

sourcing **asia**

Offshoring

Indien zeigt Flagge in Europa
India Shows its Colours in Europe

CeBIT

sourcing_asia Special

Jetzt abonnieren:
bis zu 20% sparen

Subscribe now: save 20%

ICT

Beschaffungsmanagement
Sourcing Management

BFAI REPORT

Asiens Elektronikindustrie
Electronic Industry in Asia

BEST PRACTICE

Aus- und Weiterbildung in China
Initial and Advanced Training in China

ICT

Asien auf der CeBIT
CeBIT Meets Asia

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



www.pwc.com/de

Global Village CeBIT

Die CeBIT 2008 zeigt, dass sich das Auslandsengagement der Deutschen Messe auszahlt – für unsere Aussteller und unsere Besucher. Sie finden auf unserer internationalen Leitmesse für die digitale Industrie das „Global Village“ vor, in dem sich die Business-Communities heute orientieren und bewegen müssen. Wir konnten in den vergangenen Jahren neue Besucher- und Ausstellerzielgruppen gewinnen – und zwar genau aus den Wachstumsregionen der Welt, in denen wir selbst als Veranstalter aktiv sind. Die Bedeutung Asiens für die CeBIT hat sich in den vergangenen Jahren deutlich erhöht. Wir zählen in diesem Jahr mehr als 1.500 Aussteller aus Asien. Wir erwarten auch in diesem Jahr mehrere zehntausend Fachbesucher aus Asien. Diese Entwicklung schafft auch für die anderen Nationen einen Anreiz zum Auftritt auf dem globalen Marktplatz, den die CeBIT in unveränderter Vitalität darstellt. Die Business-Welten wach-

sen enger zusammen – und nirgendwo sonst ist dies einfacher zu erleben als jetzt und hier in Hannover: Die CeBIT bildet mit neuen Formaten die anhaltende Globalisierung nicht nur ab, sondern unterstützt die Unternehmen bei ihrem Weg in die Welt und bei ihrem globalen Business. So sind führende Unternehmen aus dem diesjährigen Partnerland Frankreich stark in Indien engagiert. Indiens Unternehmen sind auf dem Weg nach Europa und suchen dort Ressourcen, um ihr globales Wachstum fortsetzen zu können. Sie alle bringt die CeBIT zusammen und in den Dialog mit Kunden und potenziellen Partnern.

Unsere Messen sind nicht nur das Schaufenster für innovative Produkte und Lösungen. Sie sind internationale Management-Meetings auf allerhöchstem Niveau, die für jeden offen sind. Ich heiße Sie in der CeBIT-Welt herzlich willkommen.

The 2008 edition of CeBIT shows that the foreign commitment of the Deutsche Messe is paying off – for our exhibitors and our visitors. Our leading international trade fair for the digital industry provides them with the Global Village in which business communities today need to find their way and move about. In recent years we were able to win new visitor and exhibitor target groups – coming from exactly those growth regions in the world where we are active as organisers ourselves. Asia's importance for the CeBIT has risen significantly. This year we expect more than 1,500 exhibitors from Asia. In addition we expect several tens of thousands of visitors from the region.

This development also provides an incentive for other countries to operate in the global marketplace which is represented by CeBIT in unfaltering vitality. The business worlds are growing closer together – and nowhere is it easier to observe this than here and now



ERNST RAUE MITGLIED DES VORSTANDS
DER DEUTSCHEN MESSE AG
MEMBER OF THE BOARD OF DIRECTORS
OF DEUTSCHE MESSE AG

in Hanover: CeBIT not only illustrates the ongoing globalisation with new formats, but supports companies on their way out into the world and with their global business. Leading companies based in this year's partner country France are highly committed in India. India's companies are on their way to Europe and are looking for resources there to continue their global growth. CeBIT brings them all together and into dialogue with customers and partners. Our trade fairs are not only a window display for innovative products and solutions. They are international management meetings at the highest level and open to everyone. Welcome to the world of CeBIT.

IMPRESSUM IMPRINT

Herausgeber Publisher
local global GmbH
Marienstraße 5, D-70178 Stuttgart
Phone: +49 711/225588-0
Fax: +49 711/225588-11

Redaktion Editorial Staff
Stefan Brunner
Phone: +49 711/225588-44
brunner@localglobal.de

Abonnement Subscription
Annina Gratzky
Phone: +49 711/225588-24
gratzky@localglobal.de

Layout Olga Lukomska
Titelseite Inka Ziegenhagen
Print: Bosch-Druck GmbH, Landshut
Cover Photo: Stockexpert, Hannover Messe

ABONNEMENT SUBSCRIPTION

www.sourcing-asia.de

JAHRESABONNEMENT ANNUAL SUBSCRIPTION

Germany 166,00 Euro plus VAT.
Europe 208,00 Euro plus VAT.
Overseas 226,00 Euro plus VAT.
Copy price: 15,00 Euro plus delivery

KOOPERATIONSPARTNER
IN COOPERATION WITH





THIRD PARTY MANAGEMENT

- 10 Das Management externer IT-Dienstleister ist eine Kernfrage für Unternehmen.
The management of external IT service providers has become a central issue.



WORLD'S LARGEST POOL OF IT GRADUATES

- 26 Indiens Ausbildungssystem hat Schwachstellen.
India's Education System Still Suffers.



NEWS

- 06 Automobilindustrie in Asien:
Globalisierung heißt Lokalisierung
Automotive Industry in Asia:
Globalization Means Localization
- 07 Humboldt-Stiftung fördert
Wissenschaftsdialog mit Indien
Humboldt Foundation Supports
Dialogue with India
- 08 Company News
- 17 Offshoring: China und Indien mit
unterschiedlichen Stärken
Offshoring: China and India Have
Different Strengths
- 18 „Rightshoring bedeutet mehr
als Offshoring“ „Rightshoring
Means More Than Offshoring“ –
Capgemini in India
- 20 „Die Kunden sind global aktiv – so
wie wir auch“ „Customers are
Global, and We are as Well“ – Wipro
in Europe
- 24 „Wir fordern verbindliche
Qualitätsstandards“ „We Call for
Binding Quality Standards“ – Tata
Consultancy Services in Germany
- 26 „Indiens Ausbildungssystem hat
Schwachstellen“ „India's
Education System Still Suffers“ –
Interview with Rajdeep Sahrawat
- 28 Second Generation Outsourcing:
Flexibilität und Qualität im Fokus
Second Generation Outsourcing:
Focus on Flexibility and Quality

IT

- 10 Third Party Management
- 12 „Konzentration auf Kerngeschäft –
Interview mit Ulrich Dietz, GFT
“Concentration on Core Business“ –
Interview with Ulrich Dietz, GFT
- 14 Indische IT-Branche ohne
Verschnaufpause
Indian IT Industry Not Willing to
Take a Break
- 21 „Deutschlands Markt wächst
weiterhin“ „Germany Remains
Important Growth Market“ –
Infosys in Europe
- 22 „Der Fokus liegt auf der
Lokalisierung“ „The Focus is on
Localization“ – Satyam
Computer Services in Europe
- 30 „Wir heben verborgene Potenziale“
“We Release Latent Potential“ –
Interview with G. B. Prabhat, CEO
of Anantara Solutions
- 32 CeBIT: Immer asiatischer, immer
globaler CeBIT: Ever More Asian,
Ever More Global

ASIA@CeBIT



ASIA@CeBIT

32 Immer asiatischer, immer globaler.
Ever More Asian, Ever More Global.



QUALIFIED PERSONNEL

40 China hat einen Mangel an qualifizierten Fach- und Führungskräften.
China has a lack of qualified expert and leadership staff.

CeBIT MEETS INDIA

- 36 Niedersachsen Get Together
Speed-Matching Event
- 39 German IT Round Table

PRACTICE

- 40 Der Schlüssel zu qualifiziertem
Personal in China
[The Key to Qualified Personnel in
China](#)
- 44 Ethische Business-Standards
[Ethical Business Standards](#)

SERVICE

- 56 Preise und Indizes
[Prices and Indices](#)
- 58 Veranstaltungen zur
Außenwirtschaft
[Foreign Trade Events](#)



© INU/Flicker

BFAI: ASIAN ELECTRONICS MARKETS

- 46 Hunger nach elektronischen
Bauelementen
- 49 IT-Ausgaben in Singapurs
Industrien steigen moderat
- 50 Japans Elektronikindustrie für
2008 optimistisch
- 52 Elektronikindustrie in Korea
vorsichtig optimistisch
- 54 Vietnam will Elektronikzentrum in
Südostasien werden

In Zusammenarbeit mit der Bundesagentur für Außenwirtschaft



- 60 Messen in Asien: die kommenden
Events [Exhibitions in Asia: the
Upcoming Events](#)
- 62 Messe-News
[Exhibition News](#)
- 66 Termine



Erfolgreiche Globalisierung heißt Lokalisierung *Successful Globalization Means Localization*

© DAIMLER

LOCAL GLOBAL

Die Automobilindustrie Europas, Japans und der USA hat in den vergangenen Jahren ihre Aktivitäten in China und Indien rasant erhöht. Doch viele Automobilhersteller (OEMs) und -zulieferer nutzen die lokalen Kostenvorteile, Ressourcen und Absatzchancen in Fernost längst noch nicht im vollen Ausmaß. Das geht aus der Studie „Winning the Localization Game“ der Unternehmensberatung The Boston Consulting Group (BCG) hervor.

EINKAUFSVOLUMEN NOCH GERING

Danach ist zum Beispiel das lokale Einkaufsvolumen noch gering oder die Produktion oft genauso teuer wie im Heimatland. „Westliche Automobilhersteller sind in China und Indien sehr aktiv. Doch die echte Vernetzung mit dem lokalen Umfeld ist ein langwieriger Prozess“, sagt Nikolaus Lang, BCG-Partner und Autor der Studie. „Auf der

The world's leading automotive OEMs and suppliers have been racing to move products, assets, and people to China and India – not only to sell cars in these fast-growing economies but also to conduct research and development (R&D), sourcing, manufacturing, and sales. Despite significant progress, many are finding it difficult to capture the full strategic potential these countries offer, according to a new study by The Boston Consulting Group (BCG).

„While real progress has been made, localization in China and India is proving to be a lot tougher than expected“, said Nikolaus Lang, a partner in BCG's Munich office and coauthor of the report, 'Winning the Localization Game'. „In order to become truly localized and reap the benefits of localization, foreign auto makers have to work more closely with local partners along the whole value chain instead of exporting expa-

nächsten Stufe ihrer Internationalisierung müssen Hersteller und Zulieferer die lokal verfügbaren Fähigkeiten und Ressourcen stärker nutzen. Erfolgreiche Globalisierung heißt Lokalisierung.“ Dies bedeute den Einsatz lokaler Ingenieure statt teurer Expatriates, im Einkauf eine stärkere Zusammenarbeit mit originär asiatischen Zulieferern, in den Fabriken mehr Handarbeit anstelle von Robotern und lokal angepasste Kleinwagen statt westlicher Standardmodelle. Im Vergleich, so die BCG-Analysen, ist die lokale Verankerung der westlichen Automobilindustrie in China, dem größeren und reiferen Markt, weiter fortgeschritten als in Indien. ☉

triates, production processes, and car types from their home countries. They also need to make better use of local resources and talent, and learn from each other's mistakes and successes.“

LOCALIZATION IN CHINA MORE ADVANCED THAN IN INDIA

In comparing the localization efforts of automotive companies in China and India, the study identifies two patterns that have emerged: first, localization in China is more advanced than localization in India; and second, suppliers have progressed further in the localization process than OEMs have. ☉

Hersteller und Zulieferer müssen die lokal verfügbaren Fähigkeiten und Ressourcen stärker nutzen. **Automotive OEMs and suppliers need to make better use of local resources and talent.**

Humboldt-Stiftung: Dialog mit Indien

Humboldt Foundation: Dialogue with India

LOCAL GLOBAL

Die Alexander von Humboldt-Stiftung fördert den deutsch-indischen Wissenschaftsdialog künftig mit dem neuen Indo-German Frontiers of Engineering Programm. Ziel ist es, in interdisziplinären Symposien exzellente Nachwuchswissenschaftler beider Länder zum Wissensaustausch zusammenzubringen. In gemeinsam mit dem indischen Department of Science and Technology veranstalteten Konferenzen sollen jeweils etwa 60 herausragenden deutschen und indischen Ingenieurwissenschaftlern die Gelegenheit gegeben werden, Netzwerke außerhalb ihres eigenen Forschungsgebiets zu knüpfen. Die abwechselnd in Indien und Deutschland stattfindenden Symposien eröffnen laut der Humboldt-Stiftung beiden Seiten die Möglichkeit, sich von der Qualität der Forschung

The Alexander von Humboldt Foundation will support in the future the German-Indian science dialogue with the new Indo-German Frontiers of Engineering programme. The aim is to bring together excellent junior scientists from both countries in interdisciplinary symposia. Some 60 outstanding German and Indian engineering scientists shall be given the opportunity to build networks outside of their proper research disciplines by means of conferences organised by the Indian Department of Science and Technology. According to the Humboldt Foundation these symposia, which are to be held alternately in India and Germany, will provide both sides a chance to see for themselves the research quality in the other country and gain insight in the research environment and current

im jeweils anderen Land zu überzeugen sowie wertvolle Einblicke in die Forschungslandschaft und die aktuellen Fragestellungen der Kollegen zu gewinnen. Indien sei für Deutschland auch aufgrund des rasanten Wachstums seiner Ausgaben für Forschung und Entwicklung um 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und des Ausbaus seiner Kompetenzen in Wissenschaft, Technologie und Forschung ein interessantes Partnerland. ☺

issues facing their colleagues. In view of the research and development expenditures, which are rapidly growing by 21 percent compared with the previous year, and the expansion of its science, technology and research competencies India is an interesting partner country for Germany. ☺

Beschaffungsumfrage gestartet

Procurement Survey Has Started

LOCAL GLOBAL

Der Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Logistik, der Technischen Universität Dresden führt in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), Frankfurt, eine Untersuchung zum Thema „Beschaffung produktionsrelevanter Maschinen und Anlagen in Low-Cost Countries (LCC)“ durch. Da die Märkte sogenannter Niedrigkostenländer bald in der Lage sind, höherwertige Produkte anzubieten, werden sich in naher Zukunft auch bei der Beschaffung im Investitionsgütersegment bedeu-

The chair for business economics, in particular logistics, at the Technische Universität Dresden carries out a survey titled "Procurement of production-relevant machines and plants in low-cost countries (LCCs)" in cooperation with the Association Materials Management, Purchasing and Logistics (AMMPL), Frankfurt. As the markets of so-called low-cost countries will soon be able to offer higher quality products there will also be a significant cost-saving potential in the near future for the purchase of capital equipment, according to the researchers. The participants

tende Einsparpotenziale ergeben, teilen die Forscher mit. Den Teilnehmern werden die Untersuchungsergebnisse kostenlos zur Verfügung gestellt.

Download des Fragebogens:
http://portal.bme.de/pls/webgui/pk_index.startup. ☺

will have access to the survey results free of charge.

The questionnaire is available for downloading at: http://portal.bme.de/pls/webgui/pk_index.startup. ☺

Internationale Projekterfolge mit hochmotivierten Jungakademikern



- Akademische Nachwuchskräfte (Vollzeit mit **2 Jahren Probezeit**) bearbeiten **internationale Projekte** nach Ihrem Bedarf (plus Alltagsgeschäft)
- Der Nutzen für Ihr Unternehmen steht im Vordergrund: z. B. finanzieller Mehrwert, langfristige Wettbewerbsfähigkeit, mehr **Erfolg im Auslandsgeschäft**
- Beratungsumfang im Rahmen der Mitarbeiterqualifizierung:
 - Seminare
 - **Direkte Transferberatung zur Umsetzung in Ihrem Unternehmen**
 - **Erstellen von Businessplänen**
- Vorausgewählte Jungakademiker aus **umfangreichem Bewerberpool** entsprechend Ihrem Anforderungsprofil; die Endauswahl erfolgt durch die Unternehmen
- Qualifizierung eigener Mitarbeiter
- Ihr Mitarbeiter profitiert von interdisziplinären, internationalen Erfahrungen der Kommilitonen aus verschiedenen Unternehmen
- Kosten:
 - Studiengebühren 1.000 € / Monat
 - Gehalt mind. 1.000 € / Monat
 - Bearbeitungsgebühr



SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS
AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY BERLIN

Ihr Ansprechpartner:
Herr Alexander Freier
Tel: 0 70 32 - 94 58 - 14
freier@steinbeis-msc.de

www.steinbeis-msc.de



Volvos neues Werk in Bengaluru verfügt über eine Kapazität von 1.000 Bussen pro Jahr *Volvo's new plant in Bangalore has a capacity of 1,000 buses annually.*

© VOLVO

ABB hat von Indiens staatlichem Stromversorger, der Powergrid Corporation of India Ltd. (PGCIL), einen Auftrag in Höhe von rund 71 Mio USD für den Ausbau des landesweiten Übertragungsnetzes erhalten. Wie das Schweizer Unternehmen mit Hauptsitz in Zürich mitteilt, beinhaltet dieser Lösungen und Energietechnikprodukte für Unterstationen in verschiedenen Teilen des Landes, unter anderem in Chamera im Bundesstaat Himachal Pradesh in Nordindien. „Eine verlässliche Stromversorgung ist für eine aufstrebende Wirtschaftsnation wie Indien von zentraler Bedeutung“, sagt Peter Leupp, Leiter der Division Energietechniksysteme von ABB. ☉

ABB, the leading power and automation technology group, has won orders worth around 71 Mio USD from Powergrid Corporation of India Ltd. (PGCIL), India's national transmission utility, to help strengthen the country's transmission network. ABB will supply solutions and a range of power products for substations around the country, including at Chamera in Himachal Pradesh, northern India, where its compact gas-insulated switchgear technology

will bring space-saving, higher reliability and safety benefits. „Reliable power supplies are essential for a rapidly growing economy like India's“, says Peter Leupp, head of ABB's power systems division. ☉

BASF, Ludwigshafen, hat sein Forschungslabor im indischen Thane erweitert. „Mit unseren Forschungslabors in Thane sind wir am dynamischen Wissenschaftsstandort Indien präsent. Die BASF folgt ihrer Strategie, neben der Stärkung der Forschungseinrichtungen in Ludwigshafen auch an internationalen Hotspots Forschungskapazitäten zu erweitern und mit exzellenten Wissenschaftlern vor Ort zusammenzuarbeiten“, betont Andreas Kreimeyer, Mitglied des Vorstands und Sprecher der Forschung bei BASF. ☉

BASF, Ludwigshafen, has expanded its research laboratory in Thane. „Our research laboratory in Thane gives us local presence in India, which is a vibrant location for science. It is part of BASF's strategy to expand research capacities at international hotspots and engage in cooperation with excellent local scientists, in addition to strengthening

our Ludwigshafen-based research facilities“, says Andreas Kreimeyer, research executive director at BASF. ☉

TIC The Internet Company AG erweitert sein Asien-Angebot für internationale Standortvernetzungen nach Indien. Das Schweizer Unternehmen mit Hauptsitz in Rotkreuz hat angekündigt, dass es ab sofort hochwertige Datenverbindungen für Unternehmen mit Standorten in Indien anbietet. Dazu will es den bestehenden Europa-Asien-IP-Backbone mit einer Verbindung nach Mumbai erweitern und eine Verbindung am indischen Internet Exchange Point (Peering) einrichten. Nach Angaben des Unternehmens lassen sich so Firmenstandorte in Indien ideal mit den Zentralen in Europa verbinden. Das Angebot umfasse die Vor-Ort-Inbetriebnahme, Last-Mile-Leitungen, die Router-Lieferung, die Router-Konfiguration sowie fertig benutzbare VPN-Verbindungen (Virtual Private Network – VPN). „Die Nachfrage nach hochwertigen Internetanbindungen und IT-Dienstleistungen im internationalen Umfeld ist ungebrochen stark. Durch die Kooperation mit führenden indischen Anbietern bieten wir unse-

ren Kunden künftig beste Connectivity nach und in Indien“, erklärt Franz Grüter, Verwaltungsratspräsident und Vorstandsvorsitzender von TIC. ☉

TIC, The Internet Company AG expands its Asian product range of international location networking to India. The Swiss company headquartered in Rotkreuz has announced that from now on it will offer high-quality data connections for companies with subsidiaries in India. For this purpose it will enlarge the existing Europe-Asia IP backbone by adding a connection to Mumbai and will set up a connection at the Indian Internet Exchange Point (peering). According to the company this is an ideal way to connect company locations in India with the company headquarters in Europe. The offering includes on-site launch, last mile lines, router delivery, router configuration as well as ready-for-use VPN (Virtual Private Network) connections. „The demand for high-quality internet connections and IT services in the international environment continues to be strong. This cooperation with leading Indian providers will provide our customers with the best connectivity to

and from India," explains Franz Grüter, chairman of the board and chief executive officer of TIC. ☺

TIETOENATOR hat ein Forschungs- und Entwicklungszentrum (F&E-Zentrum) für Telekommunikation in Chengdu eröffnet. Wie der finnische Anbieter von IT-Dienstleistungen mitteilt, bietet der Standort in erster Linie Dienstleistungen für mobile Endgeräte, Netzwerke und Netzwerkbetreiber an. „Die Eröffnung der Niederlassung in Chengdu ist ein wichtiger Schritt im Rahmen unserer weltweiten F&E-Strategie“, sagt Ari Vanhanen, Leiter des Bereichs Telecom & Media bei TietoEnator. „Wir sind ein führender F&E-Dienstleister und der Standort in Chengdu stellt eine hervorragende Plattform für weiteres Wachstum in China dar. Wir sind nun in der Lage, die beständig wachsende Nachfrage unserer Kunden nach F&E-Dienstleistungen

entsprechend zu bedienen und unser Geschäft auf dem chinesischen Markt weiter zu entwickeln.“ ☺

TIETOENATOR has opened a new telecom research and development (R&D) centre in Chengdu. According to the Finnish IT supplier, the Chengdu centre serves TietoEnator's telecom customers and offers services mainly in the area of mobile devices, networks and operators. Ari Vanhanen, President of TietoEnator Telecom & Media, says: "The establishment of the Chengdu office is an important step in our global Telecom R&D strategy. We are a leading R&D services provider for telecom and the Chengdu centre gives us a good platform for future growth in China. We are now able to respond to our customers' increasing demand for R&D services and to also develop our business in the Chinese local market." ☺

VOLVO Buses hat in Bengaluru ein neues Werk für Karosserieaufbauten eröffnet. Nach Angaben des schwedischen Kraftfahrzeugherstellers wird das Werk als Joint Venture mit dem Kooperationspartner Jaico Automobiles betrieben. Das neue Werk verfügt über eine Kapazität von 1.000 Bussen pro Jahr, die bis Ende dieses Jahres angestrebte Mitarbeiterzahl liegt bei rund 600. Die Busse werden vorwiegend für den indischen Markt produziert. Das Unternehmen rechnet allerdings damit, auch Busse in andere Märkte in Südostasien, den Nahen Osten und Afrika exportieren zu können. „Die Verkehrssituation in den ständig wachsenden Städten in der Region wird zu einem immer größeren Problem“, sagt Håkan Karlsson, Präsident von Volvo Buses. „Dadurch wächst die Nachfrage nach modernen Bussen und effizienten Bus-Nahverkehrssystemen.“ ☺

VOLVO Buses has inaugurated a new body plant in Bangalore. According to the Swedish automotive company, it is being operated in a new joint venture with the cooperation partner Jaico Automobiles. The new plant would have a capacity of 1,000 buses annually and the company expects to have about 600 employees at the end of this year. It would primarily build buses for the Indian market, but the company expects to be able to export complete buses to other markets in Southeast Asia, the Middle East and Africa. "The traffic situation in the steadily growing cities in the area is an increasingly greater problem," says Håkan Karlsson, President of Volvo Buses. "This increases the demand for modern buses and efficient bus-based mass transit systems." ☺

we help to find your global way



Today, companies have to rely on the **mobility** of their **employees** and managers more than ever.

The compass international team and its **leading network** of experts will support you in your **international engagement**.

We provide individual concepts for **intercultural competence** trainings and customized **relocation services**.

Contact us - we will work with you to create solutions.

www.compass-international.de





© HANNOVER MESSE

Third Party Management im Kommen

Third Party Management on the Rise

LOCAL GLOBAL

Das Management externer Dienstleister für IT-Beratung und IT-Services ist zu einer Kernfrage von Unternehmen geworden. So lautet die Hauptaussage der Trendstudie „Sourcing Management: Herausforderungen für Einkauf und Steuerung externer IT-Dienstleister“, die die Lünendonk GmbH, Kaufbeuren, zusammen mit der emagine GmbH, Eschborn, durchgeführt hat.

The management of external IT consultants and IT service providers has become a central issue to many companies' strategies today. This is one principal statement of the study "Sourcing Management: Challenges for purchase and management of external IT service providers", which was prepared by Lünendonk, Kaufbeuren, together with emagine GmbH, Eschborn.

Nach Angaben von Lünendonk zeigt die Befragung führender Einkäufer und IT-Verantwortlicher großer Unternehmen in Deutschland, dass erheblicher Verbesserungsbedarf in den Prozessen des Sourcing Managements besteht. Dementsprechend würden die Unternehmen die Standardisierung in den Einkaufsprozessen voran treiben und Aufgaben zunehmend an Third-Party-Management-Dienstleister auslagern. Diese würden in enger Absprache mit dem Kunden zum Beispiel die Abrechnungsprozesse optimieren.

Der Einkauf positioniert sich laut Studie als interner Servicepartner für die IT und nimmt beim Management der externen Partner und Dienstleister eine zentrale Funktion ein. Insgesamt repräsentieren die an der Studie teilnehmenden Firmen ein IT-Service-Einkaufsvolumen in Höhe von 4,1 Mrd EUR jährlich, wobei sich die Ausgaben im Durchschnitt nahezu hälftig auf IT-Beratung/ Systemintegration und IT-Dienstleistung verteilen.

„Das Management externer Dienstleister für IT-Beratung und IT-Dienstleistungen bindet oft erhebliche Ressourcen im Einkauf und in den Fachbereichen“, sagt Thomas Hoppe, Geschäftsführer von emagine. „Durch ein professionelles Third Party Management erlangen unsere Kunden volle Transparenz über den Umfang der Zusammenarbeit mit externen Partnern und deren Qualität. Gleichzeitig können sie das Niveau des Preis-Leistungsverhältnisses mit den marktüblichen Konditionen abgleichen. Die Fachabteilungen sind dann aufgrund der erheblichen Arbeitsentlastung in der Lage, sich verstärkt auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren.“

OFFSHORING IST KEIN ALLHEILMITTEL

Ein weiteres Ergebnis der Studie ist, dass inzwischen knapp 60 Prozent der befragten Firmen Near- oder Offshore-Dienstleistungen nutzen. Ausgelagert würden durchschnittlich rund zehn Prozent des IT-Service-Geschäftsvolumens, Spitzenwerte erreichten 30 Pro-

zent. Wer schon heute nearshore beziehungsweise offshore arbeite, plane, diese Aktivitäten auszubauen – bei zehn von 14 Unternehmen soll der Near- / Offshore-Anteil beim Sourcing von IT-Leistungen in den nächsten drei Jahren um mehr als zehn Prozent wachsen. Ein Allheilmittel sei Nearshoring beziehungsweise Offshoring dennoch nicht: Rund 46 Prozent der Firmen würden Themen nennen, für die dieses Modell nicht in Frage komme. In erster Linie seien dies hochsensible Bereiche. Als Hindernis könnten sich aber auch gesetzliche, unternehmenspolitische oder projektbedingte Gründe herausstellen. Wer Nearshoring beziehungsweise Offshoring beherrsche, könne, so die Meinung einiger Befragter, daraus Vorteile beim Eintritt in neue Märkte ziehen. ☺

*Die Studie „Sourcing Management“ kann kostenlos angefordert werden.
www.emagine.de*

According to Lünendonk, the poll of purchasing agents and chief information officers (CIOs) of major companies in Germany reveals that there is considerable range for improving processes in the sourcing management sector. The companies would press ahead with standardisation of purchasing processes and would increasingly outsource tasks to third-party management service providers, who, for example, could optimise billing processes in close cooperation with the clients.

Thus, according to the study, purchasing positions itself as an internal service partner of the IT department and plays a central role when it comes to the management of external partners and service providers. Overall, the companies participating in the study represented an annual IT service sales volume of 4.1 billion EUR, with expenditures evenly spread between IT consultancy / system integration and IT services.

“The management of external IT consultants and IT service providers often ties up considerable resources in purchasing and in the specialist departments,” explains Thomas Hoppe, Managing Director at emagine. “Through professional third-party management, our customers are able to gain full transparency about the scope of the cooperation with external partners and their quality. At the same time, they are able to compare the level of value for investments with the customary conditions. Thanks to the considerably reduced workload, the specialist departments are then able to focus more on their core competencies.”

OFFSHORING IS NO CURE-ALL

Another result of the study is that meanwhile nearly 60 percent of the surveyed companies use nearshore or offshore services. On average around ten percent of the IT service business volume would be outsourced, in some cases up to 30 percent. Those who already make use of nearshoring or offshoring plan to expand these activities – ten out of 14 companies intend to in-

CONTACT

GFT Technologies AG
Stuttgart
Elke Möbius
Phone: +49 711 62042 200
Fax: +49 711 62042 301
elke.moebius@gft.com

crease the nearshore/offshore share of sourcing IT services by more than ten percent in the next three years. But neither nearshoring nor offshoring can be a cure-all remedy. Around 46 percent of the companies had named areas unsuitable for this model. Among those were primarily highly sensitive areas. Another obstacle could be regulations, corporate policy or project-related concerns. Whoever manages nearshoring or offshoring could well draw benefits from doing so when entering new markets, some of the interviewed people said. ☺

*The „Sourcing Management“ study can be ordered free of charge at
www.emagine.de*

Knapp 60 Prozent der befragten Firmen nutzen inzwischen Near- oder Offshore-Dienstleistungen. Meanwhile nearly 60 percent of the surveyed companies use nearshore or offshore services.



© JOHANNES WAMSER

„Der Kunde konzentriert sich auf das Kerngeschäft“ “The Client Focuses on his Core Business”

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Unternehmen wollen heute mit Outsourcing mehr als nur Kosten sparen. Die Komplexität ausgelagerter IT-Dienstleistungen nimmt erheblich zu. „Die Aufgabe für uns als Dienstleister besteht darin, im Auftrag unseres Kunden dessen externe Ressourcen effizient einzukaufen und zu steuern“, erklärt Ulrich Dietz, Vorstandsvorsitzender der GFT Technologies AG, St. Georgen.

Today saving money is not the only reason that companies source out. Outsourced IT services are becoming substantially more complex. “The job for us as a service provider consists of efficiently buying external resources on behalf of our client and managing them,” explains Ulrich Dietz, chief executive officer of GFT Technologies AG, St. Georgen.

Third Party Management (TPM) ist im Kommen. Worin bestehen die größten Herausforderungen?

Sourcing ist zu einer Kernfrage der IT-Strategie geworden. Gleichzeitig bindet es erhebliche Ressourcen im Einkauf und in den Fachabteilungen. Gerade große Unternehmen arbeiten häufig mit mehr als hundert verschiedenen IT-Dienstleistungsunternehmen zusammen, die sich zudem teilweise im Ausland befinden. Dabei sind der Umfang der Zusammenarbeit und die Qualität der erbrachten Leistungen oft nicht transparent. Die Folge: Die Auftraggeber schöpfen die Potenziale nicht aus, die ihnen mögliche Rahmenverträge und eine effiziente Abwicklung und Steuerung der externen Dienstleister bieten. Die Aufgabe für uns als TPM-Partner besteht darin, im Auftrag unseres Kunden dessen externe Ressourcen effizient einzukaufen und zu steuern.

In Deutschland herrscht ein Fachkräftemangel an IT-Spezialisten. Wie finden Sie geeignete Mitarbeiter?

Wir verfügen über einen umfangreichen internationalen Partnerpool von vorab qualifizierten, freiberuflichen IT-Spezialisten, aus dem wir die Projektteams für unsere Kunden zusammenstellen. Dieser Pool wird durch aktives Partnermanagement laufend erweitert und gepflegt. Durch eine enge und erfolgreiche Zusammenarbeit mit den IT-

Experten haben wir eine hohe Wiederbeschäftigungsquote, auf die wir stolz sind. Mit einem proaktiven Qualitätssicherungsprozess stellen wir sicher, dass wir die passenden Spezialisten kurzfristig und zu marktgerechten Konditionen verfügbar machen können. Damit sind wir trotz Fachkräftemangel in der Lage, jederzeit eine passende Lösung für unsere Kunden anzubieten.

Ergeben sich durch TPM, abgesehen von der Personalbeschaffung, weitere Verbesserungspotenziale?

Unternehmen, die auf TPM setzen, wollen mehr gelöst haben als nur das Recruiting. Sie erhoffen sich einen deutlich geringeren Administrations- und Kommunikationsaufwand: Statt mit vielen kommunizieren sie nur noch mit einem Partner. Ein Unternehmen kann zum Beispiel über alle externen IT-Dienstleistungen, die in einem bestimmten Zeitraum anfallen, nur noch eine Rechnung erhalten. Aufgaben wie die Prüfung von Leistungsnachweisen, Rechnungs- und Reisekostenprüfung, Zahlungsdurchläufe, Reporting und anderes mehr erledigt der externe Dienstleister. Das Resultat: Durch TPM erlangen Unternehmen volle Transparenz über den Umfang der Zusammenarbeit mit externen Partnern und deren Qualität. Gleichzeitig können sie das Niveau des Preis-/Leistungsverhältnisses mit den marktüblichen Kon-

Third Party Management (TPM) is on the rise. What are the biggest challenges?

Sourcing has become one of the key issues of the IT strategy. At the same time it ties up significant resources in purchasing and in the departments. Large companies in particular work often with more than one hundred different IT consulting firms and service providers, some of them are located abroad. Frequently the scope of the cooperation and the quality of the services provided are not transparent. The result: The buyer will not utilise the full potential of possible framework contracts and the efficient processing and management of external service providers. The job for us as a TPM partner is to efficiently buy the client's external resources and manage them.

In Germany there is a lack of IT specialists. How do you find suitable associates for your clients?

We have an extensive international partner pool of qualified freelance IT experts available from which we compose the project teams for our clients. This pool is continuously expanded and maintained by active partner management. Our close and successful collaboration with these IT experts has led to a high reemployment rate which we are very proud of. Our proactive quality assurance process ensures that we will

be able to make the required specialists available within a short time and at market prices. In spite of the lack of specialists we are always in a position to offer our clients an appropriate solution.

Will TPM create other potentials for improvement apart from the recruiting process?

Companies which decide to use TPM want it to do more than just recruit experts. They hope for relief with regard to their administration and communication expenditures. It is one partner for them to communicate with instead of many. A company may for example receive only one invoice for all external IT services performed in a certain time frame. Tasks such as monitoring performance records, invoice and travel expense verification, payment transactions, reporting and other things are taken over by the external service provider. In these cases quality of service agreements could for example govern response times for requirement requests, the time between the placing of an order and the availability of the required personnel, the speed of handling payments or the scope and quality of reporting. The result: TPM gives companies full transparency in the scope of the cooperation with external partners and their quality. At the same time they are able to align the



„Es ist ein erheblicher Kommunikations- und Koordinationsaufwand notwendig, um IT-Projekte in Asien erfolgreich abzuwickeln.“ *“A huge effort has to go into communication and coordination if IT projects are to be successful in Asia.”*

ULRICH DIETZ VORSTANDSVORSITZENDER DER GFT TECHNOLOGIES AG

ditionen abgleichen. Das Unternehmen selbst wird merklich entlastet und kann sich sowohl im Einkauf als auch in der IT-Fachabteilung auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Die Prozesskosten sinken, weil die Prozesse an die externe Einkaufsorganisation ausgelagert und dort standardisiert und optimiert werden.

Welche Veränderungen können Sie im Outsourcing-Bereich feststellen?

Unternehmen sind zunehmend gezwungen, ihre Outsourcing-Strategie individuell zu gestalten und schnell auf Veränderungen im globalen Umfeld zu reagieren. Dadurch hat die Komplexität der ausgelagerten Dienstleistungen erheblich zugenommen. Lange Zeit hatte nur der Preis eine Rolle gespielt – je billiger eine Leistung geliefert werden konnte, meistens in Asien, desto besser. Doch das hat sich mittlerweile geändert. Viele Unternehmen holen ihre Projekte sogar wieder nach Europa zurück, weil die geforderte Qualität und Flexibilität nicht gewährleistet ist.

Woher kommen diese Probleme?

Man darf nicht vernachlässigen, dass Asien ein anderer Kulturkreis ist als Europa. Es ist ein erheblicher Kommunikations- und Koordinationsaufwand notwendig, um IT-Projekte dort erfolgreich abzuwickeln. So wird der vermeintliche Kostenvorteil oftmals relativiert.

Was ist letztendlich das Entscheidungskriterium für eine Outsourcing-Strategie?

Unternehmen wollen heute mehr als nur Kosten sparen – zum Beispiel lagern sie Projekte gezielt in verschiedene Länder aus, um die geopolitischen Risiken zu verringern. Außerdem sind die Anforderungen an den Outsourcing-Partner sehr unterschiedlich. Die einen Unternehmen benötigen Dienstleistungen und Software möglichst schnell, die anderen möglichst billig. Wieder andere haben besonders komplexe Aufgabenstellungen. Wir begegnen diesen variablen Anforderungen mit dem sogenannten Global-Delivery-Ansatz. Das heißt, unsere IT-Spezialisten sind in einem internationalen Netzwerk organisiert. Deshalb können wir je nach Sitz und Anforderung des Kunden ein passendes Team zusammenstellen. Sitzt der Kunde zum Beispiel in Europa, wird ein Projektleiter aus dieser Region eingesetzt. Geht es um ein Projekt in New York, kommt ein Ansprechpartner aus der entsprechenden Region oder Zeitzone zum Einsatz. Die weitere Zusammenstellung hängt vom individuellen Bedarf des Kunden ab: Will er eine möglichst preiswerte Leistung, können wir die Kostenvorteile unserer indischen und brasilianischen Niederlassungen nutzen. Handelt es sich um ein komplexeres Projekt, werden Mitarbeiter in regionaler Nähe ausgewählt. ☉

price-performance ratio with the market conditions. The company itself will be noticeably alleviated and purchasing as well as the IT department can focus on their core businesses. Process costs go down because processes are outsourced to the external purchasing organisation where they are standardised and optimised.

Which changes do you see in the outsourcing sector?

Companies are increasingly forced to individualise their outsourcing strategy in order to be able to respond quickly to changes in their global environment. This had led to the outsourced services becoming significantly more complex. For a long time the price was the only important criterion – the cheaper a service could be provided, mostly in Asia, the better. But that has changed in the meantime. Many companies are even bringing their projects back into Europe because the required quality and flexibility could not be guaranteed.

What is causing these problems?

The fact that Asia belongs to a different cultural area can't be neglected. A huge effort has to go into communication and coordination if IT projects are to be successful there. This often puts the assumed cost advantage into perspective.

What is the bottom line decision criterion for an outsourcing strategy?

Today companies want to do more than just save costs – for example they systematically move projects into a variety of countries in order to reduce geopolitical risks. The demands on the outsourcing partner are also very diverse. Some companies need services and software as soon as possible; others need it as economical as possible. Others have particularly complex job definitions to be fulfilled. Therefore we have developed a procedure which accommodates such variable requirements. We call it the global delivery approach. This means our IT specialists are organised in an international network. This means we can compose a suitable team according to location and requirements of the client. If the client for example is located in Europe the project manager will be from that region as well. If the project is taking place in New York, the contact person will be from the respective region or time zone. The further compilation of the team will depend on the client's individual requirements: If the goal is to obtain a very cost-efficient solution we are able to use the cost advantages of our Indian and Brazilian branch offices. If the project is a rather complex one which requires close cooperation and high flexibility, the choice will be associates living geographically close by. ☉



IT-Branche ohne Verschnaufpause

IT Industry Not Willing to Take a Break

ARTICLE: BFAI

Der indische IT-Sektor hat erneut einen Umsatzrekord aufgestellt. Im Finanzjahr 2006/07 legte die Branche um rund 31 Prozent auf 40 Mrd USD zu. Größter Wachstumstreiber ist nach wie vor der Export von IT- und Outsourcing-Diensten.

The Indian IT sector has established another sales record. The financial year 2006/07 allowed the industry to grow by around 31 percent to 40 billion USD. The biggest growth driver is still the export of IT and outsourcing services.

Doch auch der Binnenmarkt entwickelt sich positiv. Vor allem Lösungen für mittelständische Unternehmen werden immer stärker nachgefragt. Ausländische Softwarekonzerne wie die deutsche SAP AG schätzen das Marktpotenzial positiv ein und verstärken ihre Präsenz auf dem Subkontinent. Die Informationstechnikbranche (IT) hat wieder einmal ihre Zugkraft für die indische Wirtschaft unter Beweis gestellt. Im Finanzjahr 2006/2007 (1.4. bis 31.3) erzielte der Sektor erneut einen

Rekordergebnis. Die Anbieter von IT-Services, BPO-Diensten (Business Process Offshoring – BPO) und Entwickler von Software verzeichneten laut der National Association of Software and Service Companies (Nasscom) ein Umsatzplus von 31 Prozent auf knapp 40 Mrd USD. Die Branche ist weiterhin stark vom Auslandsgeschäft abhängig, hier wurden rund 31 Mio USD des Geschäfts generiert. Dies entsprach einem Zuwachs gegenüber 2005/2006 von 33 Prozent. Damit lag der Export-

However the domestic market is also expanding. Particularly solutions for medium-sized companies are in increasingly great demand. Foreign software corporations such as SAP AG from Germany assess the market potential positively and are bolstering up their presence on the subcontinent. The information technology industry (IT) has once again proved its driving power for the Indian economy. The financial year 2006/2007 (April 1 to March 31) resulted again in a new record result

for the sector. According to the National Association of Software and Service Companies (Nasscom) the providers of IT services, Business Process Offshoring (BPO) services and software developers record a revenue increase of 31 percent to nearly 40 billion USD. The industry is still depending to a great extent on foreign business where around 31 Mio USD were generated. This equals an increase of 33 percent compared with 2005/2006. As in the previous year the export share oscillated around 80 percent. But also

anteil wie in den Jahren zuvor bei etwa 80 Prozent. Aber auch der Binnenumsatz entwickelte sich positiv. Er legte um 22 Prozent auf acht Mrd USD zu.

EXPORT NACH WIE VOR GRÖSSTE CASH COW

Mit dem Export von IT-Dienstleistungen verdienen die indischen Unternehmen nach wie vor das meiste Geld. Der Umsatz legte hier um 35 Prozent auf 18 Mrd USD zu. Die zweitgrößte „Cash Cow“ ist der Geschäftsbereich BPO, der ein Plus von 33 Prozent auf rund acht Mrd USD verzeichnete. Die Sparte Software-Entwicklung verbuchte einen Zuwachs von 23 Prozent auf knapp fünf Mrd USD. Die Nasscom schätzt auch für das laufende Finanzjahr 2007/2008 die Umsatzentwicklung der Branche positiv ein. Der Verband rechnet mit einem weiteren Anstieg um 24 bis 27 Prozent. Damit könnte erstmals ein Gesamtumsatz von über 50 Mrd USD erreicht werden. Bis 2009/2010 sollen laut der Nasscom alleine die Exporte auf 60 Mrd USD zulegen. Und 2011 soll das Marktvolumen erstmals hundert Mrd USD überschreiten, so die Prognose des Branchenanalysten IDC India.

Die indischen Anbieter dürften trotz wachsender Konkurrenz aus Asien auch in den nächsten Jahren der bevorzugte Sourcing-Point für ausländische Unternehmen bleiben. Das Umsatzpotenzial von IT-Dienstleistungen schätzt die Nasscom weltweit auf etwa 300 Mrd USD. Indien hält je nach Sparte Marktanteile von bis zu 60 Prozent und konnte seinen Vorsprung gegenüber Ländern wie China und den Philippinen in den vergangenen Jahren teilweise noch ausbauen. Laut der Nasscom konnte der östliche Nachbar im betrachteten Zeitraum seinen Umsatz um 18 Prozent auf knapp acht Mrd USD steigern.

INDIEN WEITERHIN VOR CHINA

Auch die Unternehmensberatung Forrester Research geht davon aus, dass Indien in den nächsten Jahren seine

führende Marktposition verteidigen wird. Für die meisten ausländischen Kunden bleibt China aufgrund fehlender Englischkenntnisse der Mitarbeiter sowie Defiziten beim Schutz geistigen Eigentums weiterhin zweite Wahl beim Offshoring. Auch bieten die chinesischen Anbieter keine signifikanten Kostenvorteile, da sich die Gehälter für IT-Fachkräfte auf indischem Niveau bewegen. Laut der Nasscom verdienen Programmierer mit zweijähriger Berufserfahrung in beiden Ländern im Schnitt 10.000 USD pro Jahr, das Bruttojahresgehalt in der BPO-Sparte liegt bei rund 7.800 USD.

Auch wenn der Export von IT-Diensten die wichtigste Einnahmequelle der Branche ist, gewinnt der Binnenmarkt dank des anhaltenden Wirtschaftsaufschwungs zunehmend an Bedeutung. Zu den Wachstumstreiber zählt neben dem Dienstleistungssektor auch die verarbeitende Industrie, die in den vergangenen drei Jahren mit Raten zwischen zehn und zwölf Prozent gewachsen ist. Vor allem die Kfz- und Zulieferindustrie sowie die Elektro- und Elektronikfertigung treiben die Nachfrage voran. Bei den Dienstleistungen dominieren der Finanz- sowie der Telekommunikationssektor.

Starke Wachstumsimpulse erwartet die IT-Branche vor allem aus dem organisierten Groß- und Einzelhandel sowie dem Transport- und Logistiksektor. Zwei Industriezweige, die im internationalen Vergleich noch stark

Die indischen Anbieter dürften trotz wachsender Konkurrenz aus Asien auch in den nächsten Jahren der bevorzugte Sourcing-Point für ausländische Unternehmen bleiben.

In spite of growing competition from Asia Indian providers are expected to remain the preferred sourcing point for foreign companies in the following years.

the domestic market shaped up well. It grew by 22 percent to eight billion USD.

EXPORT STILL MOST IMPORTANT CASH COW

The export of IT services is where Indian companies still make most of their money. Export sales have grown by 35 percent to 18 billion USD. The second biggest cash cow is the BPO business sector which achieved a plus of 33 percent to approximately eight billion USD. The software development segment booked a gain of 23 percent to close to five billion USD. Nasscom also believes that the current financial year 2007/2008 will yield positive sales figures for the industry. The association visualises another increase of 24 to 27 percent. This could for the first time ever lead to a total sales volume of more than 50 billion USD. By 2009/2010 the exports alone will rise to 60 billion USD according to Nasscom. In 2011 the market volume is assumed to cross the one hundred billion USD line for the first time reports the forecast of industry analyst IDC India.

In spite of growing competition from Asia Indian providers are expected to

remain the preferred sourcing point for foreign companies in the following years. Nasscom estimates the worldwide sales potential for IT services to be circa 300 billion USD. Depending on the segment India holds a market share of up to 60 percent and was in some areas able to extend their lead over China and the Philippines in recent years. According to Nasscom the neighbour in the East could increase their sales by 18 percent to nearly eight billion USD.

INDIA STILL LEADING CHINA

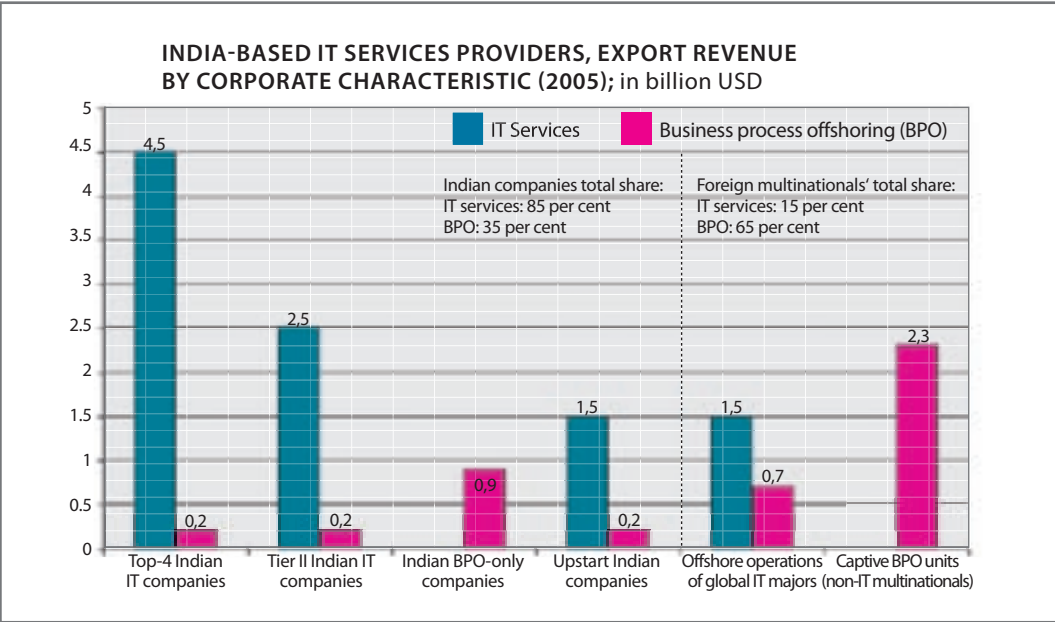
Also the consulting firm Forrester Research assumes that India will defend their current lead in the market in the coming years. For most foreign clients China will remain number two in the offshoring ranking due to lack of English language knowledge of employees and deficits in protecting intellectual property. Additionally Chinese providers are not able to offer a significant cost advantage as the salaries for IT specialists are at the same level as in India. According to Nasscom software engineers with a two-year professional experience earn an average

SALES OF INDIAN IT INDUSTRY

(in billion USD; year-on-year change in percent)

Service sector	2005/06	2006/07	Change
Foreign business	23.6	31.3	32.6
IT Services	13.3	18.0	35.3
Business Process Offshoring (BPO)	6.3	8.4	33.3
Software Development	4.0	4.9	22.5
Domestic business (all sectors)	6.7	8.2	22.4
Total	30.3	39.5	30.4

Source: National Association of Software and Service Companies (Nasscom)



unterentwickelt sind, da der Großteil des Geschäfts nach wie vor über Kleinstbetriebe abgewickelt wird. Allerdings ist auch hier eine zunehmende Konzentration und Professionalisierung zu beobachten. Vor allem die mittelständischen Unternehmen expandieren und fragen verstärkt maßgeschneiderte Softwarelösungen nach. Zudem drängen immer mehr ausländische Anbieter auf den indischen Markt, die ihre neu gegründeten Niederlassungen in das Unternehmensnetzwerk integrieren müssen.

KMU IMMER WICHTIGERE KUNDEN

Dass die kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) für die IT-Branche als Kunden immer attraktiver werden,

Der ITK-Sektor ist ein wichtiger Arbeitgeber: Die Zahl der Beschäftigten betrug im Jahr 2007 etwa 1,6 Millionen. The ICT sector is an important source of employment in India: the number of professionals was estimated to reach 1.6 million in 2007.

zeigt eine Studie von Access Markets International (AMI). Demnach sollen die rund acht Millionen indischen KMU allein im laufenden Finanzjahr 2007/2008 etwa acht Mrd USD in den Ausbau ihrer IT-Infrastruktur investieren. Dies entspricht einem Plus gegenüber der Vorjahresperiode von 24 Prozent. Die Ausgaben verteilen sich gleichmäßig auf die beiden Hauptposten Hardware sowie Software und Dienstleistungen. Laut AMI wächst insbesondere die Nachfrage nach Internetapplikationen und Software-Lösungen für das Customer Relationship Management (CRM). Auch die Sparten Datenbanken, Netzwerkverwaltung und Datensicherheit entwickeln sich positiv. ☺

10,000 USD annually in both countries; the gross annual salaries in the BPO segment are at around 7,800 USD. Even if the export of IT services is the biggest source of income for the industry, the domestic market is increasingly gaining in importance due to the continuing economic boom. Along with the services sector the manufacturing industry is another growth driver, having grown at rates between ten and twelve percent in the last three years. In particular the automotive industry and its components suppliers as well as the electronics and electronics production stimulate the demand. The services sector is dominated by the finance and telecommunication segments.

Strong growth impulses for the IT industry are expected from the organised wholesale and retail trade and the transport and logistics sector. These branches of industry are hugely underdeveloped in international comparison because a large portion of the transactions is still being handled by small businesses. But one can't but notice the increasing concentration and professionalism also in these fields. Above all the medium-sized companies expand and ask for customised software solutions. In addition more and more foreign suppliers were crowding into the Indian market, having to integrate their newly founded subsidiaries in the company network.

SMES EVER MORE IMPORTANT CLIENTS

An Access Markets International (AMI) study shows that small and medium-sized enterprises (SMEs) are becoming increasingly attractive clients for the IT industry. According to the study those circa eight million Indian SMEs are said to be investing about eight billion USD in the current 2007/2008 financial year in the expansion of their IT infrastructure. This corresponds to a plus of 24 percent compared with the same period in the previous year. The expenditures are divided equally between the two main assets hardware and software/services. According to AMI the demand for internet applications and software solutions for customer relationship management (CRM) are growing particularly strong. Also the segments database, network administration and data security are developing positively. ☺

INDIAN EMPLOYMENT IN THE SOFTWARE AND SERVICES SECTOR				
Sector	FY 2004	FY 2005	FY 2006	FY 2007E
IT Services	215 000	297 000	398 000	562 000
ITES-BPO	216 000	316 000	415 000	545 000
Engineering services and R&D and Software products	81 000	93 000	115 000	144 000
Domestic market (including user organizations)	318 000	352 000	365 000	378 000
Total*	830 000	1 058 000	1 293 000	1 630 000
Source: NASSCOM, Indian IT Industry - Fact Sheet, February 2007 (www.nasscom.in)				
* Figures do not include employees in the hardware sector.				



© STOCK EXCHANGE

Offshoring Evolution

LOCAL GLOBAL

China ist heute der bevorzugte Standort für die Auslagerung von Produktionsaktivitäten, während Indien vorzugsweise IT-, Finanz- und Kundendienst-Leistungen angezogen hat. Laut einer gemeinsam von Capgemini, ProLogis und dem China and India Supply Chain Council durchgeführten Studie könnte sich dies ändern.

Die Ergebnisse wurden auf Basis einer globalen webbasierten Studie zusammengestellt, in der die Erfahrungen großer internationaler Konzerne bei Outsourcing und Offshoring nach China und Indien untersucht wurden. Wichtige Schlussfolgerungen sind:

1. Das Offshoring nach China und Indien hatte nur begrenzten Einfluss auf die entsprechenden Geschäftsbereiche in den westlichen Ländern.

Die Studienergebnisse zeigen, dass durch die Verlagerung von Aktivitäten nach China und Indien durchschnittlich zehn Prozent der entsprechenden Anlagen in den westlichen Ländern geschlossen wurden. Diese Prozentzahlen unterscheiden sich aber sowohl zwischen China und Indien als auch auf die jeweilige Branche bezogen beträchtlich.

Today China is the preferred location for offshoring manufacturing activities while India has been the preferred location for IT, finance and customer service. This could change according to a study jointly conducted by Capgemini, ProLogis and the China and India Supply Chain Council.

The report findings were gathered through a web-based survey that focused on what large international companies have experienced when offshoring activities to China and India. Important conclusions are:

1. Offshoring to China and India has had limited impact on the corresponding Western operations.

The study results demonstrate that by taking an overall average of the activities offshored to China and India, the closure rates of the corresponding Western facilities is about ten percent. However, these percentages varied significantly between China and India as well as by the individual activity.

2. Indien diversifiziert sein Angebot, indem es nicht nur IT und Business Process Outsourcing (BPO) anbietet, sondern auch ein attraktiver Produktionsstandort wird.

Die Unternehmen haben angedeutet, in den nächsten drei bis fünf Jahren vor allem Produktionsaktivitäten nach Indien verlagern zu wollen, wodurch dieses Segment den Bereich IT und BPO überholen würde.

3. Bei der Führung von Standorten in China sind Unternehmen sehr viel stärker auf Expatriates angewiesen als in Indien.

Im Durchschnitt werden 59 Prozent aller indischen Standorte von lokalen Mitarbeitern geführt, während dies nur auf 37 Prozent der Standorte in China zutrifft.

4. Auslagerungen nach China sind erfolgreicher als Auslagerungen nach Indien.

Von den Unternehmen, die Unternehmensbereiche nach China ausgelagert haben, haben 83 Prozent ihre Ziele erreicht oder übertroffen, während der Vergleichswert für Indien nur bei 69 Prozent liegt.

5. Die Auslagerungen konzentrieren sich sowohl in China als auch in Indien auf eine kleine Gruppe von Städten.

Die beliebtesten Städte in China sind Shanghai, Beijing, Shenzhen, Guangzhou und Hongkong, wobei die Zentren vor allem in Beijing und Shanghai angesiedelt werden. Die Liste in Indien führen Bengaluru, Mumbai, Chennai und Delhi an, die Zentren liegen hier vor allem in Mumbai und Bengaluru.

6. Bei der Auslagerung nach China und Indien sehen sich Unternehmen ähnlichen Problemen in Bezug auf örtlich geltende Gesetze und Bestimmungen sowie auf Kultur und Sprachbarrieren gegenüber.

2. India is diversifying its scope from IT and business process outsourcing (BPO) activities to an attractive location for manufacturing activities.

Companies have indicated that manufacturing activities will be the primary activity to be offshored to India over the next three to five years, which will surpass India's IT and BPO activities.

3. Companies are much more reliant on expatriates for managing their Chinese operations compared to their Indian operations.

On average, 59 percent of all Indian operations are managed by local management, while 37 percent for Chinese operations.

4. Companies are more successful in offshoring to China than to India.

Eighty-three percent of the companies that offshored activities to China have achieved or outperformed their expected benefits compared to only 69 percent for India.

5. Offshoring activity in both China and India is highly concentrated in a small number of cities.

The top five cities in China are Shanghai, Beijing, Shenzhen, Guangzhou and Hong Kong, with headquarters mainly in Beijing and Shanghai. The top four cities in India are Bangalore, Mumbai, Chennai, and Delhi, with most of the headquarters in Mumbai and Bangalore.

6. When offshoring to China and India, companies experience similar difficulties with regards to local rules and regulations, culture and language barriers.

Download:

www.capgemini.com

„Rightshoring bedeutet mehr als Offshoring“ “Rightshoring Means More Than Offshoring”

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Capgemini setzt auf den indischen Offshoring-Markt. Seine Kapazitäten akquiriert das europäische IT-Unternehmen mit Hauptsitz in Paris jedoch weltweit. „Es ist die Kunst, den richtigen Service zur richtigen Zeit am richtigen Ort anzubieten“, erklärt Dr. Wolfgang Messner, Direktor bei Capgemini in Indien.

Capgemini is focussing on the Indian offshoring market. However the IT company headquartered in Paris acquires its resources worldwide. “The trick is to offer the right service at the right time at the right place,” explains Dr. Wolfgang Messner, Director with Capgemini in India.

Wie positionieren Sie sich auf dem indischen Markt?

Capgemini hat ein klares Commitment zum indischen Offshore-Standort. Das Land ist ein wichtiger Bestandteil unseres Rightshoring-Konzepts, mit dem wir unseren Kunden den richtigen Mix an Ressourcen aus Onsite, Near- und Offshore bieten. Wir sind in Indien an sechs Standorten mit aktuell 17.500 Mitarbeitern vertreten, das sind über ein Fünftel unserer gesamten welt-

Die großen indischen IT-Dienstleister drängen vermehrt auf den europäischen Markt. In der Branche herrschen Übernahmegegerüchte. Können oder wollen Sie diese kommentieren?

Die Aktienmärkte sind für Gerüchte sehr anfällig, insbesondere Hedge Funds leben von der Volatilität des Marktes, und einige unverfrorene Investoren wollen damit auch nur die Reaktion des Marktes testen. Aber was Capgemini angeht gibt es eine klare und sehr deutliche Aussage seitens unseres Vorstandsvorsitzenden, dass diese Gerüchte jeglicher Grundlage entbehren. Kulturell gesehen sind diese Nachrichten sehr interessant – in Indien herrscht eine ökonomische Party-Stimmung. Die indische Tata Group kaufte im Februar 2007 die britische Corus British Steel für über zehn Mrd. EUR. Der Deal wurde in der indischen Economic Times als erster Schritt zum „Global Indian Takeover“ bezeichnet. Man ist hier doch sehr stolz auf diejenigen, die der Welt zeigen, was Indien alles kann.

How are you positioning yourself on the Indian market?

Capgemini has a clear commitment to the Indian offshore location. The country is an important part of our rightshoring concept which offers our clients the right mixture of onsite, nearshore and offshore. Currently we have six locations in India with 17,500 people on the payroll; that is more than a fifth of our total global workforce. This means we are the third largest international and by far the largest European IT player in India and we intend to grow further – by 2010 we aim at having 40,000 employees in India.

The large Indian IT service providers are increasingly crowding onto the European market. The industry is dominated by rumours of takeovers. Are you able or willing to comment on these?

The stock markets are prone to create rumours, and hedge funds in particular live off the volatility of the market. Some audacious investors use it simply as a tool to test the market reaction. But as far as Capgemini is concerned there is a clear and very explicit statement by our chief executive officer saying that these rumours are completely unfounded. However, Indian business is in a party mood – and this is very interesting from a cultural point of view. In February 2007 the Indian Tata Group bought Corus British Steel for more than ten billion EUR. The deal was called the first step to the ‘Global

Indian Takeover’ by the Indian Economic Times. They are very proud here of those who show the world what India is capable of.

You like to talk of rightshoring instead of offshoring. What do you mean by that?

For Capgemini rightshoring is more than just offshoring. It is the art of offering the right service at the right time and at the right location. This does not always have to be offshoring in India, but could be a mixture of resources from all over the world. In short a solution that is aligned with the individual requirements of the customer. That is exactly what differentiates us from the so-called pure players in India. They do offshoring only which is just about reducing costs. Rightshoring as a strategic instrument aims to create room for innovations by industrialising IT services and thus generating added value for the customer. Our global network of standardised delivery centres helps us to efficiently apply the rightshoring concept.

Intercultural barriers are often held responsible for the failure of offshoring projects. How does successful project management work?

Cultural differences are at best a little annoying but have the potential to lead a project into disaster. India and for example Germany represent entirely different worlds and attitudes which



DR. WOLFGANG MESSNER

DIRECTOR WITH CAPGEMINI IN INDIA

weiten Belegschaft. Wir sind damit der drittgrößte internationale und bei weitem größte europäische IT-Player in Indien und wir planen weiter zu wachsen – bis 2010 werden 40.000 Mitarbeiter in Indien angestrebt.

Anstelle von Offshoring sprechen Sie gerne von Rightshoring. Was meinen Sie damit?

Rightshoring ist für Capgemini mehr als nur Offshoring. Es ist die Kunst, den richtigen Service zur richtigen Zeit am richtigen Ort anzubieten. Das muss nicht immer offshore in Indien sein, sondern es kann ein Mix aus Kapazitäten aus der ganzen Welt sein. Also eine Lösung, die auf die individuellen Be-

dürfnisse des Kunden ausgerichtet ist. Rightshoring ist als strategisches Instrument darauf ausgerichtet, durch Industrialisierung von IT-Dienstleistungen Raum für Innovationen zu schaffen und damit Mehrwert für den Kunden zu generieren. Durch ein weltweites Netzwerk von standardisierten Delivery Centers können wir das Rightshoring-Konzept effektiv umsetzen.

Interkulturelle Barrieren werden oft für das Scheitern von Offshoring-Projekten verantwortlich gemacht. Wie funktioniert ein erfolgreiches Projektmanagement?

Kulturelle Unterschiede sind bestenfalls ein kleines Ärgernis im Projekt, können aber leicht zum Disaster führen. Hier prallen zwischen Indien und zum Beispiel Deutschland ganz verschiedene Welten und Lebensansichten aufeinander. Man sollte aber auch nicht den Fehler begehen, alle Reibereien im Projekt auf kulturelle Unterschiede zu schieben. Der einzelne Mitarbeiter steht mit seinem Ego immer noch über den kulturellen Dimensionen. Durch spezielle interkulturelle Kommunikationstrainings versuchen wir unsere Mitarbeiter vor Projektstart zu sensibilisieren. Diese Trainings führen wir sowohl im Front-Office als auch in Indien durch. Optimal ist natürlich ein gemeinsames Training und persönliches Kennenlernen, das lässt sich jedoch aus logistischen und zeitlichen Gründen nicht immer arrangieren. Ein Geheimrezept für erfolgreiches Projektmanagement gibt es nicht und lässt sich schon gar nicht in ein paar Sätzen beschreiben, dafür sind die Projekte in ihrer Größe und Dauer, dem Thema und auch der Teamzusammensetzung zu verschieden.

collide with each other. On the other hand it would be a mistake to attribute all frictions in a project to cultural differences. A single contributor's ego is still more important than any cultural differences. We try to sensitise our employees with special intercultural communication training before a project starts. These trainings are being held in the front office as well as in India. The best case is of course when all participants train together and meet in person but due to logistic and time concerns this is not always possible. There is definitely no secret recipe for managing a project that could be described in a few sentences. The projects are simply too diverse in size, duration, subject matter and also in the composition of the teams.

How relevant is offshoring for mid-sized enterprises?

Not only large corporations but also fairly large mid-sized companies are internationally arrayed. On the one hand they have to cope with the challenges of globalisation, but they can also use its opportunities. However, mid-sized companies need to investigate very thoroughly if pure offshoring is the right thing for them. The interfaces are very complex and managing them can rapidly eat away any cost advantages. I believe – and I'm not only saying this because we are a service provider in this field – that mid-sized companies are better off with a concept such as rightshoring. They can connect to industrialised software processes and benefit from lower daily cost rates as well as from more efficient projects. ☺

Rightshore! Successfully Industrialize SAP Projects Offshore

Das Offshoring von IT-Dienstleistungen ist nicht neu. Insbesondere in den USA und Großbritannien ist es weit verbreitet, während Kontinentaleuropa noch immer hinterherhinkt. Hier beherrschen weiterhin Nearshoring-Modelle den Markt. Capgemini's Rightshoring-Modell will vor diesem Hintergrund den Rahmen für einen optimalen Mix aus Onsite, Nearshore und Offshore-Lieferkapazitäten bieten. Das Buch „Rightshore! Successfully Industrialize SAP Projects Offshore“ beschreibt erfolgreiche globale Liefermodelle, die Gebrauch von industrialisierten Methoden machen, um SAP-Projekte aus Indien zu liefern. Während der erste Teil des Buches Managementkonzepte, Dienstleistungsangebote und die Besonderheiten einer Zusammenarbeit mit Indien erläutert, widmet sich der zweite Teil mit globalem Blick acht Fallstudien aus verschiedenen Industrien, und beschreibt, wie Lieferzentren in Indien erfolgreich bei SAP-Entwicklungsprojekten eingesetzt wurden.

The offshoring of IT services is not something new. It is particularly popular in the US and in the UK while continental Europe is still lagging behind. Here the market is still dominated by nearshoring models. Against this background Capgemini's rightshoring model offers the framework for an optimal mixture consisting of onsite, nearshore and offshore delivery resources. The book "Rightshore! Successfully Industrialize SAP Projects Offshore" describes successful global delivery models which utilise industrialised methods to deliver SAP projects from India. While the book's first section explains management concepts, service offerings and the distinctive peculiarities of a cooperation with India, the second section provides a global view of eight case studies located in different industries and specifies how delivery centres in India have successfully been used for SAP development projects.



Umfang: 292 Seiten
Sprache: Englisch, Preis: 48,10 EUR
Veröffentlichung: Februar 2008
Editoren: Anja Hendel, Frank Thun, Wolfgang Messner
Herausgeber: Springer-Verlag
ISBN: 978-3-540-77287-3

Volume: 292 pages
Language: English, Price: 48.10 EUR
Date of publication: February 2008
Editors: Anja Hendel, Frank Thun, Wolfgang Messner
Publisher: Springer-Verlag GmbH
ISBN: 978-3-540-77287-3

Welche Relevanz hat Offshoring für mittelständische Unternehmen?

Nicht nur große Konzerne, sondern auch der gehobene Mittelstand ist international aufgestellt. Er muss sich einerseits den Herausforderungen der Globalisierung stellen, kann aber auch ihre Chancen nutzen. Allerdings müssen die Mittelständler genau prüfen, ob ein reines Offshoring in Frage kommt. Die Schnittstellen sind doch sehr kom-

plex und ihr Management kann die Kostenvorteile schnell wieder auffressen. Ich glaube – und das sage ich nicht nur weil wir ein entsprechender Anbieter sind –, dass Mittelständler mit einem Konzept wie Rightshoring besser aufgehoben sind. Sie können sich an industrialisierte Softwareprozesse anschließen und somit sowohl von niedrigeren Tagessätzen als auch von effizienteren Projekten profitieren. ☺

„Die Kunden sind global aktiv – so wie wir auch“ “Customers Are Global, and We Are as Well”

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Der indische IT-Dienstleister Wipro möchte sein Europageschäft ausbauen. Der Erwerb der französischen Capgemini steht allerdings nicht an. „Das sind nur Gerüchte, sonst nichts“, sagt Kees ten Nijenhuis, leitender Vizepräsident für Europa bei Wipro.

The Indian IT service provider Wipro wants to expand its activities in Europe. But an acquisition of the French Capgemini is not on the agenda. “Only rumours, nothing else,” says Kees ten Nijenhuis, Senior Vice President for Europe at Wipro.

Welche IT-Dienstleistungen bieten Sie auf dem deutschen Markt an?

Grundsätzlich bedienen wir drei verschiedene Geschäftsfelder. Zum Ersten ist das der Bereich Unternehmen, zum Zweiten Finanzen und als Drittes die Technologie. In allen drei Feldern bieten wir eine komplette Dienstleistungspalette an, darunter Application Maintenance and Development, also die Wartung und Entwicklung von Individualsoftware, ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning – ERP), das sind Systeme zur Planung der Unternehmensressourcen, sowie Business Process Outsourcing (BPO). Der Schwerpunkt im deutschen Outsourcing-Markt liegt auf Technologieinfrastrukturleistungen (60 Prozent), 25 Prozent sind SAP-spezifisch und der Rest deckt eine Vielzahl anderer Anwendungen ab.

Von welchen Standorten aus bedienen Sie Ihre deutschen Kunden?

Mehrere Standorte sind involviert. In Deutschland sind wir in München und Kiel vertreten. Darüber hinaus erstellen wir Leistungen in Bukarest und direkt in Indien. In Deutschland beschäftigen wir rund 150 Menschen. Unsere Mitarbeiter holen wir uns überall auf der Welt. Die Kunden sind global aktiv, also sind wir es auch.

Es gab Gerüchte in Bezug auf eine mögliche Übernahme von Capgemini. Wollen Sie Ihre Expansion in Deutschland vorantreiben?

Wir wollen in Deutschland wachsen – organisch, durch Übernahmen und durch Partnerschaften. Aber die Informationen über Capgemini wurden vollkommen falsch interpretiert. Das sind nur Gerüchte, sonst nichts. Wir haben das offiziell dementiert, weil die französische Regierung angefragt hat.

Worauf legen Ihre Kunden in Europa den größten Wert?

In erster Linie wollen sie ihre Kosten reduzieren. Danach kommt die Verbesserung der Qualität. Und an dritter Stelle stehen als langfristiges Ziel optimierte Prozesse und Strukturen ihrer eigenen IT-Organisation. Mehrwertdienste, wie zum Beispiel Customer Relationship Management (CRM) oder Supply Chain Management (SCM), bedingen ein erhöhtes Vertrauen zwischen Lieferant und Kunden.

Wie gewährleisten Sie die effiziente Kommunikation innerhalb Ihrer internationalen Teams?

Wir haben eine Reihe von Prozessen in unserer Organisation eingeführt, die eine gute Kommunikation garantieren. Der erste Schritt ist ein klar definierter Prozess zum Wissenserwerb, der gewährleistet, dass das Kundenbriefing in einem Dokument festgehalten und von beiden Parteien mit Unterschrift bestätigt wird. Zum anderen gibt es wirksame Kontrollstrukturen, das heißt das gesamte Projekt wird sorgfältig dokumentiert. ☺

Which IT services do you offer on the German market?

In general we offer services in three areas of businesses. The first one we call enterprise, the second one is finance and the third one is technology. Here we provide a full range of services, among others application maintenance and development, enterprise resource planning systems and business process outsourcing services. In the German outsourcing market the emphasis is on technology infrastructure services (60 percent), SAP-related services are 25 percent and a mixture makes up the rest.

From what location do you serve your German clients?

It is a combination. In Germany we work in Munich and Kiel. Furthermore we provide services from Bucharest and India itself. In Germany we employ around 150 people. We acquire our staff from all over the world. Customers are global, so we are as well.

There have been rumours regarding an acquisition of Capgemini. Do you plan to further expand in Germany?

We want to grow in Germany – organically, through acquisitions and through partnerships. But speaking about Capgemini, this information in fact has been misrepresented. Only rumours, nothing else. We denied this officially when the French government asked us.

What are your European customers focussing on?

First of all it is cost reduction. The second is quality improvement. And third, over the long run, are optimised processes and structures of their own IT organisations. Value-added-services, such as customer relationship management or supply chain management, require trust between the contractor and client.



KEES TEN NIJENHUIS SENIOR VICE PRESIDENT FOR EUROPE AT WIPRO

How do you ensure effective communication within your international teams?

We have established a series of processes in our organisation that help guarantee good communication. The first step is a clearly defined knowledge acquisition process which ensures that the customer briefing is recorded in a document. Second there is a strong control structure in place, which means that the entire project is carefully documented. ☺

„Deutschland weiter Wachstumsmarkt“ “Germany Remains Important Growth Market”

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Infosys bietet seit neun Jahren seine Dienstleistungen auf dem deutschen Markt an. „Die Basis unseres Erfolgs liegt in unserem Qualitäts- und Dienstleistungsmodell“, erklärt Joachim Grouven, einer der Vertriebsleiter für Deutschland in dem indischen IT-Unternehmen in Eschborn.

Infosys has been offering its services on the German market for nine years. “The basis for our success is our quality and service model,” explains Joachim Grouven, one of the sales directors working in the German operations of the Indian IT enterprise located in Eschborn.

Welche Services bieten Sie auf dem deutschen Markt an?

Infosys bietet end-to-end Business Solutions für die weltweit größten Unternehmen in den folgenden Bereichen an: Business und Technology Consulting, Systemintegration, Produktentwicklung, Software-Entwicklung, Wartung, Re-Engineering, Testing, IT Infrastruktur Services und Business Process Outsourcing (BPO). Es zeigt sich in jüngster Zeit eine verstärkte Nachfrage nach unseren Dienstleistungen, weil einige große und bedeutende Unternehmen IT-Dienstleistungen aus dem Ausland annehmen und dadurch zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor werden.

Welche Zielgruppe sprechen Sie an?

Wir sind für jedes Unternehmen richtig, das sich für Global Sourcing interessiert und gemeinsam mit uns flexible Business- und IT-Lösungen anstrebt. Natürlich gibt es Einspareffekte erst ab einer gewissen Größe. Die Realisierbarkeit eines Projektes muss im Einzelfall geprüft werden.

Planen Sie, in Deutschland weiter zu expandieren?

Deutschland bleibt für Infosys einer der wichtigen Wachstumsmärkte. Der Fokus liegt darauf, Branchen-Spezialisten einzustellen, die vor Ort in Deutschland eingesetzt werden, um die Anforderungen des Kunden richtig zu verstehen und im Rahmen des Global Delivery Models korrekt umzusetzen.

Auch in Indien werden Fachkräfte knapper und folglich teurer. Können deutsche Unternehmen mit IT-Offshoring nach Indien noch Kostenvorteile erzielen?

Zwar steigen die Gehälter in Indien an, aber die Unterschiede sind so groß, dass Einsparungen von 20 bis 30 Prozent je nach Größe und Dauer des Projektes möglich sind – teilweise sogar darüber hinaus.

Welchen Geschäftsmodellen gehört in der indisch-deutschen IT-Zusammenarbeit die Zukunft?

Die Basis des Erfolges von Infosys liegt in unserem Global Delivery Model. Das heißt, wir nehmen die Anforderungen vor Ort beim Kunden auf und setzen diese anschließend in einem der global aufgestellten Entwicklungszentren um.

Wie verläuft die Zusammenarbeit mit Ihren deutschen Kunden?

Infosys ist bereits seit neun Jahren auf dem deutschen Markt aktiv. In dieser Zeit haben wir viel von unseren deutschen Kunden gelernt. Andererseits erleben wir auch Prozessverbesserungen innerhalb der Organisationen deutscher Kunden, die eine erfolgreiche Zusammenarbeit positiv unterstützen. ☉

Which services are you offering on the German market?

Infosys offers end-to-end business solutions for corporations in the following areas: business and technology consulting, system integration, product development, software development, maintenance, re-engineering, testing, IT infrastructure services and business process outsourcing. The demand for our services has recently been increasing because some large companies have started to accept IT services provided abroad.

Which customers are you targeting?

We are right for every company interested in global sourcing and planning to realize flexible business and IT solutions. Cost-saving effects will of course require a certain project size. The feasibility of a project must be investigated for each case separately.

Are you planning to further expand in Germany?

Germany will remain one of the most important growth markets for us. The focus will be on hiring industry professionals and using them on location in Germany so that the customer's requirements will be perfectly realized.

Even in India experts are in short supply and therefore more expensive. Are German companies still able to generate cost advantages by offshoring to India?

The salaries in India are on the rise but the differences are still big enough to realize cost savings of up to 20 or 30 per-

cent depending on the project size and duration – in some cases even more.

Which business models will be successful in the future with regard to the Indian-German IT cooperation?

The basis for the success of Infosys is our global delivery model. This is to say that we gather the customer's requirements on site and realize them in one of our globally located development centres.



JOACHIM GROUVEN SALES DIRECTOR
GERMAN OPERATIONS AT INFOSYS
TECHNOLOGIES

How is the cooperation with your German customers developing?

Infosys has been on the German market for nine years now. During this time we have learned a lot from our customers. On the other hand we have also seen process improvements within our German customer's organisations which positively support successful cooperation. ☉



© SHASHWAT NGAPAL/FLICKR

„Der Fokus liegt auf der Lokalisierung“ „The Focus is on Localization“

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

In der indisch-deutschen IT-Zusammenarbeit setzt Satyam Computer Services auf die Nähe zum Kunden. „Zur intensiven Betreuung unserer Auftraggeber haben wir auf dem europäischen Markt Nearshore-Entwicklungszentren gegründet“, erklärt Alope Palsikar, Vice President Regional Director (Central Europe) des Beratungs- und IT-Dienstleisters.

IT-Fachkräfte sind in Deutschland knapp. Ein Grund, warum viele Unternehmen sich nach Dienstleistungen im Ausland umsehen. Wie erreichen Sie die deutschen Kunden?

In Deutschland bieten wir, wie auch in 57 weiteren Ländern, Outsourcing-Lösungen, Unternehmensberatung und Systemintegration an. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Optimierung der Prozesse mit hoher Wertschöpfung und

Within the scope of the Indian-German IT cooperation Satyam Computer Services emphasises its customer proximity. „We have opened nearshore development centres on the European market so that we can focus on supporting our clients,“ explains Alope Palsikar, regional director Central Europe for the Indian software and consulting firm.

IT professionals are in short supply in Germany. This is one reason why many companies look for services abroad. How do you reach your German customers?

In Germany, as in 57 other countries, we offer outsourcing solutions, management consultancy and system integration. We support our customers in optimising processes with high added value and thus help them to secure their busi-

ness success. We offer services in the areas of product development and engineering, supply chain management, customer relationship management, business process quality, business intelligence, enterprise integration, infrastructure management and engineering services, among others. It is important to be close by. Our subsidiary in Wiesbaden and our office in Munich make sure that we are in proximity to our customers and can optimally serve them.

Are you also the right address for mid-sized companies?

Currently offshoring is not a popular practice with German mid-sized companies although there is significant potential. However we have in recent months established that mid-sized companies increasingly identify offshoring as a possible option. In particular companies with

international presence and expansion strategies are showing great interest in this subject. The existing IT service offers however have not yet always met the special requirements of these companies. In order to be able to service this customer segment more specifically we have agreed to a cooperation agreement with arvato systems. A company on location linked with our offshore competencies is the optimal combination.

Which business models will be successful in the future with regard to the Indian-German IT cooperation?

The focus is on localisation: local relationship management, cooperations with local partners, the use of global technologies and a vertical focus on geographical niches. In 2004 we founded a nearshore development centre in Budapest in order to provide service to our customers in the European market more intensively. In the meantime there are additional development centres in Germany and Great Britain which are called in for giving local support. In Germany the subsidiary in Wiesbaden is our central location in the Rhine-Main region and another office in Munich is also available.

Many offshoring attempts fail. There are many reasons for this. What have your experiences been with German customers?

Our experience is that in the German-speaking region added value – such as flexibility and high-quality resources at peak times – are far more important than mere cost reductions. Advantageous factors for acquiring new customers are the knowledge of German language, references from regional projects and a personal contact or the visit to a nearshore centre. In most of our projects our people sit right at the company and work as real partners on

stellen so ihren Geschäftserfolg sicher. Wir bieten Dienstleistungen unter anderem in den Bereichen Produktentwicklung und -konstruktion, Supply Chain Management (SCM), Customer Relationship Management (CRM), Geschäftsprozess-Qualität, Business Intelligence, Enterprise Integration, Infrastruktur-Management und Engineering-Dienstleistungen. Es ist wichtig, vor Ort zu sein. Mit unserer Niederlassung in Wiesbaden und unserem Büro in München sind wir nah an unseren Kunden und können sie so optimal betreuen.

Sind auch mittelständische Unternehmen bei Ihnen richtig?

Momentan ist Offshoring keine gängige Praxis im deutschen Mittelstand, obwohl bedeutendes Potenzial vorhanden ist. Wir haben jedoch in den vergangenen Monaten verstärkt festgestellt, dass der Mittelstand Offshoring als mögliche Option erkennt. Insbesondere Unternehmen mit einer internationalen Präsenz und Expansionsstrategien beschäftigen sich intensiv mit diesem Thema. Allerdings haben die bestehenden IT-Dienstleistungsangebote bisher nicht immer die speziellen Anforderungen dieser Unternehmen erfüllt. Um dieses Kundensegment noch gezielter bedienen zu können, haben wir einen Kooperationsvertrag mit arvato systems geschlossen. Ein Unternehmen vor Ort, verbunden mit unserer Offshore-Kompetenz, ist die optimale Kombination.

Welchen Geschäftsmodellen gehört in der indisch-deutschen IT-Zusammenarbeit die Zukunft?

Der Fokus liegt auf der Lokalisierung: lokales Relationship Management, Zusammenarbeit mit lokalen Partnern, die Nutzung globaler Technologien und ein vertikaler Fokus auf Nischen der Region.

Zur intensiven Betreuung unserer Kunden auf dem europäischen Markt haben wir im Jahr 2004 ein Nearshore-Entwicklungszentrum in Budapest gegründet. Inzwischen existieren noch weitere Entwicklungszentren in Deutschland und Großbritannien, die für die lokale Betreuung hinzugezogen werden. In Deutschland steht mit der Niederlassung in Wiesbaden ein zentraler Standort im Rhein-Main-Raum und ein weiteres Büro in München zur Verfügung.

Viele Offshoringversuche scheitern. Gründe gibt es viele. Wie sind Ihre Erfahrungen mit deutschen Kunden?

Nach unseren Erfahrungen zählen im deutschsprachigen Raum Mehrwerte – wie Flexibilität und qualitativ hochwertige Ressourcen zu Spitzenzeiten – weitaus mehr als reine Kostenersparnisse. Vorteilhaft in der Kundenakquise sind Faktoren wie Kenntnisse der deutschen Sprache, die Referenz regionaler Projekte und ein persönlicher Ansprechpartner beziehungsweise der Besuch eines Nearshore-Zentrums. Dies ist auch einer der Gründe, wieso Satyam nicht auf eine Projektsteuerung am Telefon setzt, sondern auf den persönlichen Kontakt. Bei einem Großteil der Aufträge sind die Mitarbeiter direkt beim Unternehmen und arbeiten als echte Partner gemeinsam mit den Experten der Kunden an den gesetzten Herausforderungen.

Die Konkurrenz in der asiatischen IT-Industrie wächst. Wie behaupten Sie sich gegenüber ihren Mitbewerbern aus den Nachbarstaaten?

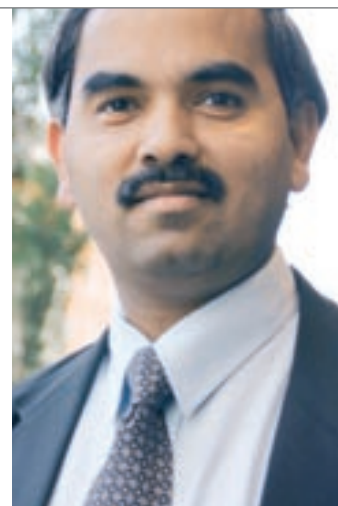
Konkurrenz belebt das Geschäft. Wir verfolgen natürlich die internationalen Trends und beteiligen uns aktiv an diesen Märkten. So haben wir beispielsweise bereits drei Entwicklungszentren

„In Deutschland zählen Mehrwerte weitaus mehr als reine Kostenersparnisse.“
“In Germany added value is far more important than mere cost reductions.”

in China sowie in Nord- und Südafrika, Südostasien und Südamerika – insgesamt 23 Entwicklungszentren weltweit.

Neben dem Export gewinnt der indische Binnenmarkt als Abnehmer von IT-Diensten an Bedeutung. Wo liegen die Grenzen in den indischen IT-Ressourcen?

Auch wenn unsere Präsenz auf dem europäischen Markt zurzeit erheblich wächst, liegt unser Interesse natürlich auch an der Abdeckung des indischen Binnenmarktes. Verfügbare indische IT-Ressourcen sind ein beliebtes Thema in den hiesigen Medien. Man darf aber nicht vergessen, dass in Indien jährlich etwa 900.000 junge IT-Ingenieure die Universitäten verlassen. So ist unsere Mitarbeiterzahl in den vergangenen Jahren konstant gestiegen. Bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist, dass die Fluktuation der Fachkräfte in unserem Unternehmen permanent sinkt. Das ist begründet in den qualifizierten Mitarbeiter-Programmen und dem ‚Familiensinn‘, der in unserem Unternehmen besonders ausgeprägt ist. Unser Fokus liegt auf der Ausbildung und der Entwicklung von qualifizierten Personalressourcen. ☉



ALOPE PALSIKAR REGIONAL DIRECTOR
CENTRAL EUROPE AT SATYAM COMPUTER
SERVICES

the challenges placed in direct connection with the customer's experts.

The competition in the Asian IT industry is growing. How do you compete with your rivals from neighbouring countries?

Competition is good for the business. Of course do we keep track of international trends and actively participate in these markets. For example we already have three development centres in China as well as others in North and South Africa, Southeast Asia and South America – in total 23 development centres.

Along with exports the Indian domestic market is becoming more important as a buyer of IT services. Where are the limits of the Indian IT resources?

Even if our presence on the European market is currently growing significantly it is of course also in our interest to cover the Indian domestic market. Thus our number of employees has constantly risen in recent years. In this context it is quite remarkable that the fluctuation of professionals is continuously going down in our company. This is due to our qualified employee programmes and the sense of family that is especially alive in our company. Our focus is on the training and development of qualified human resources. ☉

„Wir fordern verbindliche Qualitätsstandards“ “We Call for Binding Quality Standards”

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

IT-Verantwortliche müssen bei der Auswahl ihres Offshoring-Partners strenge Kriterien ansetzen. Sie sollten nur Partner ins Boot holen, die exzellente Referenzen besitzen. „Das A und O ist aber eine enge Beziehung zwischen dem Onshore- und dem Offshore-Team“, sagt A. Padmanabhan, Direktor bei der Tata Consultancy Services Deutschland GmbH.

Welche Dienstleistungen bieten Sie auf dem deutschen Markt an?

Wir bieten unseren Kunden in Deutschland Strategie- und Technologieberatung sowie die Projektdurchführung in den Bereichen Anwendungs-Outsourcing, Offshore-Entwicklung, Prozesspartnerschaften und Solution Providing an. Unsere Leistungen umfassen E-Business, Anwendungsentwicklung und -wartung, Engineering, Infrastrukturentwicklung und -management, Architektur- und Techno-

logieberatung, E-Security sowie Qualitätsberatung. Branchenschwerpunkte sind Banken / Finanzdienstleister, Automotive, Fertigungsindustrie, Transport und Verkehr, Handel und Logistik, Telekommunikation und öffentliche Verwaltung.

Wie sieht Ihr Global Delivery Model aus?

Unser Global Delivery Model garantiert den Kunden in Deutschland wie auch weltweit eine optimale Kombination aus Vor-Ort-Leistung, Nearshore- und Offshore-Services. Berater beim Kunden koordinieren die Zusammenarbeit mit dem Nearshore-Zentrum in Budapest und den Offshore-Service-Zentren in Indien. Unser europäisches Forschungszentrum in Budapest verfügt seit Juli 2004 über eine SEI-CMM Level 5-Zertifizierung. Es bietet europäischen Kunden den Vorteil der räumlichen Nähe sowie das Wegfallen der Zeitverschiebung, die beim Offshoring auftritt. Derzeit arbeiten in Ungarn mehr als 320 Mitarbeiter für TCS.

Viele Offshoringversuche scheitern. Was gilt es zu beachten?

Viele Manager sehen IT als inhärent schwieriges Thema an und halten Probleme bei IT-Projekten für was ganz natürliches. Sie haben in der Vergangenheit schlechte Erfahrungen mit IT-

IT decision makers must apply strict criteria when selecting their offshoring partner. They should only get partners on board with excellent references and high success rates. „But the nuts and bolts are a close relationship between onshore and offshore teams“, says A. Padmanabhan, Director of the Tata Consultancy Services Deutschland GmbH.

Which services are you offering on the German market?

We offer our German customers strategy and technology consulting as well as project management in the areas application outsourcing, offshore development, process partnerships and solution providing. Our services include e-business, application development and maintenance, engineering, infrastructure development and management, architecture and technology consulting, e-security and quality consulting. The industry focus is on banks / financial service providers, automotive, manufacturing industry, transportation and traffic, trade and logistics, telecommunication and public administration.

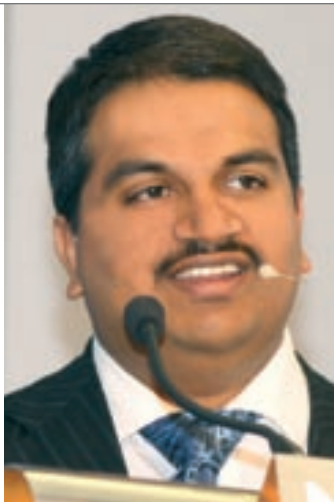
How does your global delivery model work?

Our global delivery model guarantees the customers in Germany and worldwide an optimal combination of onsite performance, nearshore and offshore services. Consultants at the customer's location coordinate the cooperation with the nearshore centre in Budapest and the offshore service centres in India. Our European research centre in Budapest has had a SEI-CMM Level 5 certification since July 2004. It offers European customers the benefit of geographical proximity and the absence of the time difference which is always

a part of offshoring. Currently we employ 32 people in Hungary

Many offshoring attempts fail. What is important to keep in mind?

Many managers regard IT as an inherently difficult subject and consider problems with IT projects as something quite natural. They have had bad experiences with IT projects in the past and have become used to low quality standards. In general we recommend that IT decision makers and managers apply strict criteria when selecting an outsourcing partner and only get partners on board which are able to produce excellent references and high success rates. They should in no case be satisfied with low quality. In a recent study conducted among managers of international companies we found out that German managers show a particular easygoing attitude with regard to the results of IT projects and the continued financial support of unsuccessful projects. In this context we would like to call on the industry to agree on binding quality standards and regularly publish their metrics in order to create more transparency and safety for their customers.



A. PADMANABHAN DIRECTOR
AT TATA CONSULTANCY SERVICES
DEUTSCHLAND GMBH



© QUADMOD/Flickr

Projekten gemacht und sind dadurch niedrige Qualitätsstandards gewohnt. Generell empfehlen wir, dass IT-Verantwortliche und Manager bei der Auswahl ihres Outsourcing-Partners strenge Kriterien ansetzen und nur Partner ins Boot holen, die exzellente Referenzen besitzen und hohe Erfolgsquoten vorweisen können. Sie sollten sich auf keinen Fall mit geringer Qualität zufriedengeben. In einer Studie, die wir kürzlich unter Managern internationaler Unternehmen durchgeführt haben, stellte sich heraus, dass deutsche Manager eine besonders laxen Einstellung haben, wenn es um die Ergebnisse von IT-Projekten und die weitere finanzielle Unterstützung von wenig erfolgreichen Projekten geht. Wir fordern die Branche in diesem Zusammenhang auf, sich auf verbindliche Qualitätsstandards zu einigen und ihre Metriken regelmäßig zu veröffentlichen, um mehr Transparenz und Sicherheit für ihre Kunden zu schaffen.

Auf was kommt es bei der Zusammenarbeit zwischen deutschen und indischen Projektbeteiligten an?

Das A und O ist eine enge Beziehung zwischen dem Onshore- und dem Offshore-Team. Das gilt nicht nur für das Management, sondern hier müssen wirklich alle Ebenen einbezogen werden. Diese Kommunikationskanäle müssen von Beginn an eingeplant, durchdacht, aufgesetzt und später kontinuierlich gepflegt werden. Dass die enge Zusammenarbeit kein frommer Wunsch bleibt, dafür sorgt bei TCS ein interkultureller Koordinator. In dieser Position bündeln wir unsere gesamte Erfahrung aus Outsourcing-Projekten und stellen diese unseren Kunden zur Verfügung. Der interkulturelle Koordinator ist verantwortlich dafür, dass die Beziehungen zwischen Onshore- und Offshore-Team zuerst einmal in die Wege geleitet und dann kontinuierlich auf allen Ebenen gepflegt und optimiert werden. Er stellt

die Schnittstelle zwischen den Teams dar und ist der erste Ansprechpartner bei Problemen und Unklarheiten. Der interkulturelle Koordinator ist zudem für die Trainingsinitiativen in den Teams und für die Aufgabenverteilung verantwortlich. ☺

What is essential in the cooperation between German and Indian project participants?

The nuts and bolts are a close relationship between onshore and offshore teams. This is not only valid for management; all levels need to be involved here. These communication channels must be scheduled, thought through and implemented from the beginning and continuously tailored later on. TCS even uses an intercultural coordinator to make sure that close cooperation is more than just wishful thinking. This position concentrates all our experience from outsourcing projects and makes it available to our custom-

„Deutsche Manager haben eine besonders laxen Einstellung, wenn es um die Ergebnisse von IT-Projekten geht.“
“German managers show a particular easygoing attitude with regard to the results of IT projects.”

ers. The intercultural coordinator is responsible first of all for initiating the relationship between onshore and offshore teams and for continually fostering and optimising the relationship on all levels at a later stage. This person serves as the interface between the teams and is the first contact if problems and ambiguities arise. The intercultural coordinator is also responsible for training initiatives in the teams and for the assignment of the tasks. ☺



„Indiens Ausbildungssystem hat Schwachstellen“ “India’s Education System Still Suffers”

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Indien verfügt weltweit über die meisten IT-Absolventen. Dennoch sind nur 25 Prozent davon an die Branche vermittelbar. „Wenn wir das Problem potenzieller Nachwuchslücken mittelfristig lösen wollen, müssen wir uns um die qualifizierten Studenten kümmern und sie auf den Einsatz in der Branche vorbereiten“, sagt Rajdeep Sahrawat, Vizepräsident der NASSCOM, des Verbandes der indischen IT-Industrie.

Die Informationstechnikbranche (IT) ist die Zugkraft der indischen Wirtschaft. Finden die Firmen ausreichend qualifizierte Mitarbeiter oder droht Indien ein IT-Fachkräftemangel wie er in Europa vorherrscht?

Indien verfügt über den größten Pool an qualifizierten und professionell ausgebildeten Nachwuchskräften. Mit rund 3,1 Millionen Absolventen jährlich und einer Bevölkerung, die zu mehr als 50 Prozent aus unter 25-jährigen besteht, ist Indiens demografisches Profil ein einmaliger Vorteil. Ungeachtet des tragfähigen Fundaments, das die-

ser große und vielschichtige Talentpool bietet, gibt es Bedenken, dass ein Teil dieser Nachwuchskräfte nicht über bestimmte Qualifikationen – wie zum Beispiel die so genannten Soft Skills – verfügt, und dadurch nicht unmittelbar in der Wirtschaft einsetzbar ist. Als Reaktion hat der Sektor Informationstechnologie (IT) / Business Process Outsourcing (BPO) in Indien bereits frühzeitig eine Vorreiterrolle eingenommen, um verfügbare Nachwuchskräfte zu einsatzfähigen Nachwuchskräften zu machen.

India has the world’s largest pool of IT graduates. But only 25 percent of them can be placed in the industry. “To address any potential supply gaps in the medium-term we have to think of ways to groom the qualified students in an effort to make them ‘employable’ in the industry,” says Rajdeep Sahrawat, Vice President of NASSCOM, the association of the Indian IT industry.

Information technology is the driver of the Indian economy. Do the companies find sufficient numbers of employees or will India suffer from a lack of qualified staff like Europe?

India has the largest pool of educated, professionally qualified talent. With approximately 3.1 million graduates with a wide variety of skills added to the workforce annually and with over half the population of India aged less than 25 years, India’s young demographic profile is a unique and inherent advantage. Notwithstanding the strong fundamentals of a disproportionately large

and varied talent pool, there have been some concerns about part of the available talent pool lacking in skill sets – like soft skills – making them one step away from being readily employable by the industry. However, the Indian Information Technology (IT) / Business Process Outsourcing (BPO) sector has taken the lead in ensuring that requisite remedial actions are undertaken – at an early stage – to convert this available talent pool to an employable talent pool.

Nach einer Studie Ihres Hauses sind nur etwa 25 Prozent der IT-Nachwuchskräfte, die jährlich die Universität verlassen, in der Wirtschaft einsetzbar. Welche Hauptdefizite im Ausbildungssystem sehen Sie?

Bei der derzeitigen Entwicklung der Absolventenzahlen hat Indien mehr als die benötigte Menge an IT-Experten. Will man jedoch den derzeitigen Anteil am globalen Offshoring-Geschäft im Bereich IT/BPO behalten, muss die Eignung der verfügbaren Kräfte ver-

allen Ebenen ist ebenfalls ein gravierender Kritikpunkt. Die Ungleichheit zwischen ihren Gehältern und den in der Wirtschaft gezahlten Beträgen wächst rapide. Dies hat dazu geführt, dass der Lehrberuf kein hohes Ansehen genießt.

Was tun Sie dagegen?

Der IT-/BPO-Sektor in Indien hat die Führungsrolle bei der Einleitung von Abhilfemaßnahmen übernommen. Mehrere Firmen haben spezielle Einrichtungen und Teams eingerichtet, um für die Wei-

Es gibt wenig Förderung von Teamarbeit, Kommunikation oder Kreativität. *There is little or no emphasis on teamwork, communication or creativity.*

bessert werden. Aktuell sind etwa 25 Prozent der Absolventen von Ingenieur-Studiengängen in der Lage, ohne weitere Ausbildung eine IT-Stelle anzunehmen. Durch verschiedene Initiativen der Industrie und anderer Institutionen, zum Beispiel staatlicher Stellen, wird sich diese Zahl weiterhin jährlich um einige Prozentpunkte erhöhen. Das indische Bildungssystem weist nach wie vor diverse Schwachstellen auf, obwohl es über einige der besten Ausbildungsstätten der Welt verfügt. In Bereichen wie Lehrplan, Gehaltsstruktur oder Studentenzahlen wird das Ausbildungssystem übermäßig streng reglementiert. An den Ausbildungsstätten, die mehr Autonomie genießen, ist die Qualität der Studenten definitiv höher. Ein weiteres Problem ist die mangelnde Präsenz des Bildungssystems außerhalb der Großstädte und der entwickelten Regionen, was besonders für die wirtschaftlich und sozial schwachen Familien ein Problem darstellt. Armut und Bildungsschwäche stehen in Indien in direktem Zusammenhang. Ein großer Teil der Wissensvermittlung basiert auf dem Auswendiglernen. Es gibt wenig oder keine Förderung von Teamarbeit, Kommunikation, Präsentation oder Kreativität. Die schlechte Qualität der Lehrer auf

terbildung von Mitarbeitern zu sorgen. Zusätzlich zu den Maßnahmen auf Unternehmensebene, die eher die unmittelbaren Anforderungen erfüllen sollen, treibt die Branche auch gemeinsame Aktionen zur Lösung der strukturellen Probleme voran. Auf Betreiben der Branche war die NASSCOM in führender Funktion an der Entwicklung eines umfassenden Beurteilungs- und Zertifizierungsprogramms für Berufseinsteiger und Führungskräfte im unteren und mittleren Management beteiligt und organisiert eine Imageverbesserungskampagne für das BPO-Segment. Die Branche arbeitet darüber hinaus gemeinsam mit der University Grants Commission und dem All India Council for Technical Education an einer verstärkten Kooperation innerhalb der Branche, um relevante Erkenntnisse auszutauschen, aktuelle Branchenentwicklungen zu erkennen und positive Änderungen in Lehrpläne und Pädagogik aufzunehmen. Außerdem wurde das Konzept der ‚Vereidelungsschulen‘ auf den Weg gebracht, um die Ausbildung der Kandidaten zu ergänzen, die als nicht zur direkten Verwendung im IT-Sektor geeignet angesehen werden. ☉

According to a survey of your organization, only about 25 percent of the IT junior employees leaving the universities can be placed in the industry. What are the main deficits that exist in the educational system?

At the current pace of talent addition, India has more than the presently required number of IT professionals. However, to maintain its share on the global offshore IT and BPO industry, suitability of the available talent will need to be honed. Currently, about 25 percent of engineering graduates in India have the skills to be employed in IT jobs without prior training, and with various initiatives underway by both the industry and other stakeholders (like the government) this will continue to increase by a few percentage points year on year. India's education system, though lauded for some of the best institutions in the world, still suffers due to certain factors. There is an excessive control over the education system in areas like curriculum, salaries of faculty, number of seats, etc. Where there is a degree of autonomy, the quality of students is definitely superior. Another problem is the lack of inclusiveness in the education system, outside of the metropolitan areas and developed cities, especially from economically and socially underprivileged families. Poverty and lack of education are directly related in India. Much of the education system is based on rote learning. There is little or no emphasis on team-work, communication, presentation or creativity. The poor quality of teachers at all levels is also a cause for very serious concern.

What do you do in this matter?

The Indian IT-BPO sector has taken the lead in ensuring that requisite remedial actions are undertaken. Training has become a regular and significant component in the induction process of all IT-BPO firms. Several firms have also established dedicated facilities and teams for employee skill enhancement initia-



Der Lehrberuf genießt kein hohes Ansehen in Indien. Teaching is not viewed as a very good career option in India.

tives. In addition to efforts by companies that are more focused on the immediate requirements, the industry is also driving a series of concerted efforts to structurally address the talent concerns. NASSCOM has, on behalf of the industry, led the development of a comprehensive skill assessment and certification programme for entry-level talent and executives (low, middle level management) and is organising an image enhancement programme to build greater awareness about the career opportunities in the BPO segment. The industry is also working with the University Grants Commission and the All India Council for Technical Education to encourage and facilitate greater industry interaction, thus helping the schools share relevant feedback, stay updated on developments in the industry and giving them an opportunity to incorporate positive changes to their curriculum and pedagogy. Further, it has initiated the concept of 'finishing schools' to supplement the graduate education attained by the next set of candidates – considered not readily-suitable for direct employment in the IT sector. ☉

SECOND GENERATION OUTSOURCING

Flexibilität und Qualität stehen im Fokus

Focus on Flexibility and Quality

ARTICLE: MARIO ECKHARDT ANANTARA SOLUTIONS

Ausgereifte Geschäftsprozesse und nahtlos integrierte IT-Lösungen sind Voraussetzungen für Erfolg im globalen Wettbewerb. Kompetenz verteilt sich weltweit. Der Zugriff auf hoch qualifizierte Fachkräfte wird daher zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Gut ausgebildetes Personal ist für Unternehmen essentiell. Doch nach einer Studie des Branchenverbandes BITKOM fehlen in Deutschland derzeit 18.000 Fachkräfte in der ITK-Branche (ITK – Information- und Telekommunikationstechnologie) und 25.000 ITK-Fachkräfte in den übrigen Wirtschaftssektoren. Das Nachdenken über eine Partnerschaft mit einem IT-Sourcing-Partner wird somit in Zukunft uner-

lässlich. Drei Prinzipien bilden die Basis für die zweite Generation des IT-Outsourcings.

I. DIE KOMBINATION VON BERATUNGS- UND IT-DIENSTLEISTUNGEN

Während der ersten Outsourcing-Phase waren Unternehmensberatungen und IT-Dienstleister in zwei Lager getrennt. Zwischen ihnen herrschten kontroverse Ansichten und eine dürrtliche Kommunikation. Oft arbeiteten Unternehmensberatungen Strategien aus, entzogen sich aber während deren Umsetzung aus der Verantwortung. IT-Dienstleister kamen erst zum Zeitpunkt der Anbietersuche ins Spiel. Verbindet man diese zwei Sphären – Unternehmensberatung und IT-Dienstleistungen – sinnvoll miteinander, können wertvolle Synergien erreicht werden. Die Partnerschaft zwischen Anbieter und Kunde wird dabei vertrauensvoller, weil ein Anbieter den gesamten Entscheidungs- und Durchführungsprozess des Outsourcing-Projekts begleitet.

II. DIE SCHAFFUNG EINES GESCHÄFTLICHEN MEHRWERTS FÜR DEN KUNDEN

In der ersten Generation des IT-Outsourcings standen für Unternehmen bei Outsourcing-Entscheidungen die Kostenvorteile in Niedriglohnländern im Vordergrund. Die zunehmende Nachfrage nach hoch qualifizierten

Mature business processes duly supported by seamlessly integrated IT solutions are prerequisites for success in global competition. Competency is distributed world-wide. The timely access to a highly qualified labour force on the global labour market becomes thus a key competitive advantage.

Skilled employees are vital for companies. However a survey of the sector federation BITKOM shows that Germany is lacking 18.000 trained professionals in the ICT industry (information and communications technology) and 25.000 ICT-trained professionals in other industries. Thinking about an IT sourcing partnership will thus become indispensable in the near future. Three principles form the basis for Second Generation Outsourcing (SGO):

I. COMBINE CONSULTING SERVICES AND IT SERVICES

During the first generation of outsourcing business consultants and IT service providers were separated into two factions. Between them issues were controversial and communication was scarce. After developing strategies, the business consultants often disappeared, taking no responsibility for the implementation of the strategy. IT service providers got involved not until the search for an implementation supplier began. By combining these two spheres valuable synergies can be achieved. The partnership between supplier and client becomes more trustworthy because one supplier goes through the whole decision and execution process.

II. GENERATE TANGIBLE BUSINESS VALUE

Cost advantages in low-wage countries were the main consideration for

outsourcing decisions in the first generation of IT outsourcing. Due to an increasing demand for highly skilled labour and the presence of multi-national companies at such locations these advantages nearly disappeared. The trend of BPO (Business Process Outsourcing) in the recent years shows clearly the change in demand away from „cheap workforce“. The new generation of IT outsourcing focuses on creating measurable business value. The success of the improvement of business processes and the implementation of new IT have to be quantified and measured from the business value perspective.

III. WORK IN CLOSE PARTNERSHIP WITH CLIENTS

In the past many outsourcing projects failed, because they were not based upon a long-term partnership, but rather a single transaction. Not long-term contracts, but a joint vision and commitment to get towards the goal with incremental steps are what are necessary. Communication channels should be agreed upon and both parties sensitized to cultural differences. The partnership should start small with due diligence, but grow continuously over the years. So far these three principles are at least noticed by the existing IT outsourcing suppliers. However innovative concepts are required to implement them into projects. The three most impor-



New

OF TIGERS AND INDIA

An Offshoring Diary

132 Pages, English, 16,95 EUR
Publication: January 2008
ISBN: 978-3-9811781-0-4
Order: www.localglobal.de

KEINE TIGER IN INDIEN

Tagebuch einer Offshoring-Idee
132 Seiten, Deutsch, 16,95 EUR
Veröffentlichung: Mai 2007
ISBN: 978-3-9810156-8-3
Bestellung: www.localglobal.de

Second Generation Outsourcing versucht, einen für den Kunden messbaren geschäftlichen Mehrwert zu erzeugen. **Second Generation Outsourcing focuses on creating measurable business value.**

Arbeitskräften und die steigende Anzahl multinationaler Konzerne an diesen Standorten hat diesen Vorteil aber beinahe verschwinden lassen. Der Trend der vergangenen Jahre, ganze Geschäftsprozesse auszulagern, zeigt deutlich, dass heute andere Anforderungen als „billige Arbeitskräfte“ eine Rolle spielen. Die neue Generation des IT-Outsourcings versucht daher, einen für den Kunden messbaren geschäftlichen Mehrwert zu erzeugen. Die Verbesserung der Geschäftsprozesse sowie die Einführung neuer IT muss ihren Erfolg an einer sichtbaren Verbesserung der Geschäftszahlen messen lassen.

III. DER AUFBAU EINER LANGFRISTIGEN VERTRAUENSVOLLEN PARTNERSCHAFT

Viele Outsourcing-Projekte schlugen in der Vergangenheit fehl, weil sie nicht auf einer langfristigen Partnerschaft, sondern einer einmaligen Transaktion basierten. Ohne zwingend langfristige Verträge zu schließen, sollte zu Beginn der Aufbau einer vertrauensvollen Partnerschaft stehen. Kommunikationswege sollten vereinbart und beide Seiten auf kulturelle Unterschiede sensibilisiert werden. Nach einer Due-Diligence-Prüfung sollte die Partnerschaft mit kleinen Projekten starten, die mit der Zeit wachsen können.

Die beschriebenen drei Prinzipien werden mittlerweile zaghaft von den bestehenden IT-Outsourcing-Anbietern wahrgenommen. Es bedarf innovativer Konzepte, um sie fundamental in Projekte einzubinden. Die drei wichtigsten Konzepte, die hier vom Anantara-Team eingesetzt werden, sind Geschäftslösungen, Geschäftspartner-



© ANANTARA SOLUTIONS

gestützte globale Beschaffung und erfolgsbasierte Bezahlung.

GESCHÄFTSLÖSUNGEN

Geschäftslösungen sind ein Konzept, das sich unmittelbar aus der Kombination der ersten beiden Prinzipien ableitet. Übergreifend umfassen Geschäftslösungen den gesamten IT-Prozess, von der ersten Evaluation über die Durchführung bis hin zur Erfolgskontrolle. Sie umfassen damit sowohl Beratungs- als auch IT-Dienstleistungen. Anstatt lediglich einer IT-Lösung erhält der Kunde eine umfassende Lösung für identifizierbare Probleme im Geschäftsalltag. Ziel jeder Geschäftslösung ist in einem ersten Schritt das Messbarmachen der geschäftlichen Performance und in einem zweiten Schritt die Erzeugung eines geschäftlichen Mehrwerts durch die Implementierung von IT-Lösungen und Qualitätsmanagement.

GESCHÄFTSPARTNER-GESTÜTZTE GLOBALE BESCHAFFUNG

Geschäftslösungen werden zunehmend komplexer. Analog zur Automobilindustrie sollten nicht alle Komponenten der Geschäftslösungen selbst ►

tant concepts applied by the Anantara team are business solutions, business partner-enabled global delivery and value-based pricing.

BUSINESS SOLUTIONS

Business solutions are a concept directly derived from the first two principles. They span comprehensively the whole business and IT service value chain from the first evaluation, during the execution, to the performance review. Business solutions integrate both consulting capabilities and technology delivery capabilities. Instead of mere IT solutions the client gets end-to-end solutions for key business problems. The objective of every business solution is to define the solution, leverage technology to bring in automation, quantify the business benefit and measure it to strengthen existing competitive advantages and to create new ones.

BUSINESS PARTNER-ENABLED GLOBAL DELIVERY

Business solutions are becoming more and more complex. Like an automobile manufacturer, Anantara does not attempt to do everything by itself. Rather the supply of a component is trusted

to the most suitable business partner (best of breed sourcing). Anantara focuses on the design of the business solution, as well as the integration and the assembly of the components, while the partners focus on delivering top-quality components. With partners in Asia, Europe and North America, Anantara has flexible access to the best talent worldwide. The major advantage of this concept compared to the plain-vanilla outsourcing model is the capability to employ specialists in certain technologies and in certain industries instead of reshuffling internal employees.

VALUE-BASED PRICING

Up to now in most outsourcing projects two pricing models are used. Either a fixed price for a specified service is agreed upon or the client can hire personnel and rent infrastructure to execute projects on his own initiative (time and materials). In both cases the risk is one-sided. To strengthen the partnership with the client and reduce client-side risk, Anantara uses a value-based pricing model in larger projects. A risk-reward-relationship is established and both client and service provider focus sharply on business outcomes. ☉

„Wir heben verborgene Potenziale“

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

gefertigt werden. Die Zulieferung einer Komponente wird stattdessen dem am besten dafür geeigneten Geschäftspartner anvertraut (Best-of-Breed-Sourcing). Anantara zum Beispiel übernimmt dabei den Entwurf der Geschäftslösung sowie die Integration und den Zusammenbau der Komponenten, während sich die Geschäftspartner auf die Lieferung hochwertiger Komponenten konzentrieren. Mit Partnern in Asien, Europa und Nordamerika besteht somit flexibler Zugriff auf die besten Talente weltweit. Der Vorteil dieses Konzepts gegenüber dem klassischen Outsourcing-Modell besteht in der Fähigkeit, sowohl technologie- als auch branchenspezifische Spezialisten einzusetzen, anstatt interne Mitarbeiter umzubesetzen.

ERFOLGSBASIERTE BEZAHLUNG

Bisher haben bei Outsourcing-Projekten meist zwei Preismodelle Anwendung gefunden. Entweder wurde ein Festpreis für eine spezifizierte Leistung festgelegt oder Personal und Infrastruktur konnten angemietet und Projekte in Eigenregie durchgeführt werden. In beiden Fällen lag das Risiko bei einer der beiden Parteien. Um die Partnerschaft mit dem Kunden zu stärken und Moral-Hazard-Verhaltensmuster zu unterbinden, sollte in größeren Projekten ein erfolgsbasiertes Preismodell angewendet werden. Die Ertrags- und Risikoverteilung wird so zwischen Kunde und Anbieter ausbalanciert und alle Beteiligten haben ein gemeinschaftliches Interesse an der Verbesserung der Geschäftsergebnisse. ☉

IT-Dienstleister haben in Zukunft die Aufgabe, als Hauptzulieferer globale Firmennetzwerke zu steuern. „Durch die erfolgreiche Zusammenarbeit der Klassenbesten der einzelnen Fachgebiete kann die Wettbewerbsfähigkeit von mittelständischen Firmen drastisch verbessert werden“, erklärt G. B. Prabhat, Gründer und Vorstandsvorsitzender von Anantara Solutions, Chennai.

Sie versprechen den Kunden einen geschäftlichen Mehrwert durch Ihre IT-Lösungen. Wo sehen Sie in Europa den größten Nachholbedarf in Sachen Informationstechnologie?

Durch unsere Dienstleistungen sind wir in der Lage, verborgenes Potenzial in europäischen Industrie-, Logistik- und Medienunternehmen zu heben. Insbesondere sind wir davon überzeugt, dass wir durch erfolgreiche Zusammenarbeit die Wettbewerbsfähigkeit von mittelständischen Firmen mit Umsätzen zwischen hundert Mio EUR und drei Mrd EUR drastisch verbessern können.

Wenn Sie zehn oder zwanzig Jahre voraus blicken. Wohin geht der Trend bei IT-Outsourcing?

In den nächsten zehn bis zwanzig Jahren werden wir die weltweite Anwendung vieler Prinzipien von Second Generation Outsourcing (SGO) sehen. IT-Outsourcing-Firmen werden zu Hauptzulieferfirmen, die globale Firmennetzwerke steuern, in denen die global Klassenbesten ihre Fachgebiete repräsentieren. Keine Firma wird fähig sein, hochqualitative Geschäftslösungen aus eigener Kraft zusammenzusetzen. IT-Outsourcing muss zukünftig die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen verbessern, anstatt nur ihre IT zu verwalten. Verträge zwischen Kunden und IT-Outsourcing-Firmen basieren zunehmend auf einem

Ausgleich zwischen Chance und Risiko. Darüber hinaus werden beträchtliches geistiges Eigentum und Technologie geschaffen werden, die einen erheblichen Teil der IT-Outsourcing-Aktivität automatisiert, der heute noch manuell durchgeführt wird. Beispiele sind Programmierung und Testen.

Ihr Anspruch ist es, weltweit nur mit den besten IT-Talenten zusammenzuarbeiten. Doch diese sind nicht nur in Europa, sondern zunehmend auch in Indien knapp. Schaffen Sie es trotzdem, geeignete Mitarbeiter zu rekrutieren und auch an Ihr Unternehmen zu binden?

In unserem Unternehmen haben wir die Aufgabenbereiche der Beratung, des Entwurfs von Geschäftslösungen, der Integration und der Mehrwertlieferung für unsere Kunden. Das setzt voraus, dass unsere Mitarbeiter nicht nur aus der IT-Industrie stammen, sondern

„Indische IT-Spezialisten lernen extrem schnell und können sich überall anpassen.“
“Indian IT specialists are extremely quick at learning and can adapt themselves to any part of the world.”

G. B. PRABHAT
 FOUNDER AND CHIEF EXECUTIVE OFFICER OF
 ANANTARA SOLUTIONS, CHENNAI



„We Release Latent Potential“

In future IT service providers will be redefined to mean a master delivery firm that orchestrates a global network of firms. “Through successful collaboration with the global best-in-class in their chosen areas of expertise, we can drastically improve the competitiveness of mid-sized firms”, explains G. B. Prabhat, founder and chief executive officer of Anantara Solutions, Chennai.

auch aus verschiedenen Kundenbranchen wie Industrie, Handel und Bankwesen. Da wir den Hauptteil der technologischen Arbeit, wie Programmierung und Testen, auslagern, haben die Mitarbeiter, die wir suchen, zehn bis 25 Jahre Berufserfahrung und suchen nach einer stabilen und erfolgreichen Karriere, anstatt häufig den Arbeitsplatz zu wechseln um sich zu bereichern. Solche Mitarbeiter sind nicht so knapp wie die Spezialisten in Kerntechnologien. Wir überlassen die Ausbildung unserer Fachkräfte nicht dem Zufall. Wir haben ein umfassendes Ausbildungsprogramm, um neue Mitarbeiter zu kompetenten Fachkräften heranzubilden. Selbst wenn neue Mitarbeiter nicht in allen Bereichen Vorwissen besitzen, solange sie intrinsische Motivation haben, wird ihnen unser Ausbildungsprogramm helfen, sie zu Spezialisten heranzubilden.

Worin liegen nach Ihren Erfahrungen die Stärken der indischen IT-Fachkräfte, wo haben europäische Kollegen die Nase vorn?

Indische IT-Spezialisten lernen extrem schnell, können sich überall anpassen, besitzen fundiertes Wissen über Applikationstechnologien und Betriebssysteme. Darüber hinaus sind sie gut ausgebildet in den grundlegenden Prozessen der IT-Bereitstellung. Europa führt bei Firmware, strukturiertem Projektmanagement und disziplinierter Ausführung. ☺

You promise your customers business value through IT solutions. Where do you see the biggest need to catch up in IT matters especially in Europe?

We believe that, through our services, we will be able to release the latent potential of European companies in manufacturing, logistics, media and entertainment. Specifically, we are convinced that, through successful collaboration, we can drastically improve the competitiveness of mid-sized firms with revenues between 100 Mio EUR and three billion EUR.

If you look ahead ten or twenty years.

What are the IT outsourcing trends?

The idea of an IT Outsourcing firm would be redefined to mean a master delivery firm that orchestrates a global network of firms that represent the global best-in-class in their chosen areas of expertise. No one firm would be capable of assembling high-quality business solutions by its own service delivery capability. The notion of IT outsourcing will be revised to mean a firm that would improve its clients' competitiveness not merely manage clients' IT assets. Contracts between clients and IT Outsourcing firms will be increasingly risk-reward based. Considerable intellectual property (IP) and technology would be created that would automate a significant part of IT Outsourcing activity that is conducted manually today. Examples are coding and testing.

You claim to work together with the best IT specialists world-wide. But they are scarce not only in Europe, but increasingly also in India. Are you able to recruit appropriate employees and to retain them?

Inside Anantara, we retain only the tasks of consulting, business solution design, integration and value delivery to clients. This would require our colleagues to be not just from the IT industry but from various client industry segments such as manufacturing, retail and banking. Moreover, since we outsource most of the core technology work such as coding and testing, the staff we look for are people with ten to 25 years industry experience who are looking to build a stable and prosperous career not for moving between jobs quickly to enrich themselves. Such staff are not as much in short supply as the core technology professionals are. We do not leave the production of our professionals to chance. We have a comprehensive training programme for grooming new recruits into competent professionals. Even if new recruits are not equipped on all fronts, so long as they possess intrinsic capabilities, our training programme will help convert them into professionals of the quality we desire.

Wherein lie the strengths of Indian IT specialists according to your experience and in which fields Europe is still leading?

Indian IT specialists are extremely quick at learning, can adapt themselves to any part of the world, possess deep knowledge of application technologies and operating systems, and are well-trained in the basic processes of IT delivery. Europe leads in firmware, structured project management and disciplined execution. ☺

INFO

Anantara Solutions is an outsourcing firm that combines business consulting services and IT services. It is headquartered in Chennai, India, with branches in Europe, North America and Asia. Founded in May 2007 by G. B. Prabhat and an eminent management team, Anantara Solutions is a pioneer in Second Generation Outsourcing.

CONTACT

Anantara Solutions
Shankar Srinivasan
Partner – European Operations
Phone +44 7879898341
shankar_s@anantara.de
www.anantara.de



© BILDER: CEBIT

CeBIT: Immer asiatischer, immer globaler

CeBIT: Ever More Asian, Ever More Global

ARTICLE: THOMAS KIEFER

Die CeBIT zeigt ein neues Gesicht. Scharfes Profil, klare Struktur und mehr Inhalt heißt die Devise. Die Weltleitmesse der Elektronikbranche greift die Entwicklungen der sich schnell verändernden Branche auf.

Die CeBIT wird immer internationaler, vor allem asiatischer und insbesondere chinesischer. Vom chinesischen Festland und aus Taiwan kommen zusammen 900 Unternehmen, aus Hongkong zusätzlich 151 Aussteller. Greater China stellt in Hannover fast ein Viertel aller Beteiligungen. China ist nicht nur die Weltfabrik für Elektronik. Dort entwickeln sich zur Zeit auch Marken, wie zum Beispiel Lenovo, und die Wirt-

schaft setzt zu einem weiteren Modernisierungssprung an. Daher ist China nicht nur als günstiger Beschaffungsmarkt, sondern auch als großer Absatzmarkt für Hightech von Interesse.

TAIWAN

Die kleine Inselrepublik Taiwan hat auf der CeBIT wieder eine der größten Länderbeteiligungen. Auf den verschiedenen Gemeinschaftsständen des taiwa-

CeBIT shows a new face. Sharp profile, clear structure and more content is the motto. The world's leading electronics exhibition picks up the developments of this rapidly changing industry.

CeBIT is becoming ever more international, definitely more Asian and especially more Chinese. Mainland China and Taiwan together send 900 companies; Hong Kong provides another 151. Greater China provides almost a quarter of the exhibitors in Hanover. China is not only the world's electronics plant. Brands such as Lenovo are also being developed there right now and the economy is preparing for yet another

leap of modernisation. Therefore China is not only of interest as a cost-efficient purchasing market but also as a huge sales market for high-tech.

TAIWAN

The small island republic Taiwan has again one of the largest country participations at the CeBIT. The various joint presentations of the Taiwanese business promoter Taiwan External

nesischen Wirtschaftsförderers Taiwan External Trade Development Council (TAITRA) sind hauptsächlich dynamische mittelständische Hightech-Spezialanbieter und Zulieferer zu finden. Die Organisatoren der TAITRA haben auch umfassende Informationen zur taiwanesischen Elektronikbranche und helfen bei praktischen Fragen der Geschäftsanbahnung. „Auf der CeBIT treten dieses Jahr wieder die bekannten taiwanesischen IT-Konzerne auf. Dazu gehören zum Beispiel Acer, ASUS, Gigabyte, HTC, Mio oder Thermaltake. Die Unternehmen kommen mit spannenden, effizienten Produktinnovationen“, kündigt Angela C. F. Change, Direktorin des Düsseldorf TAITRA-Büros, an. Auf der CeBIT kann auch bei den Ausstellern aus China einiges an taiwanesischer Technologie gesehen werden. Insbesondere bei den südchinesischen Produzenten ist Taiwan breit aufgestellt.

CHINA

Rasend schnell wie die Modernisierung und Wirtschaftsentwicklung in China entwickeln sich auch die Ausstellerzahlen. Stellten im Jahr 2003 nur 25 Unternehmen aus der Volksrepublik aus, so waren dies 2005 bereits 310, und in diesem Jahr haben sich 471 Unternehmen gemeldet. Etwa 80 Prozent kommen aus der südchinesischen Provinz Guangdong, hauptsächlich aus Shenzhen. Neben verschiedenen China-Pavillons sind auf der CeBIT auch Shenzhen-Pavillons zu finden, in denen auch allgemeine Branchen- und Produktinfos zu bekommen sind.

Nicht nur als Sourcingquelle, sondern auch als Absatzmarkt für hochwertige Elektronik nimmt China weltweit einen Spitzenplatz ein. Der Import elektronischer Bauelemente steigt steil an. Deutschland hat dabei nur einen Anteil von 1,2 Prozent und ist neuntätigstes Lieferland. Auch Markenhandys sind gefragt, für Nokia ist China weltweit der wichtigste Absatzmarkt.

China ist auf der CeBIT auch deswegen so stark vertreten, weil das Land in die globale Messestrategie der Han-

nover Messe eingebunden ist. Dort findet im Oktober in Shanghai die CeBIT Asia statt.

HONGKONG

Das chinesische Sonderverwaltungsgebiet Hongkong ist mit eigenen Präsentationen in Hannover vertreten. Informationstechnologie und Telekommunikation sind die Spezialgebiete der 77 Unternehmen, die auf den Gemeinschaftsständen des Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) ausstellen. Insgesamt stellen etwa 152 Unternehmen aus dem chinesischen Sonderverwaltungsgebiet aus. Hongkong ist weltweit zweitgrößter Elektronikexporteur. Die Ausfuhren erreichten im Jahr 2007 insgesamt 173 Mrd USD und wuchsen damit um elf Prozent im Vergleich zum Vorjahr an. Seit Jahren verzeichnet die Branche zweistellige Wachstumsraten. Zu den wachstumsstarken Produkten gehören neben den traditionell in Asien sehr erfolgreichen Komponenten auch Telekommunikationsgeräte, audiovisuelle Geräte sowie IT- und Multimediale Produkte.

JAPAN

Aus Japan sind hauptsächlich die großen Elektronikkonzerne in Hannover präsent. Das schwedisch-japanische Joint Venture Sony Ericsson wird seine neuen Handys und Accessoires in Halle 26 präsentieren. Dort hat auch Panasonic Deutschland eine große Präsentation, die sich auf den Geschäftsbereich Business-Lösungen konzentriert. An diesen Konzernen, die in Hannover nicht als japanische Beteiligung gelistet sind, zeigt sich die zunehmende Internationalisierung der CeBIT. So ist in Hannover mehr japanische Technologie zu finden, als dies mit den lediglich 13 gemeldeten Unternehmen zu vermuten ist.

SÜDKOREA

Aus Korea kommen 168 Aussteller, 82 davon stellen in den „Korea Pavillons“ in den Hallen 15, 16, 19 und 23 aus. „Auf unseren Gemeinschaftsständen ►



Trade Development Council (TAITRA) are mainly populated by dynamic mid-sized high-tech niche providers and suppliers. The TAITRA organisers also have comprehensive information about the Taiwanese electronics industry and help with practical business development issues. „This year's CeBIT will see all well-known Taiwanese IT corporations. These include for example Acer, ASUS, Gigabyte, HTC, Mio, and Thermaltake. The companies will show up with exciting and efficient product innovations“, says Angela C. F. Change, Director of the TAITRA office in Düsseldorf. CeBIT will also reveal that the mainland Chinese exhibitors use quite a few pieces of Taiwanese technology. Especially among manufacturers from Southern China Taiwan is well represented.

CHINA

The growth in the numbers of exhibitors is as quick as the modernisation and economic development in China. From a mere 25 People's Republic-based companies in 2003 it went to 310 in 2005, and this year's participating companies have reached the number 471. Some 80 percent of them are from the Southern Chinese province of Guangdong, primarily from Shenzhen. Along with various China pavilions at the CeBIT there are also Shenzhen pavilions to be found, in which general industry and product information is also available.

China takes up a top rank not only as a purchasing source but also as a sales market for high-quality electronics. The import of electronic components is sky-rocketing. Germany's share in this field is only 1.2 percent which makes Germany the ninth most important supplier. Also brand mobile phones are in demand; China is the world's most important sales market for Nokia.

Another reason that China is a main player at the CeBIT is because the country is integrated in the global exhibition strategy of the Hannover Messe. CeBIT Asia is going to take place in October in Shanghai.

HONG KONG

The Chinese Special Administrative Region Hong Kong has its own presentations in Hannover. Information technology and telecommunication are the specialty of the 77 companies which share in the joint presentations with the Hong Kong Trade Development Council (HKTDC). In total there are 152 companies from the Chinese Special Administrative Region participating. Hongkong is the second largest electronics exporter worldwide. The exports in 2007 reached a total of 173 billion USD and grew by eleven percent year-on-year.

Along with those components that are traditionally very successful in Asia telecommunication devices, audio-visual ►



Auf den Gemeinschaftsständen des TAITRA sind vor allem dynamische, mittelständische Hightech-Firmen zu finden. The joint presentations of the TAITRA are mainly populated by dynamic midsize high-tech companies.



finden die Besucher nicht nur die neueste Technologie aus Korea und Unterstützung für das praktische Geschäft. Hier stellen sich auch die wichtigsten koreanischen IT-Cluster vor“, erklärt Yong-Seok Oh, der für das Korea Trade Center die Beteiligungen organisiert. Geplant ist zudem ein Business-Matchmaking. Neben vielen kleinen, dynamischen Technologiefirmen kommen aus Korea auch einige der weltweit wichtigsten Elektronikriesen. Samsung präsentiert den HD-fähigen Projektor SP-A400B. Ein weiteres technologisches Highlight von Samsung ist ein superflacher OLED-Fernseher mit 31-Zoll-Bildschirm.

INDIEN

Software und Outsourcing sind die Schwerpunkte der indischen Präsentationen. Um erfolgreiches Outsourcing zu realisieren, ist eine ausgefeilte Strategie notwendig. Unter dem Titel „Die globale Wertschöpfungskette - Mythos oder Realität?“ erläutert Peter Heij, Leiter der Region Kontinentaleuropa bei Satyam Computer Services, Erfolgs-



devices as well as IT and multimedia products belonged to the fastest growing products.

JAPAN

Japan's participation in Hanover is largely made up by the big electronics corporations. The Swedish-Japanese joint venture Sony Ericsson will showcase their new mobile phones and accessories in hall 26. This is also where Panasonic Deutschland has a large stand which is dominated by the business solutions division. These corporations, which are not even listed as Japanese participations in Hanover, represent the increasing internationalisation of the CeBIT. Thus there is more Japan-based technology to be found in Hanover than would be expected with only 13 companies listed.

SOUTH KOREA

Korea is the home country of 168 exhibitors, of which 82 are located in the "Korea Pavilions" in the halls 15, 16, 19 and 23. "The visitors will not only find the latest technology from Korea and support for practical applications. Also the most

important Korean IT clusters are presenting themselves," explains Yong-Seok Oh, who organises the participations for the Korea Trade Center. In addition a business matchmaking event is planned. Along with many small dynamic technology firms some of the most important global electronics giants have their origins in Korea. Samsung presents the HD projector SP-A400B. Another technological highlight by Samsung is a superflat OLED TV with a 31 inch screen.

INDIA

Software and outsourcing are the main subjects of the Indian presentation. In order to realize successful outsourcing, a sophisticated strategy is required. Peter Heij, Director of the Continental Europe Region at Satyam Computer Services, talks about outsourcing success strategies under the title "The Global Supply Chain - Myth or Reality?" and describes errors to be avoided. India, too, is a country where Hannover Messe carries on its their leading trade fair concept. In Hyderabad at the leading trade fair INFOCOM International for the first time ever the CeBIT Pavilion could be seen when 35 companies exhibited in it. The leading large fairs not only offer the best possible overview of new products, technologies or competitive environment, they also support internationalisation which is an essential success criterion for companies. ☺

Exhibitors from Asia

Country	2008
China	471
Taiwan	427
Hong Kong	151
Singapore	24
Japan	13
Korea	168
India	17

CeBIT: Version dated: 7 February, 2008

strategien des Outsourcings und nennt Fehler, die es zu vermeiden gilt. Auch in Indien führt die Hannover Messe ihr weltweites Leitmessekonzept weiter. In Hyderabad war im Dezember erstmals auf der Leitmesse INFOCOM der „International CeBIT Pavillion“ zu sehen, in dem 35 Unternehmen ausstellten. Die großen Leitmessen bieten damit nicht nur einen optimalen Überblick zu neuen Produkten, Technologien oder dem Wettbewerbsumfeld. Sie geben auch Hilfestellung bei der Internationalisierung, die für immer mehr Unternehmen ein entscheidendes Erfolgskriterium wird. ☺

LINKS

Taiwan
www.taiwantrade.com.tw
www.taiwan-technology.com
www.taitra.org.tw
 China
www.hfchina.com
 Hong Kong
www.tdctrade.com
 Japan
www.jetto.go.jp
 South Korea
<http://english.kotra.or.kr>
 India
www.escindia.in
www.indiainfocom.com/2007

Know-how for your Asia Business

CeBIT special offer: **-20%**
per Fax: +49 711 22 55 88-11

Jahresabonnement : 6 Ausgaben zum Vorzugspreis /
annual subscription: six issue for low

- ☐ Germany: 132,80 EUR zzgl MwSt./plus V.A.T instead of regular 166,- EUR
- ☐ Europe: 166,40 EUR zzgl. MwSt. /plus V.A.T instead of regular 208,- EUR
- ☐ Overseas: 180,80 EUR zzgl. MwSt./plus V.A.T instead of regular 226,- EUR

Als Dankeschön erhalten Sie eine der folgenden Bücher /
As a little thank for your order you can choose one of the books

- ☐ Of Tigers and India: Andreas Kotulla
- ☐ Indien Reiseführer für die Business Class: Johannes Wamser

Liefer- und Rechnungsadresse / billing and delivery address

Firma / company _____

Abteilung / department _____

Ansprechpartner* / contact person* _____

Straße* / Address or P.O. Box* _____

PLZ Ort* / zipcode city* _____

Land / country* _____

E-Mail* / eMail* _____

Telefon und Fax / phone and fax _____

Datum, Unterschrift* / date, signature* _____

* Pflichtfelder / mandatory field

Abonnementsverträge können mit einer Frist von einem Monat zum Ende des Bezugszeitraums gekündigt werden. Ansonsten verlängert sich das Abonnement um ein weiteres Jahr. Der Rabatt bezieht sich auf die Abonnementgebühr im ersten Bezugsjahr, danach gilt der Normalpreis. Terms of notice are one month by end of the basic year. If you don't cancel the subscription, it will renew for another year. The discount is valid to the first year. Afterwards we will charge the standard price

Special offer
-20 %

Subscribe now and save 20% of regular price and get one book for free.

For more publications, please visit
www.localglobal.de/shop



sourcing_asia

local global GmbH

Marienstraße 5, 70178 Stuttgart

Telefon +49 711 22 55 88 -24

www.sourcing-asia.de



CeBIT Meets India



Niedersachsen Get Together

Global offshoring and outsourcing has made India an ICT world power. Now the growth has reached its limit: The world leaders for ICT services – the large Indian companies just as much as their Western rivals which have become “Indian” in recent years – are desperately looking for resources and more and more often do so outside of India. With their increased financial power India’s corporations invest globally in training and customer proximity.

The globalisation of the industry is no longer just a one-way street: The worldwide war for talents creates new general conditions for customers, partners or competitors of the globally operating service providers. The way companies and also economic policy makers react to the new challenges – this is the subject of Get Together, the network platform of the German State of Niedersachsen at CeBIT.

More Information

www.n-export.de

Speed-Matching Event

Speed-matching at CeBIT, organised by local global GmbH, Stuttgart, will bring Indian companies and German participants from the two merging worlds together to exchange perspectives on concrete business projects. Each participant at speed-matching is able to meet a great number of colleagues within two hours – but it has to be fast: introduction, first impression and possible statement of interest cannot take more than five minutes. The great benefit of this kind of matchmaking is not only to the quantity of business part-

ners one gets to know, but also the fact that there’s not much time invested in the companies that turn out to be unattractive. Before entering the room, every participant will be registered and gets an identification badge containing name, company and reason for participation. This way, potential partners can be identified easily. The audience members are then invited to start networking using short five-minute-talks. Participation at the speed-matching event is free of charge.

Get Together by the State of Niedersachsen

5 March 2008 • 6:30 p.m. • Pavillon P37 • Nord/LB Forum • CeBIT 2008, Hanover

6:30 p.m. **Opening** Walter Hirche, Minister of Economic Affairs, Niedersachsen

6:35 p.m. **Lecture „Of Tigers and India“** Dr. Andreas Kotulla, Author, describes an offshoring project

6:45 p.m. **India and beyond: Global perspectives for growth**
Vishal Rai, Infosys Technologies

7:00 p.m. **Panel: Globalization 2.0 – New general conditions for the global contest**
Dr. Andreas Kotulla (Author) • Dr. Andreas Gruchow (Deutsche Messe AG)
Dr. Thomas Noth (FinanzIT) • Ulrich Dietz (CEO GFT Technologies AG and member of the steering committee of BITKOM) • Atul Dua (VIENNA Solutions GmbH)
Presenter: Hans Gäng (local global GmbH)

7:40 p.m. Closing words from Nord LB

7:45 p.m. Indian Buffet

Speed-Matching Event

5 March 2008 • 3:00 – 5:30 p.m. • Room München • CC • CeBIT 2008, Hanover

3:00 p.m. **Opening** Sudhir Patil, Hannover Messe India

3:10 p.m. **Lecture „Of Tigers and India“** Andreas Kotulla, Author, and Vishal Rai, Infosys Technologies Ltd.

3:30 p.m. **Speed-presentation of Indian exhibitors and service providers**

4:00 p.m. **Individual meetings and networking opportunities for all participants**

5:30 p.m. Closing

CONTACT

local global GmbH
Britta Schulze • Phone: +49 711 22 55 88 20
schulze@localglobal.de • www.localglobal.de/cebit

SPEED-MATCHING EVENT AT CEBIT

> The following companies registered as presenting companies at the speed-matching event. Exhibitors, visitors, job candidates, associations and organisations, non-governmental organisations (NGOs), small and medium sized enterprises (SMEs) as well as representatives of global concerns are invited to take part free of charge.



01 SYNERGY

> Subcontracting

01 Synergy is an end-to-end IT solutions provider, offering services spanning the entire spectrum of information technology. With a multi-domain, multi-technology and multi-delivery modes model, 01 Synergy is fully equipped to offer its demanding clients a superior mix of credentials, domain expertise and cutting edge technology solutions.

01 SYNERGY DIFFERENTIATORS

Technical Competence, domain expertise, high quality processes, project scalability, flexible engagement model

> Contacts:

149 Bhawani Peth
411402 Pune, India
Preet Chandhoke, Director
Phone +91 981 591 8807
preet@01s.in
Dhiraj Jain, Director - Projects
Phone +91 206 601 7797
dhiraj@01s.in, www.01s.in



ANGLER TECHNOLOGIES

> IT/software maintenance of applications

We are a pioneering India-based Internet solutions company with offices in the United Kingdom (UK), USA and Dubai. Our unique full service provider (FSP) solutions model brings you the best of the worlds of offshore software development, e-Business products and interactive media with UK-based project and account management.

From a modest beginning of three engineers, we have challenged norms, embraced excellence, created a robust delivery model and with an unwavering focus on our vision we have today evolved to become the preferred outsourced product development (OPD) partner for independent software vendors / software product companies globally and a preferred IT Partner for end-clients.

> Contacts:

1144 Trichy Road,
Coimbatore 641 045, India
Andrew Forkgen, Director, UK Operations
andy@angleritech.com
Phone +44 7799 406 415
Jayanthra Jayachandran,
Director and CEO
jayanthra@angleritech.com
www.angleritech.com



GEOTECH INFORMATICS PVT. LTD

> Joint application development and supervision, joint sales representation, general sharing of information/expertise

The primary business of Geotech Informatics is providing software development services, consultation and testing in Microsoft technologies. Our rich experience in e-commerce domain and in the supply chain categories allow us to add value while serving our customers for their application development needs. We play an integral part in all steps of building web business tools from scratch and integrating them with various technologies and business requirements. We provide resource augmentation for our custom-

ers and clients in Microsoft technologies and testing where we look at being a vital partner in the overall strategy of the companies software development strategy.

OUR SERVICES FOR BUSINESS SOFTWARE DEVELOPMENT:

1. Design and project study
2. Development with Scrum methodologies
3. Deployment, testing and documentation of software tools and applications.
4. On-site & offshore development

> Contacts:

Infinity building, tower II, 13th floor,
sector V, Salt Lake, 700091 Kolkata, India
Avinash Sawalka, Director
avinash.sawalka@geotechinfo.net
Phone +91 98 3109 0506
Fax +91 33 2287 8117
www.geotechinfo.net



N-TIER BUSINESS SOLUTIONS PRIVATE LIMITED

> Outsourcing of development processes (e.g. testing), Outsourcing of tool development, Research and Development

N-Tier is a Software Technology Solutions Company focusing on Instrument Interfacing Solutions (on medical domain, video security surveillance, SCADA Interfacing etc.), Healthcare Standards based Solutions, Integration & Collaboration Solutions (Microsoft Outlook, SharePoint, IBM Lotus Notes & Dominoes, Novell GroupWise), Enterprise & Mobile Applications using Microsoft & Open-Source platforms. Majority of our clients are product-based Companies..

> Contacts:

Ground Floor, „Sreyas Virat“, No.14,
3rd Cross Street, Raja Annamalai-
puram, 600028 Chennai, India
www.ntierbusiness.com
Mr. Sundararaman Balasubramanian
sraman@ntierbusiness.com
Tel. 00914442303168
Fax: 00914442303163



NEEV INFORMATION TECHNOLOGIES PVT. LTD.

> Service, outsourcing of development processes (e.g. testing), joint application development and supervision

Neev is a software service provider specializing in outsourced product development. It is founded by a group of industry professionals coming from diversified backgrounds sharing the common vision of being an expert in RIA and a trusted complete software product outsourcing partner. We have an extensive experience with open source components that cuts down the development cost and saves the licensing hassles. Our knowledge of AJAX and browser compatibility issues helps us develop solutions that are more expressive and highly interactive. We are an extremely quality conscious company and our processes combine best of standard software engineering practices to deliver predictable quality to the client. Our strength lies in mobile and web-based solution using Java (Struts, Hibernate, Springs), Rich Internet Applications (HTML, DHTML, JS, CSS, AJAX, .net and PHP)

Some clients: inDplay, Minglebox, Ninemotion, mKhoj, Thomson and Blake.

CeBIT Meets India

› Contacts:

#51, 2nd Cross, P&T Colony, R.T. Nagar, 560032 Bangalore, India
Santosh Shetty, COO
Phone +91 98 4507 6647
Fax +91 80 2354 4413
santo@neevtech.com
www.neevtech.com
Manuel Grados-Ramos, Business Development Manager, Germany
grados-ramos@neevtech.com
Phone +49 7244 608412



PERSISTENT SYSTEMS LTD

› New development (incl. maintenance or insourcing), IT/software maintenance of applications

As a leader in outsourced software development, Persistent Systems provides a flexible, on-demand engagement model that helps to keep development costs at a minimum and ensures timely market entry for your products, with the most stringent quality assurances. Founded in Pune (India) in May 1990, Persistent Systems is a pioneer in the business of outsourced software development, with an excellent repertoire of successful projects throughout the product life cycle, with the best players in the industry. Persistent Systems has been recognized as one of the leading technology companies in the Technology Fast 50 India 2006 program conducted by Deloitte Touche Tohmatsu, Asia Pacific. We offer our customers the benefits of offshore delivery. We deliver services across all stages of the product life cycle, which enables us to work with a wide range of customers and allows us to develop, enhance and deploy our customers' software products. We have competency centres in telecom and wireless, life sciences, analytics and data infrastructure, embedded systems domains, product engineering, and Microsoft and Java platform.

› Contacts:

402 E Senapati Bapat Road, 411016 Pune, India
Sudhir Alekar, Vice President
sudhir_alekar@persistent.co.in
Phone +91 20 3023 4532
Ram Pazhayannur, Vice President
ram_pazhayannur@persistent.co.in
Phone +91 20 3023 4000
www.persistentsys.com



Q3 TECHNOLOGIES

› Outsourcing of development processes (e.g. testing), New development (incl. maintenance or insourcing), IT/Software maintenance of applications

Q3 Technologies is a complete IT solutions company, providing software development and IT services to corporations worldwide. Q3's world-class offshore services offer cutting-edge IT solutions across a range of industry and technology segments to Enterprises and Independent Software Vendors (ISVs). An ability to innovate, a high level of technical expertise and a strong commitment to our customer's success give Q3 its competitive edge in delivering complete end-to-end solutions that meet a variety of business and technology requirements. Our software development and IT services help you meet deadlines, accelerate time to market, conform to the highest quality standards and provide you the highly skilled resources you need to maintain your competitive edge. All this, while you continue to remain cost efficient and focus on the business of growing your business. Q3 has been in software development/consulting services business for over fifteen years. We offer services in software development, maintenance, quality assurance and product documentation. Our development centre located in India has over 250 software engineers and architects providing full lifecycle product development services to our clients. Irrespective of the model of engagement, our endeavor is to add value to our

customers and work as a partner and not as a vendor as we believe that successful outsourcing is a result of successful partnership between the company and the offshore vendor.

› Contacts:

307- 308 JMD Pacific Square, Sector 15, Part 2, 122002 Gurgaon, India
www.q3tech.com
Mr. PMP Ramana Ramana Rao
Sr. Manager - Software Development
ramana@q3tech.com
Tel. +91- 124- 4112314
Fax: +91- 124- 4112696
Herr MBA Feroz Zaidi
Manager - Business Development
feroz@q3tech.com
Tel. +91- 124- 4143781



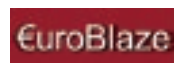
VIENNA SOLUTIONS GMBH

› Subcontracting

VIENNA Solutions GmbH is a reliable partner in the areas of offshore software development, web development, global staff sourcing and SAP services. Running its own TÜV certified offshore centre in India, VIENNA offers its customers a huge cost advantage along with a professional project handling. Of course in German language and German management. Being in the market for the last four years, VIENNA has achieved to serve major customers of the German and European market with success.

› Contacts:

Bremer Str. 1, 26345 Bockhorn, Germany
Atul Dua
atul.dua@viennasolutions.com
Ravi Rakesh
ravi.rakesh@viennasolutions.com
www.viennasolutions.com



EUROBLAZE INC

› Service offers and inquiries, joint sales representation, joint local management

EuroBlaze brings rich competence in

technical and project management aspects of business development for Indian companies aiming to expand account base in Germany. Our experienced team bridges technical, commercial and cultural aspects between teams in India and clients in India.

Likewise we provide an on-site interface to IT companies in Germany that are looking to scale up production capacities and drive innovations in their organization by resourcing from India.

› Contacts:

Ashant Chalasani, CEO
Phone +49 7154 82 7130
Fax +49 7154 82 7131
ashant@euroblaze.de
www.euroblaze.de



GIBC HANNOVER

The GIBC's mission is to support settlement and collaboration of Indian companies in Hanover area. They help Indian companies to select the right form of business set-up, assisting the whole process by a personal scout without any charges. GIBC helps in aspects of business registration, legal & tax advice, bank matters, facilitating office and industrial space, provides German sales and marketing contacts, assisting daily business operations (e.g. translations, language courses, recruiting, etc.)
GIBC provides access to high tech networks in northern Germany, such as engineering, biotech and IT industry. In corporation with the Hanover IT association access to 1,200 IT companies in Hanover area is available.

› Contact:

Wolfgang Höltgen
wolfgang.hoeltgen@gibc-hannover.org
www.GIBC-Hannover.org



German IT Round Table

The German IT Round Table is an annual event aimed at providing Indian and German software SME companies a high-level networking platform in Germany for pursuing partnerships and cooperation. This event, organised by the Indo-German Software Competence Network (InGeSCoN), brings IT companies and service providers as well as end-users from Germany and offshore suppliers from India in direct contact and paves the way for concrete business proposals. The technological areas of focus for the 2008 German IT Round Table are

electronic commerce and business applications, outsourced product development, engineering services and embedded software and services. The German IT Round Table includes a number of programs that provides opportunities to increase the visibility in the German offshore IT market. German companies looking into IT sourcing alternatives are encouraged to take advantage of the 1-to-1 meetings and high-potential networking. The German IT Round Table is held on **3 March, 2008 in Stuttgart**, one day before CeBIT starts.

More Information

www.ingescon.org

CONTACT

Indo-German Software Competence Network (InGeSCoN)
Ashant Chalasani
Phone: +49 7154 82 7130
ashant@ingescon.org
www.ingescon.org

German IT Round Table

3 March 2008 • Rathaus, Stuttgart

9:00 a.m.	Opening of IT Round Table Dr. Klaus Vogt, CEO of Stuttgart Economic Development
9:15 a.m.	Germany – Centre of European Innovation Economy Dr. Hans-Dieter Frey, Ministry of Commerce of Baden-Württemberg
9:25 a.m.	Information Technology Eco-System in Germany (Keynote) Prof. Dr. Armin Heinzl, Distinguished Member of the Board, BWCON
9:35 a.m.	Snacks & Coffee
10:00 a.m.	Running a Software Services Company in Germany – A Practical Case Study (Keynote) Alope Palsikar, Head of European Operations, Satyam Computer Services Ltd
10:15 a.m.	Elevator Pitches (30 second precursor to company presentations)
10:45 a.m.	Indian Software Industry – Ready for Europe (Keynote) Ameet Nivsarkar, Vice President Nasscom
11:00 a.m.	Company Presentations
12:30 p.m.	Northern Indian Lunch
1:15 p.m.	Company Presentations (continued)
	Panel Discussions
2:30 p.m.	Service Oriented Architecture (SOA) implementations in German IT
3:00 p.m.	Global IT Sourcing for German midsize companies
3:30 p.m.	Snacks & Coffee
3:45 p.m.	One-on-One Meetings
5:50 p.m.	Closing remarks & Invitation to the Evening Programme



©TOUGHKIDCST/FICKR

Der Schlüssel zu qualifiziertem Personal

The Key to Qualified Personnel

ARTICLE: **GEORGIA BADEL** REFERENTIN ASIEN/LATEINAMERIKA, INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER NUERNBERG FÜR MITTELFRANKEN

Der Mangel an qualifizierten Fach- und Führungskräften sowie die hohe Fluktuation in China und anderen asiatischen Märkten bereiten auch deutschen Unternehmen große Probleme. Sie versuchen durch hohe Investitionen in die Aus- und Weiterbildung ihrer lokalen Mitarbeiter entgegenzusteuern.

The lack of qualified expert and leadership staff as well as the high fluctuation rate in China and other Asian markets also pose large problems for German companies. Their attempt to counter this situation is a focus on initial and further training of their local employees.

„Es ist schwer, ausreichend qualifizierte Fachkräfte zu finden. Und wenn man sie mühsam ausgebildet hat, dann laufen sie weg, sobald ihnen ein paar Renminbi mehr geboten werden!“ Diese und ähnliche Klagen äußern viele deutsche Unternehmen, die in China eine Niederlassung haben und lokales Personal beschäftigen.

Händeringend werden vor allem geeignete Werkzeugmechaniker, Mechaniker sowie Elektroniker gesucht. Und auf Ebene der Führungskräfte ist

es besonders schwer, die Stellen des technischen Vertriebs und der Produktionsleitung zu besetzen. Erschwerend kommt hinzu, dass die chinesischen Arbeitnehmer ihren Arbeitsplatz häufig wechseln. Für Markteinsteiger ist es vielleicht tröstend, wenn man Mitarbeiter von Konkurrenten relativ leicht abwerben kann. Ist man aber an einer längerfristigen Personalplanung interessiert, dann stehen jedem Personalchef in China aufgrund der hohen Fluktuation die Haare zu Berge: Denn

“It is difficult to find an appropriate number of qualified personnel. And if you put a lot of effort into qualifying people they run away as soon as someone offers them a few Renminbi more!“ Such or similar complaints can be heard from German companies with a subsidiary in China which employs local people.

Above all suitable tool mechanics, mechanical technicians and electronics technicians are desperately sought after. On the management level technical

salespeople and production managers are particularly hard to come by. What is more, Chinese employees tend to frequently change their place of employment. For a market newcomer it may be somewhat of a relief to be able to easily woo personnel away from competitors. But if the interest is in following long-term human resources (HR) planning, every HR officer in China is horrified by the abounding fluctuation. While the global fluctuation rate averages at around six percent, China must

während die Fluktuationsrate weltweit durchschnittlich bei sechs Prozent liegt, bringt es China auf 13 Prozent. In einigen Regionen, wie zum Beispiel in Shanghai, kann es passieren, dass ein Viertel der Belegschaft jährlich ersetzt werden muss.

DEFIZITE IM AUSBILDUNGSSYSTEM

Grund für den gravierenden Personal-mangel: Das Ausbildungssystem hinkt der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung im Reich der Mitte hinterher. Es baut auf die Jahrtausende alte Tradition des repetitiven Lernens auf: Schüler und Studenten sind stille Zuhörer; das Vorgetragene wird auswendig gelernt, Antworten werden vorgegeben. Kritisches, selbständiges Denken, Abstraktionsvermögen, die Anwendung des Erlernten in der Praxis und die Entwicklung von Problemlösungsfähigkeiten werden nicht gefördert. Im Klartext: Curricula berufsbildender Einrichtungen sind wenig an den Bedürfnissen der Wirtschaft ausgerichtet; eine Zusammenarbeit mit der Wirtschaft, wie es sie in Deutschland zum Beispiel im Rahmen der dualen Ausbildung gibt, besteht nicht.

Die Quintessenz: Deutsche Unternehmen müssen in die Aus- und Weiterbildung ihrer lokalen Mitarbeiter viel investieren. An dieser Stelle sind deutsch-chinesische Projekte der Berufsbildung und Initiativen einzelner Unternehmen wichtige Anknüpfungspunkte. Auf deutscher Seite führen solche Projekte zum Beispiel die Hanns-Seidel-Stiftung (HSS) und die Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) durch.

QUALIFIZIERUNGSPROJEKTE NACH DEUTSCHEM VORBILD

Berufsbildungsstätten wurden von der HSS in Kooperation mit lokalen Institutionen in Nanjing und Shanghai ebenso wie an Standorten in den Provinzen Shandong und Hubei gegründet. Am bekanntesten ist das Zentrum in Shanghai, das vor mehr als 20 Jahren zusammen mit der Bildungskommission Shanghai und der Shanghai In-

strumentation & Electronics Holding Group eingerichtet worden ist. Hier werden Facharbeiter nach dem dualen System ausgebildet. In Kooperation mit der Industrie werden auch maßgeschneiderte Weiterbildungskurse im kaufmännischen und technischen Bereich angeboten. Mit zahlreichen deutschen Firmen wie Siemens, Schöffler und Zerma gibt es entsprechende Ausbildungsvereinbarungen. Die anderen Berufsbildungszentren, die von der HSS mitgetragen werden, ebenso wie das AFZ im nordchinesischen Tianjin, das mit Unterstützung der GTZ eingerichtet worden ist, sind ähnlich strukturiert. An allen diesen Zentren können deutsche Firmen zum einen aus den Erstausbildungsjahrgängen Mitarbeiter rekrutieren. Zum anderen kann ein Unternehmen zusammen mit einem Berufsbildungszentrum eine Vereinbarung zur Aus- oder auch Weiterbildung treffen.

Liegen diese Ausbildungsstätten außerhalb des Einzugsgebietes der Firma, ist zu überlegen, inwieweit mit chinesischen berufsbildenden Institutionen kooperiert werden kann. Hier bieten sich besonders solche an, deren Lehrer im Rahmen von Projekten der deutsch-chinesischen Entwicklungszusammenarbeit ausgebildet worden sind. So bestehen in den Provinzen Jiangxi und Shaanxi Projekte, die von deutscher Seite durch die GTZ koordiniert werden und auf die Fortbildung von Lehrern abzielen.

Dass in China ein immenser Bedarf an einer praxisorientierten Berufsausbildung besteht, haben auch die deutschen berufsbildenden Einrichtungen erkannt, die sich zunehmend auf dem chinesischen Bildungsmarkt engagieren. Die Stiftung Bildung & Handwerk führt zum Beispiel Weiterbildungsmaßnahmen für deutsche Unternehmen im Einzugsgebiet von Suzhou durch. Eine Erstausbildung in den Bereichen Kraftfahrzeuge, Metallbearbeitung und Elektrotechnik wird gegenwärtig in Zusammenarbeit mit der deutschen InWEnt – ►

ters an amazing 13 percent. In some regions, such as in Shanghai, it can happen that a quarter of the workforce has to be replaced every year.

DEFICITS IN THE EDUCATIONAL SYSTEM

The reason for the serious lack of personnel: The educational system is not designed to keep up with the rapid economic development of the country. It is based on repetitive learning, the traditional way of learning for some thousand years. Pupils and students are quiet listeners, the lectured knowledge is learnt by heart and responses are predetermined. Critical and independent thinking, the capacity for abstraction, the application of the acquired knowledge in practice and the development of problem solving abilities are not supported. In short: the curricula of vocational schools are hardly in line

Hubei. The most well-known is the centre in Shanghai which was set up more than 20 years ago together with the Shanghai Municipal Educational Commission and the Shanghai Instrumentation & Electronics Holding Group. Here skilled labour is trained according to the dual system. Additionally customised advanced training courses in the commercial and technical areas are available. Numerous German companies such as Siemens, Schöffler and Zerma have signed corresponding training agreements. All other vocational centres that are co-sponsored by the HSS and also the AFZ in the city of Tianjin in Northern China, which has been established with the help of the GTZ, are similarly structured. First of all German companies are able to recruit personnel from the first group of skilled workers who leave the schools. Secondly a company may make an arrangement

Deutsche Unternehmen müssen in die Aus- und Weiterbildung ihrer lokalen Mitarbeiter viel investieren.
German companies have to invest substantially in the initial and advanced training of their local employees.

with the needs of the economy. Additionally there is no collaboration with the economy such as exists in Germany with its dual education system.

The bottom line: German companies have to invest substantially in the initial and advanced training of their local employees. At this point, German-Chinese vocational training projects and initiatives of individual firms are important links. On the German side such projects are arranged for example by the Hanns-Seidel-Stiftung (HSS) and the Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).

QUALIFICATION PROJECTS BASED ON THE GERMAN MODEL

The HSS has founded vocational establishments in Nanjing in cooperation with local institutions as well as in locations in the provinces of Shandong and

for initial or advanced training in cooperation with the vocational centre. In case the vocational establishments are outside of the catchment area of the firm, these firms might consider a collaboration with Chinese vocational institutions helpful. There the preference would be to work with institutions in which the teachers have been trained within the scope of the German-Chinese development cooperation. The provinces of Jiangxi and Shaanxi have projects under way which the GTZ coordinates for the German side and which are aimed at the further education of teachers.

The fact that China has an immense need for practice-oriented vocational training has also been recognized by German vocational institutions which are increasingly engaged on the Chinese education market. The Stiftung ►

Kritisches, selbständiges Denken, Abstraktionsvermögen und die Anwendung des Erlernten in der Praxis werden nicht gefördert.

Critical and independent thinking, the capacity for abstraction and the application of the acquired knowledge in practice are not supported.



© PMORGAN/FLICKR

▼ Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH aufgebaut.

Über diese Möglichkeiten zur Rekrutierung und Qualifizierung hinaus bauen deutsche Firmen auch eigene Ausbildungsfazilitäten auf. In mehreren Fällen kann für deren Aufbau und die Betreibung eine Teilfinanzierung durch die öffentliche Hand in Höhe von 50 Prozent erfolgen. Bei solchen Projekten der privat-öffentlichen Partnerschaften (Public Private Partnership – PPP) werden die Ausbildungseinrichtungen öffentlich zugänglich gemacht, so dass auch andere (deutsche) Firmen Zugang haben und ihre Mitarbeiter hier qualifizieren lassen können.

FORTBILDUNG HAT HOHEN STELLENWERT

Natürlich sind auch im Bereich der Führungs-Nachwuchskräfte Abstriche zu machen, und der Weiterbildung ist ein hoher Stellenwert einzuräumen. Dies gilt vor allem für Themen wie Projektmanagement, Kundenmanagement und technischer Vertrieb.

Die Investitionen in die Qualifizierung der Mitarbeiter zahlen sich in der Regel aus: Denn abgesehen von einer Effizienzsteigerung können Mitarbeiter durch Weiterbildung stärker an die Firma gebunden werden – nicht unwichtig angesichts der hohen Fluktuation

in China. Selbstverständlich sind auch andere Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung erforderlich: Ein angemessenes Gehaltssystem gehört hierzu ebenso dazu wie ein Führungsstil, der den kulturellen Gegebenheiten, konkret im Land üblichen Entscheidungsstrukturen, dem Hierarchiedenken und dem Kommunikationsstil Rechnung trägt. ☺

Veranstaltung

Die Industrie- und Handelskammer (IHK) Nürnberg für Mittelfranken hat die Initiative „Effektives Personalmanagement: Schlüsselfaktor für die erfolgreiche Bearbeitung von Auslandsmärkten“ ins Leben gerufen. In deren Rahmen werden verschiedene Veranstaltungen angeboten und Schriften erstellt. Der Artikel ist ein Ausschnitt aus dem Arbeitspapier „Wege zur Rekrutierung und Qualifizierung chinesischer Fach- und Führungskräfte“, erhältlich bei Georgia Badelt (georgia.badelt@nuernberg.ihk.de). Die erste Veranstaltung „Rekrutierung, Qualifizierung, Einstellung und Bindung lokaler Fach- und Führungskräfte in China und Indien“ findet am 15. April 2008 in Nürnberg statt.

▼ Bildung & Handwerk (Education & Craft Foundation) for instance organises advanced training courses for German companies in the Suzhou catchment area. An initial training in the areas of motor vehicles, metalworking and electrical engineering is currently being established in cooperation with the German InWEnt – Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH (Capacity Building International).

Apart from the above mentioned recruiting and qualification options German companies have also taken to building their own training facilities. In some cases it is possible to receive 50 percent of the investment for establishing and operating the project as partial financing from the state. Such public private partnership (PPP) projects require the establishment to be open for everyone so that other (German) companies also have access and can send their employees there to acquire qualifications. In the area of management trainees concessions will have to be made, of course, and further training needs to be a top priority. This is particularly true for topics such as project management, customer management and technical sales. These investments in the qualification of employees will normally pay off: Because apart from the increase in efficiency advanced training schemes

Event

The Chamber of Industry and Commerce Nürnberg für Mittelfranken (Nuremberg for central Franconia) has launched the initiative "Efficient Human Resource Management: Key Factor for the Successful Development of Foreign Markets". It comprises a number of different events and the publishing of writings. The article is an extract from the working paper "Ways for Recruitment and Qualification of Chinese Skilled Personnel and Management" which is available from Georgia Badelt (georgia.badelt@nuernberg.ihk.de). The first event "Recruitment, Qualification, Hiring and Retention of Local Skilled Personnel in China and India" takes place on 15 April, 2008 in Nuremberg.

can strengthen the bond between employee and company – an important point in the face of high fluctuation in China. It goes without saying that complementary measures are required to retain employees. These include an appropriate compensation structure and a leadership style that makes allowances for cultural realities, more precisely the country-specific decision-making, the hierarchy thinking and the style of communication. ☺

Know-how for your international business

▼ sourcing_asia

Magazine for Procurement,
Manufacturing and Cooperation.
[Magazin, 52 Seiten, Deutsch/Englisch, € 15,00]
www.sourcing-asia.de

▼ consulting.world

From Ideas to Reality
Consulting, Architecture, Engineering & Design.
[Magazin, 40 Seiten, Englisch, € 9,00]
www.localglobal.de/consulting

▼ Business Türkei

Wirtschaft, Gesellschaft, Unternehmen
[Magazin, 52 Seiten, Deutsch, € 7,50]
www.localglobal.de/tuerkei

▼ Keine Tiger in Indien

Tagebuch einer Offshoring-Idee.
Autor: Andreas Kotulla
[Buch, 128 Seiten, € 16,95]

▼ Export von Dienstleistungen

Potentiale und Strategien beim
„Going International“
[Buch, 268 Seiten, € 25,00]

▼ InterGest City Guide

46 Metropolen für
Geschäftsreisende
[Buch, 100 Seiten, € 9,80]

▼ Indien

Reiseführer für die „Business Class“
Autoren: Johannes Wamser,
Peter Sürken, Mike Batra
[Buch, 104 Seiten, € 12,90]

▼ Russland für Einsteiger

Ein Ratgeber für Geschäftsleute
Autoren: Sergej Butkov, Gaby Henze
[Buch, 104 Seiten, € 12,90]

Bestellen

Sie jetzt Bücher und
Magazine unter
www.localglobal.de/shop
oder in Ihrer
Buchhandlung



local global GmbH

Marienstraße 5
70178 Stuttgart
Tel.: +49 711 22 55 88 -24
www.localglobal.de



Ethische Business-Standards

Ethical Business Standards

ARTICLE: WILFRIED KROKOWSKI | MANAGING PARTNER, GLOBAL PROCUREMENT SERVICES

Mit Beschaffung in Asien werden in der Öffentlichkeit oft Kostenreduzierung, Produktionsverlagerung, Korruption, Kinderarbeit, Ausbeutung und schlechte oder fehlende Umweltschutzstandards assoziiert. GPS ist mit seinen

In public opinion, purchasing in Asia is often associated with cost reduction, production relocation, corruption, child labour, exploitation, and low or non-existent environmental protection standards. GPS and their staff have operated



Kess Koh, geschäftsführender Gesellschafter bei GPS Kess Koh, managing partner at GPS

Mitarbeitern seit über zwölf Jahren in Asien tätig und kann es sich nicht erlauben, mit negativem Geschäftsgebar in Verbindung gebracht zu werden. Seit Beginn der Aktivitäten ist es dem Management bewusst, dass der Einkauf in Asien nicht im Widerspruch zu einer glaubwürdigen Business-Ethik steht. Daher waren sich die Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter Wilfried Krokowski und Kess Koh sehr schnell darin einig, die Initiative „Global Compact“ des ehemaligen UN-Generalsekretärs Kofi Annan aktiv zu unterstützen.

Für alle GPS-Büros in Asien gelten die Richtlinien der Sozialstandards SA8000 (Standards of Accountability). Unternehmen und Unterlieferanten, für die Kinderarbeit, Ausbeutung, Zwangsarbeit, Diskriminierung und Korruption kein Tabu sind und die Sicherheits- und Umweltstandards beziehungsweise lokal anzuwendende Gesetze und Industrienormen nicht respektieren, werden von GPS nicht als Lieferanten oder Geschäftspartner berücksichtigt. ☺

in Asia for more than twelve years and can not afford to be linked with inappropriate business behaviours. Since the start of its activities the management has been aware that buying in Asia does not contradict sound business ethics. Therefore the founders and managing directors, Wilfried Krokowski and Kess Koh, have been quick in agreeing to actively support the former UN General Secretary Kofi Annan's "Global Compact" initiative.

All GPS offices in Asia are subject to the SA8000 Standards of Accountability policies. Companies and subcontractors which tolerate child labour, exploitation, forced labour, discrimination, and corruption or which do not respect safety and environmental standards and local laws and industry standards are not acceptable as suppliers or business partners for GPS.

At the last shareholder meeting the GPS management made a clear statement with regard to this policy in front of its customers and members. ☺



GPS-Richtlinien zur Business-Ethik

Grundelemente:

Kinderarbeit: Keine Arbeitskräfte unter 15 Jahren; Absenkung des Mindestalters auf 14 Jahre in Ländern, für die die Ausnahmeregelung der ILO-Konvention 138 für Entwicklungsländer gilt; Förderunterricht für alle arbeitenden Kinder

Zwangsarbeit: Keine Zwangsarbeit, einschließlich Gefängnisarbeit oder Schuldknechtschaft; Kein Einzug von Pfand oder Ausweispapieren durch Arbeitgeber oder externe Anwerber

Gesundheit und Sicherheit: Bereitstellung eines sicheren und gesunden Arbeitsumfelds; Maßnahmen zur Vermeidung von Verletzungen; Regelmäßige Gesundheits- und Sicherheitsschulungen; System zur Entdeckung von Gesundheits- und Sicherheitsrisiken; Zugang zu Toiletten und Trinkwasser

Versammlungsfreiheit und Recht auf Tarifverhandlungen: Anerkennung des Rechts auf Bildung von Gewerkschaften und die Aufnahme von Tarifverhandlungen; Bei gesetzlichen Verboten dieser Freiheiten sind alternative Möglichkeiten der Vereinigung und Tarifaufeinanderersetzung zuzulassen

Diskriminierung: Keine Diskriminierung auf Grund von Rasse, Kaste, Herkunft, Religion, Behinderung, Geschlecht, sexueller Orientierung, gewerkschaftlicher oder politischer Zugehörigkeit oder des Alters; Keine sexuelle Belästigung

Disziplin: Keine körperliche Züchtigung, psychische oder physische Nötigung sowie keine Beleidigungen

Arbeitszeiten: Entsprechend den geltenden Gesetzen, aber in keinem Fall mehr als 48 Stunden pro Woche; Mindestens ein freier Tag pro Woche; Zuschlag für freiwillige Überstunden, die zwölf Stunden pro Woche nicht regelmäßig übersteigen dürfen; Überstunden können vorgeschrieben werden, sofern sie Teil einer Tarifvereinbarung sind

Entlohnung: Der Lohn für eine reguläre Arbeitswoche muss den gesetzlichen und branchenüblichen Normen entsprechen und ausreichen, um die Grundbedürfnisse von Arbeitern und deren Familien zu erfüllen

Managementsysteme: Organisationen, die eine langfristige Zertifizierung anstreben, müssen über die simple Einhaltung der Vorgaben hinaus die Normen in ihre Managementsysteme integrieren.

Zusätzlich unterstützt das Management von GPS die Konvention der Vereinten Nationen gegen Korruption.

Einzelheiten hierzu finden Sie unter:

www.unodc.org/unodc/en/crime_convention_corruption.html



© GPS

GPS Ethical Business Guidelines

Standard's key elements:

Child Labour: No workers under the age of 15; Minimum lowered to 14 for countries operating under the ILO Convention 138 developing-country exception; Legal redress for any child found to be working

Forced Labour: No forced labour, including prison or debt bondage labour; No withholding of deposits or identity papers by employers or outside recruiters

Health and Safety: Provide a safe and healthy work environment; Take steps to prevent injuries; Regular health and safety worker training; System to detect threats to health and safety; Access to bathrooms and potable water

Freedom of Association and Right to Collective Bargaining: Respect the right to form and join trade unions and bargain collectively; Where law prohibits these freedoms, facilitate parallel means of association and bargaining

Discrimination: No discrimination based on race, caste, origin, religion, disability, gender, sexual orientation, union or political affiliation, or age; No sexual harassment

Discipline: No corporal punishment, mental or physical coercion or verbal abuse

Working Hours: Comply with the applicable law but, in any event, no more than 48 hours per week with at least one day off for every seven day period; Voluntary overtime paid at a premium rate and not to exceed twelve hours per week on a regular basis; Overtime may be mandatory if part of a collective bargaining agreement

Compensation: Wages paid for a standard work week must meet the legal and industry standards and be sufficient to meet the basic needs of workers and their families; No disciplinary deductions

Management Systems: Facilities seeking to gain and maintain certification must go beyond simple compliance to integrate the standard into their management systems and practices.

In addition the management of the GPS organization is supporting the United Nations Convention against Corruption.

For details please refer to:

www.unodc.org/unodc/en/crime_convention_corruption.html

Unternehmerreise nach China Business Mission to China

Vom 21 bis 25. April 2008 organisiert die Deutsche Auslandshandelskammer in Beijing eine Fachreise zum Thema Stromversorgungstechnik nach Beijing und Shanghai. Den Teilnehmern werden für 150 EUR plus Reisekosten folgende Leistungen angeboten:

- Teilnahme an einer Kooperationsbörse mit individuell ausgewählten Gesprächspartnern/ Unternehmen in Beijing
- Besuch der Messe China EPower 2008 in Shanghai mit organisierten Einzelgesprächen mit individuell ausgewählten Ausstellern
- Besuche von relevanten Institutionen und Unternehmen
- Briefing und Workshop zum Energiemarkt China und den aktuellen Geschäftschancen deutscher Firmen in China
- Begleitung der Besuche und Gespräche durch erfahrene Dolmetscher

From 21 to 25 April, 2008 the German Foreign Chamber of Commerce in Beijing offers a business trip to Beijing and Shanghai on the subject of electric power supply technology. For a 150 EUR fee plus travel expenses the participants are offered the following:

- Participation in a matchmaking event with individually selected dialogue partners/companies in Beijing
- Visit to the China EPower 2008 trade fair in Shanghai with organised one-on-one discussions with individually selected exhibitors
- Visits to relevant institutions and companies
- Briefing and workshop on the Chinese energy market and current business opportunities for German companies in China
- Experienced interpreter services for visits and conversations

KONTAKT CONTACT

Global Procurement Services / Consulting

Wilfried Krokowski - Executive Director

Phone: +49 5541 31 220

Mobile: +49 172 562 83 13

www.gps-logistics.com

Delegation of German Industry & Commerce (AHK)

German Industry & Commerce Beijing Branch (GIC)

Björn Lindequist

Phone: +86 10 6590 0926 ext. 209

Fax: +86 10 6590 6313

www.china.ahk.de





In Zusammenarbeit mit der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa) informieren wir Sie ab sofort über die aktuelle Situation auf ausgewählten asiatischen Märkten. In dieser Ausgabe steht der Markt für Elektrotechnik und Elektronik im Fokus. www.bfai.de

© SIEMENS

Hunger nach elektronischen Bauelementen

ARTICLE: BFAI

Die boomende chinesische Elektronikindustrie hängt stark von ausländischen Zulieferungen, insbesondere aus Taiwan, Korea, Singapur und Japan ab. Diese haben zwar weite Teile ihrer Fertigung von Unterhaltungselektronik sowie von Produkten der Informations- und Kommunikationsbranche nach China verlagert. Die Herstellung von Kernkomponenten mit besonders hohem Wertschöpfungsanteil blieb allerdings oftmals im Inland.

Taiwan, Korea und Japan sind die wichtigsten Technologielieferanten. Sie exportierten im Jahr 2006 elektronische Komponenten im Wert von knapp 63 Mrd USD nach China, über 50 Prozent der Gesamteinfuhren.

CHINAS HANDEL MIT ELEKTRONISCHEN BAUELEMENTEN (in Mrd USD)

	2005	2006	2007 *)
Importe	95,3	121,8	165,0
Exporte	20,4	29,2	33,0
Handelsdefizit	74,9	92,6	132,0
*) Hochrechnung auf Basis des ersten Halbjahres			
Quelle: Chinesische Zollstatistik			

China hungert geradezu nach elektronischen Bauelementen aller Art. Die Volksrepublik ist der mit weitem Abstand größte Hersteller von Computern, Bildschirmen, Fernsehern, Mobiltelefonen und anderen Geräten der Unterhaltungs- und Haushaltselektronik sowie des Informations- und Kommunikationssektors (IuK). Viele der Produkte stammen aus den Fabriken asiatischer Investoren und die verwendeten Kernkomponenten, die oft einen erheblichen Teil des Warenwertes ausmachen, werden vorwiegend aus dem Land des Mutterkonzerns importiert und nicht vor Ort gefertigt.

Insbesondere Hersteller aus den asiatischen Tigerstaaten sowie aus Japan haben weite Teile ihrer Produktion ins Reich der Mitte verlagert. Beispielsweise wurden 2005 nach Angaben des Market Intelligence Center (MIC) etwa zwei Drittel des gesamten Branchenausstoßes des taiwanischen IT-Sektors (insgesamt rund 77 Mrd USD) auf dem benachbarten Festland generiert.

Trotzdem bleibt ein nicht geringer Teil der Wertschöpfung in den Ursprungsländern, denn die Firmen lassen in China unter Ausnutzung der niedrigen Löhne vor allem arbeitsintensive Fertigungsschritte wie die Montage, das Verpacken, aber auch das Testen und die Qualitätskontrolle vornehmen. Das Design und die Herstellung der Chips und anderer Komponenten bleiben hingegen vorwiegend am Stammsitz der Unternehmen.

Einerseits verfügen Japan, Korea und Taiwan über eine große Anzahl hervorragender Ingenieure und eine gu-

te Infrastruktur im Bereich Forschung und Entwicklung. Absolventen chinesischer Universitäten sowie die dortigen Hightech-Parks können damit noch nicht mithalten. Zudem stellt der Schutz geistigen Eigentums in der Volksrepublik immer noch ein großes Problem, insbesondere für Hightechfirmen, dar.

Vielfach fahren die Großen der Branche daher eine Doppelstrategie. Während beispielsweise die Entwicklung sowie die Fertigung modernster Chips weiter in den Heimatländern stattfindet, verlagern sie Technologien, die sich bereits in einer reifen Phase des Lebenszyklus befinden, nach China. Die dortigen Firmen haben inzwischen viel von den ausländischen Investoren gelernt und können für immer mehr Spartenprodukte die entsprechenden Komponenten selber anbieten.

Zudem sind sie sehr aktiv in der Erschließung von Auslandsmärkten. So exportierte die Volksrepublik 2006 elektronische Bauelemente im Wert von rund 29 Mrd USD, ein Plus von über 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Für 2007 kündigt sich allerdings angesichts der Halbjahreszahlen eine deutliche Verlangsamung des Wachstums an. Bis zum Dezember ist mit einem Wert von etwa 33 Mrd USD zu rechnen, ein Zuwachs von gerade einmal 13 bis 14 Prozent.

Im Gegenzug explodieren die Importe. Sie lagen 2006 bereits bei deutlich über 120 Mrd USD, eine Steigerung von fast 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Traditionell ist Chinas Komponentenhandel hoch defizitär. Für 2007 kündigt sich sogar ein neuer Rekord an. So dürften die Brancheneinfuhren des Landes um über ein Drittel auf et-

wa 165 Mrd USD anwachsen und das Defizit auf über 130 Mrd USD treiben. Taiwan, Korea und Japan sind dabei die wichtigsten Technologielieferanten. Sie exportierten 2006 elektronische Komponenten im Wert von knapp 63 Mrd USD nach China, über 50 Prozent der Gesamteinfuhren. Hinzu kommt von den Tigerstaaten noch Singapur auf Rang sieben. Wenn noch die Waren aus den Fabriken in Malaysia oder den Philippinen hinzugerechnet werden, dürfte die Quote bei rund drei Vierteln liegen.

Größter westlicher Mitspieler in der Branche sind die USA. Sie lieferten 2006 Waren im Wert von nahezu sieben Mrd USD, ein Plus von knapp 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Anbieter aus Europa sind in den vergangenen Jahren zusehends ins Hintertreffen geraten. Insbesondere im Bereich der ►

BRANCHENIMPORTE, NACH LIEFERLÄNDERN (in Mrd USD, Veränderung gegenüber Vorjahr und Lieferanteil in Prozent)

Länder	2006	Veränderung	Anteil
Taiwan	27,2	29,9	22,3
Korea (Rep.)	20,2	24,9	16,6
Japan	15,4	19,9	12,7
Malaysia	12,4	14,1	10,2
Philippinen	11,7	40,1	9,6
USA	6,8	48,3	5,6
Singapur	4,7	10,4	3,9
Thailand	2,5	16,0	2,1
Deutschland	1,5	28,6	1,2
Hongkong (SVR)	1,4	-24,4	1,2
Frankreich	0,8	-3,4	0,6

Quelle: Chinesische Zollstatistik

Chinas Branchenimporte (in Mio USD, Veränderung in Prozent)				
HS Code	Produkte	2005	2006	Veränderung
8540.11 bis 8540.99	Kathodenstrahl-, Anzeige-, Höchsthäufigkeits- und andere Röhren	1.870	1.410	-24,6
	Deutschland	4,1	2,2	-46,3
8541.10	Dioden (keine Foto- oder Leuchtdioden)	1.930	2.240	16,1
	Deutschland	15,2	20,0	31,6
8541.21, 8541.29	Transistoren (keine Fototransistoren)	3.390	4.020	18,6
	Deutschland	16,1	26,1	62,1
8541.30	Thyristoren, Diacs und Triacs	155	155	0,0
	Deutschland	30,2	25,7	-14,9
8541.40	Lichtempfindliche Halbleiterbauelemente, Leuchtdioden	2.570	3.000	16,7
	Deutschland	48,8	81,6	67,2
8541.50	andere Halbleiterbauelemente	505	530	5,0
	Deutschland	14,8	23,6	59,5
8541.60	Piezoelektrische Kristalle	1.390	1.680	20,9
	Deutschland	44,8	51,6	15,2
8541.90	Teile für Dioden, Transistoren und andere Halbleiterbauelemente	1.310	1.550	18,3
	Deutschland	88,9	93,3	4,9
8542.10	Smart Cards	170	180	4,7
	Deutschland	1,3	1,0	-23,1
8542.21	Digitale monolithisch integrierte Schaltungen (Chips, Speicher, Mikroprozessoren)	56.910	79.960	40,5
	Deutschland	685,3	902,1	31,6
8542.29	Andere monolithisch integrierte Schaltungen (Verstärker, Regler, Kontrollbausteine)	17.440	16.930	-2,9
	Deutschland	92,1	130,4	41,6
8542.60	Hybride integrierte Schaltungen	6.680	8.610	28,9
	Deutschland	98,6	92,6	-6,1
8542.70	Mikrobausteine	370	665	79,7
	Deutschland	8,3	24,5	195,2
8542.90	Teile für elektrische integrierte Schaltungen	645	835	29,5
	Deutschland	15,6	22,8	46,2

Je weniger forschungsintensiv ein Produkt ist, desto größer ist die Konkurrenz vonseiten chinesischer Hersteller sowie die Gefahr illegaler Imitationen.



Unterhaltungselektronik und des IuK-Sektors geben sie immer mehr Terrain an die asiatischen Konkurrenten ab. Unternehmen aus Deutschland sind jedoch vergleichsweise gut aufgestellt. Sie exportierten 2006 elektronische Komponenten im Wert von 1,5 Mrd USD in die Volksrepublik, eine Steigerung von fast 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Für 2007 zeichnet sich eine weitere Zunahme ab. Ein Großteil der Umsätze entfällt auf die beiden Großanbieter Infineon und Epcos. Da-

Die Unternehmen aus Deutschland sind gut aufgestellt in China. Sie exportierten 2006 elektronische Komponenten im Wert von 1,5 Mrd USD in die Volksrepublik.

neben gibt es aber auch noch mittelständische Firmen, die in bestimmten Nischen überleben konnten.

Sowohl die kleinen als auch die großen deutschen Hersteller suchen sich neue, attraktive Betätigungsfelder insbesondere im Bereich der Industrie- und Automatisierungstechnik. Den größten Zuwachs erwarten Branchenkenner im Bereich des Motoren- und Fahrzeugbaus. Der Wettbewerb wird sich allerdings mittelfristig auch in diesen Sparten verstärken, da immer mehr chinesische Anbieter von Bauelementen in die angestammten Märkte ausländischer Unternehmen vordringen.

Je weniger forschungsintensiv ein Produkt ist, desto größer ist auch die Konkurrenz vonseiten einheimischer Hersteller sowie die Gefahr illegaler Imitationen. Dies ist zum Beispiel bei Wickelwaren, die einen hohen Anteil von arbeitsintensiven Fertigungsschritten enthalten, der Fall. Bei Keramikprodukten sieht die Lage bereits weniger dramatisch aus. Auf dem Gebiet der innovativen Vakuumtechnik besitzen ausländische und deutsche Anbieter sogar eine deutlichen Vorsprung. Die ausländischen Unternehmen versuchen zudem, die Chinesen mit ihren eigenen Waffen zu schlagen und den von ihnen begonnenen Preiskampf durch Produktionsverlagerungen nach China oder Malaysia beziehungsweise auf die Philippinen weiter anzukurbeln. Der harte Wettbewerb hält die Margen niedrig und bremst die Investitionen der lokalen Konkurrenz in Forschung und Entwicklung. Damit lässt sich der Technologievorsprung länger aufrecht erhalten. ☺

IT-Ausgaben in Singapurs Industrien steigen moderat

ARTICLE: BFAI

Einer Prognose von Manufacturing Insights entsprechend, einer Tochter der Marktforschungsgesellschaft IDC, werden die Ausgaben für Informationstechnik (IT) in den kommenden Jahren verhältnismäßig moderat anwachsen. Bis 2011 erhöhen sich demnach die Ausgaben auf eine Summe von knapp 828 Mio USD.

Für ihre IT-Ausgaben rechnen Singapurs Firmen der verarbeitenden Industrie in den nächsten Jahren mit einer durchschnittlichen jährlichen Expansion von drei Prozent. Das relativ niedrige Tempo der Ausgabensteigerung wird damit erklärt, dass die Industrie bereits in den zurückliegenden Jahren große Beträge in IT-Systeme und -Prozesse gesteckt habe. Singapur gehöre in der asiatisch-pazifischen Region mittlerweile zu den reifen Märkten für IT, heißt es dazu.

Die Fachleute von Manufacturing Insights weisen darauf hin, das auch bescheidene Zuwachsraten ihre Vorzüge hätten. So könnten die Hersteller nun verstärkt darauf abstellen, ihren Kundendienst zu verbessern und innovative Produkte und Dienstleistungen zu kreieren. Auch biete sich damit ein erweitertes Potenzial für neuere Technologien wie RFID (Radio Frequency Identification) oder SOA (Service Oriented Architecture), um damit die Sichtbarkeit und Effizienz der Lieferketten zu verbessern.

Am ausgabefreudigsten in Sachen IT gibt sich der Hightech-Sektor, gefolgt von der Chemie, der Luftfahrtindustrie, dem Verteidigungsbereich und den Lieferanten verpackter Konsumgüter. Was den Hightech-Sektor angeht, so werden höhere Ausgaben beispielsweise beflügelt durch die blühende globale Nachfrage nach Erzeugnissen wie Handhelds, Computerspiele, Bildschirme, medizinische Ausrüstungen

und Produkte der Telekommunikation. Am schnellsten sollen die IT-Ausgaben bis 2011 in der Chemiebranche zulegen, wobei das durchschnittliche jährliche Plus mit 6,2 Prozent beziffert wird. Danach werde der Bereich der Erzeuger von verpackten Verbrauchsgütern mit 5,1 Prozent folgen. Als Schlusslicht nennt Manufacturing Insights die Metallindustrie mit weniger als einem Prozent Zuwachs.

Ein großer Teil der IT-Ausgaben der Verarbeitungsindustrie wird weiterhin auf das Hardware-Segment entfallen. Allerdings ist zu erwarten, dass die Ausgaben für IT-Dienstleistungen und Softwarepakete viel rascher expandieren als die Aufwendungen für Hardware – eine Tendenz, die auf allen

entwickelten Märkten des asiatisch-pazifischen Raums zu beobachten ist. Im Rahmen der IT-Dienstleistungen entfallen voraussichtlich in den kommenden Jahren fast 60 Prozent auf IT-Outsourcing sowie Systemintegration. Dabei wird dem IT-Outsourcing das größte Wachstumspotenzial zugesprochen.

Offiziellen Angaben zufolge gibt der öffentliche Sektor im laufenden Finanzjahr, das im März 2008 endet, eine Summe von 730 Mio S\$ (etwa 354 Mio

EUR; 1 EUR = 2,06 S\$) für die Beschaffung von IT-Technologie aus. Insgesamt sollen im Finanzjahr 341 Projekte ausgeschrieben werden, davon die Mehrheit mit einem Auftragswert von weniger als drei Mio S\$. Bei zehn Vorhaben handelt es sich um Projekte mit einem Volumen von zehn Mio S\$ und darüber. Zu den größeren Projekten gehört das Governmental Total Solution Centre – ein Computerzentrum, das von öffentlichen Körperschaften für IT-Dienste genutzt werden kann. ☉

Die Hersteller können nun verstärkt darauf abstellen, ihren Kundendienst zu verbessern und innovative Produkte und Dienstleistungen zu kreieren.



© INNOVATION



Japans Elektronikindustrie für 2008 optimistisch

ARTICLE: BFAI

Japan ist und bleibt ein wichtiger Global Player im Elektronikbereich. Mehr als ein Fünftel der weltweiten Produktion aller elektronischen und informationstechnischen Erzeugnisse wird von japanischen Unternehmen getätigt.

Zwar stellen die ausländischen Tochterfirmen mittlerweile mehr Erzeugnisse her als die Unternehmen im Inland. Jedoch bleibt hochwertige und fortgeschrittene Produktion in Japan. Im Jahr 2008 wird die Produktion weiter expandieren, dabei im Ausland mit sechs Prozent doppelt so stark wie im Inland.

2008 soll die globale wertmäßige Erzeugung japanischer Elektronikunternehmen um sechs Prozent zulegen, rund ein Prozentpunkt unter dem weltweiten Branchenwachstum, wie die Japan

Electronics and Information Technology Industries Association (JEITA) prognostiziert. Nach einem Produktionswert von 49,7 Billionen Yen (rund 311 Mrd EUR; 1 EUR = circa 160 Yen) im Jahr 2007 wird für 2008 mit einem Wert von 52,5 Billionen Yen gerechnet.

Japans Elektronikindustrie nimmt im globalen Kontext eine weiterhin starke Position ein. Knapp 22 Prozent des weltweiten Produktionswertes an elektronischen und informationstechnischen Erzeugnissen entfielen 2007 auf japanische Unternehmen. Zu den

Feldern, in denen japanische Elektronikfirmen am stärksten aktiv sind, gehören Ausrüstungen der audiovisuellen Technik und elektronische Teile sowie Zubehör. Hier erreichen sie jeweils einen Anteil von 43 Prozent an der globalen Produktion.

HOHER AUSLÄNDISCHER PRODUKTIONSANTEIL

Auch 2008 soll ein ähnlich hoher Anteil gehalten werden, wobei die Herstellung in den ausländischen Tochterunternehmen eine wachsende Rolle

einnimmt. Es wird erwartet, dass der Anteil der im Ausland getätigten Produktion bei audiovisuellen Erzeugnissen sowie Computern und Zubehör 2008 auf über 70 Prozent mit weiter wachsender Tendenz zulegt. Gleichzeitig soll der Anteil bei Kommunikationsausrüstung und -geräten circa 45 Prozent und bei anderen Produkten etwa 31 Prozent erreichen.

Wenn nur der Bereich Elektronik betrachtet wird, sollen japanische Unternehmen weltweit im Jahr 2008 ihre Produktion um sechs Prozent auf



Die Herstellung von Fernsehgeräten ist eines der größten Wachstumssegmente in der japanischen Elektronikindustrie.

© PANASONIC

Japans weltweite Produktion an Elektronik und Informationstechnik

(Werte in Mrd Yen, Änderung in Prozent)

Sparte	2006		2007 (Schätzung)		2008 (Prognose)	
	Wert	Änd. *)	Wert	Änd. *)	Wert	Änd. *)
Elektronische Ausrüstungen	24.354,3	7	25.465,1	5	26.738,7	5
.Audiovisuelle Technik	9.841,9	12	10.411,7	6	11.027,2	6
.Kommunikationstechnik	4.825,4	1	4.934,6	2	4.977,4	1
.Computer und Zubehör	6.798,2	7	7.181,8	6	7.725,8	8
.Andere Ausrüstung	2.888,8	2	2.937,0	2	3.008,3	2
Elektronische Teile und Zubehör	17.799,5	10	18.662,2	5	19.971,6	7
.Display-Module	2.659,9	10	2.860,3	6	3.230,2	13
.Halbleiter	6.155,6	8	6.387,0	4	6.835,1	7
Informationstechn. Lösungen	5.385,0	1	5.563,1	3	5.744,7	3

Quelle: Japan Electronics and Information Technology Industries Association

*) jeweils gerundet

rund 46,7 Billionen Yen ausweiten. Als stärkste Wachstumssegmente dürften sich Drucker mit über 25 Prozent Zuwachs, Display-Module mit etwa 13 Prozent und Fernsehgeräte mit etwa neun Prozent Plus zeigen, so die JEITA-Prognosen. In Japan selbst wird damit gerechnet, dass die wertmäßige Erzeugung um drei Prozent auf 21,3 Billionen Yen zulegt. Dabei soll die Herstellung von Fernsehgeräten mit 17 Prozent den größten Zuwachs aufweisen, gefolgt von Halbleitern mit sieben Prozent.

Auf der einen Seite wird die weitere Verbreitung von digitalen Produkten dafür sorgen, dass Halbleiter, Display-Module und elektronische Komponenten benötigt werden. Als wichtiger Faktor ist die Nachfrage insbesondere

in den BRIC-Ländern (Brasilien, Russland, Indien und China) zu sehen. Hinzu kommt ein relativ schwacher Yen, der Exporte erleichtert. Auf der anderen Seite erhöhen steigende Materialkosten und sinkende Halbleiterpreise den Wettbewerbsdruck auf die Hersteller in Japan.

Auch wenn die japanische Elektronikindustrie mittlerweile 46 Prozent ih-

rer Produkte im Ausland herstellt, wird ein beträchtlicher Teil der Erzeugung in Japan verbleiben. Dies gilt vor allem für Produkte, die hohe Zuverlässigkeit und Qualitätsstandards erfordern, wie leistungsfähige Halbleiter, elektronische Messinstrumente und großflächige audiovisuelle Geräte. In diesen Bereichen werden in Japan weiter hohe Anlageinvestitionen getätigt. ☉

KONTAKT

Japan Electronics and Information Technology Industries Association (JEITA)
 Telefon: +81 3 35 18 64 24
 Telefax: +81 3 32 95 87 23
 comm@jeita.or.jp
 www.jeita.or.jp



© SAMSUNG

Elektronikindustrie in Korea vorsichtig optimistisch

ARTICLE: BFAI

Der koreanische Fachverband der Elektronikindustrie prognostiziert für das neue Jahr im Vergleich zu 2007 schwächere Produktions- und Exportzuwächse. Der Binnenmarkt dagegen wird sich voraussichtlich etwas beleben. Hiervon profitieren auch die Importe. Nach Segmenten wird die Informations- und Kommunikationstechnik voraussichtlich am besten abschneiden.

Koreas Elektronikindustrie blickt auf 2008 verhalten optimistisch. Auf Grundlage der jüngsten Befragung unter knapp 790 Unternehmen prognostiziert die Korea Electronics Association (KEA) für das neue Jahr einen Produktionswert von 230,9 Billionen Won (167,1 Mrd EUR; 1.000 Won = rund 0,72 EUR). Dies würde einem Zuwachs von 3,3 Prozent gegenüber dem geschätzten Ergebnis des Vorjahres entsprechen. 2007 hat die digitalelektronische Branche Güter im Gesamtwert von etwa 223,5 Billionen Won produziert und damit das Ergebnis von 2006 um etwa 5,2 Prozent übertroffen. Unter dem Begriff „Digitalelektronik“ fasst die KEA Güter der Informations- und Kommunikationstechnik, weiße und braune Ware sowie Halbleiter, Displays und andere elektronische Bauelemente und Komponenten zusammen.

Von den Exporten werden 2008 voraussichtlich etwas geringere Impulse als in den Vorjahren ausgehen. Dies hängt mit der zu erwartenden Abschwächung der globalen Konjunktur und der US-Wirtschaft im Besonderen zusammen. Auch der weiter teure Won beeinflusst die Ausfuhren nachteilig. Dagegen ist wieder mit einer allmählichen Erholung auf dem Inlandsmarkt zu rechnen; hiervon werden auch die Importe profitieren.

In den einzelnen Bereichen der Digitalelektronik wird die Entwicklung unterschiedlich verlaufen. Für Teile und Komponenten, das größte Segment,



© PHOTCAP/FLICKR

sagt die KEA einen Produktionsanstieg um 2,7 Prozent auf 111,1 Billionen Won voraus. Generell erhöhe sich weltweit die Nachfrage nach digitalen und informationstechnischen Geräten wie Notebook-Computer, Handys und Kameras, in die zudem immer mehr Funktionen integriert werden. Dies führe auch zu einem Mehrbedarf an Teilen und Komponenten. Entsprechend könnten koreanische Anbieter auch 2008 mit guten Exporten rechnen (70,6 Mrd USD, plus 10,2 Prozent). Auch die Importe würden wieder kräftig zulegen (43,6 Mrd USD, plus 9,4 Prozent). Ausländische Unternehmen dürften zum Beispiel von einer sich stabilisierenden Aufwärtsentwicklung bei Flachbildschirmen profitieren, mit der ab etwa Mitte 2008 gerechnet wird. Die Halbleiterkonjunktur bleibt 2008 verhalten. Die KEA konstatiert ein großes Überangebot und Preisverfall; beide Faktoren werden den koreanischen Anbietern auch in den ersten Monaten 2008 zu schaffen machen. Eine gewisse Kompensation sei durch eine weiterhin recht gute Halbleiternachfrage der Hersteller von Handys und Notebook-Computern gegeben. Für die Informations- und Kommunikationstechnik prognostiziert der Verband einen Produktionszuwachs um 5,9 Prozent auf 91,8 Billionen Won. Die Exporte würden um 5,3 Prozent auf rund 52 Mrd USD, die Importe um 9,2 Prozent auf 24,9 Mrd USD zulegen. Auch die Inlandsnachfrage entwickelt

sich voraussichtlich gut (64,7 Billionen Won, plus 5,3 Prozent). Viel Bewegung sei 2008 bei Handys zu erwarten. Geräte für 3G-Anwendungen würden weltweit besonders in entwickelten Industrieländern gefragt sein. Schwellenländer fragten vor allem preiswerte Handys nach. Beide Tendenzen begünstigen koreanische Hersteller, so vor allem Samsung und LG. Auch in Korea selbst kämen 3G-Dienstleistungen in Schwung. Hier sind vor allem die Bemühungen um „Breitbandkonvergenz“ ein Motor der Entwicklung. In der Informationstechnik sind die Aussichten weniger günstig. Für die Binnennachfrage sagt die KEA ein leichtes Wachstum von 3,8 Prozent auf 22,8 Billionen Won voraus. Notebooks werden sich hier voraussichtlich wieder recht gut verkaufen. Mobilität ist das wichtigste Schlagwort. Auf den ausländischen Märkten könnten die koreanischen Anbieter von Monitoren 2008 mit guten Geschäften rechnen, auch wenn sich die Zuwachsraten im Vergleich zu 2007 deutlich verringern

werden. (2007: 6,38 Mrd USD, plus 16,6 Prozent; 2008: 6,98 Mrd USD, plus 9,7 Prozent). Für den kleinsten Bereich Unterhaltungs- und Haushaltselektronik sagt die KEA einen Produktionsrückgang um 2,3 Prozent auf 28,0 Billionen Won voraus. Die fortgesetzte Verlagerung von Kapazitäten ins preiswertere Ausland und die zunehmende Konkurrenz vor allem Chinas sind die Hauptursachen. Entsprechend prognostiziert der Verband für die Ausfuhren einen Rückgang um 8,7 Prozent auf 12,3 Mrd USD; die Einfuhren sollen dagegen um 9,9 Prozent auf knapp fünf Mrd. USD steigen. Die Binnennachfrage erhöht sich der Prognose zufolge um 4,7 Prozent auf 21,1 Billionen Won. Nach einzelnen Produktgruppen rechnet die KEA im Inland mit einer soliden Nachfrage für weiße Ware (6,2 Billionen Won, plus 5,1 Prozent). Aufgrund der hohen Kaufkraft richte sich das Verbraucherinteresse vor allem auf Premium-Produkte. Ein sehr starkes Wachstum prognostiziert der Verband für die Binnennachfrage nach digitalen LCD-

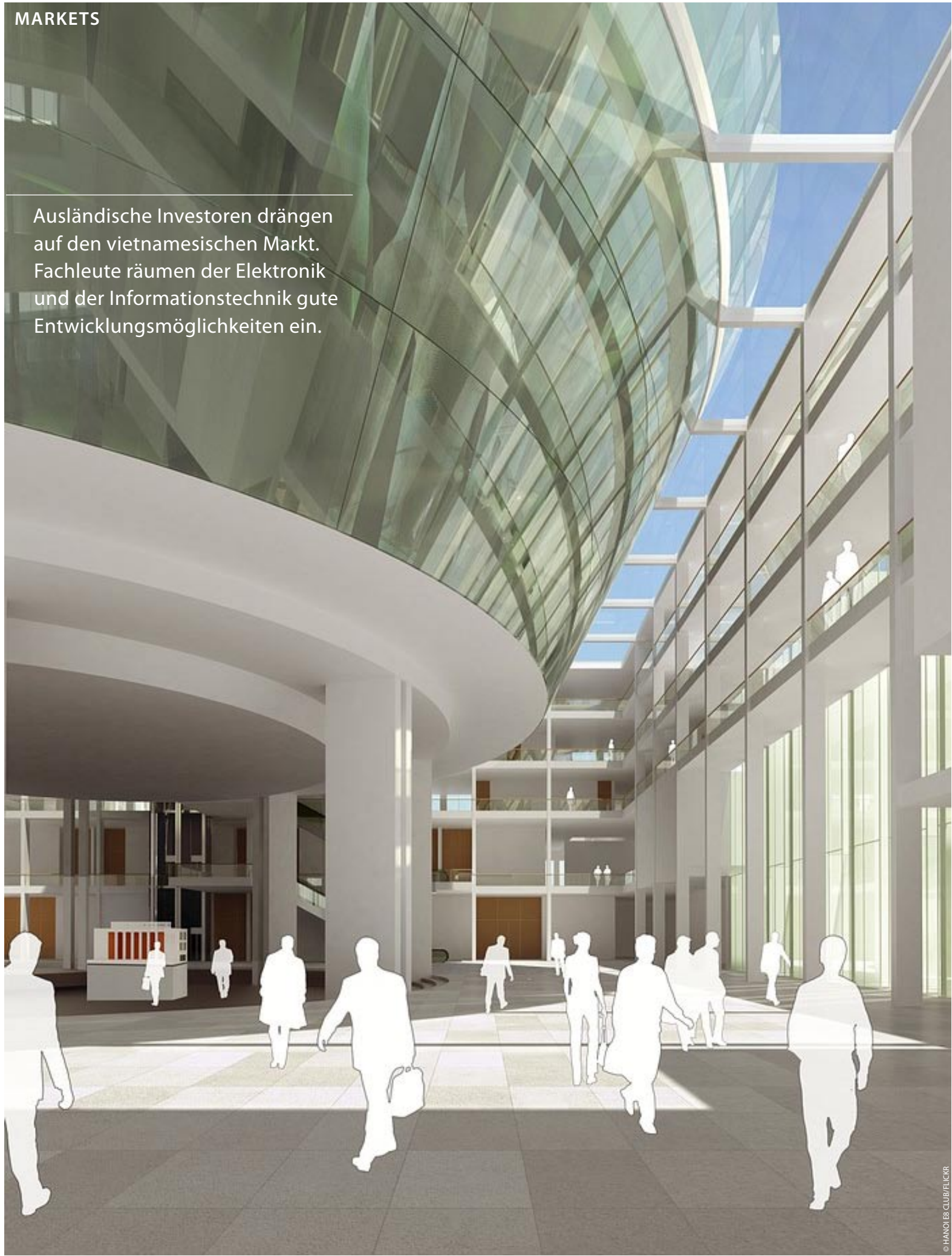
Viel Bewegung ist 2008 bei Handys zu erwarten. Geräte für 3G-Anwendungen sind vor allem in entwickelten Industrieländern gefragt.

Fernsehgeräten (1,77 Billionen Won, plus 22,3 Prozent). Die Exporte von weißer Ware würden unter anderem wegen der Probleme des US-Marktes der Vorhersage zufolge um 3,1 Prozent auf 2,88 Mrd USD fallen. Auch Unterhaltungselektronik, „made in Korea“ verkaufe sich im Ausland weniger gut (1,13 Mrd USD, minus 11,1 Prozent). Der teure Won und die hohen Kosten des eigenen Landes werden als Gründe genannt. ☺

KONTAKT

Korea Electronics Association
 Telefon: +822 553 09 41
 Telefax: +822 554 39 11
 webmaster@gokea.org
 www.gokea.org

Ausländische Investoren drängen auf den vietnamesischen Markt. Fachleute räumen der Elektronik und der Informationstechnik gute Entwicklungsmöglichkeiten ein.



Vietnam will Elektronikzentrum in Südostasien werden

ARTICLE: BFAI

Immer mehr ausländische Elektronik- und IT-Firmen bauen in Vietnam Produktionskapazitäten auf. Mittlerweile sind mit eigenen Fabrikanlagen Unternehmen wie Canon, Sony und Fujitsu aus Japan sowie Samsung Electronics und LG aus Korea vertreten.

Die bisher größte ausländische Direktinvestition mit einem Kapital von rund einer Mrd USD vereinbarte die US-amerikanische Intel, die eine Halbleiterfabrik in der Nähe der Wirtschaftsmetropole Ho-Chi-Minh-Stadt errichten will. Dies lockt weitere Konkurrenz, unter anderem aus Taiwan, auf den Plan.

Vietnam registriert laut Aussagen einiger Regierungsvertreter nach dem Intel-Engagement ein wachsendes Interesse ausländischer Firmen an Direktinvestitionen im Bereich Elektronik und

tung eines entsprechenden Elektronik-Industrieparks mit der dazugehörigen Infrastruktur (Handel, Wohnungen) zur Verfügung stellen.

In Vietnam sind gegenwärtig nach Angaben der Vietnam Electronics and Informatics (VEIC) circa 200 Elektronikfirmen tätig. Ihr Kapitalwert wird auf rund zwei Mrd USD veranschlagt, wobei es sich dabei zu 90 Prozent um Auslandskapital handelt. Die meisten dieser Firmen sind in Saigon, der angrenzenden Provinz Dong Nai und Hanoi beheimatet.

gegenüber dem Vorjahr um 22,1 Prozent auf 1,74 Mrd USD. Dabei entfielen auf das Segment Hardware 1,38 Mrd USD und auf Software einschließlich Serviceleistungen 360 Mio USD. Der größte Teil der Hardwareproduktion und circa 30 Prozent der Softwareerzeugnisse gingen in den Export. 2006 stieg der Absatz von IT-Produkten und IT-Serviceleistungen gegenüber dem Vorjahr um beachtliche 22,6 Prozent auf über eine Mrd USD. Dabei nahmen die Verkäufe von Hardwareerzeugnissen um 15,8 Prozent und von Software und Serviceleistungen sogar um 43,9 Prozent zu. Gleichzeitig haben sich die Softwareimporte gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt und erreichten einen Wert von 30 Mio USD.

Neue Wachstumsimpulse vermittelt dem IT-Sektor die in Vietnam seit 2005 drastisch steigende Internet-Nutzung. Mitte 2007 setzten 20 Prozent der Bevölkerung das Internet ein. Damit liegt das Land in Asien hinter China, Indien, Japan, Korea und Indonesien auf Rang sechs. Bis 2008 sollen 25 Prozent der vietnamesischen Bevölkerung das Internet nutzen. Wichtigste Internet-Anbieter sind die Vietnam Posts and Telecommunications Group (VNPT), die Financing and Promoting Technology (FPT) und Viettel. Ihr Marktanteil liegt bei insgesamt 86 Prozent.

Vietnam bietet außerdem verstärkt Software und Softwaredienste an. Die Zahl der Softwarefirmen ist seit dem Jahr 2000 von 170 auf ungefähr 2.000

gestiegen. Gleichzeitig wächst der Absatz von Softwareprodukten und Serviceleistungen laut Angaben der Vietnam Software Association (VINASA) seit 2000 um circa 30 Prozent jährlich. Allerdings handelt es sich bei den meisten vietnamesischen Softwarefirmen um kleine Einheiten, die international nicht konkurrenzfähig sind. Zu den wenigen Großfirmen mit 500 und mehr Beschäftigten zählen FPT, Runsystem, TMA, PSV und Global Cybersoft Vietnam. FPT beschäftigt 1.600 Programmierer und will bis Ende 2007 ihre Zahl auf 3.000 steigern. Damit würde FPT die größte Softwarefirma in Südostasien sein. ☉

Handel mit PC und anderen elektronischen Erzeugnissen sowie Komponenten (in Mio USD)

	2005	2006	1.Hj.2007
Import insgesamt	1.706,5	2.047,9	1.265,1
Export insgesamt	1.427,4	1.708,2	928,5

Quelle: Angaben des General Department of Customs

Informationstechnik (IT). So hat die Hon Hai Precision Industry aus Taiwan ihre Absicht bekundet, innerhalb von fünf Jahren insgesamt fünf Mrd USD in die Errichtung neuer Kapazitäten für die Produktion von elektronischen Komponenten und Endprodukten, unter anderem Digitalkameras, zu stecken. Damit könnte Hon Hai der größte ausländische Direktinvestor in Vietnam werden. Die neuen Kapazitäten sollen in der nördlichen Bac Ninh-Provinz entstehen, wo das Unternehmen bereits zwei eigene Fabriken besitzt. Dabei will die Provinzverwaltung dem Unternehmen 2.000 Hektar Land für die Errich-

tet. Fachleute räumen der Elektronik und der Informationstechnik gute Entwicklungsmöglichkeiten ein. Vietnam ist sehr daran interessiert, insbesondere die Produktion von elektronischen Komponenten auszubauen, da derzeit zwischen 70 und 80 Prozent der hergestellten elektronischen Erzeugnisse aus importierten Einzelkomponenten montiert wird.

Eine sehr expansive Entwicklung zeichnet sich 2007 im IT-Bereich ab. Nach Angaben der Ho Chi Minh City Computer Association (HCA) stieg die Produktion im IT-Bereich (ohne Haushaltselektronik und Telekomprodukte) 2006 ge-

KONTAKT

Vietnam Electronics and Informatics Corp., VEIC
Telefon: +844 8 25 51 97
Telefax: +844 8 26 47 86
veic@hn.vnn.vn
www.veic.com.vn

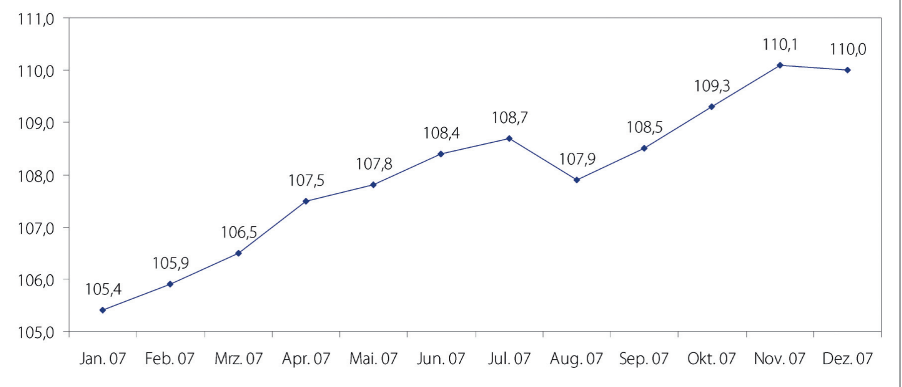
Ho Chi Minh City Computer Association, HCA
Telefon: +848 8 22 28 76
Telefax: +848 8 25 00 53
hca@hcm.vnn.vn
www.hca.org.vn

Vietnam Software Association, VINASA
Telefon: +844 5 12 14 51-52
Telefax: +844 5 12 14 53
vinasa01@hn.vnn.vn
www.vinasa.org.vn

Hohe Kursgewinne des Euro haben preisdämpfend gewirkt.
The high gain of the Euro curbs the rate of price increase.

Einfuhrpreisindex
Index of Import Prices

SOURCE: STATISTISCHES BUNDESAMT



ENERGIEPREISE UNEINHEITLICH DIVERSE ENERGY PRICES

Importpreise steigen 2007 leicht an Import Prices Rise Slightly in 2007

LOCAL GLOBAL

Die Einfuhren sind im Jahresdurchschnitt 2007 um 1,2 Prozent teurer gewesen als im Vorjahr. Das geht aus dem monatlich vom Statistischen Bundesamtes (Destatis), Wiesbaden, ermittelten Einfuhrpreisindex hervor.

On average imports had been 1.2 percent more expensive in 2007 compared with the previous year. These figures were taken from the monthly import price index published by the Federal Statistical Office (Destatis) in Wiesbaden.

Für Importe aus der Euro-Zone sei im Jahresdurchschnitt 2007 2,5 Prozent mehr bezahlt worden, während die Jahresteuern für Importe aus dem Nicht-Euro-Gebiet bei nur 0,6 Prozent gelegen hätte. Diese niedrige Teuerungsrate sei besonders auf einen Preisrückgang von August 2006 bis Januar 2007 zurückzuführen. Preisdämpfend hätten auch die hohen Kursgewinne des Euro gewirkt.

Nach Angaben der Statistiker waren im Jahr 2007 besonders beim Import von Nahrungs- und Futtermitteln hohe Preissteigerungen zu beobachten. Missernten in wichtigen Getreideanbauländern, eine weltweit gestiegene Nachfrage und die verstärkte Erzeugung von Biotreibstoffen hätten die Preise für Getreide von der Jahresmitte an stark ansteigen lassen, sodass sie

im Jahresdurchschnitt um 40,4 Prozent höher gelegen hätten als 2006.

Im Energiesektor entwickelten sich die Preise laut Destatis unterschiedlich. Rohöl sei durchschnittlich 4,2 Prozent teurer geworden. Ähnlich Mineralölzeugnisse. Sie seien im Durchschnitt um 3,3 Prozent angestiegen. Im Gegensatz zu Erdöl und Mineralölimporten hätten die Preise für importiertes Erdgas im Jahresdurchschnitt 2007 unter denen des Vorjahres gelegen (minus sieben Prozent). Der Import von Steinkohle hätte sich um 7,9 Prozent verteuert. Preissenkungen waren im Vergleich zu 2006 unter anderem bei elektronischen Bauelementen (minus 17,1 Prozent) und Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen (minus 28,1 Prozent) zu beobachten, teilen die Statistiker weiter mit. ☉

The prices for imports from the Euro zone rose by 2.5 percent on average in 2007 as opposed to imports from the non-Euro area which only increased by 0.6 percent. The price decrease from August 2006 to January 2007 was the most important factor contributing to this low rate of price increase. Another reason for the price curb has been the high gain of the Euro, particularly against the US dollar.

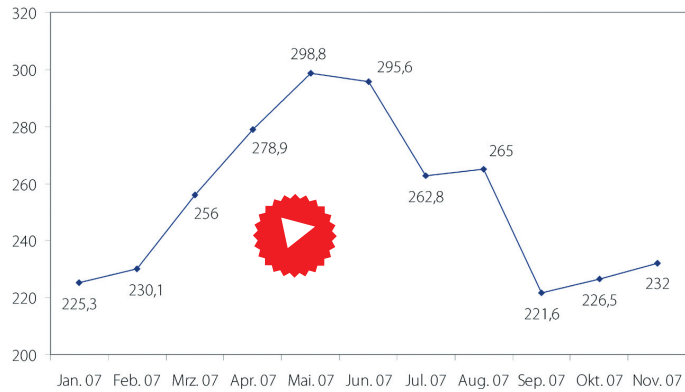
According to the statisticians, the import of food and animal feed in particular had been the subject of strong price increases in 2007. Bad harvests in important grain-producing countries, a higher global demand and the intensified production of biofuels had caused a strong rise in grain prices since mid-year so that on average they were 40.4 percent higher than in 2006.

In the energy sector the price development had been diverse, Destatis said. Crude oil had risen by 4.2 percent on average. The price development for mineral oil products had been similar. They had increased by 3.3 percent on average compared with 2006. In contrast to crude oil and mineral oil imports the average prices for imported natural gas had been lower in 2007 than in the previous year (minus seven percent). The import of hard coal had cost 7.9 percent more in 2007 than in the previous year.

The statisticians further disclosed that in comparison with 2006 price decreases could be observed for electronic components (minus 17.1 percent) and computers and computer equipment (minus 28.1 percent). ☉

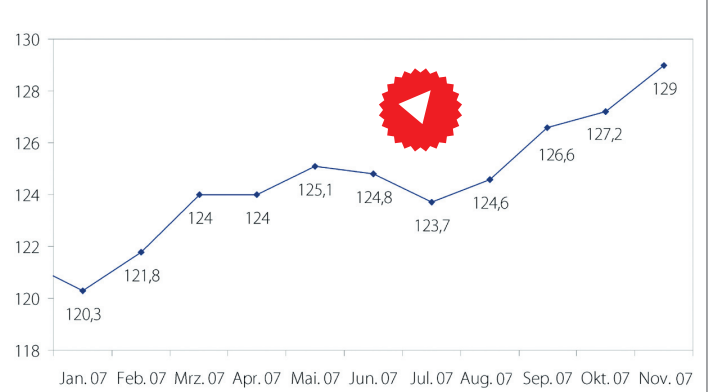
Asian Stainless Steel Price Index
Cold Rolled Coil 304

SOURCE: MEPS



Asian Carbon Steel Product Price Index
Cold Rolled Coil

SOURCE: MEPS



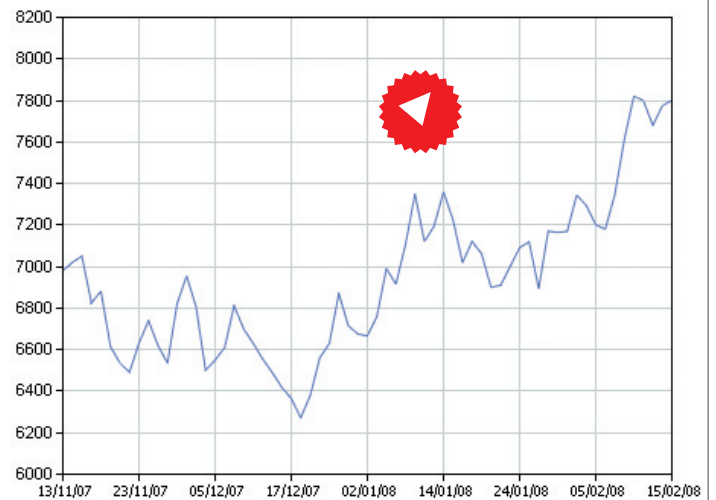
Zinc - Cash buyer (in USD/metric ton)

SOURCE: LME



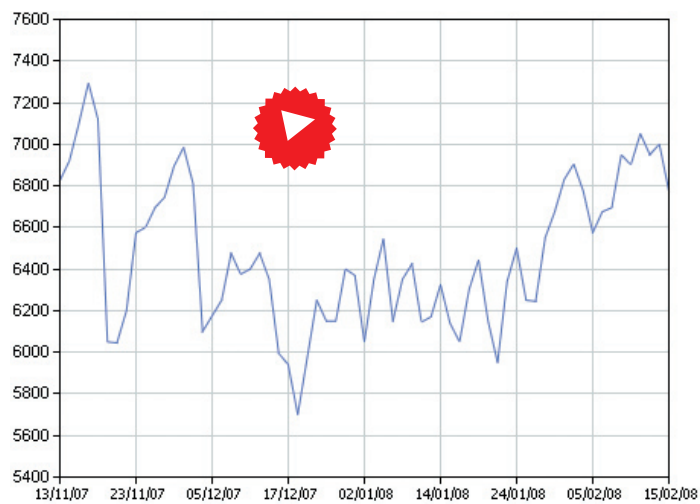
Copper - Cash buyer (in USD/metric ton)

SOURCE: LME



Tin - Cash buyer (in USD/metric ton)

SOURCE: LME



Aluminium - Cash buyer (in USD/metric ton)

SOURCE: LME



Asien: Veranstaltungen zur Aussenwirtschaft

Asia: Foreign Trade Events

Starttermin	Endtermin	Ort	Thema	Veranstalter
03.04.08	05.04.08	Beijing	China Med	Bundesmessebeteiligung
04.04.08	12.04.08	Kuala Lumpur	Kontakt- und Kooperationsbörsen Malaysia und Vietnam	Baden-Württemberg
05.04.08	13.04.08	Mumbai, Pune, New Delhi	Unternehmerreise nach Indien	IHK Dortmund
10.04.08		Aschaffenburg	Ländersprechtag Taiwan	IHK Aschaffenburg
15.04.08		Augsburg	Beschaffungsmarkt Indien	IHK Schwaben
16.04.08		Düsseldorf	Interkulturelles Seminar China	IHK Düsseldorf
16.04.08		Berlin	iMOVE-Workshopreihe: Interkulturelle Kommunikation	iMOVE
21.04.08		Mainz	Wirtschaftstag Indien / VAE	Rheinland-Pfalz
22.04.08		Hannover	5. Niedersächsischer Außenwirtschaftstag	Niedersachsen
22.04.08		Hanau	Vietnam - der neue Tiger?	IHK Hanau
24.04.08	01.05.08	Wuhan, Jingsha, Shanghai	Kooperationsreise für innovative Unternehmen und technische Dienstleister	BMW i
24.04.08		Bremen	Markteinstieg Indien	HK Bremen
28.04.08		Würzburg	Thailand Ländersprechtag	IHK Würzburg
28.04.08		Würzburg	Vietnam Ländersprechtag	IHK Würzburg
29.04.08		Frankfurt (Main)	Produkthaftpflicht und Produkthaftpflichtversicherungen	ZVEI
03.05.08	10.05.08	Singapur, Kuala Lumpur	Unternehmerreise nach Singapur und Malaysia	IHK Bielefeld
05.05.08		München	Japan: Kompetent für Verhandlungen	IHK München
13.05.08	16.05.08	Seoul	AHK-Geschäftsreiseprogramm Korea	AHK
14.05.08	16.05.08	Shanghai	Sial China 2008	Schleswig-Holstein
17.05.08	25.05.08	Düsseldorf	Chinesisch Intensivseminar	IHK Düsseldorf
27.05.08		München	China: Kompetent für Verhandlungen	IHK München
29.05.08		Villingen-Schwenningen	Erfolgreicher Messeauftritt in China	IHK Villingen
29.05.08	01.06.08	Seoul	German World	Hessen
31.05.08		Hanoi, Ho-Chi-Minh-Stadt	Kooperationsreise Vietnam, Laos, Kambodscha	BMW i
06.06.08		Bremen	Unternehmensforum Arabische Welt, China, Japan	HK Bremen
09.06.08	13.06.08	Beijing	AHK-Geschäftsreiseprogramm China	AHK
11.06.08		Düsseldorf	Japanisches Businessverhalten besser verstehen und nutzen	IHK Düsseldorf
12.06.08		Hanau	Arbeitsessen „Kunststoff und Kautschuk in Südostasien“	IHK Hanau
23.06.08	24.06.08	Hamburg	Chinesische Handlungsstrategien - Wie westliche Führungskräfte davon profitieren können	HK Hamburg
30.06.08		Malaysia, Singapur, Thailand, Vietnam	Unternehmerreise Südostasien	IHK NordWestfalen

A close-up photograph of a tiger's head and stripes, partially obscured by tall green grass against a clear blue sky.

Order now!
www.localglobal.de/shop

German and English
issue available

Keine Tiger in Indien Of Tigers and India

Tagebuch einer Offshoring-Idee An Offshoring Diary

Andreas Kotulla, promovierter Wirtschaftsinformatiker und IT-Manager, beschreibt in seinem Buch mit einem Augenzwinkern die schwierige Auswahl und Beauftragung eines Offshoring-Partners. Immer wieder das mögliche Scheitern vor Augen gelingen auf unvorhersehbare Weise schließlich die vielen kleinen Schritte, die doch noch zum Erfolg des Vorhabens führen. Wenn auch erst viel später. Offshoring of IT tasks is one of the major trends in modern globalisation. Andreas Kotulla, IT manager describes with a twinkle in his eyes how he on the third attempt finally found a model for the utilisation of offshore teams for successful software development.

Lesung auf der CeBIT: 5. März 2008, 15.00 Uhr, Raum München, CC
Lecture at CeBIT: 5 March, 2008, 3.00 p.m., Room München, CC

Dr. Andreas Kotulla

Keine Tiger in Indien – Tagebuch einer Offshoring-Idee

Of Tigers and India – An Offshoring Diary

128 Seiten / 128 pages

16,95 Euro

www.localglobal.de/shop



MESSEN IN ASIEN EXHIBITIONS IN ASIA

Die kommenden Events

The Upcoming Events

Datum	Land/Ort/Titel
01.04.-04.04.08	China (VR)/Shanghai Expo Build China - International Exhibition for the Building Industry
01.04.-04.04.08	China (VR)/Shanghai Hotelex Shanghai - Shanghai International Hotel Equipment & Supply Exposition
01.04.-04.04.08	Malaysia/Kuala Lumpur ASIAWATER - International Water Exhibition
01.05.-05.05.08	Taiwan/Taipei Manufacturing Taipei (Taipei Automat) - International Automation & Precision Machinery Show
01.05.-12.05.08	Korea (Republik)/Busan Bimos - Internationale Autoausstellung
02.04.-04.04.08	Japan/Tokyo IHF - International Homefashion Fair
02.04.-04.04.08	Japan/Tokyo IPIS - International Premium Incentive Show
02.04.-05.04.08	Indonesien/Bandung Bandung Intertex - International Textil and Garment Machinery & Accessories Exhibition
02.04.-05.04.08	China (VR)/Beijing CIDEX - International Defense Electronics Exhibition
04.04.-06.04.08	China (VR)/Kanton GITF - Guangzhou International Travel Fair
04.04.-06.04.08	Singapur IDEM Singapore - International Dental Exhibition and Meeting
03.04.-05.04.08	China (VR)/Beijing China MED - International Medical Instruments and Equipment Exhibition
03.04.-05.04.08	China (VR)/Beijing ChinaLIGHT - Internationale Beleuchtungsmesse
04.04.-06.04.08	China (VR)/Kanton GITF - Guangzhou International Travel Fair
04.04.-06.04.08	Singapur IDEM Singapore - International Dental Exhibition and Meeting
07.04.-09.04.08	China (VR)/Beijing CIPPE - China International Petroleum & Petrochemical Technology & Equipment Exhibition

08.04.-11.04.08	China (VR)/Shanghai Stonetech - International Stone Processing Machinery, Equipment and Products Exhibition
08.04.-11.04.08	Japan/Kobe TECHNO-OCEAN - International Ocean and Coastal Development Exhibition and Symposium
08.04.-13.04.08	Korea (Republik)/Goyang/Seoul SIMTOS - Seoul International Machine Tool Show
08.04.-11.04.08	China (VR)/Shanghai Stonetech - International Stone Processing Machinery, Equipment and Products Exhibition
08.04.-11.04.08	Japan/Kobe TECHNO-OCEAN - International Ocean and Coastal Development Exhibition and Symposium
08.04.-13.04.08	Korea (Republik)/Goyang/Seoul SIMTOS - Seoul International Machine Tool Show
09.04.-11.04.08	China (VR)/Shanghai REFRIGERATION/CR EXPO - International Exhibition for Refrigeration, Heating, Ventilation and Air-Conditioning
09.04.-11.04.08	Japan/Tokyo SEA JAPAN - Internationale Schiffbaumesse
09.04.-12.04.08	China (VR)/Beijing Hortifloreexpo China - Trade Show on Floriculture and Horticulture
09.04.-12.04.08	Taiwan/Taipei AMPA - International Auto & Motorcycle Parts & Accessories Show
09.04.-13.04.08	Vietnam/Hanoi Vietnam Expo - Vietnam International Trade Fair
10.04.-12.04.08	Indien/New Delhi Aerodrome India - International Exhibition & Seminar on Airport Security & Infrastructure
10.04.-13.04.08	China (VR)/Beijing China GLASS - China International Glass Industrial Technical Exhibition
10.04.-13.04.08	China (VR)/Shanghai CIBS - International Boat Show
10.04.-13.04.08	Korea (Republik)/Seoul PHOTO & IMAGING/OPTICS - International Photo & Imaging, Optics Industry Show

Die Datenbank des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft e.V.

(AUMA) enthält mehr als 5.000 Profile von Messen im In- und Ausland. Der AUMA unterstützt damit Aussteller und Fachbesucher aus aller Welt.

Detaillinformationen unter www.auma-messen.de. [The database of the Association of the German Trade Fair Industry contains more than 5,000 profiles of exhibitions in Germany and abroad. It supports exhibitors and visitors from all over the world. Find detailed information at www.auma-fairs.com.](http://www.auma-messen.de)



11.04.-14.04.08	China (VR)/Dalian ChinaBuild (China Building Materials) - Internationale Bau- und Baumaterialienmesse	04.06.-07.06.08	Thailand/Bangkok PUMPS & VALVES - Specialized Pumps, Valves and Fitting Hardware Trade Exhibition
07.05.-09.05.08	China (VR)/Tianjin CIVET - International WorldDidac Pavilion @ China International Vocational Education Equipment & Technology Show	04.06.-07.06.08	Thailand/Bangkok RENEWABLE ENERGY ASIA - International Renewable Energy Technology Exhibition and Conference
07.05.-11.05.08	Malaysia/Kuala Lumpur MTA - Malaysia International Precision Engineering, Machine Tools and Metalworking Exhibition and Conference	05.06.-08.06.08	China (VR)/Beijing Sino Dental - Dental Equipment and Affiliated Facilities
07.05.-11.05.08	Malaysia/Kuala Lumpur Metaltech Malaysia - Machine Tool, Metal Forming, Surface & Heat Treatment, Foundry, Welding & Precision Engineering	05.06.-08.06.08	Korea (Republik)/Seoul KOTFA - Korea World Travel Fair
08.05.-10.05.08	China (VR)/Beijing BIEE - Beijing International Education Expo	05.06.-08.06.08	Vietnam/Hanoi Hanoi Plas & Pack & Print - Vietnam Int. Plastic, Packaging & Printing Industry Exhibition
08.05.-11.05.08	China (VR)/Shanghai Jewelry Shanghai - International Jewellery Fair	08.06.-11.06.08	China (VR)/Kanton Electrical Building Technology China
09.05.-11.05.08	China (VR)/Shanghai China Wine & Liquor Expo	08.06.-12.06.08	China (VR)/Ningbo CICGF - Internationale Konsumgüter Messe
02.06.-04.06.08	Singapur INTERPHEX ASIA	09.06.-11.06.08	Malaysia/Kuala Lumpur GEO ASIA
02.06.-04.06.08	China (VR)/Shanghai Auto Components Shanghai - International Automotive Parts & Accessories, Workshop & Service Station Equipment	10.06.-13.06.08	China (VR)/Beijing FA/PA - International Exhibition of Modern Factory/Process Automation Technology and Equipment
03.06.-06.06.08	China (VR)/Shanghai METAL + METALLURGY CHINA - Foundry, Metalforming, Industrial Furnace Exhibition & Metallurgical Industry Expo	10.06.-13.06.08	Malaysia/Kuala Lumpur ICA - Instruments, Control & Automation
03.06.-06.06.08	Japan/Tokyo N-EXPO - Neue Umweltmesse	11.06.-13.06.08	China (VR)/Shanghai CRC - China Retail Conference & Exposition
03.06.-06.06.08	Malaysia/Penang Nepcon - Microelectronics Exhibition	11.06.-13.06.08	China (VR)/Shanghai interbath China - International Trade Fair for Swimming Pool and Bath Technology, Saunas, Physiotherapy, Wellness
03.06.-07.06.08	Taiwan/Taipei COMPUTEX - Taipei International Information Technology	11.06.-13.06.08	Japan/Tokyo INTERIOR LIFESTYLE JAPAN - International Trade Fair for Consumer Goods
04.06.-06.06.08	China (VR)/Hongkong SVRASIAN ELEENEX - International Electrical Installation, Transmission and Distribution and Lighting Technology Show	11.06.-13.06.08	Taiwan/Taipei OPTO - Internationale Messe für Optoelektronik
04.06.-06.06.08	Japan/Fukuoka FIGS - Fukuoka International Gift Show	11.06.-14.06.08	Thailand/Bangkok ProPak Asia - Asian International Packaging and Food Processing Technology Show
04.06.-07.06.08	Thailand/Bangkok ENTECH POLLUTEC ASIA - International Exhibition of Environmental Protection and Pollution Control Technology	11.06.-14.06.08	Vietnam/Hanoi Vietnam Auto Expo - International Automobile & Supporting Industries Exhibition & Conference

GERMAN WORLD OF LASER & PHOTONICS

„Die Zusammenarbeit zahlt sich aus“ “The Cooperation is Paying Off”

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Optoelektronik ist in China gefragt. Auf der Sonderschau German World of Laser & Photonics stellen deutsche Anbieter ihre Kompetenz vor. „Eine lokale Niederlassung erleichtert den Zugang zu Kunden, Partnern sowie den Forschungs- und Entwicklungszentren enorm“, sagt Johannes Hain, Ausstellerpräsident und Assistant General Manager der Schott AG, Mainz.

Wie attraktiv ist der chinesische Markt für optische Technologie?

Der chinesische Markt für Photonik ist noch relativ klein, entwickelt sich aber rasant und besitzt langfristig ein hohes Wachstumspotenzial. Laut Experten vorhersagen wird der Bedarf an hochqualitativen optoelektronischen Komponenten in China in den kommenden Jahren um bis zu 40 Prozent zunehmen.

und US-amerikanischen Hersteller, die in China produzieren, für eine gestiegene Nachfrage nach Laserfertigungstechnik.

Wie positioniert sich die deutsche Industrie vor Ort?

Derzeit sind nahezu alle internationalen und damit auch deutschen Großunternehmen der optischen Industrie vor Ort vertreten. Deutsche Firmen profitieren von dem guten Ruf, der „made in Germany“ voraussetzt, insbesondere in China. Laut Spectaris, dem deutschen Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien, exportierte die Bundesrepublik im Jahr 2006 optische Produkte und Technologien im Wert von 49 Mio EUR nach China. Während sich die deutschen Großunternehmen schon weitgehend in China etabliert haben, fällt es mittelständischen Unternehmen naturgemäß schwerer in dem wachsenden Markt Fuß zu fassen. Dies ist ein Grund dafür, dass sich die stark mittelständisch geprägte deutsche Optikindustrie dieses Jahr erstmalig gemeinsam mit einer Sonderausstellung auf der Messe LASER. World of Photonics China positioniert. Auch Universitäten und Forschungseinrichtungen sowie Branchenverbände wie Spectaris, ZVEI und OptecNet Deutschland sind vertreten.

Optoelectronics are in demand in China. The special show “German World of Laser & Photonics” offers German companies a stage for presenting their competencies. A local subsidiary greatly facilitates access to customers, partners and research and development centres,” says Johannes Hain, exhibition president and assistant general manager of Schott AG, Mainz.

How attractive is the Chinese market for optical technology?

The Chinese photonics market is still relatively small, but is developing rapidly and has a high growth potential in the long run. According to expert forecasts the demand for high quality optoelectronic components will grow by up to 40 percent in China in the coming years. A particularly high demand exists in information and communication technology, semiconductor-controlled lighting and medical technology. China's ambitions in automotive manufacturing are considered a main field of application for modern laser manufacturing technology. That is why not only the large European, Japanese or US manufacturers producing in China are responsible for a higher demand for laser manufacturing technology but also the local automotive industry.

How is the German industry positioning itself there?

Currently nearly all large international and also German optical companies are locally represented. German companies benefit from the good reputation typified by the ‘made in Germany’ brand that preceded them particularly in China. According to Spectaris, the German industry association for optical, medical and mechatronical technologies, the Federal Republic in 2006 exported optical products and technologies worth 49

Mio EUR to China. While the large German corporations have to a large extent established themselves in China, it is naturally more difficult for mid-sized companies to gain a foothold in the fast growing market. This is one reason why the German optical industry, which is dominated by mid-sized companies, will this year for the first time be present with a special show at the LASER 2008. World of Photonics China. Also universities and research facilities as well as industry associations such as Spectaris, ZVEI and OptecNet Deutschland are represented.

What are the prospects for a German-Chinese cooperation?

The cooperation with Chinese companies and research facilities, for example in the form of multinational development and application centres, is paying off. As competence centres they pave the way for developing innovative technologies and adjusting them to the market needs. One of those knowledge pools is for example Schott's Application Center Asia (ACA) in Suzhou. Here we focus on the development of customer-specific applications which we promote in collaboration with our business and science partners. We have cooperations for example with leading Chinese institutions such as the Zhejiang and Soochow universities or the Institute of Optics and Mechanics in Chengdu.



JOHANNES HAIN EXHIBITION PRESIDENT AND ASSISTANT GENERAL MANAGER OF SCHOTT AG, MAINZ

men. Eine besonders hohe Nachfrage haben Informations- und Kommunikationstechnik, Beleuchtung mit Halbleitern sowie die Medizintechnik. Chinas Ambitionen in der Automobilfertigung gelten als ein Haupteinsatzgebiet für moderne Laserfertigungstechnik. So sorgen neben der heimischen Automobilindustrie auch die großen europäischen, japanischen



© SCHOTT AG

Welche Perspektiven gibt es für die deutsch-chinesische Zusammenarbeit?

Die Zusammenarbeit mit chinesischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen, beispielsweise in Form von multinationalen Entwicklungs- und Anwendungszentren, zahlt sich aus. Als Kompetenzzentren dienen sie als Wegbereiter für die marktnahe Anpassung und Entwicklung innovativer Technologien. Eines dieser Wissenspools ist beispielsweise das Application Center Asia (ACA) von Schott in Suzhou. Hier konzentrieren wir uns auf die Entwicklung kundenspezifischer Anwendungen, die wir gemeinsam mit unseren Partnern aus der Wirtschaft und der Wissenschaft vorantreiben. Kooperationen bestehen beispielsweise mit führenden Einrichtungen Chinas, wie der Zhejiang und der Soochow Universität sowie dem Institut für Optik und Mechanik in Chengdu und dem Shanghai Institut für Optik und Feinmechanik.

Lohnt sich eine Präsenz in China?

Ja, auf jeden Fall. Eine lokale Niederlassung erleichtert den Zugang zu Kunden, Partnern sowie den Forschungs- und Entwicklungszentren enorm und stärkt damit die Möglichkeit, von den Chancen im chinesischen Markt zu profitieren. Schott beispielsweise investiert seit einigen Jahren massiv in den strategischen Ausbau der Infrastruktur in Asien: Durch ein neues

„Generell gilt: Beim Einstieg in Asien braucht man einen langen Atem.“ *„In general: The move to Asia requires great staying power.“*

„Optical Glass Warehouse“ im malaysischen Penang können wir unsere Kunden in der gesamten Region zwei bis vier Wochen schneller beliefern als früher. In dem bereits erwähnten Application Center Asia entwickeln wir mit ihnen gemeinsam neue, marktspezifische Lösungen, die wir vor Ort auch produzieren. Generell gilt: Beim Einstieg in Asien braucht man einen langen Atem. Und je mehr Wissen für die Entwicklung oder Produktion einer Lösung erforderlich ist, desto vorsichtiger sollte man agieren. Der Schutz geistigen Eigentums ist leider noch nicht in vollem Umfang gewährleistet. Die chinesische Regierung ist ernsthaft bemüht, die Rechtssicherheit für ausländische Unternehmen zu verbessern und der Kopierfreudigkeit der chinesischen Unternehmen einen Riegel vorzuschieben. In diesem Zusammenhang ist es natürlich unabdingbar, dass Rechtsverletzungen geahndet werden und Konsequenzen nach sich ziehen müssen. ☉

„Laser. World of Photonics China“

Erstmals findet dieses Jahr die Sonderveranstaltung „German World of Laser & Photonics“ auf der Messe „Laser. World of Photonics China“ vom 18. bis 20. März 2008 in Shanghai statt. Sie wird unterstützt vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), vom Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft (AUMA) sowie von den Verbänden Spectaris, Optecnet Deutschland und ZVEI. Durchgeführt wird sie vom Internationalen Messe- und Ausstellungsdienst (IMAG). Die Schwerpunkte liegen dabei auf:

- Laser in der Materialbearbeitung
- Optische Technologien im Bereich Life Science
- Beleuchtung

Die „Laser. World of Photonics China“ ist die größte Messe für Optik in China. Im vergangenen Jahr besuchten knapp 10.000 Menschen die 144 Aussteller. 53 Prozent der ausstellenden Organisationen kamen aus dem Ausland.

For the first time the special event „German World of Laser & Photonics“ will be shown at the „Laser. World of Photonics China“ taking place in Shanghai from 18 to 20 March 2008. It is promoted by the Federal Ministry of Economics and Technology (BMWi), by the Association of the German Trade Fair Industry (AUMA) and by the associations Spectaris, Optecnet Deutschland and ZVEI. It is organised by the IMAG (Internationaler Messe- und Ausstellungsdienst). The main focus is on:

- Laser in material machining
- Optical technologies in the Life Science area
- Lighting

The „Laser. World of Photonics China“ is largest optics trade fair in China. Last year 144 exhibitors were visited by nearly 10,000 people. 53 percent of the exhibiting organisations were foreign.

Is it worthwhile to be present in China?

Yes, definitely. A local subsidiary greatly facilitates the access to customers, partners and research and development centres and increases the possibility of benefiting from the opportunities in the Chinese market. For a number of years Schott has been massively investing in the strategic expansion of its Asian infrastructure: A new 'Optical Glass Warehouse' in Penang in Malaysia allows us to accelerate deliveries to our customers in the entire region by two to four weeks. The previously mentioned Application

Center Asia will develop in cooperation with them new market-specific solutions which are also produced in the area. In general: The move to Asia requires great staying power. And the more know-how required for developing or manufacturing a solution, the more careful should one act. The protection of intellectual property is still not fully guaranteed. The Chinese government is making a serious effort to improve legal security for foreign companies and reduce to nil the extensive copying done by Chinese enterprises. ☉

Die Premiere der Biotech China in Shanghai kam bei den Besuchern gut an. The premiere of Biotech China in Shanghai has been successful.



© DEUTSCHE MESSE AG

Biotech China mit „Golden Finger Prize“ ausgezeichnet Biotech China Was Awarded “Golden Finger Prize”

LOCAL GLOBAL

Die Biotech China in Shanghai – zentrale Kommunikationsplattform für die Biotechnologie im asiatischen Raum – wurde mit dem „Golden Finger Prize“ (Top 3) in dem Bereich chemische und biologische Industrie ausgezeichnet. Der Preis wird vergeben für die einflussreichsten Messeveranstaltungen in verschiedenen Branchen mit dem Ziel, die kontinuierliche Entwicklung des Ausstellersektors in China zu fördern. Die gemeinsam vom Asia Conference & Exhibition Fortune Forum (ACEFF) und der chinesischen Handelsplattform Alibaba organisierte Verleihung des „Golden Finger Prize“ fand im Januar 2008 im chinesischen Hangzhou statt.

ALIBABA-NUTZER STIMMEN AB

Die Auswahl der „Top 3“ erfolgte auf Basis professioneller Bewertungen, die fast 40 Branchen abdeckten, darunter

Co-organized by the Asia Conference & Exhibition Fortune Forum (ACEFF) and Alibaba, the awarding ceremony of “Golden Finger Prize” (Top 3) was held in Hangzhou, China, on January 1, 2008. The prize is awarded to the most influential exhibitions in various industries as well as aims at promoting the harmonious development of the exhibition industry in China.

VOTE BY ALIBABA USERS

The selection was made by professional evaluations processed within nearly 40 industries including medical, chemistry, consumable, furniture, construction material, real estate, etc. With the professional resources of ACEFF, the committee consists of exhibition specialists in certain industries. The result of Top 3 was carried out by the vote of both specialists and 24 million users of Alibaba via Internet. “Biotech

Medizin, Chemie, Konsumgüter, Möbel, Baustoffe und Immobilien. Das Ergebnis kam durch das Votum von Experten sowie durch Abstimmung von 24 Millionen Alibaba-Nutzern im Internet zustande. „Mit diesem Preis wird nicht nur die Premiere der Biotech China in 2007 gewürdigt, sondern auch ein deutliches Signal für die weitere Entwicklung und künftige Attraktion dieser Messe gesetzt“, betont Stephan Kühne, Mitglied des Vorstandes der Deutschen Messe AG, Hannover, Veranstalterin der Biotech China.

Die Biotech China hatte im Juli 2007 Premiere in Shanghai. Sie ist eine Kooperation zwischen der Biotechnica Asia, den chinesischen Messen Biotech & Pharm, ISCL sowie dem BioForum. In diesem Jahr findet die Biotech China vom 28. bis 30. Mai wieder in Shanghai statt. ☺

China was awarded the Top 3 exhibition of “Golden Finger Prize” in chemistry & biology industry, which is not only a commendation of its premiere in 2007, but also a prominent signal of further development of its influence and attraction”, points out Stephan Kühne, member of the board of directors of Deutsche Messe AG, Hannover, organiser of Biotech China. Biotech China celebrated its successful premiere in Shanghai in July 2007. The Asian offshoot of Biotechnica is a cooperative venture of the established trade fairs Biotechnica Asia, the Chinese exhibitions Biotech & Pharm, ISCL as well as the Bioforum. This year Biotech Asia takes place from 28 to 30 May, again in Shanghai. ☺

Größte Elektronikmesse Largest Electronics Trade Fair

LOCAL GLOBAL

Vom 18. bis 20. März 2008 laufen die Veranstaltungen **electronica & Productronica China** und die **LASER. World of Photonics China** erstmals unter dem Dach der „Shanghai IT & Electronics Fair“ (SIEF). Die SIEF versammelt auf dem Gelände des Shanghai International Expo Center in **Shanghai** insgesamt vier Messen: Neben der **electronica & Productronica China** und der **LASER. World of Photonics China** der Messe München zählen die **International Electronic Circuits Exhibition (CP-CA Show)** und **Semicon China** zu dem Verbund. Damit ist die SIEF nach Angaben der Messe München die größte

The events *electronica & Productronica China* and *LASER. World of Photonics China* are being held from March 18 to 20, 2008 under the umbrella of the “Shanghai IT & Electronics Fair” (SIEF) for the first time. The SIEF is bringing together a total of four trade fairs on the premises of the Shanghai International Expo Center in Shanghai: In addition to the *electronica & Productronica China* and *LASER World of Photonics China* of Munich Trade Fairs, the *International Electronic Circuits Exhibition (CP-CA Show)* and *Semicon China* are also part of the network. According to Munich International Trade Fair,



Die Shanghai IT & Electronics Fair (SIEF) versammelt in Shanghai insgesamt vier Messen. The Shanghai IT & Electronics Fair (SIEF) is bringing together a total of four trade fairs.

Veranstaltung für die Elektronikindustrie in China. „Mit diesem völlig neuen Kooperationsmodell haben wir den Durchbruch im chinesischen Markt erreicht“, sagt Klaus Dittrich, Geschäftsführer der Messe München. ☉

the SIEF is thus by far the largest event for the electronics industry in China. “We have achieved the breakthrough on the Chinese market with this completely new cooperation model”, says Klaus Dittrich, the Managing Director of Munich International Trade Fairs. ☉

ETH

Eine Kooperation des SVME mit der ETH
Eidgenössische Technische Hochschule Zürich

Swiss Procurement Forum

Intensivseminar Beschaffung Grundwissen in einer Woche

Während einer Woche vermitteln Spezialisten aus Hochschulen und der Praxis die Basics der Beschaffung auf hohem Niveau. Das Seminar richtet sich an Quereinsteiger mit höherer Ausbildung (z.B. Uni, ETH, FH) sowie an erfahrene Einkäufer und Logistiker, die ihr Wissen auffrischen und aktualisieren wollen.

Seminarort

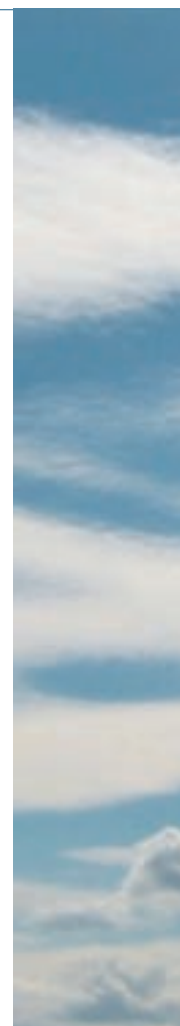
Wolfsberg Executive Development Centre
CH-8272 Ermatingen • www.wolfsberg.com

Datum

14. – 18. April 2008
(Montag – Freitag)

Detailprogramm und Anmeldung

SVME – Schweizerischer Verband für Materialwirtschaft und Einkauf
Laurenzenvorstadt 90 • CH-5000 Aarau/Schweiz
Telefon +41 (0)62 837 57 00 • svme@svme.ch • www.svme.ch



Businessstraining Indien

Gleich was man über Indien behauptet, das Gegenteil ist genauso wahr. Indien ist ein Land der Gegensätze: Dynamische Wirtschaftszentren und modernste Technologie neben Jahrhunderte alten Traditionen und Bräuchen. Indien ist komplex und „anders“. Vor diesem Hintergrund veranstaltet die compass international GmbH, Stuttgart, vom **7. bis 8. April 2008** in **Stuttgart** das Seminar „Businessstraining Indien, Leben &

Arbeiten in Indien“, in dem sie Kenntnisse der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung, der Verhaltens- und Lebensweisen sowie der Geschäftskultur und -mentalitäten in Indien vermittelt. Die Teilnehmer sollen lernen, indische Denk- und Verhaltensweisen zu verstehen, effektiv mit Indern zu kommunizieren, Missverständnisse als solche zu erkennen und vermeiden, Konfliktpotenzial zu minimieren und erfolgreich

Kontakt

compass international GmbH
Stuttgart
Rébecca Veyl
Telefon: 0711/284709-0
Telefax: 0711/284709-52
info@compass-international.de
www.compass-international.de

zusammenzuarbeiten sowie Verhandlungen zu optimieren. ☺

Die Position der Beschaffung stärken

Mit einer branchenübergreifenden Kontakt- und Kooperationsbörse in Malaysia und Vietnam vom **4. bis 12. April 2008** bietet Baden-Württemberg International (bw-i) die Gelegenheit, diese beiden Märkte kennen zu lernen und mit ausgewählten Geschäftspartnern erste Kontakte zu knüpfen beziehungsweise bereits bestehende zu

vertiefen. Die Teilnehmer bestimmen durch individuelle Vorgaben bereits im Vorfeld die Auswahl der Gesprächspartner und die Inhalte der Gespräche. Neben den bewährten Standorten **Kuala Lumpur** und **Ho-Chi-Minh-Stadt** hat bw-i auch den hoch industrialisierten malaysischen Bundesstaat **Penang** im Programm. ☺

Kontakt

Baden-Württemberg International (bw-i), Stuttgart
Christina Ruffert
Telefon: 0711/22787-54
Telefax: 0711/22787-72
christina.ruffert@bw-i.de
www.bw-i.de

BME Global Sourcing Forum

Länderspezifische Strategien und das Thema effizientes Risikomanagement im globalen Einkauf stehen beim diesjährigen Global Sourcing Forum des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), Frankfurt, im Zentrum der Diskussion. Vom **31. März bis 1. April 2008** geben Experten in **Köln** unter anderem darüber Auskunft, wie die Potenziale in Schwellen-

ländern genutzt werden können, wie Bezugsquellen, Materialgruppen und Lieferanten zielsicher identifiziert werden und wie Verträge optimal gestaltet werden. Anhand von Best-Practice-Beispielen lernen die Teilnehmer, die Strategien in die Praxis umzusetzen. Die Teilnahmegebühr beträgt 1.295 EUR für BME-Mitglieder, Nicht-Mitglieder zahlen 1.395 EUR. ☺

Kontakt

BME Akademie GmbH, Frankfurt
Enikö Agnes Havasi
Telefon: 069/30838-213
Telefax: 069/30838-299
enikoe.havasi@bme.de
www.bme.de

BME IT-Forum

Die zunehmende Globalisierung und das Vernetzen der Einkaufsstrukturen stellt die IT-Beschaffung vor neue Herausforderungen. Gerade im IT-Bereich, der durch inhomogene Strukturen und komplexe Systeme sowie eine unüberschaubare Anzahl von Anbietern gekennzeichnet ist, gilt es, Leistungen messbar zu machen. Das teilt die BME

Akademie, Frankfurt, mit und veranstaltet vom **21. bis 23. April 2008** in **München** das „BME IT-Forum“. Die Teilnehmer lernen, wie sie Kostenvorteile bei der globalen IT-Beschaffung erzielen. Getrennt buchbar ist darüber hinaus ein Vertiefungsworkshop, der das Outsourcing und Outtasking von IT-Dienstleistungen behandelt. ☺

Kontakt

BME Akademie GmbH, Frankfurt
Matthias Schurer
Telefon: 069/30838-215
Telefax: 069/30838-299
matthias.schurer@bme-akademie.de
www.bme-akademie.de

Nachhaltiger Einkauf

Ist die soziale Verantwortung des Unternehmens für den Einkauf Chance oder Beschränkung? Dieser Frage widmet sich ein vom European Institute of Purchase Management (EIPM), Genf, am **13. und 14. März 2008** in **Archamps** veranstalteter Workshop. Nach Ansicht des EIPM nimmt das Bewusstsein für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung zu. Der Einkauf könne dabei eine führende Rolle übernehmen – in der Wahl seiner Handelspartner und in der Positionierung auf dem Markt. Die Teilnehmer haben Gelegenheit zu Gesprächen mit Pionieren auf diesem Gebiet, zum Beispiel mit einem ehemaligen Vorstandsvorsitzenden der Max Havelaar Foundation oder mit einem Vorstandsmitglied der Fair Trade Labelling Organizations International (FLO). ☺

Kontakt

European Institute of Purchase Management (EIPM), Genf
Natalia Savitcaia
Telefon: +33 4 50 31 56 82
nsavitcaia@eipm.org
www.eipm.org



www.gps-logistics.com



**"It's amazing to pursue
that we can manage
together ..."**

Juergen Hamann / Founding Member of the GPS Organisation

Kongress Länderrisiken 2008

Perspektiven für die deutsche Außenwirtschaft

17. April 2008, Rheingoldhalle Mainz

Ein Kongress von Coface Deutschland
in Zusammenarbeit mit Dow Jones und F.A.Z.-Institut



*Prof. Dr. Michael Hüther,
Direktor des Instituts
der deutschen Wirtschaft
in Köln*



*Prof. Dr. Axel von Werder,
Ordinarius für Organisation
und Unternehmensführung
an der Technischen
Universität Berlin*

- **Keynotes zu „Weltkonjunktur und Außenwirtschaft“**
Prof. Dr. Michael Hüther, Institut der deutschen Wirtschaft in Köln
sowie zu „Corporate Governance und Compliance im Auslandsgeschäft“
Prof. Dr. Axel von Werder, Technische Universität Berlin
- **Panels zu „Hypothekenkrise und Staatsfonds“**
u.a. mit Dr. Rainer Hank, Frankfurter Allgemeine Zeitung;
Laurenz Meyer, MdB; Dr. Matthias Mitscherlich, MAN Ferrostaal;
Dr. Friedhelm Plogmann, LRP Landesbank Rheinland-Pfalz
und „Finanzierung des Auslandsgeschäfts“
u.a. mit Rüdiger von Fölkersamb, Deutsche Leasing; Bastian Frien, FINANCE;
Patrick Pötschke, Rohde & Schwarz; Marck Wengrzik, Commerzbank
- **Workshops zu Brasilien, China, Indien, Russland, Polen, Exportfinanzierungen,
Inkasso in Osteuropa, Korruptionsverhinderung durch Compliance,
Schiedsverfahren, Absicherung und Bonitätsbewertung**

In Zusammenarbeit mit



Medienpartner u.a.



ASIA BRIDGE



Programmpartner u.a.



Weitere Informationen: www.laenderrisiken.de