheiten dieser modernen, flexiblen und reformorientierten Wirtschaft nicht gerecht wird. Immerhin liegt das Wachstum der letzten beiden Jahre

bei beneidenswerten acht Prozent, für die kommenden Jahre wird sogar mit Wachstumsraten im zweistelligen Bereich gerechnet. Das Image bedarf daher der Korrektur, wofür mehrere vertrauensbildende Maßnahmen eingeleitet werden müssen.

Zum zweiten lassen sich risikoscheue, konservative kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) in Deutschland nicht von einem Markt begeistern, der relativ unbekannt und schwer zugänglich ist und eine sehr unterschiedliche Kultur vertritt. Darüber hinaus ist der Zugang zu Informationen und Ansprechpartnern in Indien immer noch kompliziert und unsystematisch. Daher wird sehr oft ein Ansprechpartner in Indien benötigt, der die deutsche Firma durch den Dschungel der Informationen und potenziellen Kontakte geleitet. Andererseits brauchen deutsche KMU, die neuen Partnern gegenüber zurückhaltend sind, oft sehr lange, um sich für oder gegen die Zusammenarbeit mit einem indischen Partner zu entscheiden. Da Innovationen und Technologiekooperationen typischerweise in High-Tech-Branchen vorkommen, in denen der technologische Wandel extrem rapide vor sich geht, führen solche Verzögerungen oft zu Frust auf indischer Seite. Verstärkt wird dieses Gefühl dadurch, dass insbesondere in angelsächsischen Ländern wie Großbritannien und den USA Entschei-

dungen sehr viel schneller fallen und Vereinbarungen viel eher geschlossen werden als mit deutschen Wettbewerbern. Zu guter Letzt treten auch kulturelle Unterschiede als wichtige Faktoren auf, wenn es um Themen wie Zeitmanagement, Personalmanagement und Arbeitskultur geht.

Staatliche Vorgaben und Vereinbarungen

Bilaterale Kooperationen zwischen Indien und Deutschland in den Bereichen Wissenschaft, Forschung und Technologie gibt es bereits seit den 1960er Jahren. Seit den Jahren 1971 und 1974 basieren sie auf staatlichen Vereinbarungen. Daran anschließend wurden mehrere Sondervereinbarungen zwischen deutschen und indischen Forschungseinrichtungen unterzeichnet. Beide Seiten einigten sich darauf, sowohl gemeinsame Forschungsprojekte zu initiieren und durchzuführen als auch Wissenschaftler auszutauschen.

1986 wurde von der Deutschen Forschungsgesellschaft (DFG) und der INSA (Indian National Science Academy) ein gemeinsames Programm für den weiteren Ausbau des akademischen Austauschs eingerichtet. 1998 wurde dieser Austausch durch zwei weitere Programme noch ausgeweitet: Das erste dieser Programme ermöglicht jeweils den Besuch eines neunmonatigen

Kurses für indische oder deutsche Master-Studenten an einem der sieben indischen Technologieinstitute (IITs) bzw. einer von sieben ausgewählten technischen Universitäten in Deutschland. Das zweite Programm richtet sich primär an junge Wissenschaftler, die an einem vom Deutschen Akademischen Austauschdienst (DAAD) und dem Ministerium für Wissenschaft und Technologie (DST) geförderten projektbezogenen Austausch teilnehmen wollen.

Im Jahr 2004 hat die Max-Planck-Gesellschaft eine Grundsatzvereinbarung mit dem DST über gemeinsame Forschungsprojekte und Seminare sowie dem Austausch von Wissenschaftlern geschlossen. Im gleichen Jahr hat die DFG eine ähnliche Vereinbarung mit dem DST geschlossen, in der der Umfang der Forschungskooperationen von der individuellen Ebene auf die Projektebene gehoben wird und gemeinsame Seminare, Vorbereitungsbesuche und kurzfristige Besuche einschließt. Das Indisch-Deutsche Komitee für Wissenschaft und Technologie ist die Institution, die die bilaterale F&E-Zusammenarbeit fördert und steuert. Das Komitee trifft sich alle 18 bis 24 Monate abwechselnd in Indien und Deutschland. Als Kooperations-schwerpunkte wurden sowohl Biotechnologie, Informationstechnologien, Umwelttechnologien, medizinische ►

▼ The abundant and highly qualified Indian engineering talent, the English speaking population and the competitive labour prices have afforded DaimlerChrysler's research centre with a distinct competitive advantage in driving path-breaking technologies and innovation.

India has the image of a developing country

Notwithstanding all these advantages there are some challenges in the initiation of contacts with partners, tying up of technology cooperation agreements and finally the implementation of the partnership. Foremost, among the challenges is the somewhat incongruous India image in Europe, of a developing, third world country which does not do justice to its actual image of a modern, resilient and reform driven economy that is achieving an enviable eight per cent annual growth in the last couple of years and is slated for double digit growth in the years to come. This image needs correction, and several confidence building meas-

ures need to be initiated. Secondly, the risk averse, conservative small and medium-sized enterprises (SMEs) in Germany cannot be easily excited by a market that is relatively unknown, is not easy to access and represents a very different culture. Also, access to information and contacts in India is not very easy and systematic. Hence one very often needs a contact partner in India who can guide the German company through the maze of information and potential partner contacts. On the other hand, German SMEs being reticent about new partners, often take a long time deciding whether or not to go ahead with an Indian partner. Since innovation and technology cooperation happen in typically high tech industry sectors, where the rate of change of technology is considered to be extremely fast paced, this delay often results in frustration on the Indian side. Particularly since the Anglo-Saxon countries like the United Kingdom and the USA do tend to decide much faster, and close in on deals much quicker than their German competitors. Finally,

cultural differences are also a major factor particularly with respect to issues such as time management, human resource management and work culture.

Government policies and agreements

Bilateral cooperation in science, research and technology between India and Germany dates back to the 1960s. Since 1971 and 1974 it is based on two governmental agreements. Subsequently several special arrangements between German and Indian research organisations were signed. Both sides agreed to initiate and implement joint research projects as well as the exchange of scientists.

In 1986 the joint programme of German Research Foundation (DFG) and INSA (Indian National Science Academy) for further enhancement of academic exchange was set up. In 1998 this exchange was extended by two more programmes: one is mutually enabling a nine-months course for Indian or German master students in either one of the seven Indian Institutes

of Technology (IITs) or in one of seven defined technical universities in Germany. The other one addresses first and foremost younger scientists for a project based exchange supported by German Academic Exchange Service (DAAD) and Department of Science and Technology (DST).

Indo-German Committee on Science and Technology

In 2004 the Max-Planck-Society signed a fundamental agreement with DST covering joint research projects, joint seminars and the exchange of scientists. Similarly in 2004 the DFG signed an agreement with DST broadening significantly the scope of the hitherto individual-based to project-oriented research cooperation to include joint seminars, preparatory visits and short-term visits. The Indo-German Committee on Science and Technology is the body that supports and catalyses the bilateral R&D cooperation. The Committee meets every 18 to 24 months, once in India and once in Germany. Biotechnology, information technologies, ►

Anzeige

BEITEN BURKHARDT RECHTSANWALTEGESELLSCHAFT MBH

百达律师事务所

Deutsche Unternehmen gehören zu einer der größten Investorengruppen in China. Für ein erfolgreiches Auftreten am chinesischen Markt ist die Kenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen entscheidend. Im Geschäftsleben trägt juristische Beratung zum reibungslosen Ablauf und zur Optimierung von unternehmerischen Entscheidungen bei. Ob es um ein Investitionsvorhaben, die Vertragserstellung, den Schutz geistigen Eigentums oder um arbeitsrechtliche Fragen geht: Wir bieten Ihnen effiziente Problemlösungen. Sprechen Sie mit uns – auf Deutsch, Englisch oder Chinesisch – und erleben Sie, dass guter Rat nicht teuer, sondern wertvoll ist.

Kontakt:

Büro Beijing: Yvonne Zhang, Suite 3130, 31st Floor, South Office Tower, Beijing Kerry Centre, 1 Guang Hua Road, Chao Yang District, Beijing. Tel.: +86-10-85 29 81 10, Email: Yvonne.Zhang@bblaw.com

Büro Hong Kong: Ada Lee, 3rd Floor, 8 Queens Road Central, Hong Kong. Tel.: +852-25 24 64 68, Email: Ada.Lee@bblaw.com

Büro Shanghai: Rainer Burkardt, Suite 3503, 35/F, The Center, 989 Chang Le Road, Xu Hui District, Shanghai. Tel.: +86-21-54 07 55 57, Email: Rainer.Burkardt@bblaw.com

Beijing, Berlin, Brüssel, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hong Kong, Kiew, Köln, Leipzig, Moskau, München
Nürnberg, Shanghai, St. Petersburg, Warschau

www.bblaw.com

Der indisch-deutsche Technologiekorridor ist bereits gespickt mit Weltunternehmen.

The Indo-German technology corridor is already dotted with big players.

Forschung, Weltraumforschung als auch Materialwissenschaften mit besonderem Augenmerk auf Nanomaterialien und Polymere definiert. Die wissenschaftlichen Koordinatoren beider Seiten sind für die wissenschaftliche Überwachung bestehender und die Aufnahme neuer Projekte zuständig. Um die Beteiligung der Industrie an den gemeinsamen Forschungsprojekten attraktiver zu gestalten, hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie das Netzwerk Internationale Forschungsk Kooperation (INTEC) ins Leben gerufen, das in weltweit 13 Ländern tätig ist, darunter auch in Indien und China. Das Ziel dieses Netzwerks besteht in der Förderung von Technologiekoooperationen zwischen Deutschland und anderen Ländern unter besonderer Berücksichtigung von KMU und Forschungseinrichtungen. In Indien ist dieses Netzwerk seit über vier Jahren aktiv tätig und hat in dieser Zeit etliche Veranstaltungen, Delegationsreisen und B2B-Meetings auf den Gebieten Biotechnologie, Automation, Infrastruktur, Automobilindustrie, Informations- und Kommunikationstechnologie, Energie et cetera organisiert. Bei der kürzlich zu Ende gegangenen Hannover Messe mit Indien als diesjährigem Partnerland veranstaltete die INTEC zusammen mit dem indischen Wissenschafts- und Technologieministerium und dem indischen Industrieverband ein Forum für Innovations- und Technologiepartnerschaften.

Leistungen

Nach Angaben der Deutschen Botschaft in Neu-Delhi wurden bereits mehr als 1.500 gemeinsame Projekte erfolgreich abgeschlossen, in deren Rahmen über 5.000 Austausche von Wissenschaftlern, über 1.700 gemeinsame wissenschaftliche Veröffentlichungen und um die 300 indisch-deutsche Workshops und Seminare stattfanden. Derzeit werden über 150 gemeinsame Projekte auf den Weg gebracht. Über 40 Technologiekoooperations-

projekte wurden durch INTEC initiiert und viele weitere befinden sich in verschiedenen Stufen der Kooperationsentwicklung.

Erwähnenswert ist ferner, dass Indien in Bezug auf die Anzahl der prestigeträchtigen Humboldt-Stipendien hinter den USA und Japan an dritter Stelle liegt. Im Rahmen der DAAD-Programme haben mehr als 2.500 Stipendiaten in Deutschland studiert. Im Dezember 2004 wurde das Max-Planck-Kooperationsprogramm am IIT in Delhi feierlich eingeführt. Bei dieser Gelegenheit wurden auch die ersten vier „Max-Planck-Partnergruppen“ und die ersten sechs „Max-Planck-Indien-Stipendiaten“ vorgestellt. Vor kurzem eröffnete die DFG ihre Büros in Neu-Delhi und machte dadurch deutlich, welche Bedeutung Deutschland der Kooperation in der Grundlagenforschung mit Indien beimisst.

Für die indisch-deutsche Technologiekoooperation sind angeregte Zeiten angebrochen. Beide Regierungen bemühen sich um positive Rahmenbedingungen, und auf beiden Seiten gibt es großes Interesse füreinander und eine Tradition der Geschäftspartnerschaft, die als solides Fundament dient. Die Tatsache, dass Indien und Deutschland sich ergänzende Stärken anzubieten haben, die zu einer Win-Win-Situation für beide Länder werden können, erhöht den Wert dieser Partnerschaft zusätzlich. Schließlich bietet die Ära der New Economy, in der ein auf sich gestelltes Unternehmen keine Spitzenleistungen bringen kann, sondern mit Hilfe strategischer Partnerschaften Marktanteile gewinnen muss, solchen Partnerschaften einen fruchtbaren Boden. Der indisch-deutsche Technologiekorridor ist bereits gespickt mit Weltunternehmen wie Bosch, DaimlerChrysler, Siemens, Degussa und weiteren großen Namen, eine umfassende Beteiligung von KMU fehlt bislang noch. Wenn indische und deutsche KMU die sich bietenden Gelegenheiten jetzt nicht ergreifen, müssen sie sich hinterher an die eigene Nase fassen. ☉

environmental technologies, medical research, space research as well as material sciences with special focus on nano materials and polymers are defined as focal areas of cooperation. Scientific coordinators on both sides are placed for the scientific monitoring and the initiation of new projects.

In order to attract more industry participation in joint research projects, the Federal Ministry of Economics and Technology has sponsored the Network for International Technology Cooperation (INTEC), which is present in 13 countries around the world including India and China. The objective of this network is to promote technology cooperation between Germany and the other countries with special focus on SMEs and research institutions. In India, this network has been active for more than four years and has organised several events, delegations and business-to-business meetings in the field of biotechnology, automation, infrastructure, automotive industry, information and communications technology, energy, et cetera. At the recently concluded Hannover Fair where India was the partner country, INTEC organised an innovation and technology partnership forum in association with the Department of Science and Technology of the Government of India and the Confederation of Indian Industry.

Achievements

According to the German Embassy in New Delhi, more than 1,500 joint projects have been successfully completed, resulting in more than 5,000 exchanges of scientists, more than 1,700 joint scientific publications and about 300 Indo-German workshops and seminars. At present, more than 150 joint projects are being implemented. More than 40 technology cooperation projects have been initiated through INTEC and many more are in various stages of cooperation.

As a matter of fact India stands at number three with regard to the

number of the prestigious Humboldt fellowships behind the USA and Japan. Under the umbrella of DAAD programmes more than 2,500 fellows studied in Germany. In December 2004 the Max-Planck-Cooperation Programme was ceremoniously inaugurated at the IIT in Delhi. On this occasion the first four "Max-Planck-Partner Groups" and six "Max-Planck-India-Fellows" have been presented. Recently the DFG opened its offices in New Delhi, thereby signaling the attention that Germany accords to cooperation in basic research with India.

There cannot be more exciting times for Indo-German technology cooperation. Both governments are keen to provide an enabling framework, there is an increased interest on both sides to come together and a tradition of business partnership that serves as a strong foundation. The fact that India and Germany offer complementary strengths that can result in a win-win proposition for both, adds more value to this partnership. Finally, the era of New Economy where no individual firm can claim to be a leader in isolation, but rather has to enter into strategic partnerships to conquer more ground, lends this partnership a very fertile ground. The Indo-German Technology Corridor is already dotted with big players like Bosch, DaimlerChrysler, Siemens, Degussa, et cetera, but is yet bereft of strong SME participation. If Indian and German SMEs do not rise and grab this opportunity, they have only themselves to blame. ☉

Author

Anandi Iyer
Advisor
International Technology Cooperation Network (INTEC)
Bangalore
Phone: +91 80 41141351
Fax: +91 80 41539775
www.intec-online.net

F&E-Ausgaben können durch globale Innovationsstrategie um ein Viertel gesenkt werden

Global investment strategy can reduce R&D expense by 25 per cent

Asien wird wichtigster F&E-Standort

Asia to Become most Important R&D Location

Nachdem durch die ersten Globalisierungswellen vor allem der Einkauf und die Produktion von Gütern in Niedriglohnländern wie China, Indien oder Osteuropa verlagert wurden, stehen nun vermehrt Forschung und Entwicklung (F&E) im Fokus. Das ist das Ergebnis einer gemeinsamen Studie der Business School INSEAD und der Strategie- und Technologieberatung Booz Allen Hamilton.

Die Studie, für die 186 Unternehmen aus 19 Ländern und 17 Industriesektoren befragt wurden, bringt zum Vorschein, dass mittlerweile nur noch knapp jeder zweite Mitarbeiter aus dem F&E-Bereich im Heimatland seines Unternehmens tätig ist. Bei den befragten deutschen und US-amerikanischen Unternehmen liege dieser Anteil noch bei über 70 Prozent – mit abnehmender Tendenz.

Von der Entwicklung profitiere seit fünf Jahren Asien und dabei insbesondere China überproportional: 1995 sei nur zwei Prozent der weltweiten F&E dort angesiedelt gewesen – innerhalb von zehn Jahren sei dieser Anteil auf insgesamt neun Prozent angestiegen. Der Offshoring-Trend nach Asien geht laut Studie weiter. Bis 2009 seien insgesamt drei Viertel aller neu geplanten F&E-Standorte in China und Indien geplant. Knapp die Hälfte davon in China, doch auch Indien profitiere mit etwa 30 Prozent Neuansiedlungen von dem Boom. „Mit diesem enormen Wachstum werden China und Indien den westeuropäischen Raum als wichtigsten Standort für neue ausländische F&E-Einrichtungen von US-amerikanischen Unternehmen überholen“, sagt Thomas Gold-

brunner, der als Mitglied der Booz Allen Hamilton-Geschäftsleitung die Studie zusammen mit INSEAD koordinierte.

Bei der Auswahl der F&E-Standorte stehen je nach Land und Region unterschiedliche Motive im Vordergrund. Die Untersuchung kommt zu dem Ergebnis, dass in Deutschland und Westeuropa sowie den USA vor allem die Nähe zu Technologie- oder Forschungszentren, der Zugang zu Märkten und Kunden sowie qualifizierte Arbeitskräfte ausschlaggebend sind. Im asiatischen Raum hingegen stünden Kostenfaktoren und neue Absatzmärkte im Vordergrund. Während bei Indien vorrangig die niedrigen Lohnkosten (30 Prozent) bei gleichzeitig hoher Qualifizierung der Mitarbeiter (25 Prozent) genannt würden, sei es bei China hauptsächlich der Zugang zu einem attraktiven Markt (30 Prozent). Nicht unerwartet würden allerdings auch hier die niedrigen Lohnkosten (24 Prozent) auf dem zweiten Platz folgen.

Kosteneinsparungen und schnellerer Markteintritt

Die Studie zeigt, dass Unternehmen dann erhebliche Vorteile erzielen können, wenn sie relevantes Wissen, zum Beispiel über Kundenbedürfnisse oder Technologien, auf globaler Basis zu ihrem eigenen Vorteil nutzen. Thomas Goldbrunner erklärt: „Unternehmen unterschätzen die Nachteile, wenn Produkte für lokale Märkte entwickelt werden, ohne dass die verantwortlichen Manager ausreichend Kenntnis des lokalen Kontextes haben. Auch im Hinblick auf neue Technologien und Lösungen gibt es einiges zu entdecken – aber man muss systematisch danach ▶

Now that the first globalisation waves have swept the purchasing and production of goods to low-wage countries like China, India or Eastern Europe, research and development (R&D) are increasingly in the focus to follow suit. This is the result of a joint study of the INSEAD Business School and the strategy and technology consulting firm Booz Allen Hamilton.

The study, for which 186 businesses from 19 countries representing 17 industry segments have been interviewed, discloses that meanwhile only every other member of the R&D sector works in the home country of the business. For the German and US companies that were part of the study this share is still at over 70 per cent – but the tendency is falling.

Asia, China in particular, have been profiting from this development in the last five years: In 1995 only two per cent of the global R&D were located there – within only ten years this share rose to nine per cent altogether. This tendency toward offshoring will continue, says the study. By 2009, three out of four newly planned R&D locations will be established in China and India. Nearly half of the total number will be set up in China, but India will as well benefit from this boom, accounting for circa 30 per cent of the new locations. „With this kind of growth China and India will overtake Western Europe as the most important location for new overseas R&D locations for US companies“, says Thomas Goldbrunner, Executive at Booz Allen Hamilton and responsible for coordinating the study in cooperation with INSEAD.

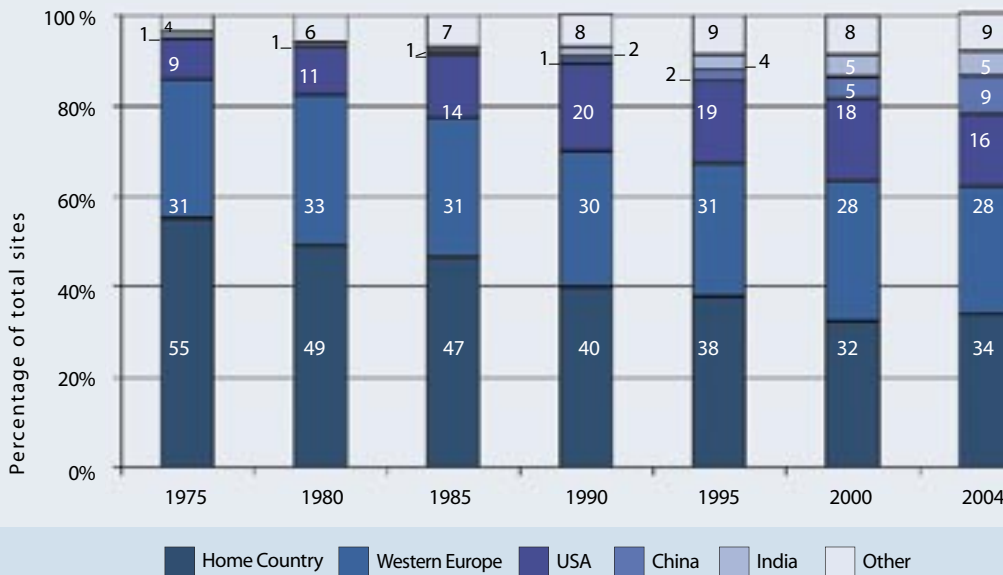
When choosing an R&D location, different motifs are applicable depending on country and area. The study results in the insight that in Germany and Western Europe as well as in the United States the closeness to technology or research centres, market and customer access and qualified labour are the crucial points. In Asia, however, cost factors and new markets top the list of reasons. While India is being named for low wages (30 per cent) and highly qualified employees (25 per cent) at the same time, the reason for an engagement in China is largely the access to an attractive market (30 per cent). Not quite unexpected, low wages (24 per cent) are number two here, too.

Cost savings and accelerated market entry

The study shows that businesses can achieve substantial advantage when leveraging relevant knowledge, for example of customer demands or technologies, in their favour on a global basis. Thomas Goldbrunner says, „Businesses underestimate the downsides of developing products for local markets without having responsible managers, who have sufficient knowledge about the local context. Also with regard to new technologies and solutions there is a lot to explore – but the search must be carried out systematically.“ ▶

As Innovation globalises, it is moving East to China and India

Share of Foreign R&D Sites (in per cent)
All Companies



Note: Only sites are included where year of launch/acquisition/planning is available

Source: Booz Allen Hamilton

Comments & Conclusions

- The share of sites in China and India is growing quickly, while the share of foreign companies' R&D sites in the USA and Western Europe is dropping
- About 80 per cent of all R&D sites are still located in the home country, Western Europe, or the USA

suchen.“ Doch genau in diesem Punkt weist die Studie auf erhebliches Optimierungspotenzial hin: Gut integrierte und auf den Zugang zu relevantem Wissen optimierte Innovationsnetzwerke seien bislang eher die Ausnahme. Nur 36 Prozent der untersuchten Projekte seien über mehrere internationale F&E-Standorte hinweg aufgesetzt worden und übergreifend koordiniert. 23 Prozent der befragten Unternehmen geben an, dass Produkte zwar für die lokalen Märkte adaptiert werden, dass aber kein ausreichender Wissenstransfer für die Entwicklung stattfindet. Nach Angaben von Booz Allen Hamilton besteht hier noch großer Nachholbedarf. Durch eine unternehmensübergreifende Innovationsstrategie, die Einbeziehung externer Partner in den Entwicklungsprozess und den Austausch beziehungsweise die Kombination von Wissen über Standorte hinweg, lasse sich der Umsatz im zweistelligen Bereich steigern. Die befragten Unternehmen geben

an, dass allein durch zentrale Koordination der F&E-Aktivitäten Kosteneinsparungen in Höhe von knapp einem Viertel (24 Prozent) möglich sind, der Markteintritt beschleunigt sich sogar um 37 Prozent.

Innovative Firmen fördern globale, funktionsübergreifende Karrieren

Um dieses Potenzial zu erschließen, sollten Unternehmen daher unter anderem zentralisierte Entscheidungsstrukturen aufsetzen und standardisierte Systeme, Prozesse und Organisationsstrukturen über Standorte hinweg implementieren. Aber auch die Qualifikationen der Führungskräfte sind laut Booz Allen Hamilton entscheidend: Innovative Unternehmen fördern globale und funktionsübergreifende Karrierepfade durch bessere Aufstiegschancen oder höhere Vergütung. ☉

This is exactly the point, though, where the study sees a lot of potential for improvements: Well integrated innovation networks optimised for access to relevant knowledge are currently rather the exception than the rule. Only 36 per cent of all investigated projects had been implemented in a number of international R&D locations and coordinated centrally. 23 per cent of all interviewed businesses declare that products had been adapted to local markets, but a sufficient knowledge transfer for development of these products had not happened. According to Booz Allen Hamilton there is an immense backlog demand in this area. By employing a comprehensive innovation strategy, incorporating external partners in the development process and exchanging or combining knowledge between several locations, the revenue could be increased by double-digit figures. The interviewed businesses stated that central coordi-

nation of R&D activities alone would enable them to save nearly one fourth (24 per cent) in expenses, and market entry would even be accelerated by 37 per cent.

Innovative businesses promote global and multifunctional careers

In order to open up these potentials, companies should introduce centralised decision-making structures and implement standardised systems, processes and organisational structures for all their locations alike. In addition the qualifications of the management staff are instrumental, according to Booz Allen Hamilton: Innovative businesses promote global and multifunctional career paths by offering better options for professional advancement or higher compensation. ☉

Offshoring in der Automobilentwicklung wächst bis 2015 auf das Siebenfache
Offshored automotive development will grow 700 per cent by 2015

Kosteneinsparungen von bis zu 30 Prozent

Reduce Costs by up to 30 Per Cent

Article: Christian Kleinhans Partner and automotive expert, Mercer Management Consulting

Die Verlagerung von Entwicklungsaktivitäten in Niedriglohnländer – das so genannte Offshoring – ermöglicht deutliche Kostensenkungen. Eine aktuelle Studie von Mercer Management Consulting zur Automobilindustrie zeigt, dass je nach Fahrzeugmodul, Entwicklungsleistung und Zielland die Kosten um 20 bis 30 Prozent reduziert werden können.

Vor allem in Osteuropa, insbesondere in Polen, Tschechien und Ungarn, sowie in Indien lassen sich die Entwicklungskosten überdurchschnittlich senken. Automobilzulieferer und Engineering-Dienstleister lassen bereits heute in Niedriglohnländern entwickeln. Die zurzeit noch geringen Offshore-Quoten im Engineering von unter einem Prozent werden je nach Leistungsfeld auf bis zu 40 Prozent steigen. Schlüssel zu einem erfolgreichen Offshore-Engineering sind die passende Strategie, die Auswahl geeigneter Partner und vor allem die Gestaltung der operativen Zusammenarbeit.

Die Automobilindustrie hat in Deutschland im Jahr 2005 etwa 16 Mrd EUR für Forschung und Entwicklung (F&E) aufgewendet. Mit einem Anteil am Umsatz von knapp sieben Prozent ist die Automobilindustrie äußerst F&E-intensiv. In den deutschen Entwicklungsabteilungen der Automobilhersteller, -zulieferer und Engineering-Dienstleister arbeiten rund 85.000 Beschäftigte. Deutschland ist mit einem Anteil von 25 Prozent am weltweiten Automobilentwicklungsaufwand Spitzenreiter vor Japan und den USA. Das Engineering spielt demnach nicht nur für die

einzelnen Unternehmen eine wichtige Rolle, sondern ist auch für Beschäftigung und Sicherung des Standorts Deutschland von großer Bedeutung. Die Entwicklungsleistungen am Standort Deutschland geraten immer weiter unter Kostendruck. Die Automobilhersteller machen im Engineering klare Vorgaben zur Kostensenkung, haben volle Transparenz über die Stundensätze und geben bereits Zielquoten für Offshore-Engineering vor. So lassen sich Engineering-Stunden in Indien um bis zu 70 Prozent günstiger als in Deutschland einkaufen. Selbst unter Berücksichtigung zusätzlicher Kosten für Ausbildung, Management, Koordination und geringerer Produktivität ergibt sich immer noch ein Kostenvorteil von bis zu 30 Prozent. Der Druck auf die Kosten deutscher Entwicklungsstandorte ist immens. Es gibt mittlerweile Entwicklungsleistungen, die sich nur an Low-Cost-Standorten zu wirklich wettbewerbsfähigen Kosten erbringen lassen. An einem Entwicklungsstandort wie Indien wird häufig sieben Tage die Woche und 24 Stunden am Tag im Mehrschichtbetrieb gearbeitet. Damit lassen sich deutlich kürzere Entwicklungszeiten anbieten.

Starker Anstieg der Offshore-Quoten für Entwicklungsleistungen geplant

Für die Hälfte der im Rahmen der Studie befragten 30 Experten bei Automobilherstellern, -zulieferern und Engineering-Dienstleistern spielt Offshoring heute schon eine wichtige Rolle. Bei einem Drittel der Unternehmen gibt ►

Transferring development activities to low-wage countries, otherwise known as offshoring, allows companies to significantly reduce costs. A recently completed study from Mercer Management Consulting shows that costs can be reduced by twenty to thirty per cent, depending on the vehicle model, development services required, and the country to which development work is transferred.

In particular, Eastern Europe, especially Poland, the Czech Republic, and Hungary, as well as India allow companies to achieve above-average reductions in development costs. Automotive suppliers and engineering firms are already utilising workers in low-wage countries to perform development work. Offshored work currently comprises only a minuscule fraction of total engineering output (less than one per cent), but that figure will climb as high as forty per cent for some services. The key to successfully offshoring engineering tasks is to follow an appropriate strategy, select suitable partners, and most importantly, to plan exactly how the operating partnership will work.

In 2005 in Germany, the automotive industry spent about 16 billion EUR on research and development (R&D). As a whole, the automotive industry spends about seven per cent of its annual sales volume on R&D, making it an extremely R&D-intensive industry. In Germany, about 85,000 employees have development-related jobs at automobile manufacturers, suppliers, and engineering firms. Accounting for twenty-five per cent of worldwide automotive

development expenditures, Germany holds the top spot, ahead of Japan and the United States. Therefore, engineering is not only important to individual companies in the industry, but also a hugely significant factor in overall employment and in maintaining Germany as a viable business location.

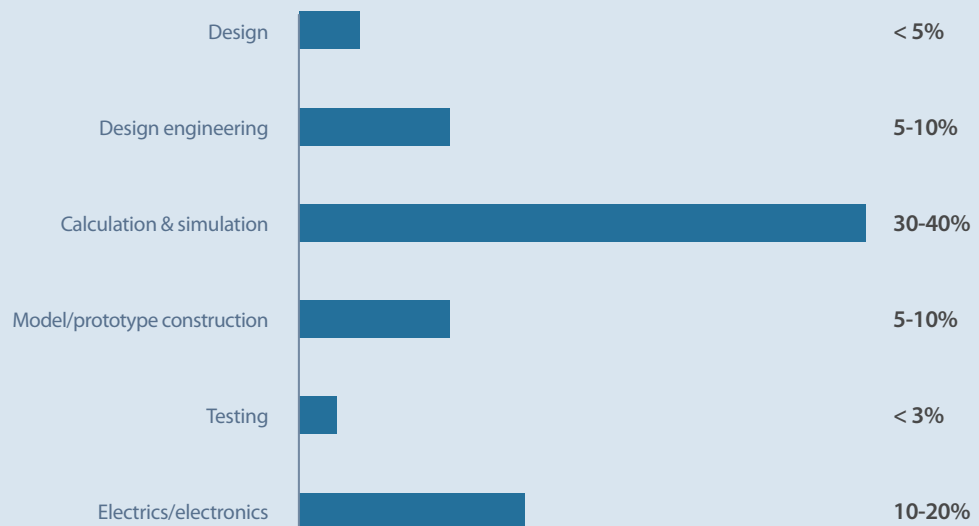
Development services provided by German employees based in Germany face mounting cost pressures. Automobile manufacturers are enacting clear requirements for reducing their engineering costs, have achieved full transparency with regard to hourly costs, and are already specifying targets for the percentage of engineering work to be performed offshore. Per-hour costs for engineering services are up to 70 per cent lower in India than in Germany. Even when costs related to training, management, coordination and lower productivity are factored in, offshoring still yields a cost advantage of up to thirty per cent. German development facilities are under enormous cost pressure. Some development-related services have reached the point where they must be performed in low-cost areas to keep costs competitive. In places like India, development facilities often work 24 hours a day, seven days a week in a multiple-shift environment. As a result, such facilities can offer significantly shorter development cycles.

Offshore percentage of development work to explode in the years ahead

Half of the thirty experts at automobile manufacturers, automotive suppliers and engineering firms surveyed for ►

Offshore Percentages for Engineering, by Area

Targets for offshore engineering are especially high in calculation and simulation as well as in electrics and electronics



Typische Offshore-Leistungen sind beispielsweise Finite-Elemente-Analysen, die Erstellung von Berechnungsmodellen sowie Statik- und Beanspruchungsanalysen.

es bereits Offshoring-Initiativen im Engineering. Erfolgreiche Automobilzulieferer und Engineering-Dienstleister werden künftig Offshore-Quoten zwischen fünf Prozent bei Konstruktionsleistungen und 40 Prozent bei Berechnungs- und Simulationsleistungen erreichen. Damit versiebenfacht sich das Offshore-Volumen weltweit von heute 600 Mio EUR auf rund 4,5 Mrd EUR im Jahr 2015. Dies entspricht im Jahr 2015 einem Anteil von fünf Prozent am weltweiten F&E-Aufwand der Automobilindustrie. Während Offshoring bei den eigenen Entwicklungskapazitäten der Automobilhersteller auch künftig nur eine geringe Bedeutung hat, erhöhen Zulieferer ihren Offshore-Anteil auf bis zu fünf Prozent des gesamten F&E-Aufwands. Engineering-Dienstleister erzielen Offshore-Quoten von 15 Prozent und mehr. Vor diesem Hintergrund hat beispielsweise die deutsche IVM Automotive, ein Fahrzeugintegrator und Komplettanbieter von Engineering-Dienstleistungen, gerade eine Partnerschaft mit Quantech Global Services in Indien verkündet.

Hohe Offshore-Quoten sind heute bei Berechnung und Simulation sinnvoll. Typische Offshore-Leistungen sind beispielsweise Finite-Elemente-Analysen, die Erstellung von Berechnungsmodel-

len sowie Statik- und Beanspruchungsanalysen. Aber auch die stark wachsenden Entwicklungsaufgaben rund um die Bereiche Elektrik und Elektronik gehören dazu. Im Rahmen der Steuergeräteentwicklung lassen sich zum Beispiel Software-Kodierung, die Konstruktion von Hardware sowie der Aufbau und Test ganzer Baugruppen verlagern. CAD-Modellierung, Routing und Packaging als Aufgaben der Elektrikintegration sind weitere Beispiele. Geeignet sind außerdem Detailkonstruktion sowie Muster- und Prototypenbau.

Barrieren für das Offshoring in der Automobilentwicklung

Die Qualifikation der Ingenieure ist in vielen Niedriglohnländern hervorragend. Aufgrund der stark gestiegenen Nachfrage herrscht jedoch bereits ein Mangel an Ingenieuren, vor allem mit speziellem Automobil-Know-how. Hinzu kommen sprachliche und kulturelle Barrieren in der Zusammenarbeit mit Entwicklern in Osteuropa oder Asien. Umso wichtiger ist es, klare Leistungspakete mit größerem Wiederholcharakter zu schnüren, um diese anhand standardisierter Prozesse längerfristig mit gleichen Partnern abzuwickeln. Zudem sind häufig deutschsprachige Mitarbeiter des Partners vor Ort erforderlich.

Die Auslastung vorhandener Personalkapazitäten in den Entwicklungstammhäusern hat jedoch in der Regel Priorität und wird so zur entscheidenden Barriere für Offshoring. Bei den Mitarbeitern stoßen Offshoring-Initiativen eher auf Widerstand, da zusätzlicher Koordinationsaufwand entsteht, die intern etablierte Zusammenarbeit „gestört“ wird und Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes aufkommt. Zudem steigt das Risiko des Know-how-Abflusses. Deshalb kommt der Leistungs- und Partnerauswahl entscheidende Bedeutung zu. Insbesondere Entwicklungsleistungen, die nicht zu den zukünftigen Kernkompetenzen gehören und im Wettbewerb nicht differenzierend sind, eignen sich für ein Offshoring an externe Partner.

Geschäftsmodell, Partnerwahl und operative Zusammenarbeit

Wenngleich der Entwicklungsumfang in Deutschland insgesamt stagniert, sichert Offshoring auch hierzulande Arbeitsplätze, da sich mit einem gesunden Mix aus Onshore und Offshore die Wettbewerbsfähigkeit als Ganzes steigern lässt. Dies schafft neuen Freiraum für innovative Aufgaben in den Entwicklungstammhäusern. Erfolgsentscheidend ist die Wahl des richtigen

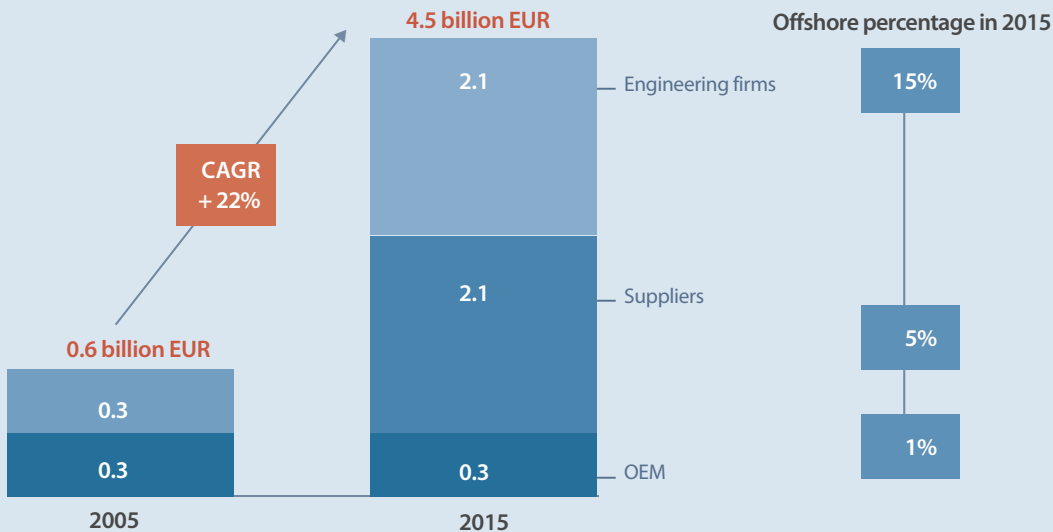
Offshore-Geschäftsmodells und konsequentes Handeln, um jetzt nicht den Anschluss zu verlieren. Offshore-Engineering sollte nicht nur dem Zwang zur Kostensenkung folgen, sondern strategisch motiviert und in die Wertschöpfungs- und Beschaffungsstrategie integriert sein. Dazu sind die strategischen Ziele festzusetzen, geeignete Leistungen anhand definierter Kriterien auszuwählen, die Standort- und Partnerwahl vorzunehmen sowie die operative Zusammenarbeit zwischen Offshore- und Onshore-Standort(en) zu gestalten.

Als Offshore-Geschäftsmodell bietet sich vor allem für Automobilhersteller an, einen Engineering-Dienstleister in Deutschland als Schnittstelle zu Offshore-Engineering-Partnern einzusetzen. Engineering-Dienstleister müssen deshalb zukünftig über entsprechende Leistungsangebote und ein Offshore-Geschäftsmodell verfügen. Wichtig ist es, sich offshore Entwicklungsressourcen vertraglich zu reservieren, um Lerneffekte aus der Zusammenarbeit zu sichern. Zusätzlich können Automobilzulieferer und Engineering-Dienstleister auch eigene Offshore-Entwicklungsstandorte betreiben. Offshoring, ►

Market Volume of Offshore Engineering in the Automotive Industry by Client

Passenger cars and commercial vehicles, worldwide

Over the next ten years, the market for offshore engineering will grow by about 700 per cent, increasing from approximately 600 Mio EUR today to 4.5 billion EUR by 2015.



Typical services that are being sent offshore include finite element analyses, the creation of calculation models, and statics and load analyses.

the Mercer study said that offshoring already plays an important role. One third of the companies surveyed already have offshoring initiatives for engineering. Successful automotive suppliers and engineering firms will offshore anywhere from five per cent of design work to forty per cent of calculation and simulation work. This will result in a seven-fold increase in worldwide offshored volume from today's level of 600 million EUR to about 4.5 billion EUR in 2015. The 2015 figure represents five per cent of global R&D expenditures for the automobile industry. Although offshoring will continue to have little impact on automobile manufacturers' in-house development capacities, suppliers are ramping up their offshoring efforts to as much as five per cent of overall R&D expenditures. Engineering firms are hitting offshoring targets of fifteen per cent and more. Following this trend, IVM Automotive, a German vehicle integrator and full-service engineering firm, has announced a partnership with Quantech Global Services in India.

Today, offshoring a large percentage of calculation and simulation work makes good sense. Typical services that are being sent offshore include finite element analyses, the creation of calculation models, and statics and load analyses.

But electrical and electronic development work, two rapidly growing areas, are being offshored to an increasing degree as well. In the ECU development area, for example, software coding, hardware design, and the design and testing of entire assemblies can be offshored. As electrical integration tasks, CAD modeling, routing, and packaging can also be offshored. Detail design engineering tasks such as sample and prototype construction are also suitable candidates.

Barriers to offshoring automotive development

Engineers in many low-wage countries have outstanding qualifications. However, due to the spike in demand, there is already a shortage of engineers, particularly those with specialised automotive expertise. One must also consider the language and culture barriers inherent in partnering up with developers in Eastern Europe or Asia. This makes it all the more important to bundle service packages of a very repetitive nature so they can be handled by the same partners over the long term using standardised processes. Furthermore, it is often necessary to have German-speaking employees work at the partner's facility.

However, utilisation of existing personnel capacity at the parent development company generally takes priority, resulting in a critical barrier to offshoring. Employees tend to oppose offshoring initiatives because they create additional coordination work, they "disturb" internally established channels of co-operation, and they cause employees to fear losing their jobs. Offshoring also increases the risk of "knowledge bleed." This is why the choice of partner and services offshore are critically important. In particular, development services that are not part of the company's up-and-coming areas of core competence and that fail to differentiate the company from its competitors are suitable candidates for offshoring.

Business model, selection of partners, and operating partnership

Although development capacity has stagnated in Germany, offshoring also helps secure jobs in Germany as well; a healthy mix of onshore and offshore work increases the company's overall competitiveness. This creates a new freedom to innovate at the company's main development facilities at its headquarters. The difference between success and failure lies in selecting the right offshore business model and con-

sistent attention and action to ensure that the connection is not lost. Offshoring engineering work should be more than a hasty move to reduce costs; it should be strategically motivated and integrated into the company's value added and procurement strategy. Thus, it is necessary to set strategic goals, select appropriate service to offshore based on defined criteria, choose the facility and partner wisely, and provide a structure for the operating partnership between the offshore and onshore facilities.

An offshore business model that could work well, especially for automobile manufacturers and automotive suppliers, is the use of an engineering firm near the central company development facility as an interface to offshore engineering partners. Therefore, engineering firms will need to have an offshore business model and make appropriate service options available in the future. It is important to reserve offshore development resources with a signed contract to ensure that lessons learned are not lost. Automotive suppliers and engineering firms can operate their own offshore development facilities as well. Due to higher one-time costs and start-up costs, ►

Intern sind auf Offshore-Projektentwicklung spezialisierte Know-how-Träger als Koordinatoren aufzubauen. Internally, build expertise pools of project coordinators who specialize in offshore project management.

▼ das auf Einzelprojekten basiert, bringt aufgrund erhöhter Einmalaufwendungen und Anlaufkosten nicht die erwarteten Kostensenkungen.

Je Leistungsfeld im Engineering sind Kerneigenleistungen und Eigenleistungstiefe zu definieren. Bei Offshoring-Initiativen gilt es, neben geeigneten Ländern vor allem regionale Standortvorteile und regionale Preisunterschiede zu identifizieren – bis hin zu einem kritischen Hinterfragen des Netto-Kostenvorteils, also unter Berücksichtigung sämtlicher Zusatzaufwendungen für Mitarbeiterqualifizierung, Koordination und Management. Hinzu kommen Einmalaufwendungen, etwa für Standort- und Partnersuche, Verhandlung und Contracting, und Anlaufkosten, die durch Ineffizienz und notwendige Lerneffekte verursacht werden, zum Beispiel zusätzliche Maßnahmen und Ressourcen für die Qualitätssicherung und Projektkoordination.

Intern sind auf Offshore-Projektentwicklung spezialisierte Know-how-Träger als Projektkoordinatoren aufzubauen, die vor allem an der Schnittstelle zwischen Kunde, internen Ressourcen im Entwicklungsstammbaum und Offshore-Einheiten koordinieren. Damit einher gehen längerfristige Engagements in Zielländern in Form von Partnerschaften in Niedriglohnländern bis hin zu einem Netzwerk aus eigenen, weltweit verteilten Entwicklungsstandorten. Auf der operativen Ebene bedarf es der Durchgängigkeit der Prozessverantwortung und standardisierter Prozesse über Ländergrenzen oder Kontinente hinweg. IT-Infrastruktur und Kommunikationsstandards sind aufeinander abzustimmen, damit Daten ohne Reibungsverluste ausgetauscht werden können. Eine frühzeitige Einbindung der Entscheidungsträger und Mitarbeiter ermöglicht eine offene Kommunikation, die interne Veränderungsbarrieren überwindet. ☉

▼ *offshoring one-time projects does not yield the expected cost savings. For each engineering specialty, companies should define in-house core services and the level of service to be provided in-house. When developing offshoring initiatives, it is important to identify more than just which countries are suitable – find out about regional cost differences and facility advantages and take a long, hard look at the net cost benefit, being sure to include all additional expenditures for employee training, coordination and management. Also be sure to include one-time costs for a facility and/or partner search, negotiations, and contracting and start-up costs due to inefficiency and the inevitable learning curve, for example additional measures and resources for quality assurance and project coordination.*

Internally, be sure to build expertise pools of project coordinators who specialise in offshore project management and can act as a primary interface between the customer, internal resources at the central company development facility and offshore units. Such resources are best paired with longer-term involvement in target countries ranging from partnerships in low-wage countries to a network of company-owned development facilities distributed around the globe. On an operating level, successful offshoring requires integrated process responsibility and standardised processes that extend beyond national or continental borders. IT infrastructure and communications standards must be harmonised to allow for smooth, hassle-free data exchange with no data losses. Including decision-makers and employees at the earliest stages of the process creates an environment where people communicate openly and helps companies overcome internal resistance to change. ☉

Handlungsempfehlungen für Offshore-Initiativen in der Automobilentwicklung

- Offshoring als strategischen Beitrag zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Automobilentwicklung betrachten.
- Das Offshore-Engineering in die längerfristigen Wertschöpfungs- und Beschaffungsentscheidungen der Entwicklung einbetten.
- Offshoring-Initiativen als systematischen Strategie- und Veränderungsprozess verstehen, um Potenziale erfolgreich zu erschließen.
- Kostensenkungspotenziale spezifisch nach Fahrzeugmodulen, Entwicklungsleistungen und Kostenblöcken identifizieren, inklusive der Opportunitätskosten.
- Eine „Offshoring-Roadmap“ der Entwicklung erstellen, die sämtliche Treiber und Restriktionen berücksichtigt.
- Zielgerichtet die geeigneten Partner und eigenen Mitarbeiter als „Offshoring-Manager“ auswählen sowie gegebenenfalls längerfristige Partnerschaften aufbauen.
- Die operative Zusammenarbeit sowie die unternehmensübergreifende Integration der Prozesse und Systeme effizient gestalten.
- Die Entscheidungsträger und Mitarbeiter frühzeitig bei Kommunikation und Change Management einbinden.

Recommended Action Plan for Offshore Automotive Development Initiatives

- *Look at offshoring as a strategic contribution to preserving competitive automotive development activities*
- *Embed offshore engineering in longer-term value added and procurement decisions*
- *Approach offshoring initiatives as a systematic strategy and change process in order to successfully exploit potential opportunities*
- *Identify specific areas for potential cost reduction by vehicle module, development service, and cost block – and include opportunity costs in your calculations*
- *Create an “offshoring road map” for development that takes into account all stakeholders and restrictions*
- *Keeping your goals in mind, select best-fit partners and your own best-fit employees and make them “offshoring managers,” and build long-term partnerships where appropriate*
- *Design your operating partnership and the cross-company integration of processes and systems in an efficient manner*
- *Include decision-makers and employees from the earliest stages of communications and change management efforts*

Unternehmer kaufen mehr im Ausland ein

Companies Step Up Foreign Purchasing

Deutsche Unternehmen haben positive Erfahrungen mit Lieferanten aus Niedriglohnländern gemacht und wollen die internationale Beschaffung ausbauen, um von Kostenvorteilen zu profitieren. Das sind wesentliche Ergebnisse einer repräsentativen Studie des Psephos-Instituts, Hamburg, im Auftrag der auf Beschaffung spezialisierten Unternehmensberatung Kerkhoff Consulting, Düsseldorf.

Danach planen 37 Prozent der befragten Unternehmen, den Anteil ausländischer Lieferanten zu erhöhen. Für nur neun Prozent der Firmen kommt ein höherer Auslandsanteil nicht in Frage. Bei den wichtigsten Ländern für internationale Beschaffung liegt China mit 20 Prozent auf Rang drei nach Frankreich und Italien (jeweils 27 Prozent). „Weil der Anteil der Beschaffungskosten am Unternehmensumsatz im Schnitt bei etwa 40 Prozent liegt, ist der Einkauf zunehmend ins Zentrum des Interesses gerückt – inzwischen erkennen die Manager die ungenutzten Potenziale“, erklärt Gerd Kerkhoff, geschäftsführender Gesellschafter von Kerkhoff Consulting. Die Unternehmen könnten bereits auf beachtliche Erfolge verweisen: Die in den vergangenen drei Jahren mit Kostensenkungsprojekten im Einkauf durchschnittlich erzielten Einsparungen liegen laut Untersuchung bei etwa acht Prozent – im Dienstleistungsbereich sogar bei elf Prozent. Und die Unternehmen sehen noch weiteres Potenzial: Firmen, die bereits Optimierungsprojekte im Einkauf durchgeführt haben, wollen zu drei Vierteln „mit Sicherheit“ weitere Maßnahmen durchführen: Im Fokus stehen eine verbesserte Qualifizierung der Mitarbeiter, die Optimierung der Beschaffungsprozesse, die Stärkung der Rolle des Einkaufs als Wertschöpfungs-

funktion sowie eine verstärkte Internationalisierung der Beschaffung. Unter denjenigen Betrieben, die noch keine Kostensenkungsprojekte durchgeführt haben, gehen 38 Prozent davon aus, die Beschaffungskosten um mindestens fünf Prozent senken zu können, 40 Prozent sehen hingegen kein Einsparpotenzial. „Die Erfahrung zeigt, dass Einsparungen bis zu zehn Prozent durchaus realisierbar sind“, sagt Kerkhoff.

67 Prozent mit guten Erfahrungen in Niedriglohnländern

Manager, die bereits mit Lieferanten aus Niedriglohnländern zusammengearbeitet haben, und dies sind 46 Prozent aller Befragten, sind meist zufrieden: 67 Prozent bezeichnen ihre Erfahrungen als „gut“ oder „eher gut“, nur sieben Prozent als „eher schlecht“ oder „schlecht“. Starke Vorbehalte gibt es hingegen bei Unternehmen, die zwar im Ausland beschaffen, dabei bisher aber keine Lieferanten aus Niedriglohnländern genutzt haben. Das sind knapp ein Drittel aller Befragten. Sie befürchten eine „nicht anforderungsgerechte Produktqualität“ (51 Prozent), „hohe Logistikkosten, die den Preisvorteil aufzehren“ (43 Prozent) sowie eine „unzureichende Belieferungssicherheit“ (47 Prozent). „Ursache dieser Haltung ist eine zu geringe Kenntnis der tatsächlichen Leistungsfähigkeit in den Niedriglohnländern – hier werden Chancen verspielt“, meint Kerkhoff. Insgesamt mache die Studie deutlich, dass eine Zwei-Klassen-Gesellschaft entsteht: Ein Teil der Unternehmen richtet seinen Einkauf global neu aus, ein anderer Teil bleibe passiv – und hoffe auf verbesserte Preise im Absatzmarkt. Kerkhoff: „Das ist mehr als optimistisch und könnte fatale Konsequenzen haben.“ ☉

German companies have had positive experiences with suppliers from low-wage countries and want to expand international buying efforts in order to benefit from the cost advantages. These are the essential results of a representative study by the Psephos Institute, Hamburg, on behalf of the management consultancy Kerkhoff in Düsseldorf, which specialises in purchasing issues.

According to the study, 37 per cent of all interviewed companies plan to increase their proportion of foreign suppliers. Only nine per cent of the businesses rule out an increased foreign proportion. China ranks in third place of the most important countries for international purchasing with a share of 20 per cent, with France and Italy (27 per cent each) in the lead.

“With the share of purchasing costs averaging around 40 per cent of the company revenue, purchasing has increasingly taken centre stage in company awareness – meanwhile managers recognise unexploited potentials,” declares Gerd Kerkhoff, Managing Partner at Kerkhoff Consulting. Companies have already been able to achieve remarkable results: The study has revealed that the savings realised with the help of cost-reduction projects in the last three years had been around eight per cent on average – in the services sector even eleven per cent. And businesses see a higher potential still: 75 per cent of those companies that have already gone through optimisation projects want to “definitely” execute further measures. The focus is on improved employee qualifications, optimisation ▶

Herausforderung: Sourcing in China



Far Eastern Limited

Ihr kompetenter Partner in Sachen Einkauf in der VR China!

Unsere Leistungen beim Sourcing / Global Procurement:

- Beschaffungsmarktanalysen und Sourcing-Strategien
- Bewertung und Controlling von Lieferanten
- Preis- und Qualitätsvergleiche
- Benchmarking
- Qualitäts-Monitoring und Inspektion
- Konzepte für Inklusives Supply Chain Management

Geme stellen wir Ihnen bei einem unverbindlichen und für Sie kostenfreien Erstberatungsgespräch unsere weiteren Leistungen rund um die Marktbearbeitung in China vor.

Profitieren Sie von:

- Markterfahrung seit 1992
- Team von 30 chinerfahrenen Consultants
- Ständige Marktpräsenz mit 4 Büros in Beijing, Shanghai, Guangzhou und Xiamen
- Kontakte zu chinesischen Entscheidungsträgern
- Datenbanken und Profile zu chinesischen Lieferanten



Ralf Marohn
Managing Director



Jianmin Liu
Senior Consultant



Far
Eastern
Limited

Fernost Beratungs- und
Handelsgesellschaft mbH
Lagerhausstr. 26
D-67061 Ludwigshafen
Tel.: 06 21 - 5 86 21-0
Fax: 06 21 - 5 29 65 81
info@far-eastern.de
www.far-eastern.de

IT-Outsourcing im Aufschwung

IT Outsourcing in Progress

presstext



of purchasing processes, strengthening the buying function as part of the value chain and a higher level of international purchasing. 38 per cent of those companies that have not yet undertaken any cost reduction measures, think that purchasing costs could be reduced by a minimum of five per cent whereas 40 per cent do not see any potential for savings. "Experience shows that a savings rate of up to ten per cent can be realistic," says Kerkhoff.

67 per cent have had good experiences in low-wage countries

Managers who already have cooperated with suppliers from low-wage countries make up 46 per cent of all interviewed persons. They were mostly satisfied with the experience: 67 per cent called their experiences "good" or "very good"; only seven per cent felt their experiences had been "rather bad" or "bad". Strong reservations can be found with companies that use suppliers abroad but do not buy in low-wage countries. This group makes up nearly one third of all interviewed parties. They fear that the "product quality will not be up to specifications" (51 per cent), "high logistics costs will eat away at the savings" (43 per cent) and an "inadequate delivery reliability" (47 per cent). "The cause for such an attitude is that the real capabilities of low-wage countries are mostly unknown – and chances are being neglected," says Kerkhoff. Collectively the study reveals that two classes of companies are developing: Some businesses rearrange their purchasing globally, others remain passive – and hope for higher sales prices. Kerkhoff: "This is overly optimistic and could have fatal consequences." ☉

Der IT-Outsourcing-Markt in der Region Asien-Pazifik legt in den kommenden Jahren kräftig zu. Geht es nach den Prognosen der Marktforscher von IDC, wird noch in diesem Jahr die Marke von zehn Mrd USD überschritten.

Bis 2010 soll der Markt auf 16,1 Mrd USD anschwellen und damit pro Jahr durchschnittlich um 10,9 Prozent wachsen. Dabei beinhalten die entsprechenden Prognosen der IDC-Analysten nur die Ausgaben für IT-Outsourcing innerhalb der Region. Weil sich der Outsourcing-Begriff in der Region vor allem um die Auslagerung aus den USA nach Indien drehe, werde die Bedeutung der regionalen Märkte für das IT-Outsourcing oft vernachlässigt, betont IDC-Analyst Eugene Wee. „In den vergangenen zehn Jahren haben wir schon erhebliche Ausgaben von den gesättigten Märkten Australien und Neuseeland gesehen, aber zunehmend öffnen sich auch Unternehmen in Indien und China der Idee, ihre

IT-Umgebung in die Hände von Experten zu geben“, sagt Wee.

Indien und China hat der Analyst als die größten Wachstumstreiber in der asiatisch-pazifischen Region ausgemacht. Bis 2010 sollen in diesen Märkten jährliche Wachstumsraten von 19 beziehungsweise 31 Prozent verzeichnet werden. In Indien und China werde der Aufschwung insbesondere durch die Aufrüstung im Infrastrukturbereich der vergangenen Jahre getragen. Auch 2010 sei noch keine Sättigung dieser beiden Märkte erreicht, prognostiziert der Marktforscher. ☉

The IT outsourcing market in the Asia-Pacific region will prosper strongly in the coming years. If the IDC market researcher's forecasts are anything to go by, the ten billion USD mark will already be surpassed in this year.

By 2010 the market is supposed to arrive at 16.1 billion USD which translates into an average growth rate of 10.9 per cent

per year. The forecasts of the IDC analysts do not even include anything but IT outsourcing costs within the region. As the term outsourcing in the region is more or less used as an equivalent for moving IT work from the US to India, the importance of the regional markets for IT outsourcing is often neglected, emphasises IDC analyst Eugene Wee. "In the last ten years we have seen a lot of potential coming in from the saturated markets Australia and New Zealand but to an increasing extent Indian and Chinese enterprises are opening themselves up to the idea of letting experts run their IT environments," says Wee.

From the analyst's point of view, India and China are the largest growth drivers in the Asia-Pacific region. By 2010 these markets should be achieving yearly growth rates of 19 and 21 per cent respectively. In both India and China the upswing is largely due to investments in infrastructure projects in recent years. Even in 2010 these two markets may still not have reached saturation, forecasts the market researcher. ☉

BMÖ e-Procurement & SRM Award

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ) vergibt gemeinsam mit der Vereinigung der Österreichischen Industrie zum vierten Mal den Austrian e-Procurement Award. Die Auszeichnung lautet nun „e-procurement & Supplier-Relationship-Management (SRM) Award“. Damit werden Preise für „beste Lösungen“ auf Lieferanten- und Einkäuferseite vergeben. Zusätzlich wird ein Wissenschaftspreis, zum Beispiel für Projekte an Universitäten und Fachhochschulen oder Diplom- und Masterarbeiten, ausgelobt. Unter den bisherigen Preisträgern sind auch einige deutsche Unternehmen. Der Einsendeschluss ist der 10. September 2006. ☉

For the fourth time the Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ) together with the Federation of Austrian Industry awards the e-Procurement Award. The renamed "e-procurement & Supplier-Relationship-Management (SRM) Award" recognises "best solutions" by suppliers and purchasers. In addition, a science award recognises academic publications and works, for instance projects at universities or master thesis. Among the past laureates are also some German enterprises. Deadline for submission is September 10, 2006. ☉

Contact

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BMÖ), Wien
Tanja Rosenberger
Phone: +43 (0)1/36793-52;
+43 (0)1/4095631-14
sekretariat@bmoe.at
www.bmoe.at
www.e-procurement-award.at



Für alle Unternehmen mit Geschäftsinteresse in Asien ist der 4. IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 19. September 2006 in Düsseldorf ein Muss. Unter dem Motto „Mit Drachen, Tigern und Elefanten tanzen. Die asiatischen Märkte als Wachstumsmotor nutzen!“ geht es einen Tag lang nur um Asien. Zwölf verschiedene Workshops, Tipps zum richtigen Umgang mit asiatischen Geschäftspartnern, Kontaktmöglichkeiten zu Dienstleistern des Asiengeschäfts im Rahmen einer Ausstellung, Gesprächsmöglichkeiten mit den Vertretern der Deutschen Auslandshandelskammern in Asien, Podiumsdiskussionen und ein interessantes Rahmenprogramm bieten einen umfassenden Überblick.

www.aussenwirtschaftstag-nrw.de

Programmübersicht

09.00 Uhr	Teilnehmerregistrierung und Begrüßungs-Event	13.00 Uhr	Talkrunde: Asien - Warum und Wie?
10.00 Uhr	Eröffnung und Begrüßung: Hartmut Hauhrich Vizepräsident und Ständiger Vertreter des Präsidenten der IHK zu Düsseldorf Vorsitzender des Beirats der ElectronicPartner Handel GmbH, Düsseldorf	14.00 - 15.30 Uhr	Workshop-Block 2 1. Finanzierung von Export und Investition in Asien 2. Expat vs. Local: Personalmanagement in Asien 3. Sichere Geschäfte in Asien 4. Logistische Herausforderungen
10.05 Uhr	Grußwort: Christa Thoben, Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes NRW, Düsseldorf	16.00 - 17.30 Uhr	Workshop-Block 3 1. China: ABC für den Exporteur und Investor 2. Logistik und Einkauf in China 3. Chancen in den ASEAN-Staaten (1): Indonesien, Malaysia und Singapur 4. Chancen in den ASEAN-Staaten (2): Thailand, Vietnam und Philippinen
10.20 Uhr	Mit Drachen, Tigern und Elefanten tanzen - Wer tanzt mit wem? Stefan Lauer, Mitglied des Vorstands der Deutschen Lufthansa AG, Frankfurt	Nachmittags:	Kompakttrainings zum Thema: Erfolgreich Verhandeln - Interkulturelle Kommunikation mit asiatischen Geschäftspartnern
10.40 Uhr	Wirtschaftsperspektiven in Asien Dr. Kurt Demmes, Chefvolkswirt der IKB Deutsche Industriebank AG, Düsseldorf	14.00 - 14.30 Uhr:	Japan
11.00 - 12.30 Uhr	Workshop-Block 1 1. Indien: Ein Markt (auch) für den Mittelstand? 2. Indien als Standort für Beschaffung, Offshoring und Outsourcing 3. Japan: Der Gigant startet wieder durch 4. Korea: Hightech-Offensive und Wiedervereinigungs-Perspektive	15.00 - 15.30 Uhr:	China
		16.00 - 16.30 Uhr:	Indien
		17.00 - 17.30 Uhr:	Korea
		Ab 17.40 Uhr	Zusammenfassung und Abschluss-Event
		18.20 Uhr	Ende der Veranstaltung

Das Teilnehmerentgelt beträgt für einen Teilnehmer 70 € zzgl. MwSt und ermäßigt sich bei der Anmeldung mehrerer Teilnehmer.

Weitere Informationen und Online-Anmeldung: www.aussenwirtschaftstag-nrw.de

Mit freundlicher Unterstützung
unserer Partner:

BIRD & BIRD
Rechtsanwälte

coface DEUTSCHLAND

ERNST & YOUNG

GEOLOGISTICS

IKB
Deutsche Industriebank

INTERONE WORLDWIDE
A Division of INTERNE

There's no better way to fly.
Lufthansa
A STARALLIANCE MEMBER

m
Media Düsseldorf

N
NORTH RHEIN-WESTPHALIA

NRW.BANK
NEW BUSINESS BANK

TÜV
Technische Überwachungs- und
Versuchsanstalt

China: Bewusstsein für Verbraucherrechte nimmt zu

China: Awareness of Consumer Rights on the Up

Mit dem rapiden Wachstum des chinesischen Automobilmarktes einhergegangen ist eine spürbare Verschärfung der gesetzlichen Vorschriften zur Produkthaftung, die dazu geführt hat, dass in den vergangenen beiden Jahren nahezu 400.000 Fahrzeuge zurückgerufen werden mussten. Das teilt die Rechtsanwaltskanzlei Beiten Burkhardt in einer Studie zur „Produkthaftung für Automobile in der Volksrepublik China“ mit. Im Jahr 2005 sind laut Beiten Burkhardt fast 7.000 Klagen gegen Automobilhersteller, -zulieferer und -verkäufer wegen Qualitätsmängeln, Preis- und Verkaufsbeanstandungen eingereicht wurden. In China habe sich ein gesteigertes Bewusstsein für Verbraucherrechte her-

ausgebildet. Vor allem die junge, gut ausgebildete Bevölkerung in den Ballungsräumen sei für mögliche Produkt Haftungsansprüche sensibilisiert und bereit diese gerichtlich durchzusetzen. Zwar seien es im Hinblick auf Qualitätsmängel eher die chinesischen Hersteller, denen Klagen drohen, ausländische Produzenten würden jedoch aus anderen Gründen ein reizvolles Klageziel darstellen. „Sie werden als zahlungskräftig angesehen und haben zusätzlich mit dem Nachteil zu kämpfen, dass sie sich in einem fremden, ihnen gegenüber teilweise feindlich eingestellten Rechtssystem behaupten müssen“, erklärt Björn Etgen, Partner der Kanzlei und Leiter ihrer China-Praxis. ☉

The rapid growth of the Chinese auto market has been accompanied a significant tightening of product liability regulations which has led to, amongst other things, almost 400,000 vehicles having been recalled within the last two years. This has been announced by the law firm Beiten Burkhardt which has published a study on „Product Liability for Automobiles in the People's Republic of China.“

According to Beiten Burkhardt, in 2005 almost 7,000 lawsuits against car manufacturers, suppliers and dealers had been filed due to quality defects or price and sales complaints. Chinese customers have developed a growing awareness of consumer rights. Par-

ticularly the young and well-educated population in the urban areas has been sensitised to possible liability claims for defective products and is willing to have these rights enforced by law.

With the Chinese manufacturers being the ones that would be rather vulnerable to legal procedures for quality reasons, foreign manufacturers are attractive lawsuit targets for other reasons. „They are considered to be financially strong, and they have the additional advantage of having to cope with an alien legal system which in part has adopted a hostile attitude towards them,“ says Björn Etgen, partner at the law firm and head of their China department. ☉

Anzeige

Indien – Aufbau und Optimierung der Geschäftstätigkeit

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen – Doing Business in Indien – Wichtige Schritte für einen nachhaltigen Geschäftserfolg – Vermittlung sinnvoller Kenntnisse über das Investitionsumfeld – Best Practices für Produktion, Beschaffung und Vertrieb – Ausblick, Trends und Prognosen

19. & 20. Oktober 2006, Stuttgart

09. & 10. November 2006, Berlin

Profitieren Sie u.a. von Themenschwerpunkten wie

- Praxisrelevante Marktinformationen und Stellhebel für eine nachhaltige Geschäftstätigkeit
- Wichtige Parameter bei der Standortauswahl und Produktionsbedingungen
- Case Study der KHS AG über eine Produktionsverlagerung nach Indien
- Erfahrungen der Andreas Stihl AG & Co.KG bei der Gründung einer Vertriebsgesellschaft in Indien
- Transparenz über das Beschaffungsangebot in Indien
- Indien als Absatzmarkt: Marktstrukturen verstehen, Marktpotenzial abschätzen und die Vertriebsorganisation aufbauen

Trainerteam

Joachim H. Ihrcke
Managing Director
DROEGE & COMP. Singapore Pte Ltd. International Management Consultants

Dr. Dirk D. Müller
Manager
DROEGE & COMP. Singapore Pte Ltd. International Management Consultants

Referenten

Dr. Guido Hild
Director Corporate Development
KHS AG

Pierre Holdry
Export Middle-East/Asia-Pacific
Andreas Stihl AG & Co.KG

Media Partner

sourcing.asia
Magazine for Procurement, Manufacturing and Cooperation

China muss in Energie investieren

China Needs to Invest in Energy

Durch die massiv steigende Nachfrage nach Energie in China müssen die bisherigen Schätzungen für notwendige Investitionen in dortige Stromerzeugungskapazitäten deutlich nach oben korrigiert werden. Das ist das zentrale Ergebnis des Reports „China Electricity Market 2006“, den Capgemini gemeinsam mit Electricité de France (EDF) und dem China Electricity Council erstellt hat.

Zusätzlich zur bisher für das Jahr 2020 von offizieller Seite geplanten Kraftwerkskapazität in Höhe von 950 Gigawatt werden laut Studie weitere 280 Gigawatt in China benötigt. Die erforderlichen Investitionen beliefen sich auf 590 Mrd USD bis zum Jahr 2020, davon allein 180 Mrd USD für die zusätzlich prognostizierte Kapazität.

Die von der chinesischen Regierung geplante Umstellung auf eine breitere Basis an kohlenstofffreien Energieträgern erscheint nach Angaben von Capgemini unrealistisch. Der Anteil von Kohle am Gesamtmix der Energieerzeugung soll nach den veröffentlichten Plänen von heute 73 Prozent auf 68 Prozent im Jahr 2010 und dann weiter auf 60 Prozent im Jahr 2020 gesenkt werden. Die vorgelegte Studie geht hingegen davon aus, dass kohlebefeuerte Kraftwerke im Jahr immer noch 71 Prozent des Stroms produzieren und im Jahr 2020 65 Prozent. „Kernenergie, Wasserkraft und Gas können zukünftig interessante Optionen im Energiemix werden, auch wenn es für China schwer wird, die Abhängigkeit von der Kohle zu reduzieren“, sagt Wöllner.

Die Notwendigkeit, größere Kraftwerkskapazitäten aufzubauen, bedeutet laut Capgemini eine Chance für ausländische Investoren im chinesischen Energiemarkt. In den vergangenen Jahren hätten die Investitionen

aus dem Ausland aufgrund beschränkter Profitabilität durch steigende Kohlepreise und regulierter Abgabepreise deutlich abgenommen. „In naher Zukunft könnte es aber zu einer neuen Generation von ausländischen Investitionen kommen, die verstärkt Management-Know-how mit neuester Technologie verbinden“, fügt Wöllner hinzu. Ausländische Unternehmen, die bereit sind, Verträge zum Technologietransfer einzugehen, könnten vom starken Wachstum des chinesischen Marktes profitieren. Die großen chinesischen Stromerzeuger, die auf nationaler beziehungsweise regionaler Ebene von staatlichen Behörden kontrolliert werden, suchten verstärkt nach strategischen Partnern aus dem Ausland. Dadurch erhofften sie sich Unterstützung bei der Neuausrichtung ihrer Unternehmensorganisation, eine Stärkung ihrer Position im internationalen Wettbewerb und den Zugang zu neuen Technologien. ☉

Caused by the massively increasing demand for energy in China, previous evaluations of investments necessary to increase the capacities for generating power there will have to be revised upwards. This is the main result of the report “China Electricity Market 2006” that has been created by Capgemini in cooperation with Electricité de France (EDF) and the China Electricity Council.

In addition to the 950 gigawatts of power plant capacities planned by the authorities by 2020 another 280 gigawatts will be needed, the study claims. The necessary investments sum up to 590 billion USD by 2020 of which 180 billion USD alone will flow in order to create the additional capacity.

According to Capgemini the change-over from coal to a broad basis of carbon-free energy resources, as planned by the Chinese government, seems unrealistic. The share of coal in the total mix of energy production is to be reduced from 73 per cent today to 68 per cent in 2010 and further down to 60 per cent in 2020, according to the published plans. The presented study assumes though that coal-driven power plants could be responsible for as much as 71 per cent of the total energy production in 2010 and for 65 per cent in 2020. “Nuclear energy, hydro power and natural gas may be interesting options for the future energy mix although it is going to be hard for China to reduce dependence on coal”, says Wöllner.

For Capgemini, the need to build up larger power plant capacities holds an opportunity for foreign investors in the Chinese energy market. In previous years, foreign investments had been significantly decreased due to limited profitability caused in turn by rising coal prices and regulated sales prices. “In the near future there could be a whole new generation of foreign investors who want to connect management know-how more closely with the latest technology,” adds Wöllner. Foreign companies ready to sign contracts including technology transfers could benefit from the strong growth of the Chinese market. The large Chinese energy producers, which are being controlled by authorities on a national or regional level, have intensified their search for strategic foreign partners. Thus they hope to win support for rearranging their organisations, strengthening their international competitiveness and gaining access to new technologies. ☉

Anzeige

HOFFMANN · EITLE
MÜNCHEN · LONDON
PATENT ATTORNEYS AND ATTORNEYS AT LAW
PATENTANWÄLTE UND RECHTSANWÄLTE



**EXCELLENCE AND EXPERIENCE
IN INDUSTRIAL
PROPERTY LAW**

THE FIRM Hoffmann · Eitle is one of the oldest and largest European intellectual property firms, with offices both in Munich and London. With more than 55 patent attorneys, nine specialized attorneys at law and 190 paralegal staff, the firm covers all legal aspects and technological areas of intellectual property law, ranging from patent, utility model, design patent and trademark matters to areas of copyright law, unfair competition, and domestic and European antitrust law as well as licensing.

SPECIALITIES We represent our clients not only before the European Patent Office and the national German and U.K. Patent Offices but also before the national patent and civil courts and in both instances in the European Court of Justice, and have earned our reputation by maintaining high technical, legal and English language standards, as evidenced in the successful international and pan-European prosecution of many intellectual property rights and corresponding litigation proceedings for a variety of major global players in the past decades.

MUNICH
 Arabellstraße 4, D-81975 München
 Phone: +49 (0)89 - 92 409-0
 Fax: +49 (0)89 - 91 83 56

LONDON
 Sardinia House
 Sardinia Street, 52 Lincoln's Inn Fields
 London WC2A 3LZ
 Phone: +44 (0)207 - 404 01 16
je@hoffmann-eitle.com
www.hoffmann-eitle.com



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


 ASIA IN
BERLIN
JULY 06

Asien-Pazifik verändert die Welt?

Asia-Pacific: Changing the World?

APFB
Asien-Pazifik-Forum Berlin

Article: Sven Harpering Managing Director, Asia-Pacific Forum Berlin

Mit dem Thema „Asien-Pazifik verändert die Welt“ widmen sich die Asien-Pazifik-Wochen (APW) 2007 in Berlin nicht einem einzelnen Land, sondern den Einflüssen der asiatisch-pazifischen Region auf die westliche Welt, insbesondere in ihren Metropolen. Dass aber auch Berlin die Welt verändert, kann in den kommenden APW unter Beweis gestellt werden. Auf der Zusammenarbeit der Metropolen im Bereich der städtischen Infrastruktur und der Kreativwirtschaft soll der Schwerpunkt der Veranstaltungen liegen. Diese Bereiche zeigen die gegenseitigen Einflüsse besonders deutlich und sind für einen nachhaltigen Dialog – insbesondere der Metropole Berlin – mit der asiatisch-pazifischen Region über die Veranstaltungen der APW 2007 hinaus prädestiniert.

Basierend auf den bereits existierenden Kompetenz- und Exzellenzclustern Berlins ist geplant, unter anderem die Themen Stadtentwicklung, Architektur, Umwelt und Energie, Abfallwirtschaft, Verkehrstechnik, Life Science, New Media sowie Informations- und Kommunikationstechnologie den asiatischen Partnern kompakt zu präsentieren.

In zur Vorbereitung vom Asien-Pazifik-Forum Berlin e.V. eingesetzten „Runden Tischen“, die die bereits bestehenden Arbeitskreise und Strategierunden zu nutzen suchen, werden Berliner Unter-

nehmer, Ministerien und Verwaltung, wissenschaftliche Institutionen sowie weitere Organisationen zusammen beraten, wie sie sich an einer Präsentation ihrer Aktivitäten und des Standorts Berlin mit Perspektive auf den asiatisch-pazifischen Raum hin beteiligen können. Im Verbund dieser Netzwerke sollen Synergien für interessante und erfolgreiche Veranstaltungen erzielt werden, die im Idealfall von der Problemstellung, über Lösungsangebote bis hin zur politischen Flankierung im Sinne eines Matchmakings alle beteiligten Parteien für einen attraktiven Gesamtrahmen zusammenführen.

Im Rahmen einer Metropolenkonferenz werden sich zum Beispiel die Bürgermeister ausgewählter Städte aus Fernost mit ihren Stäben dem Dialog stellen und gemeinsam mit Berliner Partnern nach Möglichkeiten verstärkter Zusammenarbeit im Hinblick auf ihre genuine Probleme suchen. Ebenso wird sich eine EU-ASEAN-Konferenz der Zukunft der Zusammenarbeit zwischen beiden Länderbündnissen widmen. Weitere Symposien und Einzelveranstaltungen werden das Spektrum abrunden.

Kurzum, die APW 2007 bieten wieder eine Chance, Berlins Anspruch auf den Zusatz „Tor nach Asien“ zu bekräftigen. ☉

With the motto of “Asia-Pacific: Changing the World”, the 2007 edition of the Asia-Pacific Weeks (APW) in Berlin is not focused on one particular country, but concerns itself with the influences of the Asian-Pacific region, and especially of its metropolises, on the Western world. What the upcoming APW can prove is that Berlin also has the power to change the world. The emphasis of the events is to be on the cooperation of metropolises in the areas of urban infrastructure and creative industries. Those areas are the best indicators of mutual influences and set to become the spearheads for a sustained dialogue – especially for the metropolis of Berlin – with the Asia-Pacific region until well beyond the APW 2007 events. Based on existing competence and excellence clusters in Berlin, the issues of urban development, architecture, environment and energy, waste management, traffic engineering, life science, new media, and information and communication technology will be presented to the Asian partners in a compact style.

Companies based in Berlin, ministries and administration, scientific institutions and other organisations are together going to discuss, how they can participate in presenting in perspective their activities and the location of

Berlin to the Asian-Pacific region. The necessary debates will take place at the round tables which have already been used for the preparation phase by the Asia-Pacific Forum Berlin e.V. and which try to utilise already existing research and strategy groups.

Within these networks, synergies are sought for creating interesting and successful events which ideally would unite all parties involved in an attractive complete package combining every aspect from formulating the issues and offering solutions to the political support in the sense of matchmaking. As an example, within the framework of a metropolis conference, the mayors and their aides of selected Far Eastern cities with their counterparts in Berlin will be part of a dialogue which has the goal of searching for opportunities of increased cooperation and solutions to common problems. In addition an EU-ASEAN conference is dedicated to discussing future cooperations between both international alliances. Other symposia and single events will round off the scope of the APW.

In short, the APW 2007 will again offer a chance to reinforce Berlin's ambition and its epithet “Gateway to Asia”. ☉



© Fraunhofer-Institut

Das Fraunhofer-IPK arbeitet seit 1985 mit indonesischen Institutionen, Behörden und der Industrie zusammen.
The Fraunhofer IPK has been working with Indonesian institutions, authorities and industry since 1985.

Fraunhofer-IPK: Motor der Zusammenarbeit und Freundschaft zwischen Berlin/Brandenburg und Indonesien Fraunhofer IPK: driver for cooperation and friendship between Berlin/Brandenburg and Indonesia

Anlaufstellen für das Indonesien-Geschäft Starting Points for Business with Indonesia

Article: Prof. Dr.-Ing. Kai Mertins Fraunhofer Institute for Production Systems and Design Technology, Berlin

Berlin für Indonesien, seine Menschen und seine vielfältige Kultur zu interessieren und das Land als guten und verlässlichen Wirtschafts- und Investitionsstandort ins Bewusstsein der Unternehmensführer zu rücken, das haben sich mehrere Institutionen in der Hauptstadt zum Ziel gesetzt. Dabei besonders aktiv ist das Fraunhofer-Institut für Produktionsanlagen und Konstruktionstechnik, Berlin (Fraunhofer-IPK).

Das Fraunhofer-IPK arbeitet seit 1985 mit indonesischen Institutionen, Behörden und der Industrie zusammen. Diese Zusammenarbeit wurde von Prof. Kai Mertins, dem Direktor Unternehmensmanagement im Fraunhofer-IPK, begonnen und seitdem intensiv gepflegt. Der Ursprung dieser

Kooperationen liegt in vielfältigen Kontakten, die Prof. Mertins auf Reisen durch das Land zu wissenschaftlichen Einrichtungen und Universitäten geknüpft hat. Die in der Folge kontinuierliche Arbeit, teils in Projekten mit der Wissenschaft, aber zunehmend auch mit der lokalen Industrie, half wesentlich das in asiatischen Ländern nötige Vertrauen in die Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit von Partnern aufzubauen. Ein erfolgreich abgewickelter Großprojekt des Fraunhofer-IPK in der indonesischen Automobilindustrie im Jahr 1996 führte zur Gründung eines Repräsentanzbüros in Indonesien durch das Fraunhofer-IPK gemeinsam mit der Fraunhofer-Gesellschaft in München. Dieses Büro akquirierte und unterstützte viele Projekte in Indonesien und baute

Several institutions in Berlin have made it their mission to stir an interest in the capital for Indonesia, its people and diverse culture, as well as to present the country as a valuable and reliable business and investment location to business leaders here. The Fraunhofer Institute for Production Systems and Design Technology in Berlin (Fraunhofer IPK) is particularly active in this field.

The Fraunhofer IPK has been working with Indonesian institutions, authorities and industry since 1985. This cooperation was started by Prof. Kai Mertins, Director of Business Management at the Fraunhofer IPK, and has been intensely fostered by him since then. The source of these cooperations lies in the variety of contacts which Prof.

Mertins has been able to make while travelling through the country to visit scientific institutions and universities. The continuing work, partly within scientific projects but increasingly with the local industry, following these efforts helped immensely in building confidence in the performance and reliability of partners which is essential in Asia. A successfully completed, major Fraunhofer IPK project in the Indonesian automotive industry in 1996 led to the joint foundation of a representation in Indonesia by the Fraunhofer IPK and the Fraunhofer Society in Munich. This office has acquired and supported many projects in Indonesia and continuously expands the network.



Mega Kuningan, International Town Park, Jakarta, eines der modernen indonesischen Geschäftszentren.
 Mega Kuningan, International Town Park, Jakarta, one of the metropolitan business centres in Indonesia.

**Institutionen mit
Indonesien-Know-how
werden vernetzt.**

**Institutions with
know-how in
Indonesian business are
being connected.**

das Netzwerk kontinuierlich aus. Parallel zu den Aktivitäten in Indonesien wurden in Deutschland ebenfalls offene Strukturen zur Nutzung des im Land vom Fraunhofer-IPK erworbenen Know-hows für deutsche Unternehmen aufgebaut beziehungsweise bereits bestehende Institutionen miteinander vernetzt. So entstand die Plattform Berlin Indonesia Business Council (BIBCouncil) für einen wirtschaftlichen Austausch zwischen Berlin und Indonesien im Rahmen des Asien-Pazifik-Forums Berlin (APFB). Der BIBCouncil ist ein offenes Forum für Deutschland und Indonesien, der sich mit Wirtschaft, Wissenschaft, Kultur und Gesellschaft der beiden Länder beschäftigt. Er soll neugierig machen, Informationen vermitteln, die Hemmschwelle der Kontaktaufnahme überwinden helfen und durch den persönlichen Austausch erste Schritte für eine Zusammenarbeit ermöglichen. Getragen wird der BIBCouncil vom Fraunhofer-IPK.

Wissenschaft, Bildung, Kultur, Wirtschaft und Völkerverständigung

Schon 1992 hatten unter anderem im Rahmen der Städtepartnerschaft Berlins zur indonesischen Hauptstadt Ja-

karta engagierte Berliner die Idee des früheren indonesischen Generalkonsuls in Berlin, eine Deutsch-Indonesische Gesellschaft zu gründen, aufgegriffen und am 24. April 1992 die Deutsch-Indonesische Vereinigung Berlin e.V. (DIV Berlin) ins Leben gerufen. Die Deutsch-Indonesische Vereinigung wird heute ebenfalls von Prof. Mertins geführt und mit den Aktivitäten des BIBCouncil's vernetzt. Die DIV Berlin setzt die Aktivitäten des BIBCouncil's konsequent durch regelmäßige Treffen und vielfältige andere Veranstaltungen fort. Vor allem auch für die in Berlin lebenden Indonesier wurde die Möglichkeit für Kontakte zur Berliner Bevölkerung geschaffen. An der Gründung der Vereinigung nahm als Gast auch einer der beiden aus Indonesien stammenden Komodowarane teil, die als Staatsgeschenke des indonesischen Staatspräsidenten in das Zoo-Aquarium gekommen waren. Grußworte zur Gründung sandten der Regierende Bürgermeister von Berlin, der indonesische Botschafter und der Senator für Inneres von Berlin. Zweck dieser Vereinigung ist die Förderung von Wissenschaft, Bildung, Kunst, Kultur, Wirtschaft und Völkerverständigung, besonders ►

Parallel to the activities in Indonesia open structures were also established in Germany with the intention of utilising for German companies the know-how of the country gained by the Fraunhofer IPK as well as of connecting existing institutions with each other. Hence the Berlin Indonesia Business Council (BIBCouncil) platform came about in order to promote economic exchange between Berlin and Indonesia within the Asia-Pacific Forum Berlin (APFB). The BIBCouncil is an open forum for Germany and Indonesia which is involved in the economy, science, culture and society of both countries. It wants to create curiosity, communicate information, help overcome the threshold to making contacts and enable initial steps towards cooperation by facilitating personal exchanges. The BIBCouncil is sponsored by Fraunhofer IPK.

Science, education, culture, economy, international understanding

As early as 1992 Berliners already engaged in, among other projects, the town twinning of Berlin and the Indonesian capital Jakarta had taken up an idea of the Consul General in Berlin of founding a German-Indonesian so-

ciety and had brought into being the German-Indonesian Federation e.V. (DIV Berlin) on April 24, 1992. Today the German-Indonesian Federation is also chaired by Prof. Mertins today and cross-linked with the BIBCouncil's activities. The DIV Berlin forcefully pursues the BIBCouncil's activities by holding regular meetings and offering a diverse set of events. For the Indonesians living in Berlin it is particularly easy to find opportunities to get in touch with the Berlin natives. Even one of two Indonesian-born Komodo dragons, which had been a gift of the Indonesian President to Germany and had found a home in the Zoo-Aquarium, was invited to attend the founding ceremony as a guest. Founding salutations came from the Governing Mayor of Berlin, the Indonesian Ambassador and the Senator for the Interior of Berlin. The purpose of the Federation is the promotion of science, education, arts, culture, economy and international understanding, and especially joint cooperation between Germans and Indonesians. The club's members are part of a permanent, ►

▼ die Vertiefung der Zusammenarbeit zwischen Deutschen und Indonesiern. Die Mitglieder des Vereins stehen in permanentem und regem Austausch und haben sich so ein Netzwerk geschaffen. Für das Jahr 2006 haben sich die Mitglieder eine bessere öffentliche Wahrnehmung, zum Beispiel durch mehr Öffentlichkeitsarbeit und eine eigene Internetpräsenz, und die Einbeziehung der indonesischen Studenten in Berlin durch die Schaffung eines eigenen Studentenforums vorgenommen.

Firmenpool für kleine und mittelständische Unternehmen

Zur Erleichterung des Geschäftsbeginns mit Indonesien gründet der BIBCouncil aktuell einen Firmenpool für interessierte kleine und mittelständische Unternehmen. Ebenso können indonesische Firmen Mitglied werden und sich in Deutschland engagieren. Idee des Firmenpools ist es, dass mehrere Firmen eine Interessengemeinschaft bilden, die zum Beispiel über ein gemeinsames Büro in Indonesien den Markteinstieg vorbereiten und eine Repräsentanz gründen. Das Büro, seine Einrichtung sowie das Betreuungsteam stehen den Teilnehmern des Firmenpools zur Verfügung. Es gibt keine Branchenbeschränkungen. Der Firmenpool Indonesien des BIBCouncil's ist das passende Instrument, „Gesicht zu zeigen“ und den indonesischen Markt zu bearbeiten. Der Firmenpool wird durch die Mitgliedsfirmen gemeinsam gestaltet und bietet unter anderem folgende Vorteile:

- Qualifizierte Unterstützung bei Investitionsentscheidungen
- Vermittlung und Bewertung von Abnehmern, Lieferanten oder Kooperationspartnern durch Experten
- Erarbeitung einer individuellen Indonesienstrategie
- Branchenspezifische Marktinformationen
- Auswertung vorhandener Informationsquellen
- Büro mit moderner Ausstattung in Indonesien zur gemeinsamen Nutzung
- Begleitung bei Geschäftsreisen

In jedem Fall förderlich für Geschäfte ist die gemeinsame Nutzung eines erstklassigen Netzwerks und besonders der Erfahrungsaustausch, der den Mitgliedern des Firmenpools geboten wird. Finanziert wird der Firmenpool mit Beiträgen der teilnehmenden Unternehmen und einzelner projektbezogener Kosten und Provisionen. Schnuppermitgliedschaften werden ebenso angeboten. Der Firmenpool wird vom Fraunhofer-IPK als Träger des BIBCouncil's betreut. ☺

Autor

Fraunhofer-Institut für Produktionsanlagen und Konstruktionstechnik Berlin
Prof. Dr.-Ing. Kai Mertins
Bereich Unternehmensmanagement
Telefon: +49 (0)30/39006181
bibc@ipk.fraunhofer.de
div@ipk.fraunhofer.de
www.bibcouncil.de
www.dig.bibcouncil.de

▼ lively exchange and have thus managed to build a network of their own. For 2006 the members have planned to achieve greater public appreciation, e. g. by putting more energy in public relations and creating an internet presence, and to include Indonesian students in Berlin by creating their own student's forum.

Pool consisting of small and medium-sized companies

In order to facilitate initiating business connections with Indonesia, the BIBCouncil is starting a business pool for interested small and medium-sized companies. Likewise, Indonesian firms can become members and engage themselves in Germany. The idea is that a number of companies join forces and form a syndicate which will be helpful in preparing market access in Indonesia, e. g. by setting up a joint office and opening a representation. Offices, facilities and a service team are available for the members of the syndicate. There are no industry restrictions. The Indonesia business pool of the BIBCouncil is the proper tool for "flying the flag" and working the Indonesian market. The business pool will be shaped by the member companies in joint cooperation and offers many advantages, the most important of which are:

- Qualified support for investment decisions
- Mediation and evaluation of customers, suppliers and cooperation partners by experts
- Formulation of an individual strategy for Indonesia
- Industry-specific market information
- Analysis of existing sources of information
- Modern and well-equipped offices in Indonesia for joint usage
- Accompaniment for business travel

The joint utilisation of a prime-quality network and particularly the exchange of experiences offered to the members of the business pool will be a huge asset for successful activities. The financial requirements will be covered through contributions of the participating companies and sporadic project-related costs and commissions. Trial memberships are also possible. The business pool is supervised by Fraunhofer IPK which is the supporting organisation of the BIBCouncil. ☺

Author

Fraunhofer Institute for Production Systems and Design Technology Berlin
Prof. Dr.-Ing. Kai Mertins
Business Management Division
Phone: +49 (0)30/39006181
bibc@ipk.fraunhofer.de
div@ipk.fraunhofer.de
www.bibcouncil.de
www.dig.bibcouncil.de

Impressum Imprint Asia in Berlin

Herausgeber *Publisher*
Asia-Pacific Forum Berlin
c/o Berlin Partner
Fasanenstraße 85
10623 Berlin
Sven.Harper@Berlin-Partner.de
www.apforum.com

Redaktion *Editorial Staff*
(V.i.S.d.P.)
local global GmbH
Marienstraße 5
70178 Stuttgart
brunner@localglobal.de
www.localglobal.de

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder, nicht aber unbedingt die des Herausgebers.

Articles identified by name reflect the opinion of the authors, not necessarily those of the publisher.

Reise zur International Sourcing Fair

www.bme-akademie.de

Die Teilnehmer der Unternehmerreise zur International Sourcing Fair vom **24. bis 28. September 2006** nach **Shanghai** können den chinesischen Markt erkunden und potenzielle Lieferanten kennen lernen. Der BME bündelt die deutschen Mitgliedsunternehmen unter einem Dach im Veranstaltungszentrum Shanghai Mart. Vor Ort treffen sie als „Member of the BME“ auf zuvor speziell ausgesuchte Lieferanten zum

Matchmaking. Gelistet sind insgesamt 35.000 chinesische Lieferanten. Der BME bietet den Reiset Teilnehmern außerdem einen intensiven Erfahrungsaustausch an. Geplant sind ein Seminar zum Thema „Sourcing in China“ und mehrere Treffen mit chinesischen Lieferanten. Die Organisation der Reise ist kostenlos. Es fallen nur Kosten für die An- und Abreise, den Aufenthalt sowie Standgebühren an. ☺

41. Symposium Einkauf und Logistik

www.bme-akademie.de

Angesichts des globalen Wettbewerbs können nur die Unternehmen wachsen, die in der Lage sind, Qualität zu erbringen. Der BME hat deshalb in diesem Jahr sein „Symposium Einkauf und Logistik“ vom **13. bis 15. November 2006** in **Berlin** unter das Motto „Quality Sourcing“ gestellt. Quality Sourcing ist ein Muss für den Einkauf – besonders wenn, wie aktuell, immer mehr Vorprodukte aus Niedriglohnländern bezogen werden. Es muss darauf geachtet

werden, dass das Qualitätsmanagement der neuen Zulieferer mit ihrem rasanten Wachstum mithält. Das „41. Symposium Einkauf und Logistik“ des BME zeigt in Plenumsvorträgen und Fachkonferenzen auf, wie Unternehmen ihre Qualitätsführerschaft über nachhaltige Strategien des Quality Sourcing absichern können. Mehr als 100 hochkarätige Referenten stellen die neuesten, praxiserprobten Trends und Best Practices vor. ☺

BME auf der transport logistic China

www.bme-akademie.de

Die führende Logistikmesse „transport logistic China“ findet zum zweiten Mal vom **19. bis 22. September 2006** in **Shanghai** statt. Sie bietet die optimale Gelegenheit, mit den Vertretern des chinesischen Marktes Kontakte zu knüpfen und einen Gesamteindruck über die Logistikentwicklung der weltweit am schnellsten wachsenden Volkswirtschaft zu

erhalten. Im Rahmen der „transport logistic china“ führt der BME am **21. September 2006** in **Shanghai** eine eigene Veranstaltung durch. ☺

Mehr zur „transport logistic China“ erfahren Sie auf **Seite 48** in diesem Heft.

Erfolgreich Einkaufen in Indien

www.bme-akademie.de

Auf dem Seminar „Erfolgreich Einkaufen in Indien“ am **6. September 2006** in **Frankfurt am Main** erfahren die Teilnehmer, wie sie die Potenziale des indischen Beschaffungsmarktes nutzen und sich gegen Risiken absichern können. Die Referenten erklären, wie eine spezielle Indien-Strategie entwickelt und umgesetzt wird und wie Geschäftsbeziehungen zu Indien auf-

gebaut, gepflegt und langfristig erhalten werden. Aktuelle Praxisbeispiele thematisieren das Lieferanten- und Qualitätsmanagement vor Ort. Die Auswahl von geeigneten Standorten, die Suche nach zuverlässigen Lieferanten, die rechtliche Absicherung sowie die Überwindung kultureller Unterschiede sind weitere Inhalte der Veranstaltung. ☺

Erfolgreich Einkaufen in China

www.bme-akademie.de

Im Mittelpunkt des Seminars „Erfolgreich Einkaufen in China“ am **18. September 2006** in **Hamburg** stehen die Potenziale des chinesischen Beschaffungsmarktes. Die Teilnehmer lernen, Sourcing-Strategien zu entwickeln, Marktinformationen zu recher-

chieren und Lieferanten auszuwählen. In einem Praxisteil geht es außerdem um Verhandlungen mit Chinesen. Hier stehen die Themen Qualifizierung, Bewertung und Management von Lieferanten auf dem Programm. ☺

Beschaffungsmarktforschung Indien

www.bme-akademie.de

Aktuelle Wirtschaftsdaten und Fakten zum Beschaffungsmarkt Indien bekommen die Teilnehmer des Seminars „Beschaffungsmarktforschung Indien“ am **25. Oktober 2006** in **Frankfurt am Main**. Ziel ist es, einen

Überblick über die Erfolgsfaktoren des Markteintritts und der Beschaffung in Indien zu geben. Es geht darum, leistungsfähige Bezugsquellen zu identifizieren sowie Information und Lieferanten zu recherchieren. ☺

Kontakt

Geschäftsstelle BME e.V.
 Bolongarostr. 82, 65929 Frankfurt am Main
 Telefon: 069/30838-0
 Telefax: 069/30838-199
www.bme.de

Produktionsstandorte im Vergleich Comparison of production locations

Indien oder China? India or China?

Article: Oliver Beckel EAC- Euro Asia Consulting PartG

Diese Standortfrage ist ein viel zitierter Leitfaden für Veranstaltungen, Publikationen und Podiumsdiskussionen. International agierende Firmen sollten die beiden wachstumsstarken Märkte aber nicht im Abschlussverfahren bewerten, sondern sie separat unter Berücksichtigung der individuellen Unternehmensstrategie betrachten.

In den vergangenen fünf bis acht Jahren hat sich China aufgrund eines hohen kosten- und absatzseitigen Handlungsdrucks für zahlreiche mittelständische Unternehmen und Konzerne als Investitionsstandort mit Fertigungsstätten und Handelsstrukturen behauptet. In Indien hingegen dominierten in diesem Zeitraum dienstleistungsorientierte Aktivitäten wie die Übernahme von Geschäftsprozessen (BPO – Business Process Outsourcing) und der Einkauf von Ingenieurs-Leistungen. Hier sind mittlerweile nicht mehr nur einfache Dienstleistungen gefragt, sondern zunehmend – bedingt unter anderem durch den hohen Qualifizierungsgrad der indischen Spezialisten im IT-Sektor – auch komplexere Dienstleistungen wie zum Beispiel Programmierungen, Produktentwicklungen oder Analysen-Recherchen.

Als Produktionsstandort konnte Indien bisher nicht aus dem Schatten Chinas heraustreten. Das spiegelt sich in der Struktur des Bruttoinlandsprodukts (BIPs) beider Länder wider. Während in China der Industriesektor 47 Prozent des BIPs erwirtschaftet, macht dieser in Indien einen vergleichsweise geringen Anteil von nur 29 Prozent aus. Verfolgt man jedoch

die jüngsten wirtschaftspolitischen Maßnahmen und Reformen der indischen Regierung, ist das Ziel der Verbesserung der Standortattraktivität für ausländische Investitionen mit hoher Fertigungsintensität unverkennbar. Der Anteil des Industriesektors am BIP soll nachhaltig erhöht werden.

Zur Beurteilung der Attraktivität beider Länder als Produktionsstandorte sind insbesondere die Absatzmärkte entscheidend. Die Erstindikatoren, wie zum Beispiel die Bevölkerungszahl (Einwohner Indien 2005: 1,1 Milliarden, China 2005: 1,3 Milliarden) oder das reale Wachstum des BIPs im Jahr 2005 (Indien: 7,5 Prozent, China 9,9 Prozent) unterscheiden sich nicht maßgeblich. Betrachtet man jedoch einzelne Märkte beziehungsweise Absatzpotenziale, wird Chinas Dominanz und Attraktivität deutlich. 300 Prozent größere Marktpotenziale in China waren und sind einer der wesentlichen Gründe für Auslandsinvestoren, ihre Handels- aber auch Fertigungsinvestitionen zunächst im chinesischen Markt zu positionieren.

China wird aktuell bevorzugt, doch Indien holt auf

Die aktuelle Präferenz für China spiegelt sich in den ausländischen Direktinvestitionen (FDI – Foreign Direct Investments) wider: Während China im Jahr 2005 etwa 53 Mrd USD an FDI anzog, ist Indien mit etwa 6,7 Mrd USD weit abgeschlagen – so auch beim Vergleich der kumulierten FDIs von 1990 bis 2004 (China: 495 Mrd USD, Indien: 32 Mrd USD). Dennoch ist die Aufholjagd Indiens unverkennbar: Die Maßnahmen zur Verbesserung des Investitionsklimas sind mit hoher Dynamik eingeleitet worden:



Indien kommt zwar nicht unbedingt als Alternative zu China aber in jedem Fall als zusätzlicher Produktionsstandort in Asien in Frage. **India is not necessarily an alternative to China but definitely an interesting additional production location in Asia.**

- Abbau der Importzölle von 300 Prozent im Jahr 1991 auf aktuell durchschnittlich 15 Prozent
- Abschaffung der mengenmäßigen Importbeschränkungen
- Beteiligungsmöglichkeiten ausländischer Unternehmen in nahezu allen Branchen
- Grundlegende Steuerreform im Jahr 2005
- Ansiedlung von über 50 weiteren Sonderwirtschaftszonen (SEZ – special economic zone) neben den bestehenden acht SEZs mit attraktiven Steueranreizen insbesondere für exportorientierte Unternehmen
- Abbau der Bürokratie
- Geringe oder keine Sprachbarrieren
- Höhere Affinität zur indischen Kultur/Mentalität
- Längere Erfahrungen im anglo-europäischen Rechtssystem
- Höheres Loyalitätsbewusstsein
- Geringere logistische und zeitliche Distanz

Seit 2005 ist aufgrund der strikten Umsetzung dieser Reformen ein regelrechter Investitionsboom in Indien festzustellen. Dennoch schneidet China bei den Investitionsrahmenbedingungen noch deutlich besser ab als Indien (siehe Tabelle). Neben den quantitativ messbaren Standortfaktoren sollten aber auch die so genannten weichen Faktoren nicht unberücksichtigt bleiben. Zahlreiche Investoren haben dabei eine deutliche Präferenz für Indien, was insbesondere auf Folgendes zurückzuführen ist:

In der Praxis ist jedoch festzustellen, dass in indischen Implementierungsprojekten oft unzureichende und widersprüchliche Aussagen zu konkreten Investitionsbedingungen bestehen. Der Hauptgrund hierfür liegt in der hohen Autarkie der indischen Provinzen und Regionen – im Vergleich zur Zentralpolitik Chinas mit provinzübergreifendem Exekutionscharakter. Daher sind Investitionen in Indien mit hohem Prüfungsaufwand verbunden, um die langfristigen Konditionen sicherzustellen. Der Standortvergleich zwischen China und Indien lässt sich wie folgt zusammenfassen. China ist nach wie vor der attraktivste Produktionsstandort in Asien, mittelfristig ist kein Verlagerungstrend in andere Länder zu erwarten. Indiens Investitionsrahmenbedingungen verbessern sich zusehends, so dass Indien zwar nicht unbedingt als Alternative zu China, aber in jedem Fall als zusätzlicher Produktionsstandort in Asien in Frage kommt. ☺

Kriterien <i>Criteria</i>	China	Indien <i>India</i>
Personalkosten <i>Personnel cost</i>	1	4
Unternehmensbesteuerung <i>Company taxation</i>	8	12
Zölle <i>Customs duty</i>	4	5
Bevorzugte Behandlung <i>Preferential treatments</i>	1	2
Kosten für Strom, Wasser, Gas <i>Utility costs</i>	2	8
Transportkosten <i>Transportation costs</i>	7	6
1 Günstiger Standortfaktor <i>Favourable location factor</i>	12 Ungünstiger Standortfaktor <i>Unfavourable location factor</i>	

Author

Oliver Becke
Consultant
EAC- Euro Asia Consulting PartG,
München & Shanghai & Mumbai
www.eac-consulting.de

Source: EAC study

started in 2005. But despite of the recent actions the investment framework conditions in China are still better than in India (see table).

Besides these measurable hard facts, one should also consider soft factors. With regard to soft factors numerous investors show a clear preference for India over China. The following five facts can be identified as the main reasons for this judgement:

This question is often the topic of publications, seminars and panel discussions. However, for internationally operating companies it is not a question of ruling out one of the these two growth markets. Rather a separate analysis of both locations is necessary, taking into consideration the specific corporate strategy.

Due to increasing cost pressure and the emergence of China as an attractive sales market, China was the first choice for medium-sized businesses as well as corporate groups. Thus within the last five to eight years most companies decided to set up production and trading facilities in China. India on the other hand was the major destination for service oriented activities like Business Process Outsourcing (BPO) and engineering services. Because of the increased qualification level of IT and engineering specialists India turned itself into a full scale service provider, offering also complex services like programming, product development or analyst research.

However, as a manufacturing base India so far failed to step out of the shadow of China. This development is reflected in the gross domestic product (GDP) composition of both nations. Whereas

the industrial sector accounts for 47 per cent of the Chinese GDP, it only stands for 29 per cent in India. Having a look at recent economic measures that were implemented by the Indian government, it is evident that the authorities aim to increase the location attractiveness for foreign investment projects with intensive industrial production. The ultimate goal is to increase the GDP-share of the industrial sector.

Attractiveness depends on potential markets

In order to evaluate the attractiveness of both countries as a production base, one has to take a closer look on the potential markets first. General indicators like population (India 2005: 1.1 billion inhabitants, China 2005: 1.3 billion inhabitants) or real GDP growth (India 2005: 7.5 per cent, China 2005: 9.9 per cent) give the impression that both countries are close to each other. Taking specific market potentials into account the dominance and attractiveness of China becomes evident. Higher market potentials of partly above 300 per cent were and still are the main reasons why foreign investors ultimately decide for China as their primary manufacturing and trading base in Asia.

The current preference for China as the favoured investment location is mirrored in the foreign direct investment (FDI) statistics. In 2005 China attracted FDI of 53 billion USD while India lags far behind with only 6.7 billion USD – the same is true when comparing cumulated FDI between 1990 and 2004 (China: 495 billion USD, India: 32 billion USD). Nevertheless, India made clear that it is willing to catch up with China. Measures to improve the investment climate were implemented with high speed:

- Lower or no language barrier
- Higher affinity to Indian culture/mentality
- Experience with Anglo-European legal system
- Higher sense for loyalty
- Shorter time and transport distances
- Cutback of import duties from 300 per cent in 1991 to 15 per cent on average
- Abolishment of quantitative import restrictions
- Possibility for foreign direct investments in almost all sectors
- Fundamental tax reform in 2005
- Establishment of over 50 new special economic zones (SEZs) besides the already existing eight SEZs. Granting of attractive tax incentives, especially for export oriented enterprises
- Cutback of bureaucracy

Due to the strict implementation of these reforms, India is currently experiencing an investment boom that

In practice Indian implementation projects often face insufficient and even conflicting statements with regard to investment conditions. The main reason for this lies in the high autarchy of Indian provinces and regions, especially compared to the centralised state policy of China with cross-provincial character. Therefore, investments in India demand a higher degree of monitoring, in order to ensure the long term parameters.

The location comparison between China and India can be summarised as follows. China is still the most attractive production location in Asia and also in the medium term no shift of production to other countries is expected. India's investment climate improves constantly, thus making India not necessarily an alternative to China but definitely an interesting additional production location in Asia. ☉

Beschaffung in China Procurement in China

Mehrwert generieren Generating Added Value

Article: Christoph Guettinger-So, Regional Manager Asia Pacific, pgmc & company

Unternehmen fragen bei der Beschaffung in China neben den klassischen Gütern immer mehr nach Dienstleistungen rund um das Produkt, wie zum Beispiel Verpackung, Konfektionierung und Drucksachen, nach. Speziell kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ohne eigenes Büro vor Ort, fällt es schwer, solche Mehrwerte zu realisieren. Die richtige Beschaffungsagentur kann dabei helfen.

Chinesische Hersteller liefern zwar ohne weiteres das gefragte Produkt, die Beschaffung der individuell gewünschten Verpackung des Kunden in den Farben der Corporate Identity, von passenden Produktaufklebern oder Beilagen stellt jedoch oft eine Herausforderung dar.

Anforderung und Lösung – ein Praxisbeispiel

Für eine groß angelegte Werbeaktion beschafft ein deutscher Betreiber einer Musik-Download-Internetseite MP3-Player aus Shenzhen, die über einen Zwischenhändler in Hongkong abgewickelt werden sollen. Die speziell gestaltete Verpackung, ein Logoaufkleber sowie ein Flyer mit Code-Eindruck sollen jedem Gerät beigelegt werden. Der Code ermöglicht den Zugang zum Gratisdownload einer begrenzten Anzahl von Musiktiteln von der Internetseite der deutschen Firma.

Bei der Handelsfirma aus Hongkong gehören die Zusatzdienstleistungen, die Beschaffung von Druckwaren und Verpackung, nicht zum Angebot an den Kunden. Der deutsche Auftraggeber ist auf den Einkauf der Druckerzeugnisse in Deutschland und die Konfektionierung der MP3-Player mit Verpackung, Aufkleber und Flyer im eigenen Haus angewiesen.

Beim Preisvergleich deutscher und chinesischer Offset-Druckerzeugnisse wird festgestellt, dass Einsparungen von bis zu 40 Prozent erzielt werden können. Bei kleinen Auflagen wird das Potenzial zwar oft durch die Filmkosten minimiert, da in China die in Deutschland gängige digitale Druckplattenbelichtung noch wenig verbreitet ist. Digitaldruck und Spezialanforderungen wie Code-Eindruck sind nicht bei jedem Drucker Bestandteil des Leistungsportfolios. Dennoch, die Qualität, die von chinesischen Firmen erreicht wird, ist meistens nicht schlechter als bei den deutschen Erzeugnissen. Farbabweichungen kommen trotz Einsatzes der internationalen Pantone-Skala zwar vor, können aber durch Produktionsüberwachung vor Ort minimiert oder sogar ganz vermieden werden. Die starke Verbreitung von Heidelberger Druckmaschinen sorgt für gute Druckqualität auf internationalem Niveau. Realisiert für den deutschen Auftraggeber wurde die Beschaffung letztendlich durch eine internationale Beschaffungsagentur vor Ort: Auswahl eines lokalen Druckers, Konvertierung der Quark-Express-Dateien in ein in China gängiges Format. Chinesische Drucker arbeiten vermehrt mit Adobe-Produkten und Windows-Anwendungen, im Vergleich zu den in Deutschland verbreiteten Macintosh-Geräten in Grafikdesign-Agenturen. Vor Ort in China wurde somit eine spezialisierte Designagentur verpflichtet, die beide Plattformen beherrscht und lokal durch die Beschaffungsagentur koordiniert wurde. Die Druckproduktion, speziell die Überwachung des Code-Eindrucks, wurde durch die Beschaffungsagentur koordiniert. Die direkte Kommunikation mit dem Hersteller der MP3-Player ermöglichte eine zeitnahe Zulieferung der Druckwaren und die vom Auftrag-

geber gewünschte Konfektionierung. Durch die Überwachung der Druckproduktion durch einen lokalen Fachmann konnte sowohl die gewünschte Qualität, als auch das Zeitziel des deutschen Kunden realisiert und die MP3-Player rechtzeitig konfektioniert und ausgeliefert werden. Die Einsparung betrug 36 Prozent der zuvor kalkulierten Kosten für eine Abwicklung in Deutschland.

Optimierungspotenziale

Für lokal ansässige Einkäufer ist die Konfektionierung, Beschaffung von Drucksachen und Verpackung in China nichts Neues. Für Einkäufer ohne den Vorteil einer eigenen, lokalen Organisation stellt die Realisierung solcher Vorteile jedoch ein aufwändiges Unterfangen dar. Durch einen vergleichsweise hohen Koordinationsaufwand und den Bedarf an ausgebildetem Fachpersonal wird die Realisierung der beschriebenen Vorteile schnell unrentabel und uninteressant.

Ein weiteres Beispiel sind Zusatzdienstleistungen wie die Produktfotografie. Kaum ein Produkt wird heute noch ohne Produktabbildungen verkauft, sei es für Illustrationen in Katalogen, auf Internetseiten oder im Intranet zur Darstellung von Bauteilen in der industriellen Fertigung. Es lassen sich erhebliche Kosten und Zeit einsparen, wenn eine professionelle Fotografie bereits vor der Lieferung der Produkte in China erstellt wird und bequem per Datentransfer übermittelt werden kann. Somit stehen Produktfotos für die unternehmensinterne Verwendung oder das Marketing schon vor Eintreffen der Produkte zur Verfügung. Dies verkürzt die Produkteinführungszeit, wenn die Waren bereits im Vorfeld oder direkt mit Lieferung marktgerecht, bildlich kommuniziert werden können. Im Bereich der professionellen Produktfotografie und der digitalen Bildbearbeitung bieten in China sowohl internationale als auch lokale Anbieter ihre Dienstleistungen an.

Optimale Ergebnisse entstehen, wie im Beispiel, durch die zentrale Koordination eines Anbieters. Effizientes Beschaffungsmanagement der Pro-



KMU ohne eigenes Beschaffungsbüro vor Ort tun sich schwer, Dienstleistungen rund um das Produkt zu akquirieren.

dukte, verbundener Druckwaren, der Verpackung, Etikettierung und fotografischen Bearbeitung kann durch spezialisierte und prozessoptimierende Beschaffungsagenturen erreicht werden.

Standardisierte Prozesse

Für den Kunden ist es essenziell, einen Dienstleister zu wählen, der die unterschiedlichen Kompetenzen in sich vereint, mit standardisierten Prozessen arbeitet und dadurch gleichbleibende Servicequalität gewährleisten kann. Erprobte Teilprozesse können wie im Baukastensystem zusammengefügt werden. Das Resultat ist eine flexible Lösung, bei der alle Komponentenlieferanten voll integriert werden. Die richtige Beschaffungsagentur vereint die folgenden Kriterien:

- Präsenz im Beschaffungsmarkt
- Kompetenz in der Produktbeschaffung
- Kompetenz in Druck, Verpackung et cetera
- Ausgezeichnetes Projektmanagement
- Standardisierte Beschaffungsprozesse im Baukastensystem

Sie schafft einen Mehrwert und realisiert Kosten- und Wettbewerbsvorteile, die im Alleingang nur schwer umzusetzen sind. ☺



It is difficult for SMEs, which do not have a local procurement office, to acquire services related to the product.

Today, companies sourcing in China demand more and more services such as packaging, packing processing and printed products for the procured goods. This is especially relevant with small and medium-sized enterprises (SMEs), which do not have a local procurement office. These SMEs face serious difficulties in realising such added value to their products. To solve this problem, engaging the right procurement agency is crucial.

Chinese suppliers may be able to deliver the enquired goods; however, when individualised packaging in the client's corporate colours is required, product stickers need to be affixed, or product brochures printed, the supplier is often ill-equipped to provide such services at a level that is satisfactory for the client.

A need and the solution – a practical example

A German company hosting music downloads on the internet procures mp3 players from Shenzhen to support a big promotion campaign. The devices are to be bought via a trading company in Hong Kong. Specially designed packaging, a sticker and a designed brochure containing an individual serial number, comes with each device. The serial number offers access to a limited number of downloads from

the website of the hosting company. The procurement of the printed items for the packing processing of the MP3 players is beyond the scope of services the Hong Kong trading company can offer. The German company therefore has to procure the printed items from Germany and complete processing and packing of each device in Germany in their own company.

A comparison of Chinese and German offset printing prices can reach up to 40 per cent savings. For small print runs, this potential saving is often reduced by the film cost as most Chinese printing companies are not yet apt at computer-to-plate technology. Digital printing is not as common and special requirements such as serial number printing is not within the capability of every local printing house. However, the quality delivered by Chinese printing companies is close to German products. Despite the usage of the international pantone colour scale, variations in colour may occur, but can be minimised or even avoided by monitoring the print production in the local factory. The popularity and common usage of Heidelberger printing machines in China means that printing quality is of international standards. Realising such value added services for the German company was made possible by a locally situated international procurement agency. This agency is

able to select a local printing company and convert quark express files into a locally used format. This could be necessary since it is common for Chinese companies to work with Adobe products on the Windows platform, whereas German design agencies work predominantly on the Macintosh platform. For this project, a specialised Chinese design agency, which is familiar with both platforms was contracted and coordinated by the procurement agency locally. The monitoring of the print production, especially the printing of the serial number was organised by the procurement agency with direct communication with the supplier of the mp3 players, thus allowing an on time delivery of the printed items and packing processing as required by the German client. Through the monitoring of the printing process by an experienced local printing expert, the required quality and scheduled delivery was achieved, and the mp3 players could be packed and shipped without delay. The saving accumulated to 36 per cent of the calculated cost for printing and processing in Germany.

Optimisation potential

For locally situated purchasing executives, the procurement of printing and packaging is nothing new. For procurement executives who lack, and are unable to benefit, from their own local procurement, such realisations become very difficult. The need for a comparatively high effort in coordination and trained personnel can make such a realisation uneconomical and therefore unappealing.

Another example of such value-added services is product photography. Today, hardly any products are sold that do not involve photographs; be it illustration in catalogues, online advertising or within intranets to visualise items for industrial assembly. Major savings in time and costs can be achieved if professional photography takes place even before the shipping of the goods from China, where photographs can be comfortably transmitted digitally by data transfer to the client. With this, product photos would be available for internal or mar-

keting use even before the actual goods have arrived. This would mean the product can be promoted in advance or directly after receiving of the shipment, thereby shortening the time to market. In China, the field of professional product photography and digital image processing is made available through both local and international companies. In all cases, optimal results, such as that of the above mentioned example, can be realised through central coordination by one procurement agency. Efficient procurement management including the procurement of products, related printed items, packaging, labelling and photographic services realised by specialised and process optimising procurement agencies.

Standardised processes

For the client, it is essential to select a service agency, which has the necessary competencies within one organisation and combines them with standardised processes to achieve continuous service quality. Proven processes can be linked together as it is in a system of building blocks. The result is a flexible solution, which also fully integrates all component suppliers in the process.

The right procurement agency fulfils the following criteria:

- Situated in the procurement market
- Competency in procurement of products
- Competency in printing, packaging et cetera
- Qualified project management
- Standardised procurement processes building blocks system

It realises quick unknown added value and produces results of cost and competitive advantages that would otherwise have been impossible to realise alone. ☉

Author

Christoph Guettinger-So
Regional Manager Asia Pacific
pgmc & company, Düsseldorf
www.pgmc-company.com

Chinesen sind Expatriates vorzuziehen **Chinese staff is the first choice, expatriates second**

Personal entscheidet über Erfolg im Chinageschäft

Staff Decisive for Success in China Business

Article: Kuang-Hua Lin General Manager, Asia-Pacific Management Consulting GmbH, Düsseldorf

Einkauf und Lizenzfertigung funktionieren in China nicht immer reibungslos. Häufige Probleme sind Qualitätsschwankungen, unzureichende Liefertreue und -zuverlässigkeit sowie Plagiate. Qualifizierte Einkäufer, die die Lieferanten vor Ort besuchen und kontrollieren, sind deswegen unverzichtbar.

Qualitätsschwankungen entstehen entweder durch schlechte Fertigungs- und Qualitätskontrollen im Werk, oder noch häufiger, durch Weitervergabe der Aufträge an unqualifizierte Lieferanten. Da chinesische Hersteller oft zu viele Aufträge annehmen, kaufen sie in Spitzenzeiten die Waren fremd zu – und das auch von weniger qualifizierten und deshalb weniger ausgelasteten Anbietern. Umgekehrt wird oft, wenn die eigene Produktion nicht ausgelastet ist, wesentlich mehr produziert als bestellt. Die Überproduktion wird von den Chinesen dann selbst verkauft. Diese Plagiate machen große Probleme.

Bei kritischen Bestellungen ist eine Qualitätskontrolle vor der Verschiffung sinnvoll, besser noch bereits während der Produktion. Ist die Ware erst einmal in Deutschland angekommen, ist es für die Qualitätskontrolle zu spät. Es ist deshalb ratsam, die Lieferanten mehrmals zu besuchen und zu kontrollieren, auch unangemeldet. Um die Qualität bereits bei der Produktion zu kontrollieren, sollten nicht nur Stichproben aus der laufenden Produktion gezogen werden. Es sollte auch gezählt und kontrolliert werden, ob die produzierte Menge mit der Produktionsplanung übereinstimmt. Damit kann die pünktliche Lieferung sichergestellt und dem Problem der Plagiate vorgebeugt werden. Wegen der hohen Reisekosten nach China ist es ratsam, Einkäufer direkt vor Ort einzustellen. Auf teure Expatri-

ates kann in der Regel verzichtet werden. Für Branchenkenner ist es nicht schwer, ausgezeichnete chinesische Einkäufer zu finden, die fließend englisch sprechen. Das Argument, chinesische Einkäufer wären leicht korruptierbar, greift nicht. Auch Expatriates sind gegen Versuche von Lieferanten, den Einkäufer zu bestechen, nicht immun. Die verbreitete Masche ist es, zuerst den Einkäufer beim Abendessen betrunken zu machen und ihn anschließend in die „Obhut“ ein paar netter Damen zu geben.

Chinesische Einkäuferinnen haben den Ruf, tüchtig und zugleich unbestechlich zu sein, so dass immer mehr Unternehmen nur noch Frauen einstellen. Vorreiter waren taiwanische Firmen, die mit dieser Strategie sehr erfolgreich sind. Die Gehälter in der Volksrepublik sind niedrig. Hochschulabsolventen, die fließend englisch sprechen, findet man bereits für 200 EUR im Monat. Einkäufer mit über fünf Jahren Erfahrung verdienen 500 bis 800 EUR monatlich. Dagegen schlägt eine einzige Geschäftsreise ins Reich der Mitte mit mehreren tausend EUR zu Buche – die verlorene Arbeitszeit noch nicht miteingerechnet.

Schwierige Suche nach qualifiziertem Personal

Die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern ist in China nicht einfach. Die Zeiten, als Bewerber nach jeder Anzeige eines unbekannten deutschen Unternehmens diesem sofort „die Bude stürmten“, sind längst vorbei. Inzwischen ist die Situation umgekehrt. Wenn man nicht Siemens oder BASF heißt, bewerben sich kaum noch Qualifizierte. Personalberater, die einen guten Ruf und Beziehungsnetzwerke haben, sollten mit der Suche nach geeigneten Kandidaten beauftragt werden. Diese müssen technisches

Purchasing and licensed production do not always work smoothly in China. Among the serious problems are plagiarism, fluctuations in quality, and inadequate timeliness and reliability of delivery. Therefore, qualified buyers who visit and monitor the suppliers on location are indispensable.

Fluctuations in quality can arise from insufficient production and quality checks in the factory or, even more often, from subcontracting to unqualified manufacturers. As Chinese suppliers often accept too many orders, they buy goods produced elsewhere when they need them – these might also come from less qualified manufacturers which are working below capacity. If conversely their own production is not fully occupied they produce a lot more than has been ordered. The additional products will then be sold directly by the Chinese firm. This type of plagiarism is causing big problems.

For critical orders it is useful to do quality checks before shipping the goods or, even better, during production. It is too late for a quality check when the goods have arrived in Germany. Therefore it is advisable to pay several visits to the suppliers and check on them, even unannounced. In order to check the quality during production, it is not sufficient to take samples from the current production run. Another important checkpoint is counting and checking if the amount produced matches the production planning. This will ensure on-time delivery and prevent plagiarism. Due to costly travel expenses to China it is advisable to hire buyers on location. Expensive expatriates are usually not necessary. For an industry expert it will not be difficult to find excellent Chinese buyers who speak English fluently. The argument of Chinese buyers being easily corruptible is not valid.

Expatriates may also not be immune towards attempts of suppliers to bribe the buyer. A popular trick is to first get the buyer drunk during dinner and to entrust him in the „care“ of some nice women later on.

Female Chinese buyers have a reputation of being capable and incorruptible at the same time, so that more and more businesses hire only women for this job. Taiwanese companies were the trailblazers, because they have used this method for a long time and are very successful with it.

The wages in the People's Republic are low. University graduates with a fluent knowledge of English can be hired for 200 EUR a month. Buyers with over five years of experience earn between 500 and 800 EUR per month. A single business trip to China, however, will cost several thousand EUR – not even counting the lost working time.

Difficult search for qualified personnel

The search for qualified employees is not easy in China. Gone are the times when after every advertisement, scores of people flooded the offices of every German company, be it known or unknown. In the meantime the situation is the other way round. If it is not Siemens or BASF calling, there are hardly any qualified applicants now. Qualified personnel consultants with a good reputation and a tightly meshed relationship network should be commissioned with finding the right candidates. They must have some technical knowledge in order to be able to select any candidates. German personnel consultants rarely get assignments in China, even if they claim to be specialised in China or Asia.

According to Chinese industrial law, a written employment contract is mandatory. Most cities additionally require

Verständnis haben, um die Bewerber auswählen zu können. Deutsche Personalberater bekommen nur ab und zu einen Auftrag in China, auch wenn sie behaupten, auf China beziehungsweise Asien spezialisiert zu sein.

Nach chinesischem Arbeitsrecht ist bei einem Beschäftigungsverhältnis ein schriftlicher Arbeitsvertrag zwingend. Die meisten Städte verlangen zusätzlich, dass die Verträge in chinesisch verfasst werden. Ein chinesischer Anwalt muss prüfen, ob der Vertrag dem chinesischen Arbeitsrecht entspricht. Darüber hinaus ist der Arbeitsvertrag ein Instrument zur Bindung des Mitarbeiters an das Unternehmen. Eine längere Kündigungsfrist von drei oder sechs Monaten statt wie üblich einem Monat führt dazu, dass der Arbeitnehmer nach Ausscheiden aus dem Betrieb wesentlich schwerer eine neue Arbeit findet.

Arbeitsverträge in China: Hohes Einsparpotenzial

Steuern und Sozialabgaben sind in China fast genau so hoch wie in Deutschland. Deshalb ist es empfehlenswert, bei der Gehaltsverhandlung alle gesetzlich erlaubten steuer- und sozialabgabenfreien Zuschüsse auch tatsächlich auszuschöpfen. Dazu zählt der Verpflegungsmehraufwand für Geschäftsreisen, den wir auch in Deutschland kennen. Aber es gibt zahlreiche Zuschüsse, die in der Bundesrepublik nicht möglich sind. Ein Arbeitgeber in China kann den Mitarbeitern zum Beispiel eine Unterkunft kostenlos gewähren, ohne das dies als ein geldwerter Vorteil angesehen wird. Es lohnt sich deshalb, sich bei der Gestaltung des Arbeitsvertrages von kompetenten Personalfachleuten beraten zu lassen. Das Einsparpotenzial ist sehr hoch.

Es ist zwar möglich, Einkäufer in China als freie Mitarbeiter zu beschäftigen, doch sind die meisten qualifizierten Mitarbeiter dazu nicht mehr bereit. Ohne Sozialversicherung und ein richtiges Büro wird es immer schwerer, gute Mitarbeiter zu finden und an sich zu binden. Damit chinesische Mitarbeiter eine Sozialversicherung und ausländische Mitarbeiter eine Aufenthaltserlaubnis bekommen können, ist zumindest ein Repräsentanzbüro notwendig.



Die Mitarbeiter in China sollten in einem Gemeinschaftsbüro oder Business Centre sitzen.
In China, employees should be located in an open-plan office or in a business centre.

Genau wie in Deutschland ist der Arbeitgeber auch in China für die Abführung von Lohnsteuer und Sozialabgaben verantwortlich. Die gängige Praxis, Mitarbeitern Geld zu überweisen und diese darum zu bitten, selbst Sozialabgaben und Lohnsteuer abzuführen, ist gefährlich. Denn tun die Mitarbeiter dies nicht, haftet der Arbeitgeber allein. Viele chinesische Angestellte wollen beim Finanzamt und Sozialversicherungsträger nur einen Teil ihres Gehaltes angeben. Das ist illegal und der Arbeitgeber haftet allein dafür. Noch Jahre später kann er dafür angezeigt werden. Konsequenz ist eine Nachzahlung der Steuern und Abgaben sowie eine hohe Strafe – unter Umständen sogar die Gefängnisstrafe.

Die Mitarbeiter in China sollten in einem Gemeinschaftsbüro oder Business Centre sitzen. Besonders die chinesischen Mitarbeiter brauchen einen Ansporn von außen, zum Beispiel durch Kollegen oder Mitarbeiter anderer Firmen. Zu empfehlen sind schriftliche, konkrete Arbeitsanweisungen. Eine pünktliche Lieferung der Arbeitsergebnisse und ein Bericht mit dem Wochenergebnis und der Planung für die nächste Woche sollte verlangt werden. Klare Reise- und Spesenrichtlinien beugen überhöhten Kosten vor. Zu hohe Reisespesen sind ein Hauptgrund dafür, dass viele europäische Unternehmen in China keinen Gewinn erzielen. Über den Erfolg in China entscheidet heute überwiegend die Qualifikation des Personals. Wer das beste Personal findet und an sich binden kann, hat in der Regel auch Erfolg. Das gilt nicht nur für den Einkauf, sondern auch für den Absatz und die Produktion. ☉

that the contract is written in Chinese language. A Chinese lawyer must check if the contract is in conformance with Chinese industrial law. In addition, the employment contract is an instrument of the employee's commitment to the company. An extended term of notice of three or six months instead of the usual one month will make it considerably harder for the employee to find a new job after withdrawing from the job.

Employment contracts in China: High savings potential

Taxes and social contributions are almost as high in China as they are in Germany. Therefore it is recommendable to make use of all allowances which are free of taxes and contributions when conducting salary negotiations. This includes the higher boarding costs for business travels which we have in Germany as well. There are, though, a number of allowances which are not available in Germany. An employer in China can for instance grant lodging to its employees free of charge without this being regarded as a non-cash benefit. Therefore it is worth the effort to seek the advice of competent personnel experts when designing an employment contract. The potential for savings is huge.

Although it is possible to resort to the services of a free-lance buyer in China, most of the qualified people are not willing to accept this kind of relationship. Without social security and a proper office it is getting increasingly hard to find and keep good staff. For Chinese employees to qualify for social security benefits and for foreign employees to receive a residence permit, it takes at least a representative office.

In China, as in Germany, the employer is responsible for paying income taxes and social contributions. The popular practice of giving the money to the employees and asking them to pay social contributions and income tax themselves is dangerous. If the employees do not do as told, the employer will be liable. Many Chinese employees want to hide part of their income from the taxman and the social insurance agency. That is illegal and the employer is the only one liable for such an action. He may be reported for such dealings years later. The consequence would be subsequent payment of taxes and contributions as well as a high penalty – possibly even imprisonment.

In China, employees should be located in an open-plan office or in a business centre. Chinese employees in particular need some outside stimulation from colleagues or members of other companies. Written and precise working instructions are recommendable. An on-time delivery of work results and a report containing the weekly result and the plan for the following week should be requested. Clear travel and expense guidelines prevent excessive costs. Inflated travel expenses are one of the main reasons for the absence of profits for many European businesses in China.

The qualification of the personnel is today the factor that determines success in China. Whoever finds the best people and manages to affiliate them with the company will usually be successful. This is not only true for purchasing, but also for sales and production. ☉

Author

Kuang-Hua Lin
General Manager
Asia-Pacific Management
Consulting GmbH, Düsseldorf
Phone: +49 (0)211-828942-0
Fax: +49 (0)211-828942-15
apmc@asia-pacific.de
www.asia-pacific.de

Erfolgreiche Messebeteiligung in China

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete

Article: Dr. Gerd Boesken Dr. Boesken & Partner Ostasien Service GmbH



Ziele müssen realistisch und deren Erreichung entsprechend vorbereitet sein.
Goals have to be realistic and clearly defined.

Der Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA) listet auf seiner Website fast 300 Messen in China auf. Das sind die Veranstaltungen mit internationalem Anspruch. Hinzu kommen noch viele hundert Ausstellungen mit nationalem oder regionalem Anspruch. Messebesuche oder -auftritte in der Volksrepublik sind nach wie vor ausgezeichnete Mittel, um den Markt kennen zu lernen und dort erste Schritte zu wagen.

Aber – man kann dies nicht oft genug wiederholen – ob man die Ziele erreicht, hängt von mindestens zwei Faktoren ab: Die Ziele müssen erstens realistisch und klar definiert sein, zweitens muss man sich für deren Erreichung entsprechend vorbereiten. Das gilt sowohl für den Fall, dass Sie mit einem eigenen Stand oder durch die Beteiligung an einem Stand Ihres Bundeslandes offensiv in den Markt wollen, als auch für den Besuch einer Messe, den Sie zunächst einmal nutzen wollen, um das Angebot kennen zu lernen

und Kontakte zu knüpfen oder aufzufrischen: Stimmt es wirklich, dass der nette Herr Wang von der Firma Golden Harvest Co., Ltd. in Zhengzhou, der uns vor drei Jahren besucht hat, inzwischen eine 1:1-Kopie unserer Zentrifuge® zu einem Zehntel des Preises anbietet?

Eine gute Vorbereitung ist – wie auch bei Messen in Europa – die halbe Miete. Überprüfen Sie Ihre bisherigen Kontakte, Kunden und potenziellen Kooperationspartner und verabreden Sie mit denen, die Ihnen interessant erscheinen, rechtzeitig einen Termin. Nehmen Sie vorab mit weiteren Partnern Kontakt auf. Dabei sind eine Internetrecherche und E-Mails nützlich. Wundern Sie sich aber nicht, wenn Sie keine Antwort erhalten. Die chinesischen Gewohnheiten sind anders. Absagen werden nie, und Zusagen bei weitem nicht immer mitgeteilt.

In China sind persönliche Kontakte viel wichtiger als bei uns

Besser ist es, Sie beauftragen ein in China gut eingeführtes Unternehmen wie das API, Asien-Pazifik-Institut für

Management, mit Niederlassungen in Hamburg, Berlin und im Ruhrgebiet, das über ein umfassendes Netzwerk im Reich der Mitte verfügt. Das API sucht und empfiehlt geeignete Gesprächspartner und bereitet den Kontakt vor. In China sind persönliche Kontakte und Beziehungen noch viel wichtiger als sie es bei uns schon sind.

Sie können passabel Englisch? Ihr chinesischer Partner noch weniger. Was für small talk und freundliche Gemeinplätze beim Essen vielleicht noch ausreicht, kann bei Geschäftsverhandlungen zu ärgerlichen Missverständnissen führen.

Wenn Sie ernsthafte Gespräche führen wollen, verlassen Sie sich auch nicht auf den Englisch sprechenden Mitarbeiter am Stand Ihres Partners. Meistens finden sich hier keine erfahrenen Dolmetscher und der Chineser würde auf keinen Fall das Gesicht vor seinem Chef verlieren und zugeben wollen, dass er nicht versteht, was der Ausländer sagt. Beißen Sie in den zunächst sauren Apfel und nehmen sich einen eigenen Dolmetscher, den Sie bezahlen, und der Ihnen, wenn er gut ist, über manche Klippen im Umgang mit der fremden Geschäftskultur hinweghilft. Es gibt hervorragende, in beiden Kulturen erfahrene Englisch oder Deutsch sprechende Dolmetscher.

Zweisprachige Visitenkarten mit deutschen oder englischen sowie chinesischen Namen und Bezeichnungen sind unverzichtbar. Die meisten Chinesen tun sich schwer damit, ausländische Namen richtig zu lesen. Gelegentlich kann man aber auch beobachten, dass, wenn der Ausländer würdevoll mit beiden Händen seine zweisprachige Visitenkarte überreicht hat, die Chinesen in unerklärliche, nur mühsam unterdrückte Heiterkeit ver-

fallen. Der gute Mann hat seine Sinologie studierende Nichte gebeten, das Problem des chinesischen Namens für ihn zu lösen. Diese hat sich bei der Bedeutung der gewählten Schriftzeichen vertan.

Ihr Name und der Ihrer Firma müssen sorgfältig transkribiert werden. Wenn Sie lange genug in China tätig waren, werden Ihre chinesischen Freunde Ihnen einen authentischen chinesischen Namen geben. Bis dahin sollten Sie sich an ein spezialisiertes Übersetzungsbüro wenden.

Für ihre Prospekte und Präsentationen gilt das Gleiche. In englischsprachigen Materialien stoßen allenfalls die Illustrationen auf Interesse. Fremdsprachige Texte sind mühsam zu lesen. Unternehmen wie Dr. Boesken & Partner Ostasien Service GmbH, Hamburg, verfügen über ein Netzwerk von Fachübersetzern in Verbindung mit firmeninternen Übersetzern. Das sichert Qualität und garantiert – wenn nötig – auch sehr rasche Bearbeitung. Hinzu kommt die Kompetenz in Satz- und DTP, so dass auch Layout-Aufgaben bis hin zu Design- und Marketingberatung fachmännisch übernommen werden können.

Neunzig Prozent aller Geschäftsbahnungen mit Chinesen scheitern an schlechter sprachlicher und kultureller Kommunikation. Wenn von Ihrem Messebesuch in Schanghai oder Peking mehr bleiben soll als ein Sack voll unleserlicher Visitenkarten, die Erinnerung an einen unbequemen Langstreckenflug und an einen kurzen Ausflug auf die Große Mauer, sollten Sie sich so genau wie möglich auf Ihre potenziellen Geschäftspartner einstellen. Das wird nicht ohne professionelle Hilfe gehen. ☺

Participating successfully in exhibitions in China

Good Preparation is Half the Battle

Article: Dr. Gerd Boesken Dr. Boesken & Partner Ostasien Service GmbH

The Association of the German Trade Fair Industry (AUMA) lists nearly 300 exhibitions in China. These are only the events aimed at an international audience and do not include another several hundred national or regional exhibitions. Visiting exhibitions or exhibiting in China remains an outstanding way to learn more about the Chinese market and take your first steps towards doing business in that country.

But – and this cannot be repeated too often – the question of whether you will reach your goals depends on at least two factors: whether you have clearly defined and realistic goals and whether you have prepared properly for them. This is equally true for those who take an offensive approach by having their own booth or participating in their home region's booth as well as those who choose to first visit an exhibition in order to get an initial look at current market participants, make new contacts, or refresh old ones. Is it really true that the nice Mr. Wang from Golden Harvest Co., Ltd. in Zhengzhou, who visited us three years ago, is now selling a perfect copy of our centrifuge® at one-tenth the price?

As in Europe, good preparation is half the battle. Examine your existing contacts, customers, and potential partners and make appointments early to meet with those who appear interesting. Contact additional people in advance. Of course, Internet research and e-mails are useful tools for this. However, do not be surprised if you get no reply. Chinese customs are a bit different. They never say no, and often do not even acknowledge acceptance.

A better choice is to work with an experienced company that already has an extensive network of contacts in China, such as API, Asien-Pazifik-Institut für Management, with offices in Hamburg, Berlin, and the Ruhr region of Germany. API can find suitable business partners for you, make recommendations, and even prepare initial contacts. In China, personal contacts and relationships are even more important than in Western cultures.

Prepare for the Chinese language, alphabet and way of communication

Chinese business people often speak little English. A level of English that is adequate for small talk or to share a meal can lead to frustrating misunderstandings during business negotiations.

If you want to hold serious discussions, do not rely on an English-speaking person who happens to be at your partner's booth. In most cases there are no experienced interpreters at the booths and a Chinese employee will never lose face in front of her boss by admitting that she does not understand what the foreigner is saying.

You will be much better off by biting the bullet and hiring and paying your own interpreter, who, if she is good, will also deal with many of the hurdles inherent in dealing with a foreign business culture. There are outstanding interpreters with experience in both cultures who speak English or other Western languages.

Bilingual business cards with your name and title in both your native language and Chinese are indispensable. Most Chinese people have difficulty reading foreign names properly. But what is even worse, sometimes you can observe how a foreigner respect-

fully offers a bilingual business card with both hands, as he was told to do, but the Chinese recipient suddenly has difficulty containing his laughter. The well-meaning foreigner probably asked a cousin who happens to know some Chinese to resolve the name problem, but the cousin made a fatal error in choosing characters with an unfortunate meaning. Your name and the name of your company must be carefully transcribed. Once you have been doing business in China long enough, your Chinese friends will give you an authentic Chinese name. But until that happens, you should rely on a specialised translation agency. The same applies to your brochures and presentations. If you hand out English-language materials, you will be lucky if they look at the pictures. It is difficult for them to read foreign text.

Companies like Dr. Boesken & Partner Ostasien Service GmbH have a network of skilled translators plus internal translators. This ensures that you will get quality and – when necessary – rapid delivery. In addition, they can offer competent typesetting and DTP so that layout, design, and marketing tasks are done in a professional manner.

Ninety per cent of all business ventures in China fail due to poor linguistic and cultural communication. If you want to take away from your trip to Shanghai or Beijing more than just a bag full of unreadable business cards, memories of a long, uncomfortable flight, and a quick trip to the Great Wall, then you should make every effort possible to prepare for your potential business partners. And that is something that you cannot do without professional help. ☺

Exhibition Market China 2006/2007

Herausgeber/Publisher:
local global GmbH in Kooperation
mit dem Ausstellungs- und Messeaus-
schuss der Deutschen Wirtschaft
(AUMA)

Erscheinungstermin/Published:

Juni/June 2006

Seiten/Pages: 256

Preis/Price: 29 €*

Sprache/Language: Deutsch/Englisch, German/English

*Alle Preise inkl. 7% Mwst. und zzgl. Versandkosten

(1,50 € - Deutschland, 4,50 € - Europa, 10,00 € - Übersee)

*Price plus shipping and handling (1,50 € - Germany, 4,50 € - Europe, 10,00 € - Oversea)

Bestellung/Order: <http://www.localglobal.de/EMC>



Vorabkalkulation – Basis für Entscheidungen

Pre-calculation – Basis for Decisions

Das Produktcontrolling mit Vorabkalkulationen ist heute die zentrale Entscheidungsbasis in Unternehmen. Das gilt auch für den Einkauf, bei dem die Vorabkalkulation immer Grundlage jeder Verhandlung mit den Lieferanten sein sollte.

Die traditionelle Kostenrechnung mit ihren Aussagen zum Beispiel zum Gewinn und Verlust im vergangenen Monat, ist im Grunde eine „Vergangenheitsbewältigung“ und kein Steuerungsinstrument für den Unternehmenserfolg. Erst mit einem modernen Kostenrechnungssystem erhält die Unternehmensführung das Controlling-Instrument, das permanente Schwachstellen mit quantifizierten Potenzialen aufdeckt und zur Bereinigung von Sortimenten beiträgt. Von entscheidender Bedeutung sind dabei aktuelle Informationen, die Integration aller Einflussfaktoren, wie zum Beispiel Zielauslastungen, eine hohe Simulationsfähigkeit, die genaue Kalkulation der Umsatzrendite, Datenbanken und Entscheidungssicherheit.

Für Entscheidungen bedarf es fast immer einer quantifizierten Basis

Für fast alle Entscheidungen, auch bei kurzfristig auftretenden neuen Entwicklungstendenzen beim Kunden, beim Produkt oder im Markt, bedarf es heute immer einer zuverlässigen, quantifizierten Basis. Der zeitliche Startpunkt jeder Aktivität im Produktkosten-Controlling ist die Vorabkalkulation. Der Vorabkalkulation innerhalb des Produktkosten-Controllings eine dominierende Rolle zuzuweisen, wurde lange Zeit mehr diskutiert, als praktisch in der benötigten Qualität umgesetzt. Die Ursachen dafür waren:

→ Der Preis für die angebotenen Güter war von untergeordneter Bedeutung,

da Kostensteigerungen ohne große Widerstände weitergegeben werden konnten.

→ Die Einflussparameter waren nicht so dynamisch und global.

→ Die Umsatzrenditen waren höher.

→ Dringend benötigte Datenbanken waren nicht vorhanden.

→ Es wurde mit Gemeinkostenfaktoren gerechnet, die auch heute noch oft für ein ganzes Jahr festgeschrieben werden.

→ Die Berechnungs- und Simulationsfähigkeit aller Einflussfaktoren auf die Kosten war nicht vorhanden.

→ Die Berechnung von Gemeinkostenfaktoren und Maschinenstundensätzen fand in einem anderen System als die Produktkostenkalkulation statt.

→ Der Analyse von Kalkulationen wurde keine Bedeutung zugemessen.

Die Fragen, welches Produkt welche Umsatzrendite erzielt, welches Potenzial das Produkt auch bei sich verändernden Einflussfaktoren hat, welche Grenzkosten das Produkt bei sich verändernden Umsätzen hat, und so weiter, müssen heute schnell und genau beantwortet werden. Dafür ist Transparenz und Simulationsfähigkeit notwendig, die eine Kalkulationssoftware bietet.

Zusätzlich sind heute Standortverlagerungen mit ihren Kostenveränderungen unter Berücksichtigung von Transaktionskosten wie höheren Logistik- oder Finanzabwicklungs- und Betreuungskosten in die Phase der Neuorientierung des Unternehmens zu integrieren. Auch in der Entwicklung werden durch eine Vorabkalkulation massiv Kosten eingespart, da nicht notwendiger Entwicklungsaufwand vermieden werden kann, wertorientierte Ziele funktionsorientierte Ziele ersetzen und ein kostenbewusstes Denken trainiert wird. ☉

SALARY IN THE METALWORKING TECHNOLOGY SECTOR by comparison (EUR/hour)

Country/Region	Trained/Experienced Staff
West Germany (pay scale)	17.76
China (Shanghai)	4.47
China (Beijing)	4.11
Malaysia (Kuala Lumpur)	4.98

The central basis for company decisions today is product controlling with pre-calculations. This is also true in the area of procurement where pre-calculation should always be used for any kind of negotiation with suppliers.

The traditional cost calculation with its statements for example on profit and loss in the past month is principally coping with the past and does not reflect a controlling tool for company success. Only with a modern cost calculation system does the company's management obtain the controlling tool it needs to uncover permanent weak points with quantified potentials and supports the streamlining of the product range. What is decisively important is up-to-date information, integration of all influential factors, for example target occupancy rate, high ability to simulate, accuracy of the calculation within the field of available yield on sales, databases and the confidence level.

Today on almost all decisions, including the appearance of short-term development tendencies of the customer, the product or the market always requires a quantified basis with the highest confidence level. The starting point of all activities within product cost controlling is pre-calculation. It took longer to assign the pre-calculation with a dominating role within the product cost controlling than practically realise it in the required quality. The reasons for this were:

→ The prices for the offered goods were rather ancillary since cost increases were passed on without much resistance for a long time.

→ The influential parameters were not that dynamic and global.

→ The yield on sales was higher.

→ Urgently needed databases were not available.

→ Overhead factors were used for calculations, which today still are set for a whole year.

→ The ability to calculate and simulate all cost-influencing factors was not available.

→ Overhead factors and machine-hour rates were calculated within a different system than the product cost calculation.

→ The analysis of accuracies of calculations was not attached with the required importance.

Today, questions which product gains what yield on sales, what potential contains the product with changing influential factors, which marginal costs has the product on changing turnovers need to be answered quickly and precisely. This leads to the demand for transparency and simulation ability and thus to the necessity of a calculation software.

Additionally today, changes of production locations with cost modifications and taking into consideration transaction costs such as higher logistic costs or financial transaction and support costs have to be integrated within the phase of re-orientation of the company. Furthermore due to a pre-calculation, massive costs are saved within the development process since unnecessary development costs can be avoided, value-oriented targeting replaces function-oriented targeting, and cost-conscious thinking is trained. ☉

Asien: Veranstaltungen zur Außenwirtschaft

Asia: Foreign Trade Events

Starttermin	Endtermin	Ort	Thema	Veranstalter
01.09.06			Informations- und Kontaktveranstaltung Philippinen	BMW
02.09.06	09.09.06	Delhi	Fact-Finding-Reise Indien (Delhi, Mumbai, Chennai)	Baden-Württemberg
05.09.06	07.09.06	Shanghai	ACLE - All China Leather Exhibition	Bundesmessebeteiligung
05.09.06	09.09.06	Peking	China Brew & Beverage	Bundesmessebeteiligung
06.09.06		Braunschweig	Drache oder Elefant - China oder Indien Verkaufen - Einkaufen - Produzieren	IHK Braunschweig
06.09.06	08.09.06	Peking	Inter Airport Asia	Bundesmessebeteiligung
08.09.06	12.09.06	Xiamen	CIFIT	Bremen
11.09.06		Hannover	Produktpiraterie in China	IHK Hannover
14.09.06	17.09.06	Bangkok	TIPREX (T-PLAS) - International Plastics and Rubber Trade Fair for Thailand	Bundesmessebeteiligung
16.09.06	24.09.06	Qingdao	Branchenübergreifende Kontakt- und Kooperationsbörse in China (Tianjin, Xiamen)	Baden-Württemberg
17.09.06	20.09.06	Shanghai	CeBIT Asia	Bundesmessebeteiligung
17.09.06	20.09.06	Shanghai	Informationsreise und Besuch der Messe Cebit Asia	Baden-Württemberg
19.09.06	22.09.06	Shanghai	transport logistic China	NRW
19.09.06		Düsseldorf	4. Außenwirtschaftstag NRW	IHK Nord Westfalen Münster
19.09.06	22.09.06	Shanghai	transport logistic China	Bremen
19.09.06	22.09.06	Shanghai	Marina Port China	Mecklenburg-Vorpommern
19.09.06	21.09.06	Shanghai	AnalyticaChina - International Trade Fair for Analysis, Biotechnology, Diagnostics	Bundesmessebeteiligung
19.09.06	21.09.06	Shanghai	Cinte Textextil China - International Trade Fair for Technical Textiles	Bundesmessebeteiligung
19.09.06	22.09.06	Shanghai	transport logistic China - Internationale Messe für Transport und Logistik	Bundesmessebeteiligung
19.09.06	23.09.06	Hongkong	JWF - September Jewellery & Watch Fair	Bundesmessebeteiligung
20.09.06		Bonn	Erfolgreich auf dem chinesischen Markt	IHK Bonn
20.09.06		Ludwigshafen	Essential Tools 11	Ostasiatischer Verein
20.09.06		Bonn	Ländersprechtag Korea	IHK Bonn
21.09.06	23.09.06	Hamburg	Zweiter „Hamburg Summit: China meets Europe“	HK Hamburg
21.09.06	23.09.06	Tokio	BioFach Japan - Internationale Fachmesse für Naturkost und Naturwaren	Bundesmessebeteiligung
22.09.06	25.09.06	Shenzhen	FDI - World Dental Congress / Dental Trade Exhibition	Bundesmessebeteiligung
23.09.06	26.09.06	Wuhan	CWME - China International Machinery & Electronic Products Exhibition	Sachsen
23.09.06	01.10.06	Seoul	Delegationsreise Korea	Hessen
23.09.06	30.09.06		Unternehmerreise Vietnam	IHK Köln
25.09.06	28.09.06	Shanghai	Wire & Tube China - Internationale Fachmesse für die Rohr- und Kabelindustrie	Bundesmessebeteiligung
25.09.06	29.09.06	Taipeh	AHK-Geschäftsreiseprogramm Taiwan	AHK
26.09.06		Potsdam	Produktzertifizierung in Russland + China	IHK Potsdam
27.09.06	29.09.06	Shanghai	China International Hardware Show powered by PRACTICAL WORLD	Bundesmessebeteiligung
27.09.06	30.09.06	Mumbai	Automation - International Exhibition and Conference	Bundesmessebeteiligung
28.09.06		Zwickau	Ländersprechtag Thailand	IHK Chemnitz
04.10.06		München	China: Sicher für Geschäftskontakte	IHK München



Quelle: ixpos - Das Außenwirtschaftsportal - Weitere Terminhinweise: www.ixpos.de

ARAIA COMPASS

China - Key Sourcing Facts

ARAIA GmbH

Theatinerstraße 14
80333 Munich

Germany

Phone: +49 (0)89/5230-4130

Fax: +49 (0)89/5230-4139

Amsterdam · Ankara · Barcelona · Chicago · Cologne · Hamburg · London · Los Angeles · Madrid · Milan · Mumbai · Munich · Paris · Seoul · Shanghai · Tokyo · Tunis · Vienna · Warsaw · Zurich

China

Key Facts

Capital: Beijing**Population:** 1,314 million**Area:** 9.596.960 square kilometres (~ 27 times the size of Germany)**GDP share of export:** 34 per cent**Main industrial areas:** Beijing, Shanghai, Pearl River Delta (Kanton-Hong Kong), Xiamen, Dalian, Chongqing, Lanzhou

Politics & Industry

For centuries China stood as a leading civilization, outpacing the rest of the world in the arts and sciences. But in the 19th and early 20th centuries, the country was beset by civil unrest, major famines, military defeats, and foreign occupation. After World War II, the Communists under Mao Zedong established an autocratic socialist system that, while ensuring China's sovereignty, imposed strict controls over everyday life which cost the lives of tens of millions of people. After 1978, his successor Deng Xiaoping and other leaders focused on market-oriented economic development and output quadrupled by 2000. For much of the population, living standards have improved fundamentally and the room for personal choice expanded, yet political controls remain tight.

Natural resources

Coal, iron ore, petroleum, natural gas, mercury, tin, tungsten, antimony, manganese, molybdenum, vanadium, magnetite, aluminum, lead, zinc, uranium, hydropower potential (world's largest)

Core competences

Machinery and equipment, plastics, optical and medical equipment, iron and steel

Main export partners

US	21.1%
Hong Kong	17%
Japan	12.4%
South Korea	4.7%
Germany	4% (2004)

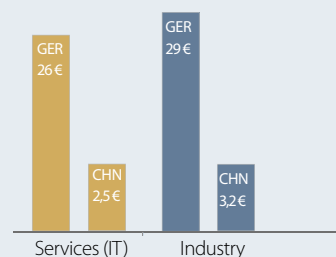
Infrastructure

→ International airports (extract): Beijing, Shanghai, Guangzhou, Shenzhen, Hongkong, ...
→ Main harbours: Dalian, Guangzhou, Nanjing, Ningbo, Qingdao, Qinhuangdao, Shanghai, Shenzhen

Main industries

→ Mining and ore processing, iron, steel, aluminum and other metals, coal, machine building, armaments, textiles and apparel, petroleum, cement, chemicals, fertilizers, consumer products, including footwear, toys, and electronics, food processing, transportation equipment, including automobiles, rail cars and locomotives, ships, telecommunications equipment

Salary per hour



Wages/month 83 EUR
Unemployment rate 4,2 per cent

Commodity	Technology	Competitive advantage/ disadvantage in EPM*	Relative EPM Savings potential (in %)
Sheet metal components	Casting Forging	+ Strong national raw material supply Labour costs Machinery equipment - Quality level	
Precision Engineering	Turning Milling Wire cutting Surface treatment	+ New equipment Labour cost - Poor quality control Only standard materials are competitive	
Wire Harnesses	Cutting Crimping Assembly Testing	+ Good staff qualification Strong experience Labour costs Cheap local material - Mostly manual crimping Conditions for purchasing parts can be poor	
Castings	Mould manufacturing Casting Technology (Sandcasting, Alu-Die Casting, Gravity Casting, Pressure Casting, Continuous Casting, ...)	+ Strong experience Qualified staff Strong raw-material supply - Logistic costs Quality control	

* EPM: Emerging Procurement Markets, TPM: Traditional Procurement Markets

SWOT* Analysis

Strengths

- Cheap labour and increasing qualification level
- Strong economic growth
- Good education system
- Good machinery and infrastructure are available in the industrial centres due to strong investments in the past years
- Increasing quality level and flexible production
- Strong interest and will for economic development

Opportunities

- Development of long term partnership will bring flexibility and good conditions
- Redesign existing products to the needs of Asian markets with local R&D
- Start with sourcing and later develop China as a sales market
- Focus on new industrial centres outside the coast line to realise first mover advantages

Weakness

- Intellectual property is in fact still not protected
- Beside the industrial centres, poor economical development and infrastructure development
- Complex law regulations and many governmental intervention on the market – poor legal security
- Language and culture barriers result in misunderstandings

Threats

- Do not underestimate the size and the existing variety of China's provinces and cultures
- Business needs more time and effort until success is achieved
- Beware of cooperation with state-owned companies
- Financial sector needs reforms – too many bad loans
- Economic instability may lead towards social unrest
- In fact China is still strongly state-controlled

ARAIA Compass

Sourcing Process

- Identification of possible suppliers is more time intense than i.e. in ASEAN
- Suppliers are interested and open-minded
- Use of local networks for supplier identification

Audit

- Suppliers are locally clustered but distances are still big - need of a strong planning and an extensive time schedule
- Use local auditing staff for breaking language barriers
- Common and accepted auditing procedure
- Focus on own auditing results and not on existing certificates (ISO etc.)

Tendering

- Very fast quoting process
- Common acceptance of NDA and open book calculations
- First quotes have no binding character
- Financial results to tendering have to be proven by strong quality audits and first samples
- Hard but polite negotiations are welcome

Cultural insight

- Need for acceptance and tolerance of different business behaviours but be aware that no one is taking advantage of the situation
- Inclusion of senior staff to underline the importance of the deal
- Use social events for building up relationships
- Small language skills help to establish trust
- Be prepared for strong contrasts in living standards



Jobboom in Indien ist Wachstumsindikator

Job Boom in India is Indicator for Growth

Article: Carolin Gevers Global Procurement Consulting

Indien gilt als Wirtschaftssupermacht von morgen. Westliche Konzerne und Investoren werden nicht nur durch den großen Absatz- und Beschaffungsmarkt angelockt, sondern vor allem auch durch das hohe Bildungsniveau, die Sprachkenntnisse der Menschen und den Eifer der jungen Generation. Der auffälligste Indikator für das Wachstum ist der derzeitige Jobboom.

Trumpfte die Zeitschrift India Today bereits im März 2005 mit der Überschrift „Hot Jobs“ auf, so übertraf sie sich im Februar dieses Jahres und nannte ihren Leitartikel schlicht „The Job Boom“. Das Jahr 2006 verspricht für Jobs und Gehälter das Beste zu werden, das Indien je erlebt hat. Beinahe jeder Sektor der boomenden Wirtschaft, von den Dienstleistungen bis hin zur Industrie und Infrastruktur, reißt sich um Arbeitskräfte, seien es gelernte oder ungelernte. In den Städten gehen Headhunter davon aus, dass die Anzahl der Jobs um 23 Prozent steigt. 2005 nahmen sie um 21,5 Prozent zu, 2004 um 18 Prozent. 13,7 Prozent wird die durchschnittliche Gehaltserhöhung der Löhne im Jahr 2006 betragen. Das ist die höchste in der Region Asien-Pazifik. Das Wachstum beschränkt sich nicht auf die Metropolen Delhi, Mumbai, Chennai und Bangalore. Es ist auch in den Städten der zweiten Reihe wie Nashik, Coimbatore, Chandigarh und Kochi zu beobachten.

Gut ausgebildete Fachkräfte

Indien bringt bemerkenswert gut ausgebildete Fachkräfte hervor. Das Land verfügt über ein großes Reservoir an Wissenschaftlern, ausgebildeten IT-Spezialisten, Technikern und Ingenieuren, von denen viele, wenn nicht sogar alle, fließend englisch sprechen. Im

ganzen Land gibt es etwa 380 Universitäten und 1.500 Forschungsinstitute, an denen jährlich etwa 200.000 Ingenieure, 300.000 Techniker anderer Fachgebiete und 9.000 Doktoranden ihren Abschluss machen. Der Bericht des Institute of Management Development (IMD) zur Wettbewerbsfähigkeit aus dem Jahr 2004 sieht Indien bezüglich seines Potenzials im Ingenieurbereich weltweit auf Platz eins und bezüglich der Verfügbarkeit von Facharbeitern auf Platz zwei.

Kritiker wenden oft ein, dass die indischen Ingenieure nicht mit den deutschen Absolventen vergleichbar seien. Bei einer Durchschnittsbetrachtung mag dies durchaus zutreffen. Aber selbst wenn nur die Hälfte oder ein Viertel der Ingenieure eine Ausbildung auf einem ähnlichen Niveau abgeschlossen haben, dann ist das Ingenieuropotenzial immer noch beträchtlich und größer als in Deutschland mit 37.000 Ingenieuren.

Hinzu kommt ein Kostenvorteil, der aus den sehr niedrigen Arbeitskosten resultiert. Teilweise liegen die Arbeitskosten 90 Prozent unter dem deutschen Niveau. Das ist jedoch von Region zu Region unterschiedlich. In Bombay und Delhi herrscht zum Beispiel starker Wettbewerb. Internationale Unternehmen werben um die besten Arbeitskräfte, die Fluktuation ist hoch. Die Wochenarbeitszeit liegt in Indien bei 48 Stunden. Die Produktivität ist aber nicht unbedingt höher als in Deutschland bei einer 40-Stunden-Woche. Ursache sind nicht unproduktive Mitarbeiter, sondern eher veraltete Maschinen und mangelnde Disziplin und Organisation. Der Arbeitsalltag ist von starkem Hierarchiedenken geprägt und eher passivem Verhalten was eigene Ideen und selbständiges Arbeiten anbelangt.

India is seen as economic superpower of tomorrow. Western companies and investors are not only attracted by its large sale and sourcing market. Especially the quality of education, the language knowledge and the enthusiasm of the young generation draw many companies to India. The most noticeable indicator for growth is the present job boom.

In March 2005 the magazine India Today trumped on the cover with the headline „Hot Jobs“. In February this year it exceeded itself and ran the headline „The Job Boom“. For jobs and salaries, the year 2006 promises to be the best ever for India. A buoyant economy sees almost every sector – from services to manufacturing and infrastructure – scrambling for manpower, both skilled and unskilled. In the urban areas India's leading head hunters expect the number of jobs to grow by 23 per cent in 2006 compared to 21.5 per cent last year. 13.7 per cent is the average salary increase Indians will receive in 2006, the highest in Asia-Pacific. The growth is also not confined to metropolises like Delhi, Mumbai, Chennai and Bangalore and is being witnessed even in second-rung cities like Nashik, Coimbatore, Chandigarh and Kochi.

Skilled labour

India fares admirably well in producing skilled workers. It possesses a large pool of scientists, trained IT specialists, technicians and engineers, many of whom, if not all, speak English fluently. There are roughly 380 universities and 1,500 research institutions around the country, from which 200,000 engineers, 300,000 non-engineering technicians and 9,000 PhDs graduate annually.

The Institute of Management Development's (IMD) 2004 report on global competitiveness ranked India first in the world on engineering capabilities and second in availability of skilled labour.

Critics often point out, that the engineers are not comparable with German graduates. As an overall view this might be correct. But even if only half or one fourth of the engineers have an education on a similar level, the engineering potential is still sizeable – and still larger than in Germany with 37,000 engineers.

Additionally, there is a cost advantage, due to the low labour costs. In parts labour costs are 90 per cent below the German level. However in this field it can have regional determined discrepancies, for example in Bombay and Delhi due to the strong competition also of international companies for the best labour force and high fluctuation. The 48 hour work week does not mean that the productivity is higher compared to the 40 hours in Germany. Non-productive workers are not the principal reason. Rather old machines and a lack of discipline and organisation are to blame. Daily work is characterised by a strong hierarchy and more passive behaviour regarding own ideas, innovations and independent work.

Despite this virtual scramble for talent there are over 40 million registered unemployed in the country. Of the 400 million total workforce in the country, only 27 million are employed in the organised sector, while 333 million are mostly underemployed or belong to the unorganised sector. Responsible for the situation are also India's old, complicated and inflexible labour laws.

Trotz des Kampfes um Talente gibt es in Indien über 40 Millionen registrierte Arbeitslose. Von den 400 Millionen Arbeitskräften im Land sind nur 27 Millionen im organisierten Sektor beschäftigt, während 333 Millionen meist unterbeschäftigt sind oder dem unorganisierten Sektor angehören. Schuld daran hat unter anderem die veraltete, komplizierte und unflexible Arbeitsgesetzgebung. Mit fortschreitender wirtschaftlicher Liberalisierung dürften jedoch die Chancen und der Druck auf die Änderung des institutionellen Rahmenwerks zunehmen.

Entwicklungen, wie die Gründung immer mehr Privatschulen in den ärmsten Regionen, sind Beweise für den zunehmenden Eifer und Optimismus, der in Indien zu spüren ist. Diese junge, gut ausgebildete Nation strahlt insgesamt einen enormen Optimismus aus, der selbst die Ansprüche der einfachen Leute erhöht. Diese Energie wird den wirtschaftlichen Aufstieg des Landes tragen – eine Chance, die auch deutsche Firmen für sich nutzen können. ☉

However, with the ongoing economic liberalisation the chances and pressure for a change in the institutional framework are likely to grow.

Developments as the establishment of more and more private schools in India's poorest areas are evidence of the growing enthusiasm and optimism sensed in India. These young, well-educated nation spread out such optimism and increased the demands even among ordinary people, that it will carry forward India's economic rise. A chance German companies should also take advantage of. ☉

Contact

GPS Germany/India Office
Carolin Gevers – Office Manager
Handschuhsheimer Landstr. 22
69120 Heidelberg
Phone: +49 (0)6221/43772-0
Fax: +49 (0)6221/43772-1
gevers@gps-logistics.com
www.gps-logistics.com

GPS erweitert Aktivitäten in Indien GPS Expands Activities in India

Indiens wirtschaftlicher Aufstieg veranlasst GPS, seine Aktivitäten auf dem Subkontinent gezielt auszubauen. Carolin Gevers wird als neue Büroleiterin des GPS Germany/India Office die Projekte in Deutschland koordinieren und durchführen. Das Dienstleistungsangebot umfasst:

- Qualitätskontrolle
- Sourcing und Lieferantenbetreuung
- Unterstützung bei der Standortsuche und beim Produktionsaufbau
- Vertriebsunterstützung

Ein GPS-Repräsentanzbüro in Neu Delhi sowie die enge Zusammenarbeit mit dem Büro in Singapur ergänzen die Aktivitäten. Im November 2006 ist eine erste Unternehmerreise in die Boomregionen Indiens geplant. Ein Vorbereitungsworkshop für die interessierten Unternehmen und ein individuelles Besuchsprogramm gewährleisten die Nachhaltigkeit und Effizienz dieser Reise. ☉

India's economic rise is reason for GPS to expand its activities on the subcontinent in a well directed way. As new office manager of the GPS Germany/India Office, Carolin Gevers will coordinate and execute the projects in Germany. The following range of services is offered:

- Quality control
- Sourcing and supplier management
- Location research and support for production relocations
- Sales support

A GPS representation office in New Delhi and close cooperation with the office in Singapore supplement the activities. For November 2006 a first business trip to India's boom areas is planned. A workshop in advance for interested companies and an individualised visiting program will assure sustainability and efficiency of the trip. ☉

Partner



Jürgen Hamann
Leiter der Materialwirtschaft
Head of Materials Management
WESSEL-Werke, Reichshof

„Die meisten Kunden von GPS verfügen bereits über Produktionsstätten in Asien und importieren für ihre lokale Fertigung Waren, Ersatzteile oder Komponenten aus Europa. Stärker als bisher sind lokale Supply-Chain-Strukturen in Asien erforderlich, die die verlässliche Zulieferung und Versorgung unserer lokalen und europäischen Produktionsstätten und Kunden sichern. Ferner gilt es, die bestehende Lieferantenstruktur qualitativ zu festigen und weiterzuentwickeln. Wer als mittelständisches Unternehmen beim Aufbau einer eigenen Einkaufsorganisation vor Ort keine bösen Überraschungen erleben will, ist auf starke Partner angewiesen.“

„Most of the GPS customers already have production facilities in Asia and import goods, spare parts or components for their local manufacturing site from Europe. Asia requires local supply chain structures to a greater extent which ensure reliable delivery and supply routines for our local and European production facilities and customers. Strengthen and furthering development of the quality of the existing supplier structure is also necessary. Any medium-sized company is dependent on strong partners for building its own purchasing organisation on location if they don't want unpleasant surprises to follow.“

CONTITECH
VIBRATION CONTROL

Liegler

Mubea
engineering for mobility

GARDENA

KIRCHHOFF

WESSEL-WERK

DORMA

eppendorf

Plannenberg

MEYRA
Ein Unternehmen der

BEUMER

PHOENIX CONTACT

Miele

KRONES

E+

P

Incoterms

Die Incoterms, herausgegeben von der Internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce - ICC), Paris, sind Regeln für die Auslegung der handelsüblichen Vertragsformeln. Die zur Zeit geltenden Incoterms 2000 regeln einheitlich die Vertrags- und Lieferbedingungen für den Außenhandel und werden von den nationalen Gerichten anerkannt. Sie haben jedoch keinen Gesetzesstatus, müssen also in den entsprechenden Vertrag aufgenommen werden. Wichtige Fragen im Außenhandel, wie zum Beispiel „Wer zahlt den Transport?“ oder „Wer trägt wann welches Risiko?“ können mit Hilfe der Incoterms geklärt werden. Sie sind unterteilt in C-, D-, E- und F-Klauseln. ☺

Incoterms are published by the International Chamber of Commerce (ICC) in Paris as directives for the interpretation of terms in commercial contracts. Incoterms 2000, the directives which are currently valid, govern the contract and delivery conditions for foreign trade and are accepted by national courts. However, they have no statutory status and should therefore be written

GRUPPE E ABHOLKLAUSEL	EXW	AB WERK	EX WORKS
Gruppe F Haupttransport vom Verkäufer nicht bezahlt	FCA FAS FOB	frei Frachtführer frei Längsseite Seeschiff frei an Bord	Free Carrier Free Alongside Ship Free On Board
Gruppe C Haupttransport vom Verkäufer bezahlt	CFR CIF CPT CIP	Kosten und Fracht Kosten, Versicherung und Fracht frachtfrei frachtfrei, versichert	Cost and Freight Cost, Insurance and Freight Carriage Paid To Carriage and Insurance Paid To
Gruppe D Ankunftsklauseln	DAF DES DEQ DDU DDP	geliefert Grenze geliefert ab Schiff geliefert ab Kai geliefert unverzollt geliefert verzollt	Delivered At Frontier Delivered Ex Ship Delivered Ex Quai Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid

into a contract. Important questions on foreign trade, such as “Who pays the transport?” or “Who bears which risk?” can be clarified with the help of Incoterms. They are sub-divided in C, D, E and F clauses. ☺

Einfuhrpreise Import Prices

Höher als im Vorjahr, niedriger als im Vormonat Higher than Last Year, Lower than Last Month

Die Einfuhrpreise lagen im Juni 2006 um 5,6 Prozent über dem Vorjahresstand. Gegenüber Mai 2006 ging der Einfuhrpreisindex um 0,2 Prozent zurück. Das teilt das Statistische Bundesamt, Wiesbaden, mit.

Die wesentlichen Ursachen für den Anstieg sind laut den Statistikern nach wie vor die anhaltende Verteuerung der Nicht-Eisen-Metalle und deren Halbzeug um 49,2 Prozent gegenüber Juni 2005 sowie die Preissteigerungen bei Energie um 27 Prozent. Bei den Nicht-Eisen-Metallen und deren Halbzeug verteuerte sich vor allem Rohkupfer (plus 102,8 Prozent). Im Energiebereich musste wie schon im Vormonat besonders für Erdgas mehr bezahlt werden (plus 41,8 Prozent).

Für Rohöl erhöhten sich die Importpreise im Juni 2006 gegenüber dem entsprechenden Vorjahresmonat um 24,7 Prozent. Die Preise für Mineralölzeugnisse stiegen um 23,9 Prozent. Erhebliche Preissteigerungen gegenüber Juni 2005 wurden unter anderem auch bei folgenden Gütern festgestellt: Rohaluminium (plus 38,9 Prozent) und Nicht-Eisen-Metallerze (plus 29,7 Prozent). Billiger als vor einem Jahr waren dagegen unter anderem elektronische Bauelemente (minus 20,3 Prozent) und Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen (minus 17,2 Prozent). Gegenüber Mai 2006 ging der Einfuhrpreisindex um 0,2 Prozent zurück. Das Statistische Bundesamt hat errechnet, dass insbesondere für Importe von

In June 2006, import prices were 5.6 per cent above the level of the previous year. Compared to May 2006, the import price index dropped by 0.2 per cent. This information was provided by the Federal Statistical Office in Wiesbaden.

According to the statisticians, the most important reasons for the increase are still the continuing price increases for non-ferrous metals and corresponding semi-finished products by 49.2 per cent compared with June 2005 and the rise in energy costs by 27 per cent. In the segment of non-ferrous metals and corresponding semi-finished products, the most notable rise was for raw copper (plus 102.8 per cent). As in the previous month, natural gas

prices went up particularly fast (plus 41.8 per cent). Import prices for crude oil rose by 24.7 per cent in June 2006 compared with the corresponding month of the previous year. The prices for mineral oil products increased by 23.9 per cent. Significant price increases compared with June 2005 had to be recorded for the following goods: Raw aluminium (plus 38.9 per cent) and non-ferrous metal ores (plus 29.7 per cent). Electronic components (minus 20.3 per cent) and IT hardware and facilities (minus 17.2 per cent) were, among other things, cheaper than one year ago. Compared to May 2006, the import price index dropped by 0.2 per cent. The Federal Statistical Office calculated that particularly the import prices

Einfuhrpreisindex *Index of Import Prices*

Source: Statistisches Bundesamt

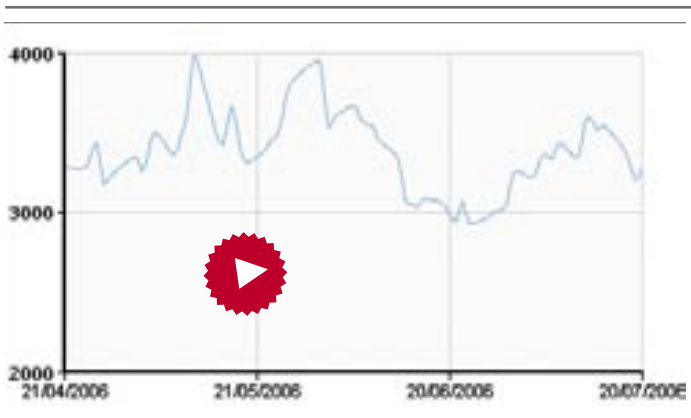


Edelmetallen und deren Halbzeug die Preise fielen (minus 11,1 Prozent nach plus 6,7 Prozent im Mai 2006). Nicht-Eisen-Metallerze verbilligten sich im Juni 2006 um 6,6 Prozent, nachdem sie sich in den Vormonaten noch stark verteuert hatten. Auch die Preise für Nicht-Eisen-Metalle und deren Halbzeug sanken im Vormonatsvergleich (minus 4,3 Prozent). ☹

of precious metals and corresponding semi-finished products had dropped (minus 11.1 per cent after plus 6.7 per cent in May 2006). Non-ferrous metal ores reduced in price by 6.6 per cent in June 2006 after having gone up considerably in the previous months. Also the prices for non-ferrous metals and corresponding semi-finished products dropped in the month-on-month comparison (minus 4.3 per cent). ☹

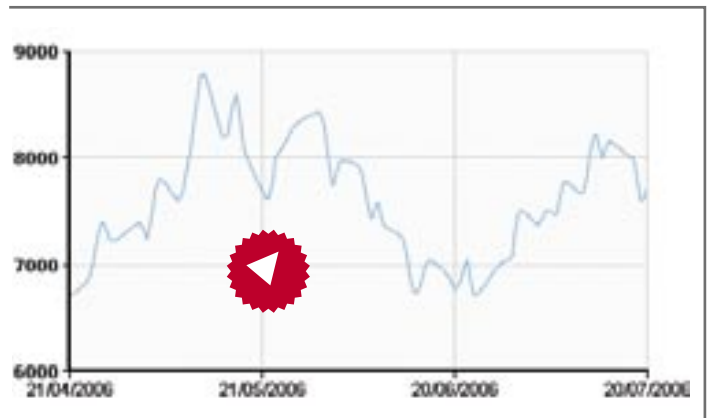
Zinc - Cash buyer (in USD/metric ton)

Source: LME



Copper - Cash buyer (in USD/metric ton)

Source: LME



Asian Stainless Steel Price Index Cold Rolled Coil 304

Source: LME



Asian Carbon Steel Product Price Index Cold Rolled Coil

Source: LME



Messen in Asien: die kommenden Events

Exhibitions in Asia: the Upcoming Events

Datum	Land/Ort Titel		
Sep 06	China (VR)/Hongkong/SVR AUTOPARTS & ACCESSORIES - Auto Parts, Accessories, Maintenance and Inspection Equipment Exhibition	05.09.-09.09.06	China (VR)/Peking China Brew & Beverage - International Brew & Beverage Processing Technology and Equipment Exhibition for China
Sep 06	China (VR)/Shanghai B & H - International Housing & Building Expo	05.09.-07.09.06	Indien/New Delhi ELCOMP INDIA - Internationale Messe mit Konferenz
Sep 06	China (VR)/Shanghai CHINA LEATHER - International Leather & Footwear Processing Machinery & Leather Goods Exhibition	05.09.-07.09.06	China (VR)/Hongkong/SVR POWER-GEN Asia - The Global Power Generation Fair
Sep 06	China (VR)/Peking CHINA TRANSPO - International Exhibition on Road and Water Transport Technology & Equipment	05.09.-08.09.06	Japan/Tokyo TIGS - Tokyo International Gift Show
Sep 06	China (VR)/Shenyang CIEME - Internationale Messe für Industrieausrüstung	06.09.-09.09.06	Philippinen/Manila AFEX - AsiaFood Expo - Exposition of Food Processing, Packaging & Handling Machinery, Equipment & Technology
Sep 06	China (VR)/Kanton CISGF - Internationale Sportartikelmesse	06.09.-09.09.06	China (VR)/Shenzhen CIOE - China International Optoelectronic Exposition
Sep 06	China (VR)/Peking CISPV - Internationale Messe für Nutzfahrzeuge	06.09.-10.09.06	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong Watch & Clock Fair
Sep 06	Japan/Tokyo CONET - International Exhibition for Construction Equipment and Technology	06.09.-09.09.06	Thailand/Bangkok IFHS - International Hotel, Catering, Bakery, Food, Beverage and Retail Exhibition
Sep 06	Philippinen/Manila International Franchise Expo	06.09.-08.09.06	China (VR)/Peking Inter Airport Asia - Internationale Exhibition for Airport Equipment and Services
01.09.-04.09.06	China (VR)/Kanton CSF - China Sign Fair	06.09.-10.09.06	Korea (Republik)/Goyang/Seoul KIPES - Internationale Fachmesse für die Druckindustrie
01.09.-04.09.06	China (VR)/Kanton Guangzhou International Beauty Fair	06.09.-08.09.06	Korea (Republik)/Seoul PREVIEW IN SEOUL - Seoul International Textile Trade Show
04.09.-06.09.06	China (VR)/Shanghai INTERFOOD SHANGHAI - International Exhibition for Food Processing and Packaging Equipment	07.09.-09.09.06	China (VR)/Peking CHINA-HOSPEQ/SINOMED - International Medical Equipment & Facilities Exposition and Symposia
04.09.-06.09.06	China (VR)/Shanghai International FoodTec China	07.09.-11.09.06	Korea (Republik)/Goyang/Seoul KOFAS - International Factory Automation System Show
04.09.-06.09.06	China (VR)/Shanghai Sweets China - Fachmesse für die Süßwarenindustrie	08.09.-11.09.06	China (VR)/Xiamen CIFIT - China International Fair for Investment and Trade
04.09.-06.09.06	China (VR)/Shanghai World of Food China	10.09.-13.09.06	Singapur Nepcon Asia Pacific
05.09.-07.09.06	China (VR)/Shanghai ACLE - All China Leather Exhibition	11.09.-14.09.06	Indien/New Delhi Enviro International - Umweltmesse
05.09.-07.09.06	China (VR)/Shanghai CHINA PAPER/Forest Shanghai - Fachmesse für Zellstoff, Papier, Verarbeitungsmaschinen und Technologie	11.09.-14.09.06	China (VR)/Shanghai FURNITURE CHINA - China International Furniture Expo
05.09.-07.09.06	China (VR)/Shanghai CIFF - Internationale Schuhmesse	11.09.-14.09.06	Indien/New Delhi Minerals, Metals & Metallurgy
		11.09.-13.09.06	Taiwan/Taipei SEMI -Semiconductor Equipment & Materials

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

The database of the Association of the German Trade Fair Industry contains more than 5,000 profiles of international exhibitions. It supports exhibitors and visitors from Germany. Find detailed information at www.auma.de.



12.09.-15.09.06	Japan/Tokyo LOGIS-TECH TOKYO - International Material Handling, Storage and Distribution Exhibition	19.09.-22.09.06	China (VR)/Peking COS+H - Internationale Messe für Arbeitsschutz
13.09.-16.09.06	Japan/Osaka FOOD-TECH / JAPAN FOOD	19.09.-21.09.06	China (VR)/Shanghai Cinte Techtextil China - International Trade Fair for Technical Textiles and Nonwovens
13.09.-17.09.06	Thailand/Bangkok GEMS - Bangkok Gems & Jewelry Fair	19.09.-23.09.06	China (VR)/Hongkong/SVR JWF - September Jewellery & Watch Fair
13.09.-15.09.06	China (VR)/Peking IG CHINA - International Exhibition on Gas Technology, Equipment and Application	19.09.-22.09.06	China (VR)/Shanghai transport logistic China - Internationale Messe für Transport und Logistik
13.09.-16.09.06	Malaysia/Kuala Lumpur MALBEX - Malaysian Building & Construction Exhibition	20.09.-23.09.06	China (VR)/Peking FLOOR COVERINGS - Floor Coverings & Carpet Fair
13.09.-16.09.06	China (VR)/Peking MICONEX - International Fair for Measurement, Instrumentation & Automation	20.09.-23.09.06	Korea (Demokratische Volksrepublik)/Pyongyang PITF - Pyongyang International Trade Fair
13.09.-17.09.06	Korea (Republik)/Seoul SIGIFT - Seoul International Gift & Fashion Jewelry Show	20.09.-23.09.06	Vietnam/Hochiminh City Pharmed & Healthcare Vietnam - Exhibition on Equipment, Supplies for Pharmaceutical, Medical, Hospital & Rehabilitation
13.09.-15.09.06	Japan/Tokyo Vacuum Show - Internationale Fachmesse für Vakuumtechnik	21.09.-23.09.06	Japan/Tokyo BioFach Japan - Fachmesse für Naturkost und Naturwaren
13.09.-16.09.06	Vietnam/Hochiminh City Vietnam Telecomp - International Exhibition on Telecommunications & Information Technology	22.09.-25.09.06	China (VR)/Shenzhen FDI - World Dental Congress Dental Trade Exhibition
14.09.-17.09.06	Philippinen/Manila COMMWORLD - International Telecommunications, Electronics, Information Technology & E-Commerce Fair	23.09.-26.09.06	China (VR)/Wuhan CWME
14.09.-18.09.06	China (VR)/Shenzhen International Jewellery Fair	25.09.-28.09.06	China (VR)/Shanghai Tubetec China - International Conference and Exhibition for Production of Tube, Pipe and Tubular Products
14.09.-17.09.06	Thailand/Bangkok TIPREX (T-PLAS) - International Plastics and Rubber Trade Fair	25.09.-28.09.06	China (VR)/Shanghai Wire & Tube China - Internationale Fachmesse für die Rohr- und Kabel- industrie
16.09.-24.09.06	China (VR)/Chengdu CDMS - Chengdu Motor Show	26.09.-28.09.06	China (VR)/Peking CIOF - China International Optics Fair
16.09.-18.09.06	Korea (Republik)/Busan EFOHR - Messe für das Hotel- und Restaurantgewerbe	26.09.-28.09.06	China (VR)/Wenzhou China Leather Fair & All China Shoetech - International Leather & Shoe Machinery & Raw Materials
17.09.-20.09.06	China (VR)/Shanghai CeBIT asia	26.09.-30.09.06	Korea (Republik)/Seoul ENCONEX - Energy Conservation Exhibition
18.09.-21.09.06	China (VR)/Hongkong/SVR Asia's Fashion Jewellery & Accessories Fair	26.09.-29.09.06	Korea (Republik)/Goyang/Seoul KOAAshow
19.09.-21.09.06	China (VR)/Shanghai AnalyticaChina - International Trade Fair for Analysis, Biotechnology, Diagnostics and Laboratory Technology	27.09.-30.09.06	Indien/Mumbai (Bombay) Automation - International Exhibition and Conference
19.09.-21.09.06	China (VR)/Peking CIHF - China International Hardware & Welding Fair	27.09.-01.10.06	Thailand/Bangkok BIFF - Bangkok International Fashion Fair

China wird Asiens größter Automobilmarkt

China becomes Asia's biggest auto market

Automechanika Shanghai: Ausstellungsfläche verdoppelt

Automechanika Shanghai: Exhibition Space Doubles

Messen für die Automobilzulieferindustrie gewinnen in China rasant an Bedeutung. Einer KPMG-Analyse zufolge wird der chinesische Automobilmarkt jährlich um 14 Prozent wachsen und bis 2009 den bisherigen Spitzenreiter in Asien, Japan, eingeholt haben. Davon profitiert auch die „Automechanika Shanghai“, die die Messe Frankfurt (HK) Ltd. vom **30. November bis 2. Dezember 2006** veranstaltet. Die Messe soll im Vergleich zur Vorveranstaltung 2004 mit 23.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche doppelt so groß werden.

Die Messe Frankfurt hat die Automechanika 1997 im chinesischen Markt etabliert. Inzwischen gibt es in der Volksrepublik jährlich eine Veranstaltung, abwechselnd in Peking und Shanghai. Die „Automechanika China“ (Peking) fand 2005 bereits zum fünften Mal statt und es konnten 586 Aussteller und mehr als 17.000 Besucher verzeichnet werden. Das sind 220 Aussteller und über 1.000 Besucher mehr als bei der Vorveranstaltung. Die Regionen um Peking und Shanghai gehören zu den wohlhabendsten Chinas und die Fahrzeugdichte nimmt dort kontinuierlich zu. ☉

Trade fairs geared towards the automotive supply industry are rapidly gaining in importance in China. According to an analysis by KPMG business consultants, the Chinese automobile market will grow by 14 per cent annually to surpass the previous Asian leader Japan by 2009. The „Automechanika Shanghai“, which is organised by the Messe Frankfurt (HK) Ltd. **from 30 November to 2 December 2006**, also benefits from this development: With 23,000 square metres of space the exhibition is expected to be twice the size of its predecessor

in 2004.

Automechanika is held yearly in Beijing and Shanghai. „Automechanika China“ (Beijing) took place for the fifth time in 2005, featuring some 586 exhibitors and more than 17,000 visitors. Compared with the previous event, this represents an increase of 220 exhibitors and more than 1,000 visitors. The areas surrounding Beijing and Shanghai are among the most affluent of China, and the number of automobiles per inhabitant here is increasing steadily. ☉

Treffen der Logistik-, Telematik- und Transportbranche

Gathering for Logistics, Telematics and Transport

Chinas schnelle wirtschaftliche Entwicklung ist zum wichtigsten Motor für die Transport- und Logistikbranche geworden. Ob See- oder Landtransport, Warendistribution im Inland oder Hilfsdienstleistungen wie die Exportkonsolidierung oder Verpackung: Nach Angaben der Messe München International (MMI) bietet China Wachstumsmöglichkeiten wie kein zweites Land. Die Messegesellschaft organisiert die „transport logistic China“, bei der sich alles um die Themen Logistik, Telematik und Transport dreht, vom **19. bis 22. September 2006** zum zweiten Mal im Shanghai New International Expo Centre. Mehrere Milliarden US-Dollar werden für neue Lagerhäuser und Frachtzentren an Flug- und Seehäfen ausgegeben, um mit den wachsenden Export- und Importströmen Schritt halten zu können, teilt die MMI mit. Der Containerumschlag in den Häfen Shanghai und Shenzhen

beispielsweise würde auch weiter um 20 bis 30 Prozent jährlich steigen und das allgemeine Wachstum der Containertransporte verstärken. Während die großen westlichen Einzelhandels- und Industriekomplexe die Beschaffung von Erzeugnissen in China hochgefahren hätten, stünden die meisten kleinen und mittleren Unternehmen erst am Anfang, was die Ausdehnung ihrer Beschaffungskette nach China betrifft.

Die „transport logistic China“ soll laut MMI mit einer vielfältigen Ausstellerauswahl kleinen und mittleren Unternehmen beim Gang nach China helfen. Zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren gehöre dabei die sorgfältige Wahl von Standort, Personal und Partnern. Auf diesen Gebieten dürfe der Besucher mehr erwarten als nur eine Ausstellung. Auch eine Reihe begleitender Veranstaltungen mit einem breiten Informationsangebot würden angeboten werden. ☉

China's rapid economic development has become a key driver for the transport and logistics industry. Whether it is sea freight, domestic distribution or auxiliary services such as export consolidation and packaging: according to Messe München International (MMI) the Middle Kingdom offers growth opportunities unmatched by any other country. The trade-fair company organises the „transport logistic China“, a gathering for logistics, telematics and transport, for the second time at the **Shanghai New International Expo Centre from 19 to 22 September, 2006**. Several billion US Dollar are being spent on new warehouse and cargo handling facilities at airports and seaports across the country to keep pace with soaring export and import volumes, informs MMI. Container throughput in the ports of Shanghai and Shenzhen for example is expected

to increase by 20 to 30 per cent year by year, fueling overall growth of the container shipping industry. While the big retail and manufacturing companies in the western world have ramped up their purchasing of finished and half-finished products in China, most small and medium-sized companies are only starting to extend their supply chains to China.

According to MMI, „transport logistic China“ has a diverse range of exhibitors and can help small and medium-sized enterprises to succeed on the Chinese economic stage. The most important factors for success include the careful selection of location, personnel and partners. For these topics the visitors can expect more than just an exhibition but also a program of accompanying events, with access to a wide range of information. ☉

CeBIT Asia 2006: eine internationale Marke

CeBIT Asia 2006: an international brand

Drei Sonderschauen finden dieses Jahr statt Three Special Display Areas this Year

Die IKT-Branche (IKT – Informations- und Kommunikationstechnologie) bereitet sich vor, die massive Nachfrage in Asien, besonders in China, zu befriedigen. Dies bezieht sich nicht nur auf die schiere Größe dieses Marktes, sondern auch auf die mittlerweile umgesetzten Maßnahmen zur Sicherstellung eines nachhaltigen Wirtschaftswachstums. Nach Angaben der Hannover Fairs China Ltd. wird das Reich der Mitte aufgrund des beschleunigten Wachstums seiner Wirtschaft und der zunehmenden Verfügbarkeit von Ingenieursnachwuchs das Niedriglohninnovationszentrum der Welt werden. Die „CeBIT Asia“, die

Messe für digitale Ausrüstungen und Systeme, Software und Dienstleistungen sowie für Telekommunikation präsentiert die Technologien von heute und morgen zum sechsten Mal vom **17. bis 20. September 2006** im New International Expo Centre in **Shanghai**. Die diesjährige Ausstellung umfasst drei Sonderschauen: Digitale Ausrüstungen und Systeme, Geschäftsprozesse und Kommunikation.

Das internationale Branding der CeBIT ist das Kernelement der Auslandsaktivitäten der Deutschen Messe AG. Die „CeBIT Asia 2005“ in Shanghai zählte 433 Aussteller aus 18 Ländern, die insgesamt 53.297 Besucher anzogen. ☉

The ICT industry (ICT – information and communication technology) is gearing up to meet massive demand in Asia, especially in China, not only due to the sheer size of this market, but also thanks to measures now in place to ensure sustainable economic growth. According to Hannover Fairs China Ltd. with the speeding-up of the Chinese economy and increasing of technical talents, China will become the world's low cost innovative centre. "CeBIT Asia", the trade fair for digital equipment and systems, software and services, as well as telecommunication will be showcasing the technologies of today and tomorrow for the sixth time from **17**



to **20 September, 2006** at the **Shanghai New International Expo Centre**. This year's show embraces three special display areas: digital equipment and systems, business process, and communications.

CeBIT's international branding is the core element of Deutsche Messe AG's activities abroad. The 2005 "CeBIT Asia" in Shanghai had 433 exhibitors from 18 countries, attracting 53,297 visitors. ☉

Messtrio für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie Triple Event for the Food and Beverage Industry

Im Herbst 2006 veranstaltet die Koelnmesse ihr erstes Dreifach-Event für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie in Shanghai. Die Messe soll Herstellern und Kunden der chinesischen Nahrungsmittelindustrie eine umfassende Informations- und Einkaufsplattform bieten. Die Aspekte der Nahrungsmitteltechnologie werden von der „International FoodTec China/Interfood 2006“ abgedeckt, die als Ableger der „Anuga FoodTec“ in Köln dem selben übergreifenden Ansatz zur Berücksichtigung der unterschiedlichen Prozesse Rechnung trägt. Die „International FoodTec China“ findet zusammen mit der „World of Food China“ und der „Sweets China“ vom **4. bis 6. September 2006** in **Shanghai** statt. Das Messtrio deckt die gesamte Wertschöpfungskette von der

Produktion über die Bearbeitung bis zum verkaufsfähigen Produkt ab. Nach Angaben der Koelnmesse gewinnt für die chinesische Nahrungsmittelindustrie neben der Produktionssteigerung zur Befriedigung der steigenden Konsumnachfrage auch der boomende Export an Bedeutung. ☉



Die Zeit der Hungersnöte ist in China vorbei.
Famines are a thing of the past in China.

In autumn 2006, Koelnmesse holds its first triple event in Shanghai for the food and beverage industry. The fair should serve as a wide-ranging information and purchasing platform for manufacturers and buyers in the Chinese food industry. The food technology aspects are addressed by "In-

ternational FoodTec China/Interfood 2006", which, as a spin-off event of "Anuga FoodTec" in Cologne, uses likewise a cross-sector approach that takes into account all the various processes. "International FoodTec China" takes place in **Shanghai** in conjunction with "World of Food China" and "Sweets China", from **4 to 6 September 2006**. The trio of trade fairs covers the entire value chain, from production and processing to the ready-to-sell product. According to Koelnmesse, besides increasing its production volume in line with the growth in consumer demand, the Chinese food industry is also boosting exports. ☉

Delegationsreise zur Kantonmesse

Dieses Jahr feiert die „Chinese Exports Commodities Fair“ (CECF) ihr 50-jähriges Jubiläum. Zweimal im Jahr treffen sich in **Kanton** Importeure, Exporteure, Händler und Handelsvertreter zur bedeutendsten chinesischen Exportwarenmesse, um Informationen auszutauschen und neue Geschäftskontakte zu knüpfen. Anlässlich des Jubiläums laden der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA), Berlin, und die Centralverein-

nigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb e. V. (CDH), Berlin, zu einer gemeinsam organisierten Delegationsreise vom **22. Oktober bis 30. Oktober 2006** zur 100. CECF ein. Der Schwerpunkt der Messe liegt auf Konsumgütern, Haushaltswaren, Geschenkartikeln und Artikeln des täglichen Bedarfs. Im Rahmen eines eintägigen Workshops sollen die Teilnehmer in die Besonderheiten des Chinageschäfts eingeführt werden.

Kontakt

Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V.
Berlin
Katharina Gandt
Telefon: 030/590099-590
katharina.gandt@bga.de

Vermittelt werden zum Beispiel Informationen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen und der Wahl des richtigen Geschäftspartners. ☺

Hamburg Summit: China meets Europe

Die gemeinsame Zukunft der chinesisch-europäischen Beziehungen steht im Mittelpunkt des „Hamburg Summit: China meets Europe“. Hochrangige Führungspersonlichkeiten der Politik, Wirtschaft und Wissenschaft aus Deutschland, Europa und Asien diskutieren vom **13. bis 15. September 2006** in **Hamburg** über aktuelle Themen des chinesisch-europäischen Dialogs, teilt der Veranstalter, die Handelskammer Hamburg mit. Behandelt werden würden unter an-

derem die Handelsbeziehungen zwischen der Europäischen Union und China, Bankgeschäfte und Finanzierungsfragen, die Umweltsituation in der Volksrepublik, logistische Herausforderungen, Chinas aufstrebender Automobilsektor sowie Zukunftsszenarien. Mit 400 chinesischen Unternehmen habe Hamburg in Europa die meisten aus dem Reich der Mitte. Die Hansestadt sei für chinesische Investoren das bevorzugte Zugangstor in die europäischen Märkte. ☺

Kontakt

Handelskammer Hamburg
Jens Aßmann
Telefon: 040/36138-287
jens.assmann@hk24.de

Beschaffungsmarkt Indien

Indien boomt und ist als Beschaffungsmarkt von höchstem Interesse für ausländische Einkäufer. Allerdings ist es laut Management Forum Starnberg wichtig, die örtlichen Voraussetzungen genau zu kennen. Neben den Sourcing-Aktivitäten sei die Zusammenarbeit mit indischen Lieferanten ein bestimmender Erfolgsfaktor. Auf seinem Seminar „Beschaffungsmarkt Indien“ informiert der Veranstalter von Fachkonferenzen und –seminaren am **29. August 2006** in

Düsseldorf und am **25. Oktober 2006** in **Starnberg** über Einkaufsstrategien, erfolgreiches Lieferantenmanagement, rechtliche Aspekte und logistische Engpässe sowie die Entwicklung des indischen Marktes. Am jeweiligen Folgetag findet das Ergänzungsseminar „Kommunikation & Verhandlungsführung in Indien“ statt. Die Gebühr für die beiden eintägigen Seminare beträgt jeweils 1.095 EUR, bei gleichzeitiger Buchung beider Tage 1.595 EUR. ☺

Kontakt

Management Forum Starnberg GmbH
Till Grusche
Telefon: 08151/2719-37
Telefax: 08151/2719-19
till.grusche@management-forum.de

CHINDIA-Forum

China und Indien. Wohl selten zuvor ist der wirtschaftliche Aufstieg zweier Nationen mit dieser Mischung aus Ehrfurcht, Opportunismus und Beklommenheit beobachtet worden. Was die Macht dieser beiden Riesen nach Meinung des China Supply Chain Council vor allem auszeichnet, ist die Tatsache, dass beider Stärken sich gut ergänzen. Der Verband nimmt an, dass China bei der globalen Beschaffung und der Massenproduktion relativ dominant bleiben wird, während Indien in Bezug auf Software, Konstruktion und der Auslagerung von Dienstleistungen eine aufstrebende Kraft darstellt.

Am **6. September 2006** veranstaltet der China Supply Chain Council ein eintägiges Forum in **Shanghai**, das wichtige Fachleute – sowohl aus China als auch aus Indien – vereint. Es dient dem Austausch von Ideen zur bereits stattfindenden Annäherung sowie der Art und Weise, wie die wachsende Bedeutung Chinas und Indiens letztlich die globalen Beschaffungsketten verändern wird. Die Teilnehmer werden nicht nur von Herstellern und Handelsunternehmen, sondern auch von führenden Beratungsfirmen erfahren, wie man die richtige Mischung aus China und Indien findet.

Kontakt

China Supply Chain Council
Hongkong
Sabrina Wei
Telefon: +86 21 51021617
Telefax: +86 21 52583864
swei@supplychain.cn

How do you find the world's best suppliers in Asia and Eastern Europe?



With emerging markets taking centre stage, companies face sizeable new challenges when trying to identify business partners in unfamiliar locations.

PricewaterhouseCoopers' Global Sourcing Practice offers solutions for your organisation's sourcing needs.

Whether in Asia or Eastern Europe, we can assist you in selecting local suppliers and developing processes for achieving world-class quality with low levels of risk.

For more information in Germany, please contact:

Harald Kayser
Head of China Business Group
harald.kayser@de.pwc.com
+49 711 25034-3115

Felix Kuhnert
Head of Global Sourcing Germany
+49 711 25034-3309
felix.kuhnert@de.pwc.com

Hans-Martin Wegner
Senior Manager Global Sourcing
hans-martin.wegner@de.pwc.com
+49 711 25034-3584

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

www.pwc.com/de



Erfolg in China hat ein Zuhause

Das German Centre ist Ihr Stück Deutschland in Shanghai. In der großzügigen Anlage mit Atrium, Büroflügeln und Apartmentgebäude, umgeben von viel Grün, vereinen sich Arbeiten, Wohnen und Freizeit. Das Areal liegt im Zhangjiang Hi-Tech Park in Pudong. Die Metro und das neue Messezentrum SNIEC sind ganz in der Nähe. Die 33.000 m² Büro- und Ausstellungsflächen – gebaut im Grade A-Standard – sind flexibel nutzbar. Sie mieten Einheiten schon ab 29 m² netto. Ein Business Centre und professionelle Infrastruktur runden das Angebot für Sie ab. Im 11.000 m² großen Apartmentgebäude bieten wir Ihnen zusätzlich komfortable Wohnungen sowie hochwertige Club- und Freizeiteinrichtungen.

www.germancentreshanghai.com – einfach ankommen, auspacken und loslegen.



GERMAN CENTRE
FOR INDUSTRY AND TRADE

SHANGHAI