

sourcing **asia**

The Chemistry is Right

Win-Win-Situationen
sind möglich

Win-Win Situations
are Possible

STRATEGY

Fit für Global Sourcing
Fit for Global Sourcing

MARKETS

Thailand lockt Investoren an
Thailand Attracts Investors

STUDIES

F&E im Zentrum von Outsourcing
R&D Focal Point of Outsourcing

PRACTICE

Lieferanten managen
Managing Suppliers



Germany: 2 Trade Shows, 1 Venue



- Quality products from Germany
- Germany as a holiday destination



International tradeshow for lifestyle products
and the German tourist industry

- Technology from Germany
- German know-how



German Technology Symposium & Exhibition
International trade show for German technology

Nov 8–11, Central World Bangkok

Centara Grand & Bangkok Convention Center

Organised by:



Sponsored by:



Heading for Gold: China 2008

Die Olympischen Sommerspiele in Beijing bringen China in alle Medien. Dort überwiegt ein kritischer Blick. Die vor Ort ansässigen Unternehmen aus dem Westen und deren Mitarbeiter werden gerade jetzt immer wieder zu den großen Themen gefragt. Wie entwickeln sich Staat, Wirtschaft und Gesellschaft dieses riesigen Landes weiter?

Die Unternehmen agieren mittlerweile mit großer Selbstverständlichkeit im riesigen chinesischen Markt. Die Zeit der Pioniere und ihrer Abenteuer im Reich der Mitte ist lange vorbei. Die meisten Konzerne und die großen Mittelständler sind – unabhängig von den politischen Diskussionen – darauf eingestellt, in und mit China weiter zu wachsen.

Ganz exemplarisch gilt dies für die europäische Chemieindustrie in China. Zwar stellt sich dort die Olympiade erst einmal als Herausforderung dar. Zum Beispiel wegen der Auflagen für Gefahrgütertransporte, die zu deutli-

chen Lieferengpässen führen könnten: Für Gefahrgut der Klasse eins (IMO 1) gilt ein komplettes Ein-, Ausfuhr- und Transportverbot. Ebenso gilt das Embargo für ausgewählte Produkte der Gefahrklassen zwei bis neun, zum Beispiel Säuren, Ammoniumnitrat und Azeton.

Diese Hürden ändern aber nichts daran, dass die Nachfrage der Volksrepublik nach Basischemikalien für Kunststoffe sowie Spezialchemikalien für Farben und Lacke expandiert. Auch im Bereich der Entwicklung bietet China enorme Kostenvorteile gegenüber Europa und Nordamerika.

Diese Ausgabe von *sourcing_asia* will Ihnen aufzeigen, warum auch nach der Olympiade mit Branchenrekorden aus China zu rechnen ist. Wir wünschen Ihnen ein schöne Sommerpause!

The Olympic Summer Games in Beijing earn China media coverage of all sorts. The critical view is clearly predominant. At present Western companies and their employees on location are being interviewed time and again about the big issues. How are state, economy and society advancing in this huge country?

The companies have in the meantime started to act in the vast Chinese market like a duck takes to water. The time of pioneers and their adventures in the Middle Empire has long gone. Most large corporations and medium-sized companies are geared to continue to grow in and with China – independently of the political discussions.

A prime example of this is the European chemical industry in China. For them the Olympics present first and foremost a challenge. For example there are additional requirements for hazmat transports which may cause considerable supply bottlenecks: Class one hazardous materials (IMO 1) is subject to a



HANS GÄNG
HERAUSGEBER PUBLISHER

complete import, export and transport ban. The embargo is also effective for selected products of the hazard classes two to nine.

But these obstacles do not change anything with regard to the demand for basic chemicals for plastics and specialty chemicals for paints and coatings expanding in China. Also in the area of development area China is able to offer immense cost advantages compared with Europe and North America.

This issue of *sourcing_asia* would like to show you why Chinese industry records should be expected even after the Olympics come to an end. We wish you a pleasant summer break!

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 Christoph Schulz-Hamparian
Print: R. Kuppinger GmbH, Weinstadt-Endersbach
Cover Photo: Bayer MaterialScience

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





AUTOMOTIVE INDUSTRY IN ASIA

- 15 Die Innovationszentren verlagern sich von Westeuropa nach China und Indien.
China and India will form a new focal point of automotive R&D.



ATTRACTIVE MARKETS

- 26 Asiens Chemieindustrie gewinnt an Bedeutung.
Asia's chemical industry becomes more important.



NEWS

- 06 BRIC-Länder überschätzt
[BRIC Countries Overrated](#)
- 07 Handelsstudie: Hongkong und Singapur Spitze
[Trade Report: Hong Kong and Singapore Top](#)
- 07 Studie zum Global Purchasing
[Survey on Global Purchasing](#)
- 08 China schränkt
 Gefahrgütertransport ein
[China Restricts Handling of Dangerous Goods](#)

- 08 Patente: Indien hinkt zehn Jahre hinter China her
[Patents: India Lags Behind China by Ten Years](#)
- 09 Weltwirtschaftsforum zu Ostasien
[World Economic Forum on East Asia](#)
- 10 Companies in Asia

- 14 „Auf Beziehungen achten“ - Interview mit Michael D'heur
["Cultivating Relationships" - Interview with Michael D'heur](#)
- 15 Autoindustrie soll in Asien entwickeln
[Automotive Industry to Do Development in Asia](#)

STUDIES

- 12 Neue Weichenstellungen für Globalisierung
[Setting the Direction for Globalisation](#)

STRATEGY

- 18 Global Sourcing: Ohne Risiko kein Geschäft
[Global Sourcing: No Business without Risks](#)



COMPANIES IN THAILAND

32 Erleichterungen bei der Gesellschaftsgründung.
Facilitations in the process of constituting companies.

LEARNING CHINESE

36 Chéng yǔs und andere Herausforderungen.
Chéng yǔs and other challenges.

PRACTICE

- 20 Beschaffung in Schwellenländern:
Ressourcen entscheiden
*Procurement in Emerging Markets:
The Resources Make the Difference*
- 22 Lieferanten managen
Managing Suppliers
- 24 Qualitätsmanagement:
Win-Win-Situationen schaffen
*Quality Management: Paving the
Way for Win-Win Situations*

SECTORS

- 26 Asiens Chemieindustrie gewinnt
an Bedeutung
*Asia's Chemical Industry Becomes
more Important*
- 29 China: Chemische Industrie legt
kräftig zu
*China: Chemical Industry Shows
Considerable Growth*

MARKETS

- 32 Thailand: Gesellschaftsgründung
innerhalb 24 Stunden?
*Thailand: Incorporation Within 24
Hours?*
- 34 „Wenige Neuinvestitionen“ –
Interview mit Stefan Bürkle
*“Few New Investments” – Interview
with Stefan Bürkle*

CULTURE

- 36 Fragen oder Küssen? Probleme
beim Chinesisch-Lernen
*Asking or Kissing? Problems when
Learning Chinese*

SERVICE

- 40 Preise und Indizes
Prices and Indices
- 42 Veranstaltungen zur
Außenwirtschaft
Foreign Trade Events
- 43 Personal Global: Karrierebörsen für
chinesische Studenten
- 44 Messen in Asien: die kommenden
Events *Exhibitions in Asia: the
Upcoming Events*
- 46 Messe-News
Exhibition News
- 50 Termine



© GHOLZER/FLICKR

BRIC-Länder überschätzt BRIC Countries Overrated

ARTICLE: LOCAL GLOBAL

Europa bleibt attraktivster Handelspartner und Investitionsstandort für deutsche Unternehmen. Das geht aus dem aktuellen Globalisierungsreport der Basler Prognos AG hervor. Danach wickeln 70 Prozent ihren Handel mit europäischen Ländern ab. **Europe remains the most attractive trade partner and investment location for German companies. This is the conclusion of the globalisation report of the Basel-based Prognos AG. According to the report 70 percent of German companies' trade takes place within Europe.**

Neue attraktive Märkte zu erschließen werde zunehmend schwieriger. Als Reaktion auf die stockende Doha-Runde der WTO würden immer mehr bilaterale Handelsabkommen geschlossen. „Bis 2010 wird die Anzahl der regionalen Handelsabkommen auf 400 steigen, dadurch wird es für Unternehmen schwieriger, den Überblick zu behalten

Opening up new attractive markets is becoming increasingly difficult. As a reaction to the halting Doha talks of the WTO more and more bilateral trade agreements are being negotiated. „By 2010 the number of regional trade agreements will rise to 400, therefore it is going to be more difficult for an enterprise to stay on top of things and

und auf das richtige Pferd zu setzen“, sagt Michael Böhmer, Projektleiter der Studie. „Unternehmer müssen Risiken eingehen und neue Märkte erschließen, das steht außer Frage. Aber sie müssen sich der bestehenden Risiken bewusst sein, um die Erfolgswahrscheinlichkeit ihrer Engagements realistisch einschätzen zu können.“ Wie problematisch die Orientierung ist, zeigten nicht zuletzt regelrechte Wellen, in denen sich Unternehmen heute auf den einen Markt konzentrieren und morgen auf den an-

place its bet on the right horse“, says Michael Böhmer, project manager of the study. „Businesses must take risks and open up new markets, no doubt about it. They just need to be aware of the existing risks in order to realistically evaluate the likelihood of success for their engagement.“ How much of a problem it is to navigate a business has been proven by the wave-like manner in which enterprises focus on one market today and on another tomorrow. „Not every deal in Eastern Europe has

Es sind oft kleinere Länder, die hervorragende Investitionsbedingungen bieten. **It is often small countries which offer outstanding investment conditions.**

deren. „Nicht jedes Geschäft in Osteuropa hat sich gelohnt und auch nicht jedes Engagement in China ist rentabel“, stellt Christian Böllhoff fest.

Der Prognos Freihandels- und Investitionsindex zeigt, dass Länder wie Brasilien, Russland, Indien und China (BRIC) zwar nicht vernachlässigt werden sollten. Doch stellen sich die Rahmenbedingungen und die Chancen-Risiko-Relation dort deutlich ungünstiger dar als auf den angestammten Märkten deutscher Unternehmen. „Größe allein macht einen Markt nicht attraktiv. Das verspricht zwar hohe Umsätze; entscheidend ist aber die Rentabilität. Und die ist dort oftmals nicht gegeben“, so die Prognos-Experten. Neben den großen attraktiven Märkten gebe es Geheimtipps auf allen Kontinenten. „Es sind oftmals kleinere Länder, die hervorragende Investitionsbedingungen bieten oder sich als Handelsplattform für eine ganze Region eignen. Man muss nicht in das größte Land gehen, um eine Region zu erschließen“, so Christian Böllhoff. ☺

been worthwhile and not every engagement in China is profitable either“, says Christian Böllhoff.

The Prognos Free Trade and Investment Index shows that countries such as Brazil, Russia, India and China (BRIC) should definitely not be neglected. But the general conditions and opportunity-risk relationships are considerably more unfavourable there than on the traditional markets favoured by German companies. „Size alone does not make a market attractive. The business volume may be high but profitability is what counts. And in many cases the businesses weren't profitable“, says the Prognos expert. In addition to the large markets there are insider tips on all continents. It is often small countries which offer outstanding investment conditions or are suitable to act as a trading platform for an entire region. You don't have to go into the largest country of a region to develop that region“, states Christian Böllhoff. ☺

Hongkong und Singapur Spitze Hong Kong and Singapore Top

LOCAL GLOBAL

Die ostasiatischen Länder Hongkong und Singapur belegen die Spitzenplätze im „Global Enabling Trade Report 2008“ des Weltwirtschaftsforums

Beide Länder unterstützen den Warenhandel effizient.
Both countries support trade of goods efficiently.

(World Economic Forum – WEF). Die Resultate spiegeln die Offenheit beider Länder für internationalen Handel und Investitionen als Bestandteil ihrer erfolgreichen Entwicklungsstrategie wider, berichtet das WEF. Beide Länder hätten Zollbehörden eingesetzt, die den Warenhandel sehr effizient unterstützten. Außerdem würden sie über eine gut entwickelte Infrastruktur für Transport und Telekommunikation verfügen. Grundlage dafür sei ein Wirtschaftsumfeld, das die Logistikbranche fördere. ☺

East Asian economies – Hong Kong and Singapore – occupy the top two positions in the Enabling Trade Index ranking, according to The Global Enabling Trade Report 2008, released by the World Economic Forum. The results bear witness to Hong Kong and Singapore's openness to international trade and investment as part of their successful economic development strategy, communicates the World Economic Forum. Both countries would have put into place customs administrations that are highly efficient in getting goods over borders. They would also be endowed with well developed transport and telecommunications infrastructures ensuring rapid transit to final destination. These attributes would further be supported by business environments that are conducive to the logistics and transport industry. ☺

Studie zum Global Purchasing Survey on Global Purchasing

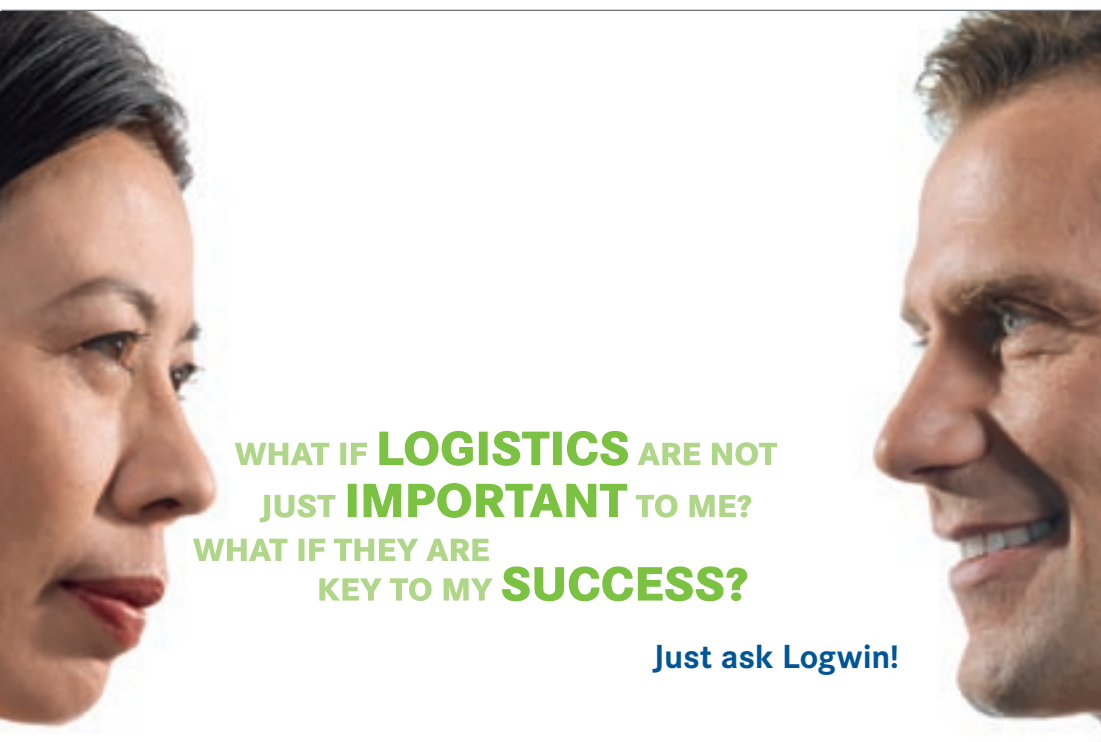
LOCAL GLOBAL

Ein Student am Institut für Internationales Marketing und Management der Wirtschaftsuniversität Wien arbeitet an einer Diplomarbeit, die untersucht, wie die Größe von Unternehmen Entscheidungen im internationalen Einkauf beeinflusst. Betreuerin der Diplomarbeit ist Prof. Dr. Barbara Stöttinger. Die Teilnehmer an der Studie erhalten eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse. Interessenten senden eine E-Mail an studien@bmoe.at und erhalten anschließend den Link

Entscheidungen abhängig von Unternehmensgröße?
Decisions depend on size of company?

A student at the Institute for International Marketing and Management of the Wirtschaftsuniversität Wien (Vienna University of Economics and Business Administration) is working on a diploma thesis examining how the size of a company influences international purchasing decisions. The tutor for this thesis is Prof. Dr. Barbara Stöttinger. The participants in this survey receive a short summary of the most important results. Parties interested in participating will be asked to send an email to studien@bmoe.at and will in return receive a link directing them to the survey. Please allow approximately 15 to 20 minutes to fill in the questionnaire. ☺
www.wu-wien.ac.at/imm

zur Teilnahme. Die Beantwortung des Fragebogens nimmt etwa 15 bis 20 Minuten Zeit in Anspruch. ☺



WHAT IF **LOGISTICS** ARE NOT
JUST **IMPORTANT** TO ME?
WHAT IF THEY ARE
KEY TO MY **SUCCESS?**

Just ask Logwin!

As an integrated logistics and service provider, Logwin develop comprehensive solutions for industry and commerce. With a staff of 8,500 at 400 locations in 44 countries around the world, Logwin offer contract logistics, international air and sea freight as well as road and rail transport services. Logwin's customised logistics solutions help create sustainable growth for its customers. To find out how this can happen for you too, log on to www.logwin-logistics.com

LOGWIN
Your Logistics.

China schränkt Gefahrgütertransport ein China Restricts Handling of Dangerous Goods

LOCAL GLOBAL



© IANSAND/FICKR

Wegen den anstehenden Olympischen Sommerspielen in Beijing (8. bis 24. August) hat China die Auflagen für Gefahrgütertransporte verschärft. Das teilt der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) mit. „Fest steht, dass sich besonders die chemische Industrie auf deutliche Lieferengpässe vorbereiten muss“, sagt BME-Hauptgeschäftsführer Holger Hildebrandt. Die stärksten Restriktionen sind den weiteren Angaben zufolge für die Periode zwischen dem

In the run-up to the Olympic Summer Games in Beijing (August 8-24), China has tightened the rules regarding the shipment and transportation of dangerous goods. This communicates the German Association of Materials Management, Purchasing and Logistics e.V. (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. – BME). „It is clear, however, that companies will be facing serious supply bottlenecks, particularly in the chemical industry“, says Holger Hildebrandt, chief executive officer of

13. Juni und Ende August angesetzt. Für Gefahrgut der Klasse eins (IMO 1) gelte ein komplettes Ein-, Ausfuhr- und Transportverbot. Ebenso gelte das Embargo für ausgewählte Produkte der Gefahrklassen zwei bis neun,

the BME. The rules would be tightest from June 13th until the end of August. According to the BME, China will temporarily embargo import, export and transport of class one (IMO 1) dangerous goods. Moreover, China would ban

Besonders die chemische Industrie muss sich auf deutliche Lieferengpässe vorbereiten. Especially the chemical industry will be facing supply bottlenecks.

zum Beispiel Säuren, Ammoniumnitrat und Azeton. Offiziell betroffen seien die Häfen in Ningbo, Shanghai, Lianyungang, Qingdao, Xingang, Tianjin, Dalian und Shantou. Auch für die Luftfracht würden die Einschränkungen gelten. Gefahrgüter, die während der Verbotsperiode in China ankommen, dürfen laut BME entweder nicht entladen werden oder müssen voraussichtlich bis Ende des Embargos zu hohen Kosten in speziellen Depots eingelagert werden. ☉

selected products of class two to nine (IMO 2-9). According to official statements, the ports of Ningbo, Shanghai, Lianyungang, Qingdao, Xingang, Tianjin, Shantou and Dalian will be affected by the temporary tightening. The rules would also target airfreight. Dangerous goods arriving in China during the embargo period will either not be allowed to be discharged at all, or will have to be stored temporarily at high cost in specially designated facilities until the end of the ban, informs the BME. ☉

Patente: Indien hinkt zehn Jahre hinter China her Patents: India Lags Behind China by Ten Years

LOCAL GLOBAL

Im indischen Patentamt (Indian Patent Office – IPO) gingen im Geschäftsjahr 2007/2008 etwa 35.000 Anmeldungen von Patenten mit einer Laufzeit von 20 Jahren ein. Das ist eine Zunahme von 21 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode. Dagegen verzeichnete das chinesische Patentamt (State Intellectual Property Office of China – SIPO) insgesamt 245.161 Anmeldungen im Jahr 2007. Das sind Zahlen aus einer jüngst veröffentlichten Studie von Evalueserve, einer weltweit tätigen Forschungs-

Approximately 35,000 patent applications that have validity for 20 years from their filing date after they are granted were filed at the Indian Patent Office (IPO) during the 2007-08 fiscal year, which indicates a 21 percent growth over the previous year. In contrast, the State Intellectual Property Office of China (SIPO) received a total of 245,161 20-year patent applications in 2007. These are figures from the latest studies of Evalueserve, a global research and analysis firm.

und Beratungsgesellschaft. Nach Angaben von Evalueserve liegt China bei Patentanmeldungen nach den USA und Japan an dritter Stelle. Die Anmeldungen würden sowohl in Indien als auch in China um etwa 20 Prozent jährlich zulegen. Im Jahr 1997 sei im SIPO jedoch ungefähr die selbe Anzahl an Anmeldungen von Patenten mit einer Laufzeit von 20 Jahren eingegangen wie im IPO im Geschäftsjahr 2007/2008. Das bedeute, das Indien etwa zehn Jahre hinter China herhinke. ☉

According to Evalueserve, China is the third most prolific patent-filing country in the world after the United States and Japan. Patent filing has been growing both in India and China at approximately 20 percent per year. However, the SIPO received approximately the same number of 20-year applications in 1997 as the IPO did in 2007-08. This would imply that India is approximately ten years behind China. ☉ www.evalueserve.com



© BILDER: WORLD ECONOMIC FORUM ON EAST ASIA 2008

Neuen Unsicherheiten begegnen Responding to New Uncertainties

ARTICLE: LOCAL GLOBAL

Asien muss eine Führungsrolle einnehmen, um die globalen Herausforderungen durch ansteigende Nahrungsmittel- und Energiepreise sowie instabile Finanzmärkte meistern zu können. Zu diesem Schluss kamen die Wirtschaftsfachleute und Regierungschefs auf dem 17. Weltwirtschaftsforum zu Ostasien am 15. und 16. Juni 2008 in Kuala Lumpur. **Asia needs to provide leadership to spur more effective concerted global action to address the challenges posed by rising food and energy prices and uncertainties in the financial system, business and government leaders said at the 17th World Economic Forum on East Asia held in Kuala Lumpur on 15 and 16 June 2008.**

Unter dem Motto „Neuen Unsicherheiten begegnen“ wurden die industriellen, politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen, vor denen Ostasien steht, thematisiert. Das Programm beinhaltete vier Schwerpunkte: Asiens Vorreiterrolle, globale Risiken, nachhaltiges Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. „Die Frage ist, ob Asien den Wachstumskurs trotz Gegenwind halten kann“, sagte Børge Brende, Geschäftsführer des Weltwirtschaftsforums. „Damit China seine wirtschaftliche Dynamik nicht verliert, muss es weg vom Export getriebenen Wachstum mehr auf die Binnenkonjunktur setzen“, sagte Takao Kusakari, Vorstandsvorsitzender des japanischen Logistikunternehmens Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (NYK Line). Indien müsse seine Infrastruktur, besonders die Hafeneinrichtungen und Inlandsverbindungen, weiterentwickeln.

Die aktuelle, globale wirtschaftliche Abschwächung schüre den Protektionismus in den westlichen Volkswirtschaften, bemerkte Lord Levene, Vorstandsvorsitzender der Lloyd's Versicherungsgruppe. Politiker, die sich den Wählern durch protektionistische Maßnahmen anbieten möchten, lägen falsch. „Bei Wal-Mart in den USA kommen zwischen 60 Prozent und 80 Prozent der Waren aus China. Würde das alles im Inland produziert beziehungsweise beschafft werden, würden die Preise so stark ansteigen, dass sich die Verbraucher diese Waren nicht mehr leisten könnten.“

Was die globalen Risiken angehe, würde Asien vor allem vor den Problemen Inflation, Ungleichheit und Infrastrukturdefizit stehen, so Rajat M. Nag, Generaldirektor der Asian Development Bank, Manila. ☉

Under the theme “Responding to New Uncertainties”, the programme addressed the region’s industrial, political and economic challenges and guide action in aligning its leaders’ agendas to tackle these issues. The programme was organized under four thematic pillars: Asian leadership, global risks, sustainable growth and competitiveness.



“China muss anstatt auf Exporte mehr auf die Binnenkonjunktur setzen.” “For China the key is to diversify from an export-driven economy to a domestic-driven one.”

TAKAO KUSAKARI CHAIRMAN OF JAPAN'S NIPPON YUSEN KABUSHIKI KAISHA

“The question is whether Asia can maintain its growth momentum against strong headwinds,” said Børge Brende, Managing Director of the World Economic Forum. For China to maintain its

growth momentum, “the key is to diversify from an export-driven economy to a domestic-driven one,” said Takao Kusakari, Chairman of Japan’s Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (NYK Line). The prevailing global economic slowdown is fuelling the rise of protectionism in Western economies, noted Lord Levene, Chairman, Lloyd’s, United Kingdom. Levene warned that if politicians pander to their electorate through instituting protectionist measures, it will backfire. “If you go to any Wal-Mart store in the US, about 60 percent to 80 percent of everything is made in China. If you cut off all that manufacturing, and say you are going to produce these things domestically, the cost will go up to levels such that the public – which enjoys a high standard of living now – will not be able to buy these things anymore. These politicians are just buying time.”

Regarding global risks, Rajat M. Nag, Managing Director-General, Asian Development Bank, Manila, said that, in the next few years, Asia faces the three key threats of inflation, inequality and infrastructure deficit. He singled out inflation as Asia’s greatest concern and urged governments to rein in fiscal and

monetary policies to contain the situation. He also recommended the authorities consider targeted cash support to help the poor, hard hit by escalating prices of food and fuel. ☉



A6 Produktion im Werk Changchun. A6 Production at Changchun.



© AUDI AG

Companies in Asia

Audi hat in Changchun das 20-jährige Bestehen der Partnerschaft mit First Automobile Works (FAW) gefeiert und den Grundstein für eine neue Montagehalle gelegt. Das Unternehmen kündigt zudem die lokale Produktion des Audi Q5 im Werk Changchun an. „Wir wollen in China bis 2015 jährlich 200.000 Fahrzeuge an Kunden ausliefern. Die neue Montagehalle ist ein wichtiger Meilenstein, um dieses Ziel zu erreichen“, sagt Rupert Stadler, Vorstandsvorsitzender der Audi AG. Xu Jianyi, Präsident von FAW, fügt hinzu: „Wir benötigen die Kapazitätserweiterung, um der steigenden Nachfrage der Modelle Audi A6L und A4 weiterhin gerecht zu werden.“ Neben der Erweiterung der Produktionskapazitäten will Audi bis zum Jahr 2015 sein exklusives Händler- und Servicenetz auf über 200 Betriebe ausbauen. ☉

Audi celebrated the 20th anniversary of its partnership with First Automobile Works (FAW) in Changchun and laid the cornerstone for a new assembly hall. The company also announced the local production of the Audi Q5 at the Changchun plant. “We hope to deliver up to 200,000 vehicles per year to customers in China by 2015. The new assembly hall is an important milestone toward

achieving this goal,” says Rupert Stadler, Chairman of the Board of Management of Audi AG. Xu Jianyi, President of FAW, adds: “We need the additional capacity to keep up with the rising demand for the Audi A6L and A4 models.” Besides expanding its production capacity, Audi also plans to expand its exclusive dealership and service centre network to more than 200 locations by 2015. ☉

BASF hat baut seine Produktion in Indien aus. Der Unternehmensbereich Construction Chemicals hat eine Anlage für Betonadditive in Kalkutta in Ostindien eröffnet. Mit der neuen Anlage komme BASF der stark steigenden Nachfrage der indischen Bauwirtschaft nach qualitativ hochwertigen Betonadditiven in den Regionen Ostindien, Nordostindien sowie Westbengalen nach, teilt das Ludwigshafener Unternehmen mit. „Die Eröffnung unserer Anlage in Kalkutta ist ein Meilenstein für den Ausbau unseres Geschäfts in Ostindien. Mit einem Anteil von sieben bis acht Prozent des indischen Bruttoinlandsprodukts ist die indische Bauwirtschaft für uns ein sehr attraktives Marktsegment“, sagt Prasad Chandran, Vorsitzender der BASF-Gruppe in Indien und Leiter Südasiens. ☉

BASF opens a new construction chemicals production site in India. The new plant for concrete admixtures in Kolkata, East India, is the response to soaring Indian construction industry demand for high-quality concrete admixtures in East India, North East India and West Bengal, informs the Ludwigshafen-based company. “The opening of the Kolkata plant marks a key milestone in

Zu den großen Bauprojekten in Ostindien gehört der Ausbau des nationalen Autobahnnetzes, der Energieversorgung und die Förderung der Industrie-Infrastruktur in Westbengalen. Large construction projects in East India include the expansion of the national freeway network, hydroelectricity plants and the promotion of the industrial infrastructure in West Bengal.

the expansion of our business in East India. With a contribution of almost seven to eight percent to the gross domestic product (GDP), the construction industry in India is a focus area for BASF,” says Prasad Chandran, chairman BASF Group in India and head South Asia. ☉

Bosch und die koreanische Samsung SDI Co. Ltd. haben die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zur Entwicklung, Fertigung und

zum Vertrieb von Lithium-Ionen-Batterie-Systemen beschlossen. Nach Angaben der Bosch-Gruppe ist der Start des Joint Ventures mit Hauptsitz in Korea für September 2008 vorgesehen. Die Unternehmen planen, gemeinsam Lithium-Ionen-Batterien für Anwendungen im Automobilbereich zu entwickeln, herzustellen und weltweit zu vermarkten. ☉

Bosch and the Korean company Samsung SDI Co. Ltd. have decided to set up a joint venture to develop, manufacture, and sell lithium-ion batteries. It is planned that the joint venture, which is to be headquartered in Korea, will start operations in September 2008. The companies plan to collaborate in the development, manufacture, and worldwide sale of lithium-ion batteries for automotive applications. ☉



Mitarbeiter von Siltronic mit Siliciumeinkristall. *Siltronic employee with silicon ingot.*



Produktionsstätte von Bosch in Daejeon, Südkorea. *Bosch plant in Daejeon, Korea.*

Jenoptik hat mit der Etamic-Gruppe, Francis Klein, ein Gemeinschaftsunternehmen in Indien gegründet. Nach Angaben des Optoelektronik-Konzerns mit Hauptsitz in Jena ist das Joint Venture zunächst auf das Produktportfolio der industriellen Messtechnik spezialisiert, das sich vorrangig an die globale Automobilindustrie richtet. Es starte mit fünf Mitarbeitern als Vertriebsgesellschaft und soll in den kommenden Jahren weiter ausgebaut und um lokale Wertschöpfung erweitert werden. ☉

Jenoptik has established a joint venture in conjunction with the Etamic Group, Francis Klein, in India. According to the Jena-based optoelectronics group the joint venture will initially specialize on the product portfolio of the industrial metrology division which is focused primarily on the global automotive industry. It would begin operating as a sales company with five employees, over the years it would further expand and local added value assimilated. ☉

Renault Nissan Automotive India Private Limited (RNAIPL) hat den Grundstein für ein neues Automobilwerk in Chennai, Hauptstadt des indi-

schen Bundesstaates Tamil Nadu, gelegt. Nach Angaben der Allianzpartner wird der Produktionsstart 2010 erfolgen, die Produktionskapazität betrage 400.000 Fahrzeuge pro Jahr. An dem neuen Standort sollen Fahrzeuge beider Marken gefertigt werden, die für den indischen Markt und für den Export bestimmt seien. Renault plane die Produktion mehrerer Modelle auf der erfolgreichen Logan-Basis sowie auf weiteren Plattformen. Nissan werde eine Modellfamilie auf Basis seiner neuen A-Plattform produzieren. Zum geplanten Angebot zähle auch die nächste Generation des Micra. ☉

Renault Nissan Automotive India Private Limited (RNAIPL) has broken ground for a new passenger vehicle plant in Chennai, India, expected to begin operations in 2010. According to the automakers alliance the facility will have an annual production capacity of 400,000 and will produce vehicles for export and the local market for both Renault and Nissan. "This is an important day in Chennai for Renault, Nissan, our local employees and the community," says Shohei Kimura, managing director of RNAIPL. Renault would plan to produce several cars on the Logan platform

Singapur zählt zu den führenden Produktionsstandorten für die Elektronik- und Halbleiterindustrie in Asien. *Singapore is a leading manufacturing location in Asia for electronics and semiconductors.*

and on other platforms as well. Nissan would produce a family of models based on its new A-platform, including the next generation of Micra. ☉

Siltronic und Samsung haben in Singapur ein neues Werk zur Herstellung von 300 mm-Wafern in Betrieb genommen. Nach Angaben der beiden Unternehmen soll das Joint Venture bis 2010 eine Kapazität von monatlich rund 300.000 Wafern erreichen und mehr als 800 Mitarbeiter beschäftigen. Das Investitionsvolumen für das Projekt belaufe sich auf rund eine Mrd USD. „Dieses Werk ist ein wichtiger Beitrag für das dynamische Geschäftsumfeld der Halbleiter“, sagte der Premierminister von Singapur, Lee Hsien Loong. „Es erweitert die Wertschöpfungskette der Halbleiterindustrie in Singapur und führt uns auf die nächste Stufe der Wafertechnologie. Die langfristigen Prognosen für die Halbleiterbranche bleiben günstig und Singapur ist gut aufgestellt, um diese Situation optimal

zu nutzen. Singapur zählt somit auch weiterhin zu den führenden Produktionsstandorten für die Elektronik- und Halbleiterindustrie in Asien.“ ☉

Siltronic and Samsung commissioned a new fab in Singapore for the production of 300 mm wafers. According to both companies, by 2010, the joint venture should reach a monthly capacity of 300,000 wafers and provide over 800 jobs. The overall investment in this project would amount to one billion USD. "This plant is a key addition to our vibrant semiconductor ecosystem", said Singapore's Prime Minister Lee Hsien Loong. "It will extend Singapore's semiconductor value chain, and bring us to the next level of wafering technology. The long-term prospect for the semiconductor industry remains bright and Singapore has positioned itself to take full advantage of this and remains a leading manufacturing location in Asia for electronics and semiconductors." ☉

Neue Weichenstellungen für Globalisierung

Setting the Direction for Globalisation

ARTICLE: LOCAL GLOBAL

Nicht mehr Fertigung und Endmontage sondern Forschung und Entwicklung (F&E) stehen bis 2010 im Zentrum des globalen Outsourcings. Die Flexibilität der Lieferketten, also die Fähigkeit auf schwankende Nachfrage oder Engpässe bei den eigenen Lieferanten schnell und angemessen zu reagieren, wird zur Priorität. Eine Herausforderung bleibt die Realisierung der errechneten Einsparungspotenziale. Das sind die zentralen Ergebnisse der Studie „Global Supply Chain Trends 2008 – 2010“, die die Unternehmensberatung PRTM Management Consultants jetzt vorgestellt hat.

„Die jüngsten Zwischenfälle um Produktrückrufe aus Niedriglohnländern zeigen, dass die Themen Sicherheit und Qualität einen hohen Stellenwert behalten. Doch schon 2010 wird die Fähigkeit, flexibel auf Nachfrageschwankungen und Versorgungsengpässe zu reagieren, zum entscheidenden Erfolgsfaktor für weltweit präsente Unternehmen“, sagt Reinhard Geissbauer, Geschäftsführer und Leiter der globalen Supply-Chain-Practice bei PRTM Management Consultants. Mehr als die Hälfte der Studienteilnehmer haben angegeben, dass sie noch nicht über die Fähigkeiten verfügen, externe Partner wirksam zu managen. „Mit zunehmender Globalisierung und der steigenden Zahl externer Partner wird die Komplexität weiter steigen. Nur die wenigsten Unternehmen sind dafür gerüstet.“

BIS 2010 VERDOPPELUNG DES F&E-OUTSOURCINGS ERWARTET

Die beschleunigte Globalisierung führt weltweit zur weiteren Verlagerung von Unternehmenskapazitäten. Während bis heute vor allem Fertigung und Endmontage im Mittelpunkt des Outsourcings standen, werden nach Ansicht der Studienautoren zukünftig zunehmend F&E-Einheiten verlagert. Die befragten Unternehmen haben ihre Fertigungskapazitäten bereits zu 42

Prozent und ihre Endmontage zu 38 Prozent globalisiert. Diese Entwicklung setzt sich fort. So planen vier von fünf Unternehmen, bis 2010 weitere Kapazitäten auszulagern. Bis dahin wird mehr als die Hälfte der Fertigung (51 Prozent) und 47 Prozent der Endmontage nicht mehr dort stattfinden, wo das Unternehmen seinen Hauptsitz hat. Ein neuer Trend ist laut PRTM Management Consultants die Verlagerung von Forschungs- und Entwicklungskapazitäten. Sie nehme überdurchschnittlich

Mit einer wachsenden Zahl externer Partner kontinentübergreifend die erforderliche Flexibilität aufrechtzuerhalten wird zur Schlüsselqualifikation. *As companies expand the footprint of their supply chains, they are necessarily concerned about the need to maintain flexibility with multiple partners across continents.*

zu und werde sich bis 2010 nahezu verdoppeln. Das Erfordernis, auf den internationalen Märkten präsent zu sein, sowie die Verfügbarkeit von geeignetem Personal in den Zielländern werde diesen Trend beschleunigen.

Die Realisierung der durch die Auslandsverlagerung von Unternehmenskapazitäten errechneten Einsparpotenziale bleibt eine zentrale Herausforderung. Das durchschnittlich erreichbare Einsparpotenzial wird mit 17 Prozent

By 2010 manufacture and final assembly will have been replaced by research and development (R&D) as the focal point of global outsourcing activities. The flexibility of supply chains, in other words the ability to react quickly and appropriately to a fluctuating demand or regular supplier's bottlenecks, is becoming the top priority. Realising the calculated cost reduction potential will remain a challenge. These are the central results of a survey titled "Global Supply Chain Trends 2008 – 2010" that has been published by the management consulting firm PRTM Management Consultants.

„The latest recalls of products manufactured in low cost countries have shown that safety and quality issues continue to be highly significant. But as early as 2010 the ability to react flexibly to fluctuating demands and supply bottlenecks will be the essential success factor for global enterprises“, says Reinhard Geissbauer, General Manager and Head of Global Supply Chain Practice at PRTM Management Consultants. More than half of the participants in the survey said that they were not yet capable of efficiently man-

ly rank acceleration of supply chain globalisation as a top priority over the next several years and note that they are reducing management of supply chain functions within their home country and shifting these functions to other locations. The trend toward globalisation is ongoing, with four out of five companies surveyed planning to shift additional functions offshore by 2010. While transition of manufacturing and assembly functions will grow only moderately, by 2010 more than half of the companies' total operations will be located outside the original home country. This year's survey shows a new trend: a high rate of growth with respect to the globalisation of product and technology development. By 2010, offshoring of R&D and technology development activities will almost double.

The companies surveyed achieve on average cost reductions of 17 percent for each of their globalisation initiatives. While significant decreases in labor cost (minus 26 percent) and local material procurement (minus 18 percent) drive globalisation attractiveness, many companies claim that the corresponding management and overhead costs are reduced only slightly – in some cases, management costs actually increase due to the more complex coordination of domestic and international activities. A sig-

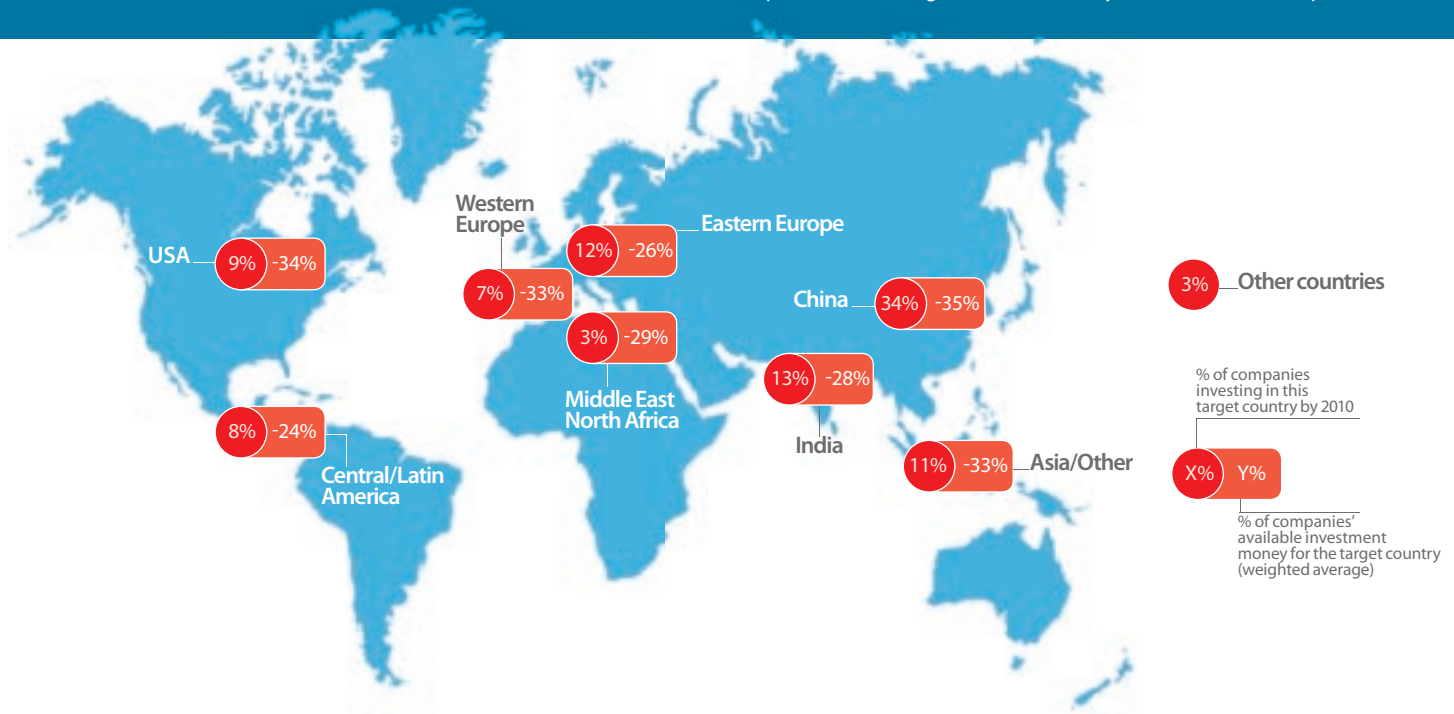
aging external partners. „The intensifying globalisation and the rising number of external partners are going to make things even more complex. Only very few companies are prepared for this.“

R&D OUTSOURCING EXPECTED TO DOUBLE BY 2010

Globalisation, the ratio of a company's value creation outside its home country, is gaining momentum, according to the survey results. Respondents consistent-

2010 PLANNED GLOBALIZATION INVESTMENTS BY REGION

Attracting more than a third of investments, China remains the preferred offshoring location followed by India and Eastern Europe.



angegeben. Der angegebene Lohnkostenvorteil liegt bei etwa 26 Prozent, die Beschaffungskosten ließen sich um 18 Prozent reduzieren. Doch viele Unternehmen können diese Potenziale nicht vollständig realisieren, denn die allgemeinen Managementkosten sinken nur minimal oder steigen sogar aufgrund des höheren Verwaltungsaufwands, die inländischen und ausländischen Aktivitäten zu koordinieren. Nur vier Prozent der Unternehmen geben an, dass ihre Globalisierungsinitiativen den beabsichtigten Nutzen vollständig erbringen. So klappt weiterhin eine große Lücke zwischen Wunsch und Wirklichkeit.

FLEXIBILITÄT WIRD TOP-PRIORITÄT FÜR GLOBALE LIEFERKETTEN

Während mehr als 90 Prozent der Unternehmen angeben, dass die Produktqualität, Produktsicherheit sowie Lieferfähigkeit heute die wichtigsten Herausforderungen seien, wird die Flexibilität, also die Fähigkeit auf schwankende Nachfrage oder Engpässe bei den eigenen Lieferanten schnell und angemessen zu reagieren, am häufigsten als Top-Thema bis 2010 genannt. „Diese Beobachtung geht einher mit den genannten Plänen, das eigene Unternehmen noch globaler

aufzustellen. Die damit verbundene steigende Komplexität des eigenen Wertschöpfungsnetzwerks bereitet manchem Kopfzerbrechen“, sagt Reinhard Geissbauer. „Mit einer wachsenden Zahl externer Partner kontinentübergreifend die erforderliche Flexibilität aufrechtzuerhalten wird zur Schlüsselqualifikation.“ Dabei wollen sich 90 Prozent aller Unternehmen darauf konzentrieren, Liefertreue sowie die Prognosefähigkeit zu verbessern. Vier von fünf planen, ihre wichtigsten Lieferanten besser einzubinden und setzen zudem auf verbindliche Servicelevel-Vereinbarungen. Für 65 Prozent sind höhere Pufferbestände das Mittel der Wahl.

„GRÜNE“ THEMEN GEWINNEN NUR PUNKTUELL AN BEDEUTUNG

Auch rücken laut Studie „grüne“ Themen auf der Agenda nach vorn. Umweltverträglichkeit werde bei den Globalisierungsstrategien heute grundsätzlich mitbedacht. „Trotz der hohen Aufmerksamkeit in den Medien stellen wir fest, dass ‚grüne‘ Themen bisher nur dann Bedeutung erlangen, wenn gesetzliche Bestimmungen einzuhalten sind oder wenn die Konsumenten dies explizit fordern“, unterstreicht Reinhard Geissbauer. ☉

nificant majority of survey respondents say they have at least partially achieved some or all planned benefits of globalisation. Despite these results, a gap does remain between aggressive plans to “go global” and actual realisation of the anticipated payback. Only a third of the survey participants achieve all or most of their expected globalisation benefits.

FLEXIBILITY TO BECOME PRIORITY FOR GLOBAL SUPPLY CHAINS

More than 90 percent of companies surveyed report that customer service and product quality are key drivers of their current supply chain strategy. While virtually all note that these two drivers will continue to be a primary focus over the next three years, increasing supply chain flexibility was ranked as the top focus between now and 2010. This focus on flexibility is consistent with reported plans to increase the level of globalisation. As companies expand the footprint of their supply chains, they are necessarily concerned about the added complexity associated with this expansion and the need to maintain flexibility with multiple partners across continents. In order to improve supply chain flexibility across continents, almost 90

percent of the surveyed companies plan to increase their focus on delivery performance, including renewed focus on demand and supply forecasting. Four out of five companies plan to better integrate key suppliers, including the need to better enforce service level agreements with all their channel partners. 65 percent of the companies plan to maintain higher buffer stocks along key supply chain functions.

“GREEN” ISSUES WILL GAIN IN IMPORTANCE IN ISOLATED CASES

Environmental sustainability is a key consideration in the development of future globalisation strategies, and is currently driven by the need for regulatory compliance and satisfaction of customer demand. Two-thirds of survey respondents noted that environmental sustainability is a factor in their globalisation strategy, although this focus varies significantly by industry sector. The survey data shows clearly that a focus on environmental sustainability and a “green” supply chain is much more likely to be a result of government regulation and customer requirements than a desire to improve a company’s image or achieve competitive differentiation. ☉

„Auf Beziehungen achten“ “Cultivating Relationships”

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Sourcing in Schwellenländern ist mit vielen Herausforderungen verbunden. „Im asiatischen Raum kommt es sehr darauf an, wie tragfähig das Netzwerk und der Kontakt zum Partner sind“, sagt Michael D’heur, Manager bei PRTM Management Consultants, im Interview mit sourcing_asia.

Die von Ihnen befragten Unternehmen geben an, zunehmend auch Forschungs- und Entwicklungskapazitäten auslagern zu wollen. Was sind die Haupttreiber dieser Entwicklung?

Hier kommen zwei Aspekte zusammen. Die Zahl zahlungskräftiger Konsumenten in den Ländern Asiens wächst, und damit auch der Bedarf der Anpassung der Produkte an die Bedürfnisse der dortigen Verbraucher. Viele Unternehmen wollen dort Fuß fassen. Innovation, Forschung und Entwicklung nahe am Kunden zu positionieren, ist also durchaus sinnvoll, denn die Erkenntnisse aus lokaler Marktforschung und Trendscouting lassen sich am besten vor Ort umsetzen, insbesondere in der Konsumgüter- und Telekommunikationsindustrie. Dazu kommt die gute Verfügbarkeit von gut ausgebildeten Ingenieuren.

Welche Zielländer stehen zukünftig ganz oben auf der Liste?

China ist und bleibt das Hauptziel für Verlagerungen, das ist keine Überraschung. Für mehr als ein Drittel aller Unternehmen ist das Reich der Mitte erste Wahl, wie bisher vor allem für Fertigung, doch vermehrt auch für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten. Vom Aufbau von Hochtechnologiezentren werden die westlichen Konzerne dort auf absehbare Zeit weiterhin eher absehen, da Probleme des Ideenschutzes nach wie vor bestehen. Indien bindet hier mehr Entwicklungskapazitäten, insbesondere im Software- und Outsourcing-Bereich. Daneben bilden

sich regional spezialisierte Hubs heraus, Singapur beispielsweise.

Nicht alle Globalisierungsinitiativen führen zum Erfolg. Wie können die Einsparpotenziale im Asiengeschäft vollständig realisiert werden?

Die eigene Niederlassung mit lokalem Personal ist erfahrungsgemäß die erfolgversprechendste Variante, da die heimischen Mitarbeiter über persönliche Netzwerke schneller Zutritt zu Kunden und Lieferanten gewinnen, als es Europäer oder Amerikaner tun könnten. Mit begrenztem Investment lassen sich zunächst auch Partnerschaften mit einem lokalen Unternehmen eingehen. Hier ist der Grad des gegenseitigen Vertrauens ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Neben Qualität und Sicherheit wird die Flexibilität im Wertschöpfungsprozess zur Schlüsselqualifikation. Wie sieht das Rezept für ein erfolgreiches Sourcing in Asien aus?

Auf Beziehungen achten. In manchen Branchen ist im Asiengeschäft die Nutzung von festen Verträgen noch unüblich. Speziell in China kommt es sehr darauf an, wie tragfähig das Netzwerk und der Kontakt zum Partner sind. Zwar reagieren asiatische Unternehmen in der Regel sehr flexibel auf geänderte Anforderungen des Abnehmers. Jedoch muss dabei immer eine Win-Win-Situation gegeben sein. Steuerungs- und Sanktionierungsmechanismen mittels formaler Strafkataloge haben sich bislang nicht durchgesetzt. ☉

Sourcing in emerging economies is linked to many challenges. “In the Asian regions much depends on how sustainable the network and the contact to the partner are,” says Michael D’heur, Manager with PRTM Management Consultants, in his interview with sourcing_asia.

The companies that have been asked by you state that they increasingly plan to also source out research and development activities. What are the main drivers for this development?

Here two aspects need to be taken into account. The number of consumers in the Asian countries is growing and so is the demand for adapting products to their needs. Positioning innovation close to the customer is therefore quite useful, because the local market research and trend-scouting results may be best realised on the spot. Another point is that well-trained engineers are readily available.

Which target countries will be on top of the list in the future?

China is and will remain the major target for relocations. More than one third of all companies put down China as their first choice, mainly for production activities as in the past but increasingly also for research and development. In contrast Western corporations will remain hesitant about building up technology centres there as there are still problems with intellectual property. India offers a lot more space in this context.

Not all globalisation initiatives are successful. How can savings potentials be fully realised in the Asia business?

Having an own subsidiary with local staff is the most promising variant according to experience because the local employees can use their personal networks and thus get faster access to customers

and suppliers than would Europeans or Americans. If the budget is limited partnerships with a local company could be a first step. In such cases the degree of trust in one another is a critical factor.



MICHAEL D'HEUR MANAGER
PRTM MANAGEMENT CONSULTANTS

Along with quality and safety, flexibility is becoming a key aspect within the value-added process. What is the formula for sourcing successfully in Asia?

Cultivating Relationships. In some industries in the Asian business it is uncommon to have written contracts. In Asia much depends on how sustainable the network and the contact to the partner are: On the one hand Asian companies usually respond very flexibly to the changing requirements of the customer. On the other hand there must always be a win-win situation. Control and sanction mechanisms based on formal penalty scales have not really caught on yet. ☉



Automobilkäufer bevorzugen nationale und regionale Marken. Selling cars is a local business. There is a clear preference for regional brands.

© BMW AG

Autoindustrie soll in Asien entwickeln

Automotive Industry to Do Development in Asia

ARTICLE: LOCAL GLOBAL

Die Innovationszentren der Automobilindustrie werden sich von Westeuropa nach China und Indien verlagern, denn dort kommen in Zukunft massive Entwicklungsressourcen mit ganz neuartigen Innovationsauslösern zusammen. Das geht aus einer aktuellen Studie der Managementberatung A.T. Kearney hervor. Ohne eigene Forschung und Entwicklung (F&E) in China und Indien fahre die deutsche Automobilindustrie bald nur noch hinterher.

Globalization forced German's vehicle manufacturers to shift much of their production elsewhere: now the same is happening to the industry's research and development (R&D) activities. According to an A.T. Kearney study this is the only way for them to hold their own against the "local heroes" from India and China and to benefit from the rapid pace of growth in these regions.

Bis zum Jahr 2020 wird allein der chinesische Automarkt auf eine Größe von rund 30 bis 35 Millionen verkauften Fahrzeugen anwachsen, teilen die Studienautoren mit. Auf einen deutschen Mitarbeiter im Bereich F&E würden dann voraussichtlich mehr als fünf hervorragend ausgebildete Auto-Ingenieure in China kommen – was für die deutschen Autobauer den Verlust ihrer globalen Innovationsführerschaft und Wettbewerbsfähigkeit zur Folge hätte. Nur mit eigenen asiatischen Entwicklungszentren und genauer Kenntnis der lokalen Märkte könnten die deutschen Hersteller den besonderen Marktanforderungen in den wirt-

schaftlichen Schwellenländern gerecht werden und vom rasanten Wachstum in dieser Region profitieren. Ansonsten drohe ihnen langfristig sogar die Stärke in den Heimatmärkten zu verlieren. „Den deutschen und europäischen Herstellern könnte schon bald das gleiche Schicksal ereilen, das in den 60er und 70er Jahren die deutschen Produzenten hochwertiger Kameras oder ‚brauner Ware‘ erlitten haben“, bringt F. Nikolaus Soellner, Partner und Leiter von A.T. Kearney's Global Automotive Practice, die aktuelle Lage auf den Punkt: „Es wäre nicht das erste mal, dass asiatische Unternehmen innerhalb kürzester Zeit zu ►

By 2020 the Chinese automobile market will grow to approximately 30 to 35 million vehicles sold, resulting in about 600,000 persons employed in R&D in the country, estimate the authors of the study. In view of this enormous rise in the number of automotive developers, one can safely assume that China and India will form a new focal point of automotive R&D. From a purely arithmetic point of view, this would yield an immense innovation potential which – coupled with factors which are unique to this region, including dense populations, different religions, high levels of environmental pollution, to name but a few – may well result in huge inno-

vative advances. The established automotive industry should get involved in this development. Whatever happens, it would appear certain that by the year 2020 the majority of R&D resources in the automotive industry will be deployed in the growth markets of China and India.

Locally produced models are invariably "bestsellers" in their respective countries. Using this knowledge as the basis, A.T. Kearney has examined the underlying conditions of the different automotive markets in detail with the aim of achieving clarity concerning the local aspects of automotive development and the likely future impacts. ►



Innovationsführern avancieren und die weltweite Konkurrenz vom Markt drängen.“ Entsprechend bleibe den deutschen und westeuropäischen Autobauern gar nichts anderes übrig, als ihre globale Präsenz gerade im Entwicklungsbereich auszubauen.

VON DEUTSCHEN FÜR DEUTSCHE – VON FRANZOSEN FÜR FRANZOSEN

Weltweit zeigt sich laut Untersuchung das gleiche Bild. Sei es nun der VW Golf, Opel Astra oder 3er BMW in Deutschland; der Renault Clio, Renault Senic oder Peugeot 207 in Frankreich oder aber der Toyota Corolla, Suzuki Wagon R oder Daihatsu Move in Japan: die jeweils lokalen Automodelle sind auch die nationalen Best- und Dauerseller. „Ausgehend von dieser Erkenntnis haben wir die Rahmenbedingungen der jeweiligen Automobilmärkte mit dem Ziel näher untersucht, Klarheit über die lokalen Aspekte der Automobilentwicklung und zukünftige Auswirkungen zu erhalten“, erklärt der Autor der Studie Gunnar Lange, Manager im Automotive-Bereich von A.T. Kearney. „Dabei haben wir festgestellt, dass das Automobilgeschäft im Grunde genommen ein lokales Geschäft ist, denn

den sich entwickelnden Märkten vollständig verstehen, den Bedürfnissen dieser Kunden, die mit den geografischen, kulturellen und bevölkerungspolitischen Gegebenheiten zusammenhängen, vollständig entsprechen und vor allem auch offen für das innovative Klima sein.

Da zukünftiger Markterfolg von der Fähigkeit abhängt, lokale Präferenzen durch Entwicklung vor Ort in regionenspezifische Produkte umzusetzen, sei die Absatzstärke einer Region ein entscheidender Faktor für die Menge der regional eingesetzten F&E-Ressourcen. Zwar spielten natürlich auch die klassischen Standortfaktoren der F&E wie die Nähe zur Produktion eine Rolle in der Entscheidung für einen Entwicklungsstandort – die überragende Bedeutung des Marktpotenzials lasse sich jedoch eindeutig aus dem Vergleich der F&E-Ressourcen und der Menge abgesetzter Fahrzeuge ableiten. „Aufgrund des massiven Aufbaus von Automobilentwicklern wird es voraussichtlich vor allem in China und Indien zu zahlreichen neuen F&E-Zentren kommen“, sagt Lange.

Hier werde ein enormes Innovationspotenzial entstehen, das kombiniert mit



© VOLKSWAGEN AG

Automobilhersteller müssen den sich entwickelnden Markt vollständig verstehen und den lokalen Bedürfnissen vollständig entsprechen. *Automotive manufacturers must have a complete understanding of customers in developing markets.*



Basically, selling cars is a local business, because in the final analysis there is no vehicle-producing country in which the bestseller list is headed by a model marketed by a foreign manufacturer. For decades now certain vehicles – in Germany the VW Golf, in France the Renault Clio, in Japan the Toyota Corolla – have been the most popular among consumers or at least have been purchased most frequently for pragmatic reasons. There is a clear preference for national or regional brands. These seem to match local and regional tastes and lifestyles much better than their foreign rivals. This in turn can be attributed to such factors as climate, religion and cultural values, with national producers clearly much more adept at meeting these requirements thanks to their in-depth knowledge of their market and clientele.

MORE CUSTOMER RESPONSIVENESS AT THE LOCAL LEVEL

Against this background, it is evident that the focus placed on development in emerging markets can be viewed as

a pivotal factor for ensuring success according to the experts. Manufacturers with a strong development focus in emerging markets could not only satisfy the needs of their existing customers: in this way they could also secure tremendous new market potential for themselves. It would be safe to assume, therefore, that the sector will undergo a process of change which has almost been completed in other industries. For carmakers, the general trend toward partially relocating locally required R&D services is set to increase. “First movers” would still have the chance to be at the forefront of this trend by shifting development activities to a local base. But they would run the risk of losing out sooner or later to local providers unless they have a complete understanding of customers in developing markets, fully meet these customers’ requirements, which are closely linked to the geographical, cultural and demographic conditions, have an open mind regarding innovations and are prepared to embrace unconventional solutions. ☉

Im Jahr 2020 werden die meisten F&E-Ressourcen in den Wachstumsmärkten China und Indien beschäftigt sein.

By the year 2020 the majority of R&D resources will be deployed in the growth markets of China and India.

in keinem Land mit einer eigenen Automobilindustrie führt ein Fahrzeug die Bestsellerlisten an, das von einem ausländischen Hersteller angeboten wird. Nationale oder regionale Marken werden signifikant bevorzugt.“

Noch haben nach Ansicht der Automobilexperten „First Mover“ Möglichkeiten, ganz vorne mit dabei zu sein, wenn sie die Entwicklung vor Ort verfolgen. Um nicht früher oder später von lokalen Anbietern überannt zu werden, sollten sie den Kunden in

nur dort anzutreffenden Auslösern wie hoher Bevölkerungsdichte, andere Religionen und hoher Umweltverschmutzung vermutlich zu massiven Innovationsschüben führen wird. „Die etablierte Autoindustrie sollte sich an diesem Wachstum unbedingt aktiv beteiligen. So oder so werden im Jahr 2020 die Mehrzahl der F&E-Ressourcen in der Automobilbranche in den Wachstumsmärkten China und Indien und nicht in Zentraleuropa beschäftigt sein – bleibt die Frage von wem“, sagt Soellner. ☉



FORUM FOR INTERNATIONAL CONTACTS AND INVESTMENTS



MEET THE
GLOBAL FUTURE!



Trade fair with
presentation platform

The platform
for international
service providers

International trade prize



www.global-connect.de

International trade congress,
International
consultancy day,
Cooperation bourse

Exchange of experience
eastern europe and CIS

New Stuttgart Trade Fair Centre **11 – 12 November 2008**

Supported by:



Ohne Risiko kein Geschäft

No Business Without Risks

ARTICLE: THOMAS BECKMANN, FRANK STRAUBE, WILFRIED KROKOWSKI
TECHNISCHE UNIVERSITÄT BERLIN, INSTITUTE FOR TECHNOLOGY AND MANAGEMENT

Nicht alle Unternehmen erreichen ihre Ziele in Schwellenländern. Besonders Kosteneinsparungen realisieren sie oft nicht in gewünschtem Umfang. Erfolgreiches Global Sourcing setzt voraus, dass Chancen und Risiken erkannt sowie transparente Entscheidungsabläufe geschaffen werden.

Vom 14. bis 16. Juli 2008 findet in Stuttgart zum zweiten Mal die Worldwide Sourcing Convention statt. Der Veranstalter, die Management Circle AG aus Eschborn, hat kompetente und erfahrene Referenten von renommierten europäischen Industrieunternehmen eingeladen, um mit den Teilnehmern über die Erfahrungen der Firmen in den unterschiedlichen Beschaffungsregionen zu diskutieren.

Die Fertigungsqualität, Logistik und der Umgang mit kulturellen Barrieren zählen zu den Hauptproblemen im Global Sourcing. The biggest problems are manufacturing quality, logistics and the dealing with cultural barriers.

Der Bereich Logistik der Technischen Universität Berlin hat gemeinsam mit der National University of Singapore und im Auftrag der Bundesvereinigung Logistik e.V. (BVL) eine Untersuchung über die Herausforderungen und Handlungsfelder bei der Beschaffung aus Schwellenländern durchgeführt. Danach zählen zu den Top-Problemen die Fertigungsqualität, die Logistik sowie der Umgang mit kulturellen Barrieren. Unternehmen, die erfolgreich in diesem schwierigsten Segment des Einkaufs operieren wollen, müssen entsprechende Taktiken entwickeln, um diese drei Hauptbarrieren erfolgreich angehen zu können. . Kostenkontrollinstrumente verlangen eine stärkere Einbindung der betrieb-

lichen Finanz- oder Controllingabteilung. Total-Cost-of-Ownership-Ansätze sind unerlässlich, um die Wirtschaftlichkeit einer Kaufentscheidung objektiv beurteilen zu können. Nur so kann mittel- und langfristig sichergestellt werden, dass der Einkauf und die Logistik einen aktiven und entscheidenden Anteil am Unternehmenserfolg leisten und der Produktionsbetrieb internationalem Konkurrenzdruck standhält.

Die jüngste Studie der Technischen Universität Berlin belegt, dass die Gründe für das Global Sourcing vielschichtig sind. Obwohl heute noch rund 85 Prozent der Unternehmen die Reduzierung von Material- und Beschaffungskosten als Hauptargument für den internationalen Einkauf angeben, ändert sich dieses Bild sehr rasch. Die Einführung von lokalen, in diesem Fall internationalen Supply-Chain-Strukturen folgt bereits mit 55 Prozent, und die Erfüllung von inländischen Wertschöpfungsanteilen stellen 39 Prozent der Gründe einer globalen Beschaffungsstrategie dar. Der Einkauf wird nicht nur internationaler, er ist bereits international. Abhängig von der Industriebranche liegt zum Beispiel der Durchschnitt des

Not all enterprises achieve their original targets in emerging countries. Especially expectations with regard to cost reduction often can not be realised to the extent projected. Global sourcing can only be successful if chances and risks are known and if decision processes are made transparent.

From 14 to 16 July 2008 the Worldwide Sourcing Convention takes place for the second time in Stuttgart. The organiser Management Circle AG from Eschborn has invited competent and experienced speakers from renowned European industrial companies who will discuss company experiences in diverse purchasing regions with the participants. The Logistics department of the Technische Universität Berlin has executed a survey on the challenges and areas of activity for purchasing in emerging economies in cooperation with the National University of Singapore and on behalf of the Bundesvereinigung Logistik e.V. (German Logistics Association – BVL). According to this survey the biggest problems are manufacturing quality, logistics and the dealing with cultural barriers. Companies that want to operate successfully in this most difficult purchas-

ing segment need to develop the required tactics to successfully fight these three main barriers. Cost control instruments demand stronger involvement of the company's financial or controlling department. Total Cost of Ownership approaches are essential to be able to objectively assess the profitability of a buying decision. This is the only way to make sure in the medium and long term that purchasing and logistics make an active and significant contribution to the company's success and that the production enterprise will hold out against international competition. The latest survey of the Technische Universität Berlin proves that the reasons for global sourcing are multi-faceted. Although today 85 percent of companies still declare the reduction of material and purchasing costs as their main argument for buying internationally this

MOTIVATION FOR EMERGING MARKETS SOURCING

Top Goals

Cost Saving	85%
Establishment of Local Supply Chain	55%
Local Content Regulations	39%

Further Goals

Supplier Development Partnership	26%
Technical Know-How	19%
Benefit from Market Growth	17%
Currency Reasons	15%

In % of EU based companies rating the respective motivation as important

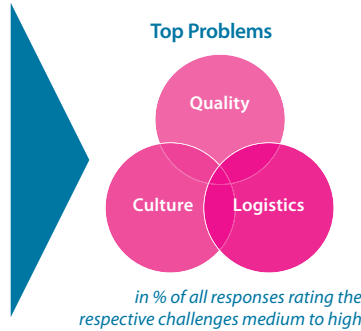
CHALLENGES IN EMERGING MARKETS

Top Problems

Quality	82%
Cultural Difficulties	81%
Logistics	77%

Further Problems

Supplier Qualification	70%
Negotiation Mentality	73%
Production Know-How of Supplier	68%
Communication	64%
Loss of own Know-How	52%



Einkaufsvolumens von Produktionsmaterial in Asien bei rund 20 Prozent. In einigen Industriebereichen liegt dieser Anteil zwischen 40 und 60 Prozent, in der Konsumgüter- und Computerindustrie sogar weit über 80 Prozent. Eine erfolgreiche Umsetzung kann nur gesamtheitlich erfolgen. Eine globale Beschaffungsstrategie mit den entsprechenden Prozessen erfordert vom Unternehmen eine erhebliche Investition an Zeit, Ressourcen und Geld. Die Umsetzung läuft in der Regel über mehrere Stufen ab. Die interne Analy-

der Einkaufsfelder in operative / administrative und in strategische Aufgaben. Eine Einkaufsabteilung, die täglich fast ausschließlich als Feuerwehr hinsichtlich Termine, Mengenabweichungen und Produktionsplanänderungen agiert, hat nicht die Zeit, strategische Konzepte, wie zum Beispiel Make-or-Buy, Global Sourcing, Lieferantenmanagement, Marktforschung oder Target Costing, zusammen mit den Nachbarabteilungen Vertrieb, Entwicklung, Produktion und Qualität erfolgreich zu erarbeiten und umzusetzen. Der strate-

picture is quickly changing. The introduction of local, in this case international supply chain structures already holds second place at 55 percent and the fulfilment of domestic value-added contingents form 39 percent of the reasons for a global purchasing strategy. Purchasing is not only becoming more international, it is international already.

Subject to the industry sector the average purchasing volume of working stock in Asia, for example, is approx. 20 percent. In some industrial segments this share is between 40 and 60 percent, in the consumer goods and computer industry even far above 80 percent.

A successful realisation can only happen collectively. A global purchasing strategy with the necessary processes requires the company to invest considerable amounts of time, resources and money. In general the realisation takes place in a number of steps. The internal analysis and the internal approval is the core point. Here is where the wheat is separated from the chaff. A company can only successfully climb this mountain if all departments and the company management are in mutual agreement. The external analysis is the process of supplier search and maintenance. Another basic requirement for an efficient and successful purchasing organisation with interna-

tional orientation is the division of buying segments in operative / administrative and strategic tasks. A purchasing department that acts as a deployment force with regard to deadlines, volume deviations or production plan changes on a daily basis, does not have the time to successfully develop and implement strategic concepts such as make-or-buy, global sourcing, supplier management, market research or target costing in cooperation with the sales, development, production and quality departments. The strategic buyer must be liberated as much as possible from daily business but may not stray too far away from common problems. In summary global sourcing changes the entire organisational flow and is therefore not an isolated purchasing action, but a vital part of a cosmopolitan and integrated business strategy. ☉

Der strategische Einkäufer muss weitestgehend vom Tagesgeschäft befreit sein. *The strategic buyer must be liberated as much as possible from daily business.*

se und die Abstimmung im eigenem Unternehmen ist der Kernpunkt. Hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Erfolg erzielt nur das Unternehmen, das diese Stufen einvernehmlich mit allen Abteilungen und der Geschäftsführung erklimmt. Die externe Analyse ist der Prozess der Lieferantensuche und -betreuung. Ferner ist eine Grundvoraussetzung für eine effektive und erfolgreiche international ausgerichtete Einkaufsorganisation die Aufteilung

gische Einkäufer muss weitestgehend vom Tagesgeschäft befreit sein, darf sich jedoch auch nicht zu weit von den täglichen Problemen entfernen. Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Global Sourcing die gesamten Unternehmensabläufe verändert und somit keine Einzelaktion des Einkaufs, sondern wesentlicher Teil einer weltweiten und gesamtheitlichen Unternehmensstrategie ist. ☉



© CLAYTRIV/FILICRI

CONTACT

Technische Universität Berlin
Thomas Beckmann
Institute for Technology
and Management
Logistics Division
Phone: +49 30 314 26007
Fax: +49 30 314 25992
beckmann@logistik.tu-berlin.de
www.dvz.de

Ressourcen entscheiden

The Resources Make the Difference

ARTICLE: THOMAS BECKMANN, FRANK STRAUBE, WILFRIED KROKOWSKI

TECHNISCHE UNIVERSITÄT BERLIN, INSTITUTE FOR TECHNOLOGY AND MANAGEMENT

Erst durch Ressourcen wird der Einkauf in die Lage versetzt, die Beziehung zum Lieferanten erfolgreich zu gestalten. Die Verfügbarkeit von Projekt-Ressourcen und kulturellen Ressourcen beeinflusst in hohem Maße die Beschaffung in Schwellenländern.

In der November- /Dezemberausgabe von „sourcing_asia“ haben wir die laut der Studie „International Procurement in Emerging Markets“ des Bereichs Logistik der Technischen Universität Berlin und der National University of Singapore drei zentralen Gestaltungsbereiche identifiziert, um erfolgreich in Wachstumsmärkten zu beschaffen. Dies sind die unternehmensinternen, organisatorischen Rahmenbedingungen, das Lieferantenmanagement und ein angepasstes, proaktives Risikomanagement. Alle drei Gestaltungsbereiche haben wir kurz vorgestellt. Bei den organisatorischen Rahmenbedingungen ist vor allem die Ressourcensituation von Bedeutung, die im folgenden Beitrag beschrieben wird. Es lassen sich zwei Arten von Ressourcen unterscheiden: zum einen Projektressourcen, zum anderen kulturelle Ressourcen.

Zu den projektspezifischen Ressourcen zählen finanzielle Mittel, die Anzahl der dem Projekt zugeordneten Mitarbeiter sowie die Unterstützung und das Engagement des Top-Managements und von Mitarbeitern in Form von „Commitment“. Die Anzahl der dem Projekt zugeordneten Mitarbeitern ist nicht nur Grundvoraussetzung, um die Projektaufgaben zu bewältigen, sondern führt im Falle einer Unterbesetzung aufgrund des anspruchsvolleren Umfelds in Schwellenländern schnell zur Gefährdung des Projekterfolgs. Sind Reisebudget oder Personalstärke des Projekts zu knapp bemessen, müssen unter Umständen die für Qualitätsüber-

prüfungen wichtigen Besuche vor Ort ausbleiben. Auch Arbeitsüberlastung und demotivierte Mitarbeiter können die Folge sein. Die Motivation der Mitarbeiter lässt sich entscheidend durch die Unterstützung des Top-Managements verstärken. Dadurch können innerbetriebliche bürokratische Hürden reduziert und die Bedeutung des Projekts glaubhaft signalisiert werden. Neben diesen projektspezifischen Ressourcen sollte ein Unternehmen aber auch über kulturelle Ressourcen verfügen. Unter diese Kategorie fallen die Qualifikation, Erfahrung und kulturelle Kompetenz der Mitarbeiter hinsichtlich internationaler Projekte.

DEFIZITE IN DER RESSOURCENAUSSTATTUNG

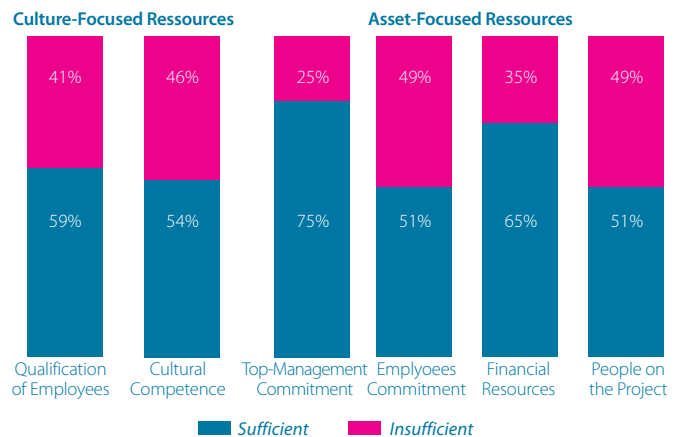
Egal ob projektspezifische oder kulturelle Ressourcen, viele Unternehmen beklagen ein deutliches Defizit hinsichtlich deren Verfügbarkeit. So besteht in knapp 44 Prozent der Unternehmen eine unzureichende Ausstattung mit projektspezifischen Ressourcen. Dieser Mangel ist bei den kulturellen Ressourcen mit 43 Prozent ähnlich ausgeprägt. In vielen Unternehmen unterstützt das Top-Management die Beschaffung in Schwellenländern, so dass sich 75 Prozent der Einkäufer zufrieden äußern. Bei den übrigen Ressourcen bleibt die Verfügbarkeit hinter den Anforderungen zurück. Sämtliche Ressourcen werden in ihrer Verfügbarkeit im Mittel mit „weniger als erforderlich“ bewertet. Das bedeutet, dass der Projekterfolg

Resources are the essential factor for the purchasing department to create a successful relationship with suppliers. The availability of project and cultural resources influences procurement in emerging markets to a great degree.

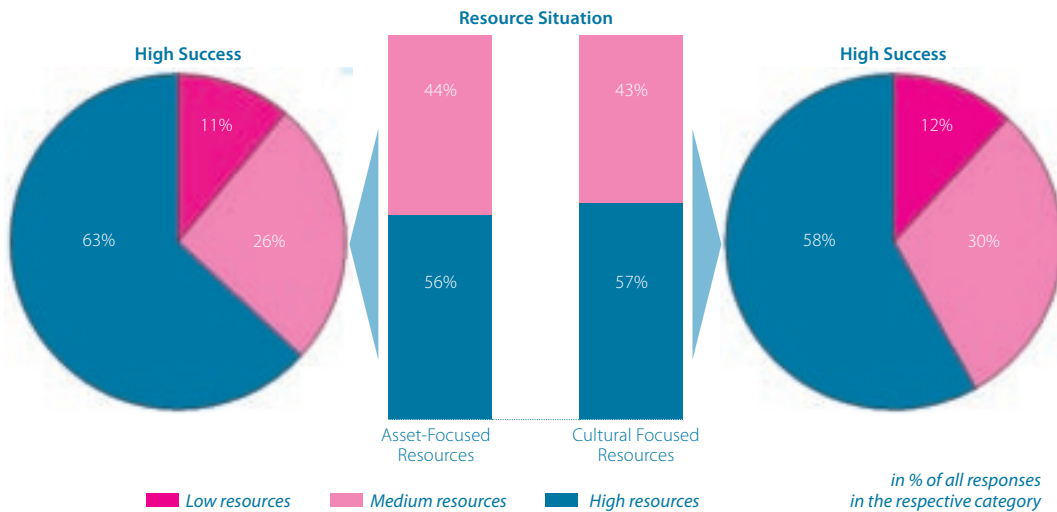
In the November and December issues of „sourcing_asia“ we identified the three central areas of influence for successful purchasing in emerging economies named in the „International Procurement in Emerging Markets“ survey performed by the Logistics department of the Technische Universität Berlin and the National University of Singapore. These are the internal organisational framework, supplier management and an adjusted proactive risk management. So far we have briefly introduced all three areas of influence. The organisational framework depends first of all on the resources situation described in the following article. Resources can be classified into two forms: on the one hand project resources, on the other hand cultural resources.

Project specific resources include financial means, the number of staff assigned to the project and the support and commitment of top management and staff. The number of staff assigned to the project is not only a basic requirement for coping with the project tasks but also has the potential to jeopardise the project success in case of a lack of personnel due to the more challenging environment in emerging countries. If travel budget or manning level for the project have been calculated too tight, on-site visits which are important for checking the quality might have to be cancelled. The motivation of the project members can be lifted significantly by the support of the top management. This support may reduce internal organisational obstacles

AVAILABILITY OF RESOURCES FOR EMERGING MARKET SOURCING ACTIVITIES



RESOURCE SITUATION AND ITS IMPACT ON THE SUCCESS OF PURCHASING PROJECTS IN EMERGING MARKETS



nur durch außergewöhnliche Anstrengungen der Mitarbeiter sichergestellt werden kann. Bei einer als „unzureichend“ eingestuften Ressourcenlage ist das Gelingen des Projekts hingegen nahezu unmöglich.

MINDESTENS EIN JAHR FÜR LIEFERANTENAUFBAU EINPLANEN

Auch beim Zeitrahmen von Beschaffungsprojekten müssen unrealistische Vorgaben vermieden werden, da der Aufbau von funktionierenden Lieferantenbeziehungen in Schwellenländern wesentlich aufwendiger ist als in westlichen Ländern. Für den Aufbau einer funktionierenden Lieferantenbeziehung in China ist beispielsweise mindestens ein Jahr anzusetzen. De facto bewerten 56 Prozent der Mitarbeiter den zeitlichen Rahmen als unzureichend. Der Anteil erfolgreicher Unternehmen mit einer hohen Ausstattung bei den projektspezifischen Ressourcen ist mit 63 Prozent signifikant größer als in der Gruppe der weniger erfolgreichen (42 Prozent). Die kritische Rolle der projektspezifischen Ressourcen für den Beschaffungserfolg folgt aus der Komplexität der Beschaffungsprojekte. Erst

mit einer ausreichenden Anzahl an Mitarbeitern im Einkauf kann der Lieferant adäquat unterstützt werden. Die Lieferantenbetreuung erfordert nicht nur Kontaktbereitschaft über mehrere Zeitzonen hinweg, bei der sich mehrere Teammitglieder abwechseln müssen; häufige Besuche vor Ort und die gleichzeitige Unterstützung aus dem Heimatland binden ebenfalls viel Personal. Ähnlich verhält es sich mit den kulturellen Ressourcen. Unternehmen, deren Mitarbeiter in Schwellenländern erfahren sind und den Umgang mit Menschen anderer Kulturen verstehen, sind erfolgreicher. Auch hier ist der Anteil der erfolgreichen Unternehmen mit einer hohen Ressourcenausstattung mit 58 Prozent signifikant größer als in der Gruppe der weniger erfolgreichen Unternehmen (42 Prozent). Es zeigt sich ebenfalls, dass in Schwellenländern erfahrene Mitarbeiter negative Auswirkungen kultureller Unterschiede deutlich geringer bewerten. Bei den Unternehmen, deren Mitarbeiter über geringe interkulturelle Erfahrungen verfügen, stellen 53 Prozent hohe kulturelle Barrieren fest, während dies in der anderen Gruppe nur 21 Prozent so einschätzen. ☉

and demonstrate in a credible manner the importance of the project.

In addition to these project specific resources a company should also have cultural resources. This category comprises qualification, experience and cultural competence of the staff with regard to international projects. Regardless of project specific or cultural resources, many companies complain about a considerable lack of availability of such resources. Nearly 44 percent of companies state that they are insufficiently equipped with project resources. For 43 percent, there is a similar lack of cultural resources.

AT LEAST ONE YEAR TO ESTABLISH SUPPLIER RELATIONSHIP

In many companies the top management supports purchasing activities in emerging markets so that 75 percent of the buyers are positive. With all other resources availability lags behind the requirements. In the availability category all resources are evaluated as “less than required”. That means that the project success can only be ensured by outstanding efforts of the project members. If the resource situation is

classified as “inadequate” project success is nearly impossible.

For the timeframe of purchasing projects unrealistic targets must also be avoided because building up working supplier relationships in emerging countries is significantly more complex than in Western countries. For example in China it takes at least a year to establish a functioning supplier relationship. De facto 56 percent of employees evaluate time schedules as inadequate.

Among the companies with a good supply of project specific resources the share of successful companies is significantly greater at 63 percent compared with their share among the less successful companies (42 percent). The crucial role of project specific resources for successful purchasing corresponds to the complexity of the purchasing projects. Only with a sufficient number of purchasing staff can the supplier be adequately supported. Supplier support requires not only a readiness to stay in touch across several time zones for which a number of team members need to take turns. Frequent on-site visits and simultaneous support from the home country also tie up many employees. Cultural resources are a very similar case. Companies with employees who are experienced in dealing with emerging markets and know how to handle people in other cultures are more successful. Here the share of successful companies with a high resources rate is also significantly higher at 58 percent than in the group of less successful companies (42 percent). Another finding is that negative effects due to cultural differences are seen as much less crucial by experienced staff in emerging countries. In companies the employees of which do not have much intercultural experience, 53 percent of employees regard the cultural barriers as high whereas in the other group this value was only 21 percent. ☉

Lieferanten managen

Managing Suppliers

ARTICLE: THOMAS BECKMANN, FRANK STRAUBE, WILFRIED KROKOWSKI

TECHNISCHE UNIVERSITÄT BERLIN, INSTITUTE FOR TECHNOLOGY AND MANAGEMENT

Lieferanten aus Schwellenländern können maßgeblich zur Kostenreduzierung beitragen. Doch der Entwicklungsbedarf bei ihnen ist groß. Dadurch entstehen ungeplante Mehrkosten, die von Beginn an berücksichtigt werden müssen. Suppliers from emerging economies can significantly contribute to cost reductions. On the other hand there is a huge requirement for development. This is causing unplanned additional costs which need to be calculated from the beginning.

In der November- /Dezemberausgabe von „sourcing_asia“ haben wir die laut der Studie „International Procurement in Emerging Markets“ des Bereichs Logistik der Technischen Universität Berlin und der National University of Singapore drei zentralen Gestaltungsbereiche identifiziert, um erfolgreich in Wachstumsmärkten zu beschaffen. Dies sind die unternehmensinternen,

höheren Logistikkosten. Als weitere Kostentreiber identifizieren 66 Prozent der Unternehmen die Aufwendungen für die Unterstützung der Lieferanten beziehungsweise 64 Prozent für die Beseitigung von Qualitätsproblemen. Es gilt also, nicht nur die direkten Kosten im Blickfeld zu haben, sondern auch die indirekten Kostentreiber mit zu berücksichtigen.

Etwa ein Drittel der Unternehmen überschätzt sich bezüglich der tatsächlich realisierbaren Einsparungen. Around one third of all companies are off in their estimation of feasible cost reductions due to potential additional costs.

organisatorischen Rahmenbedingungen, das Lieferantenmanagement und ein angepasstes, proaktives Risikomanagement. Alle drei Gestaltungsbereiche haben wir kurz vorgestellt. In diesem Beitrag stellen wir die Studienergebnisse aus dem Handlungsfeld des Lieferantenmanagements vor.

AUCH INDIREKTE KOSTENTREIBER BERÜCKSICHTIGEN

Eine ausbaufähige Logistikkompetenz bei Lieferanten und lokalen Dienstleistern sowie die teils überlastete Infrastruktur führen bei 64 Prozent der befragten der Unternehmen zu spürbar

Erst ab einer gewissen Mindestersparnis lohnt es sich, Beschaffungsvolumen in Schwellenländer zu verlagern. 40 Prozent der Unternehmen nennen eine Ersparnis, die zwischen 15 Prozent und 25 Prozent liegt. Weitere 40 Prozent der Unternehmen erwägen einen Lieferantenwechsel erst ab einer Bruttoersparnis in Höhe von 25 Prozent. Aufgrund potenzieller Mehrkosten überschätzt sich etwa ein Drittel der Unternehmen bezüglich der tatsächlich realisierbaren Einsparungen. Unternehmen, die erfolgreich aus Wachstumsmärkten beschaffen, kalkulieren von vornherein mit mindestens 25 Prozent bis 30 Pro-



In Indien und China ist der Aufholbedarf beim Lieferantenmanagement teilweise enorm hoch. In India and China the need to catch up with supplier management is partly great.

© GPS

In the November and December issues of „sourcing_asia“ we identified the three central areas of influence for successful purchasing in emerging economies named in the „International Procurement in Emerging Markets“ survey performed by the logistics sector of the Technische Universität Berlin and the National University of Singapore. These are the internal organisational framework, supplier management and an adjusted proactive risk management. So far we have briefly introduced all three areas of influence. This article is focused on the survey results in connection with supplier management activities.

SELECTION OF SUPPLIERS: FOUNDATION FOR SUCCESS

Logistics competence on the side of suppliers and local service providers that is not being fully exploited as well as a partly overstrained infrastructure lead to considerably higher logistics costs for 64 percent of all companies. In addition the expenses for supporting suppliers and the elimination of quality problems were identified by 66 percent and 64 percent of all companies respectively as cost drivers. Therefore it is essential to not only focus on direct costs but to take indirect cost factors into account as well.

Only above a certain minimum cost savings is it worthwhile to shift purchasing

volume into emerging economies. 40 percent of companies specify a rate of between 15 percent and 25 percent in this context. Another 40 percent of companies consider changing their suppliers only when the savings is at least 25 percent. Around one third of all companies are off in their estimation of feasible cost reductions due to potential additional costs. Companies that successfully purchase in growth markets set out by calculating at least 25 percent to 30 percent gross savings in order to make up for the additional costs incurred.

Therefore almost half of all companies look at their costing scenario according to the Total Cost of Ownership principle. The most important criteria include quality, qualification and audit results of the suppliers. Furthermore the companies attach great importance to the suppliers' technical abilities. Other relevant assessment criteria are the condition of the production facilities, the development potential, the supplier's appearance and financial situation. The price of the product is of course one of the most important basis for decision-making. Higher-ranking factors such as the political stability in the purchasing region also play a major role.

Especially in growth markets the development of suppliers is a mandatory means for stabilising purchasing processes and achieving quality improve-

zent Bruttoersparnis, um die anfallenden Mehrkosten auffangen zu können. Zu diesem Zweck führt fast die Hälfte der Unternehmen eine ganzheitliche Kostenbetrachtung nach dem Total-Cost-of-Ownership-Prinzip durch. Zu den wichtigsten Kriterien zählen dabei die Qualität, Qualifikation und Audit-Ergebnisse des Lieferanten. Zudem legen die Unternehmen sehr viel Wert auf die technischen Fähigkeiten des Zulieferers. Weitere relevante Beurteilungskriterien sind der Zustand der Fertigungseinrichtungen, das Entwicklungspotenzial, das Auftreten des Lieferanten sowie dessen finanzielle Situation. Selbstverständlich ist auch der Preis des Produktes eine der wichtigsten Entscheidungsgrundlagen. Übergeordnete Faktoren, wie zum Beispiel die politische Stabilität in der Beschaffungsregion, spielen ebenfalls eine Rolle. Besonders in Wachstumsmärkten, wie zum Beispiel in China und Indien, ist die

Lieferantenentwicklung eine unabdingbare Maßnahme zur Stabilisierung der Lieferprozesse und zum Erreichen von Qualitätsverbesserungen. Dazu greifen die Unternehmen auf ein Bündel von Maßnahmen zurück, die in drei Gruppen eingeteilt werden können (siehe Abbildung unten): Ein Anreizsystem, zu dem unter anderem die regelmäßig Evaluierung, Feedback und Qualitätsauszeichnungen gehören, die Übermittlung von Know-how in Form von Technologie und Training oder der Transfer von materiellen Gütern wie Personalkapazitäten und technische Einrichtungen.

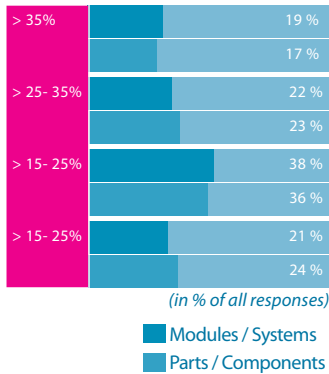
ANREIZSYSTEME SIND BELIEBT

Das Instrument des Anreizsystems wird von den Unternehmen bevorzugt. Es ist einfach und kostengünstig einzuführen und nicht nur in Schwellenländern eine gängige Methode zur Lieferantenentwicklung. Bei den anderen beiden Ansätzen bringen sich die Un-

ternehmen noch aktiver in die Entwicklung der Lieferantenbeziehung mit ein. Gerade bei längerfristigen Partnerschaften macht es Sinn, den Lieferanten zumindest am Anfang mit Know-how oder Aktiva zu unterstützen. Der „asset-basierte“ Ansatz ist stark vom jeweiligen Produkt abhängig und wird bei Lieferanten in Schwellenländern eher weniger angewandt.

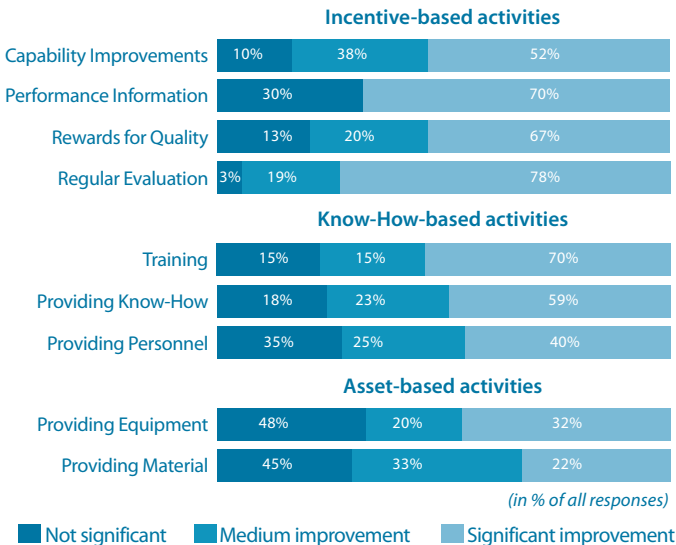
Unternehmen, die ihre Lieferanten erfolgreich entwickeln, arbeiten überwiegend mit Anreizen oder Know-how-Transfer. Vor dem Hintergrund der Qualitätsprobleme in Schwellenländern setzen die Einkäufer einerseits auf gezieltes Feedback, andererseits auf Schulungsmaßnahmen und den Transfer von Technologie-Know-how. Sowohl die am Anfang des Lieferantenmanagementprozesses stehende Lieferantenidentifikation und –auswahl als auch die Bemühungen zur Lieferantenintegration sind entscheidende

REQUIRED SAVING POTENTIAL BY SOURCING IN EMERGING MARKETS



Bausteine für den Aufbau einer erfolgreichen Lieferantenbeziehung. Besuche vor Ort sind notwendig, um sich ein genaueres Bild über die Leistungsfähigkeit des Lieferanten zu verschaffen oder Empfehlungen zu überprüfen. Der Entwicklungsbedarf hängt stark davon ab, in welchem Markt der Lieferant zu Hause ist. In Indien und China ist der Aufholbedarf teilweise enorm hoch. In Korea, Singapur und Taiwan dafür geringer. ☺

EFFECTIVENESS OF USED MEASURES FOR SUPPLIER MANAGEMENT



ments. To do this companies resort to a group of measures which can be classified into three groups (see figure): An incentive system that incorporates constant evaluation, feedback and quality awards as well as the transfer of know-how in the form of technology or training and the transfer of material goods such as personnel capacities and technical facilities. Incentive systems are a popular instrument among companies. They are easy to implement and cost-efficient and an established process to develop suppliers, not only in emerging economies. The other two approaches involve the companies even more actively in the development of a supplier relationship. Particularly for long-term partnership it is useful to support the supplier with know-how or financial resources, at least at the beginning. This asset-

based approach depends strongly on the product type and is used less frequently with suppliers in emerging economies. Companies that develop their suppliers successfully work predominantly with incentives or know-how transfer. Against a background of quality issues in emerging economies buyers rely on the one hand on targeted feedback and on the other hand on training measures and technology know-how transfer. Supplier identification and selection at the beginning of the supplier management process as well as the efforts made to integrate suppliers are cornerstones in successfully building relationships with suppliers. In India and China the need to catch up is partly great whereas in Korea, Singapore and Taiwan there is less to do. ☺

Wegbereiter für Win-Win-Situationen

Paving the Way for Win-Win Situations

ARTICLE: STEFAN LANDWEHR DIRECTOR OPERATIONS, FATH GMBH

China ist als Fertigungs- und/oder Einkaufsstandort nicht mehr wegzudenken. In der Diskussion stehen dabei in erster Linie die erwarteten Kosteneinsparungen. Erst später rückt das Thema Qualität ins Bewusstsein vieler Manager, obwohl es ein entscheidender Erfolgsfaktor beim Sourcing in Schwellenländern ist.

Qualität ist gemäß DIN ISO 8402 „die Gesamtheit von Eigenschaften und Merkmalen eines Produktes oder einer Dienstleistung, die sich auf deren Eignung zur Erfüllung festgelegter und vorausgesetzter Erfordernisse beziehen.“ Damit spielt die Aufgabe, die die Produkte zu erfüllen haben, eine zentrale Rolle. Mitunter bietet sich mit dem Sourcing und der Fertigung in China die Möglichkeit, die spezifischen Anforderungen an das Teilespektrum kritisch zu hinterfragen. Damit wird auch die Frage nach der richtigen Qualität für den jeweiligen Produktzweck aufgeworfen.

Aktuellen Studien zu Folge können die Einsparungen beim Einkauf in China bis zu 20 Prozent und mehr betragen. So verlockend diese Einsparungen auch sind, so stehen diese aber nicht alleine da. Neben dem Faktor Kosten dürfen die Dimensionen Zeit und Qualität nicht vernachlässigt werden. Hier stehen die erwarteten Kosteneinsparungen den hohen Qualitätsanforderungen gegenüber. Ziel des Qualitätsmanagements ist die Planung, Lenkung, Sicherung und Verbesserung der Qualität der Produkte und Dienstleistungen. Als erfolgreich dürfen Verlagerungsaktivitäten erst dann angesehen werden, wenn das für die Serienbelieferung geforderte Qualitätsniveau sichergestellt und eine funktionierende Lieferkette aufgebaut sind. Die positive Überprüfung von Muster oder Prototypen ist

nur ein Meilenstein auf dem Weg zu einer dauerhaft erfolgreichen Belieferung. Die Qualität eingekaufter Produkte ist immer auch Ausdruck der Qualität des zugehörigen Beschaffungsprozesses. Folgt man dieser Überlegung, so muss für die Anpassung der Ansätze des Qualitäts- und Beschaffungsmanagements geworben werden.

Werden Produkte und Dienstleistungen als Ergebnis eines Leistungserstellungsprozesses betrachtet, muss ein Qualitätsmanagement gerade dessen Einflussfaktoren im Blick haben. Das heißt, es sind die vorhandenen Prozesse, die Anlagen und das verfügbare Personal in die Überlegungen mit einzubeziehen. Je tiefer das eigene Verständnis für die Leistungserstellung, umso weitreichender das Verständnis für die kritischen Erfolgsfaktoren in Bezug auf Qualität, Zeit und Kosten. Die lokale Anbindung und die Akzeptanz anderer Kulturen spielt gerade auch beim pro-aktiven Qualitätsmanagement eine wichtige Rolle.

Um die Qualität der zu erwartenden Lieferantenangebote positiv zu beeinflussen, dürfen bei der Erstellung der Anfrageunterlagen die Alternativen nicht eingeschränkt werden. Auch wenn mit der Festlegung eines spezifischen Verfahrens die Qualität tendenziell sichergestellt wird, beantwortet das nicht die Frage, ob die geforderte Qualität nicht auch mit alternativen und günstigeren Verfahren erreicht werden

A world without China as a manufacturing and/or purchasing location has become unthinkable. This is mainly because of the anticipated cost savings. The aspect of quality springs to the minds of many manager much later although it is a crucial success factor for sourcing in emerging countries.

According to the standard DIN ISO 8402 quality means “the entirety of properties and characteristics of a product or service that refer to its qualification for the fulfilment of defined and implied requirements.” Thus the function of a product plays a central role. Sometimes sourcing and manufacturing in China offers the opportunity to critically assess the specific requirements of the

inspection of samples or prototypes is only one milestone on the way to a long-lasting and successful supply. The quality of purchased products is always synonymous with the quality of the corresponding purchasing process. If products and services are regarded as the results of a performance process the quality management must control the respective contributory factors. This

Die Qualität eingekaufter Produkte ist immer auch Ausdruck der Qualität des zugehörigen Beschaffungsprozesses. The quality of purchased products is always synonymous with the quality of the corresponding purchasing process.

parts range. Such considerations also put forward the question of the right quality for a given product function.

According to current studies the savings for purchasing in China could amount to 20 percent and more. Tempting as these savings may be, they are not the only aspect to be concerned with. Along with the cost factor the dimensions time and quality must not be neglected. Here the expected cost savings are confronting high quality requirements. The target of quality management is the planning, steering, securing and improving the quality of products and services.

Outsourcing activities may only then be regarded a success when the quality level required for mass production has been ensured and a functioning supply chain has been built up. The positive

means that the existing processes, the facilities and the available staff must be part of the considerations. The deeper one's own comprehension of the performance process is, the more far-reaching is the understanding of the critical success factors with regard to quality, time and cost.

In order to positively influence the expected supply offers, all possible alternatives must be permitted when compiling the enquiry documents. Even if the definition of a specific procedure tends to guarantee the quality this does not answer the question of whether the desired quality might be achievable through another and more cost-efficient procedure. A close and cooperative connection to the local suppliers will pave the way to win-win situations



© FATH

kann. Eine enge und partnerschaftliche Verbindung zu den lokalen Lieferanten ist im Chinesengeschäft der Wegbereiter für Win-Win-Situationen. Dabei müssen langfristige Ziele verfolgt werden. Technisch ausgereifte, aber in Europa im Masseneinsatz kaum wirtschaftliche Produktionsverfahren, können in China durchaus sinnvoll sein. Hier können die bereits in der Vergangenheit gemachten Erfahrungen einfließen, so dass die zu erwartende Qualität von Beginn an auf dem gewünschten Niveau ist. Auch die im Qualitätsmanagement etablierten Instrumente, wie beispielsweise Audit und Qualitätssicherungsvereinbarungen, sind im Chinesengeschäft erfolgreich anwendbar. Hier darf jedoch nicht mit einem europäischen Selbstverständnis agiert werden, da die individuelle Betrachtungsweise und der spezifische Kontext der Fertigung sich zumeist gravierend zu Europa unterscheiden. Es geht somit um eine Trans-

formation und Adaption des Qualitätsmanagements und seiner Instrumente. Die bloße Übersetzung der Instrumente in die Landessprache reicht nicht aus. Eine klare Kommunikation und verständliche Anforderungen sind die Grundvoraussetzungen, zu denen insbesondere bei technisch anspruchsvollen Produkten noch die Kommunikationsbereitschaft auf technischer Ebene kommt, ohne die ein „Aneinandervorbeiarbeiten“ fast sicher ist. Verschiedene Maschinenbauunternehmen engagieren sich mit eigenen Qualitätsexperten vor Ort, die neben dem Aufbau der unternehmenseigenen Abteilung für Qualitätsmanagement auch die Entwicklung von Lieferanten im Rahmen des Lieferantenmanagements vorantreiben. Ein erfolgreiches Qualitätsmanagement im Chinesengeschäft ist also mit nicht unerheblichen Kosten verbunden. Diese sollten jedoch keinesfalls vom China-Sourcing abschrecken. ☉

in the China business. In this respect it is essential to set long-term goals. Technically mature production processes which could not be used economically in Europe on a large scale might be quite reasonable in China. Previous

experience can be used so that the expected quality will be on the desired level from the beginning.

Also the instruments established in quality management, such as audits and quality assurance agreements, could be successfully applied in the China business. But it would be a mistake to demonstrate a European self-understanding as very often the individual approach and the specific context of manufacturing differ greatly from Europe. Therefore this is about the transformation and adaptation of quality management and its instruments. The sheer translation of instruments into the local language is not sufficient. Clear communication and comprehensible requirements are the basics which are supplemented by the willingness to communicate on a technical level, particularly with technically advanced products, without which misunderstandings are almost unavoidable. A number of mechanical engineering companies have their own on-site quality experts, who are not only responsible for the establishment of a company-owned quality management department but also drive the development of suppliers as part of the supplier management efforts. Thus successful quality management in the China business is going to be expensive. This should not scare anyone off sourcing in China though. ☉

WORLDWIDE SOURCING CONVENTION 2008

Nach der Veranstaltungspremiere der Worldwide Sourcing Convention 2007 lädt der Veranstalter Management Circle am 14. und 15. Juli 2008 erneut zur Jahrestagung für weltweiten Einkauf ein. Mehr als 20 internationale Referenten stellen in Stuttgart ihre Erfolgsprojekte im Global Sourcing vor. Auf der Agenda stehen Vorträge zu aktuellen Themen wie Qualitätssicherung im Chinesengeschäft, internationales Einkaufsrecht oder Währungsrisiken. Aus der Praxis berichtet unter anderem Stefan Landwehr, der Autor dieses Beitrags.

Subsequent to the debut event of the Worldwide Sourcing Convention 2007 the organiser Management Circle extends another invitation to its annual conference on global purchasing on 14 and 15 July 2008. More than 20 international speakers introduce their global sourcing success projects in Stuttgart. The agenda includes lectures on contemporary issues such as quality assurance in the China business, international purchasing law or currency risks. Among others, Stefan Landwehr, author of this article, will speak from experience.



© BAYER

Attraktive Beschaffungs- und Absatzmärkte

Attractive Purchasing and Sales Markets

ARTICLE: BARBARA GELDERMANN, JOACHIM AUGSTEIN CHINA-TRANSFER, BERLIN

Asiatische Länder haben sowohl als Hersteller als auch Nachfrager chemischer Produkte an Bedeutung gewonnen. Beispiel China: Als expandierender Verbraucher besteht eine große Nachfrage an Basischemikalien. Auf der Angebotsseite bietet die Volksrepublik enorme Kostenvorteile.

Asian countries have become more important as manufacturers and demanders of chemical products. Example China: As an expanding consumer there is a great demand for basic chemicals. On the supply side the People's Republic offers immense cost advantages.

Beispiel Di-Methyl-Propionsäure. Diese Substanz wird bei der Produktion von Harzen und Lacken eingesetzt. Lange Zeit gab es nur europäische und nordamerikanische Hersteller dieser Chemikalie. Inzwischen haben sich jedoch auch in China Hersteller mit großen Kapazitäten etabliert, die in der Lage sind, dieses Produkt zu einem konkurrenzfähigen Preis zu liefern. In Europa gibt es nur im Osten Anbieter, die mit dem chinesischen Preisniveau mithalten können. Kunden nutzen die angestammten Lieferanten mitunter nur noch als Reservelieferanten oder für kurzfristige benötigte Lieferungen – die geografische Nähe ist dabei entscheidend. Beim Bezug aus dem Reich der Mitte gab es anfangs kleinere Lieferpro-

bleme, da nicht die richtigen Fässer für den Seetransport gewählt wurden. Doch das konnte sehr schnell behoben werden. Qualitätsschwankungen traten zudem beim Wassergehalt auf, oder das Material verklumpte, weil es heiß abgefüllt wurde. Insgesamt hat sich die chinesische Ware aber als gut einsetzbar erwiesen, sie erobert zunehmend den europäischen Markt. Zwei weitere Faktoren bestimmen über Wettbewerbsvorteile: ein professionelles Lieferantenmanagement und das damit zusammenhängende Qualitätsmanagement. Geografische, kulturelle und sprachliche Barrieren behindern den Informationsaustausch. Dagegen gibt es auf dem nationalen Markt keine Sprachprobleme, die persönliche Kon-

For example dimethylpropionic acid. This substance is used for the production of resins and coatings. For a long time this chemical was only produced by European and North American manufacturers. In the meantime there are also manufacturers with large capacities in China that are in a position to turn this product out at a competitive price. The only manufacturers in Europe that can match the Chinese price level are based in Eastern Europe. The customers use their traditional suppliers in some cases only as stand-by suppliers and for short-term deliveries – when geographical proximity is important. The supply from China caused some delivery problems in the beginning because the shippers had chosen the

wrong barrels for sea transport. But this could be remedied very quickly. There have also been quality fluctuations with regard to the water content, or the material clotted because it was hot while the barrel was being filled. All in all the Chinese commodity has proven to be quite usable; it continues to conquer the European market. Two additional factors determine competitive advantages: a professional supplier management and the corresponding quality management. Geographic, cultural and language barriers obstruct the exchange of information. On the domestic market there are no language issues; the personal approach to suppliers works without any difficulty. In an international context there is also consi-

taktaufnahme mit Lieferanten funktioniert hier problemlos. Im internationalen Kontext kommt hinzu, dass ein erheblicher Mehraufwand aufgrund von Branchenrecherchen, Messe- und Lieferantenbesuchen oder Experteninterviews geleistet werden muss.

CHINA ERHÖHT STANDARDS

Das Besondere des chinesischen Marktes sind die Zehntausende kleiner und mittelgroßer Privatunternehmen, die eine kostengünstige Beschaffung möglich machen. Die drei wichtigsten chinesischen Staatskonglomerate PetroChina, Sinopec und CNOOC haben sich auf die Herstellung von Basischemikalien konzentriert. Zum Ausbau der Spezialitätenchemie wurde der Chemieriese ChemChina gegründet. China ist nicht nur weltweit zweitgrößter Verbraucher chemischer Erzeugnisse nach den USA, sondern auch dritt-

sich für den europäischen Einkäufer in China? Als erster Punkt ist – wie in den meisten Bereichen – der Schutz des geistigen Eigentums zu nennen: Schon bei der ersten Kontaktaufnahme halten sich europäische Hersteller oft zurück und geben die benötigte Spezifikation aus Angst vor Verletzungen ihres geistigen Eigentums nur gekürzt an neue Lieferanten weiter. Dadurch kommt es oft zu ersten Missverständnissen, die das Thema Qualität schwierig machen. Gibt ein Einkäufer eine vollständige Spezifikation inklusive so genannter „magic ingredients“ weiter, muss er befürchten, dass seine Angaben bald die Runde machen.

Ein Beispiel aus dem Mangan-Einkauf verdeutlicht die gängige Praxis: Elektrolytmangan ist für die Metall- und besonders für die Aluminiumindustrie unverzichtbar. In China gibt es große Manganerzvorräte und eine entspre-

derable extra work due to necessary industry research, trade fair and supplier visits or expert interviews. Therefore international suppliers are often identified in bordering countries only. There are reservations about important purchasing markets such as China or India.

CHINA RAISES STANDARDS

The special thing about the Chinese market are those tens of thousands of small and medium-sized private companies which facilitate cost-efficient sourcing. The three most important Chinese state conglomerates PetroChina, Sinopec and CNOOC are focusing on manufacturing basic chemicals. For expansion in the area of specialty chemicals the chemical giant ChemChina has been created.

China is not only the second-largest global consumer of chemical products after the U.S., but also the third-largest production location for chemicals. The industry expects annual growth rates of 15 to 20 percent in the coming years as well. The Chinese government wants to be independent of imports and promotes large facilities. Until now basic chemicals are still dominating. For the future coal hydrogenation and hydrogasification are the focus of attention. The public enterprise Sinopec is engaged in the production of ethylene. At the end of 2007 the construction works for an ethylene cracker in Wuhan in Central China were started. In future Beijing intends to encourage primarily ethylene plants with an annual capacity of at least 800,000 tons, so-called large scale plants.

intellectual property: When the initial contact is made European manufacturers are often hesitant and pass only a short version of the required specification on to the supplier for fear of violation of their intellectual property rights. This often causes misunderstandings in the beginning which act as a barrier for quality. If the buyer hands over complete specifications including the so-called "magic ingredients" he must fear his information will soon make the circuit.

One example taken from the purchasing of manganese makes the common practice clear: Electrolyte manganese is indispensable for the metal and especially for the aluminium industry. In China there are large reserves of manganese ore and thus a large manganese production. For a long time though quality could not compete with the high-quality and expensive material from South Africa but was sufficient for conventional applications such as in the steel industry. The most important indicator for whether good or bad material has been used is the selenium content with a higher selenium content indicating a lesser quality. In order not to play one's own specification into the hands of the European competition buyers beat about the bush with their own requirements.

In emerging countries the attitude with regard to quality is partly different than in Western industry nations. In Germany, for example, the production is controlled by a well-oiled group consisting of skilled junior and senior workers, technicians and engineers. There is nothing like that in Asia. Diversions from

China ist nicht nur zweitgrößter Verbraucher chemischer Erzeugnisse, sondern auch drittgrößter Produktionsstandort. China is not only the second-largest consumer of chemical products, but also the third-largest production location.

größter Produktionsstandort für Chemikalien. Die Branche erwartet auch in den kommenden Jahren Zuwächse in Höhe von 15 bis 20 Prozent pro Jahr. Die chinesische Regierung will unabhängig von Importen werden und fördert Großanlagen. Bisher dominiert noch die Grundstoffchemie. In Zukunft stehen Kohleverflüssigungs- und -vergasungsanlagen im Fokus. Der Staatskonzern Sinopec engagiert sich in der Ethylen-Herstellung. Ende 2007 begannen die Bauarbeiten für einen Ethylen-Cracker im zentralchinesischen Wuhan. Beijing will in Zukunft schwerpunktmäßig Ethylen-Anlagen mit einer Jahreskapazität von mindestens 800.000 Tonnen fördern, so genannte Large-Scale-Anlagen. Welche Herausforderungen stellen

chend große Produktion an Mangan. Die Qualität konnte lange Zeit nicht mit dem hochwertigen und teuren Material aus Südafrika mithalten, hat jedoch für normale Anwendungen, beispielsweise in der Stahlindustrie, ausgereicht. Als Indikator für gutes oder schlechtes Material wurde vor allem der Selengehalt bestimmt, wobei ein hoher Selengehalt eine weniger gute Qualität bedeutet. Um dem europäischen Wettbewerb nicht die eigene Spezifikation in die Hände zu spielen, halten Einkäufer mit den eigenen Anforderungen hinter dem Berg.

In Schwellenländern gibt es zum Teil eine andere Einstellung zum Thema Qualität als in den westlichen Industrienationen. In Deutschland wird die Produktion zum Beispiel von einer gut ►

Chinas Chemieproduzenten sind im Low-End- und Mid-End-Segment leistungsstark. China's chemical producers in the low and mid end segments are performing well.

Which challenges are in waiting for a European buyer in China? The first issue is – as in most areas – the protection of

the required specification are more easily accepted there. Also quality is always subject to personal evaluation. ►



© BAYER

funktionierenden Gruppe aus Gesellen, Meistern, Technikern und Ingenieuren überwacht. Das existiert in Asien nicht. Abweichungen von der geforderten Spezifikation werden dort eher akzeptiert. Qualität unterliegt immer auch einer subjektiven Bewertung. Entgegen dem üblichen Vorgehen müssen daher bei der Besprechung der Qualitätskriterien auch die Messmethoden und Gerätschaften festgelegt werden, auch auf die Gefahr hin, dass kopiert wird.

Contrary to the common practice the measuring methods and equipment must therefore be subject of the agreement on quality criteria, even at the risk of being copied. The buyer is operating in an area of conflict and has to sound out whom to give a detailed specification and who is going to be named as a supplier. While German buyers put down German laboratory standards as their criteria the Chinese supplier is rather geared to using Chinese or

Der Einkäufer bewegt sich so in einem Spannungsfeld und muss ausloten, wem er seine detaillierte Spezifikation zukommen lässt und wer als Lieferant berücksichtigt wird. Während deutsche Einkäufer deutsche Labornormen als Kriterium festlegen, ist der chinesische Hersteller eher auf chinesische oder amerikanische Normen eingestellt. Chinas Chemieproduzenten im Low-End- und Mid-End-Segment sind leistungstark und können wettbewerbsfähige Preise anbieten. Abgesehen von der Kostenersparnis ist die Beschaffung in Schwellenländern auch aus strategischen Gründen notwendig. Viele Unter-

American standards. As in every well-working partnership there is generally one golden rule for purchasing in low cost countries: Talk to your partner. Sometimes an email or a phone call will do but regular on-site visits to the far-away suppliers are absolutely necessary. A meeting in a hotel in Shanghai is not sufficient.

China's chemical producers in the low and mid end segments are performing well and are able to offer competitive prices. Apart from the cost savings the purchasing in emerging countries is essential also for strategic reasons. Many companies are discontinuing the pro-

Chinesische Hersteller sind eher auf chinesische oder amerikanische Normen eingestellt. The Chinese supplier is rather geared to using Chinese or American standards.

nehmen stellen die Produktion von Basischemikalien in Europa ein und verlagern diese nach China. Geschäfte mit China werden noch in US-Dollar abgerechnet. Das ist beim aktuellen Wechselkurs ein weiterer Vorteil. ☺

duction of basic chemicals in Europe and source it out to China. Deals with China are still invoiced in US Dollars. This is another advantage at the current exchange rate. ☺

Einkauf von Chemikalien Purchasing Chemicals

Die sichere Versorgung mit Chemikalien und Rohstoffen ist für produzierende Unternehmen Alltag und Massengeschäft zugleich. Sie ist kostspielig und komplex und geht unter schnellleibigen Rahmenbedingungen voran. Das Forum „Einkauf von Chemikalien und Rohstoffen“ der Chem-Academy vom 22. bis 24. September 2008 in Frankfurt/Main befasst sich in diesem Jahr mit Möglichkeiten und Grenzen bei der globalen Beschaffung von Chemikalien und Rohstoffen. Zu den erörterten Fragen zählen unter anderem folgende:

- Wie kann den Herausforderungen volatiler Beschaffungsmärkte effektiv begegnet werden?

- Wie verändern sich im Detail die zahlreichen Märkte, die von den Einkaufsabteilungen bearbeitet werden?
- Wie entwickelt sich der Rohstoffmarkt?
- Unter welchen Bedingungen macht das Sourcing in Schwellenländern Sinn?
- Wie wirkt sich das Auf und Ab der internationalen Finanzmärkte auf die Beschaffung aus?

Zielgruppe der Veranstaltung sind Mitarbeiter aus der produzierenden Industrie in den Bereichen Einkauf, Supply Chain Management, Logistik, Produktsicherheit und Forschung und Entwicklung. ☺

Being safely supplied with chemicals and raw materials is a routine as well as a high volume business for manufacturing companies. It is expensive and complex and is subject to fast changing general conditions. The forum "Purchasing Chemicals and Raw Materials", organised by the Chem-Academy from 22 to 24 September 2008 in Frankfurt/Main, deals with opportunities and limits of the worldwide purchasing of chemicals and raw materials. Among others the following questions will be discussed:

- What can be an efficient response to the challenges of volatile purchasing markets?
- What are the changes to the numerous markets that are being handled by the purchasing departments?

- How is the raw materials market going to develop?
- Under which conditions is it useful to source in emerging economies?
- How is the up and down of the international money markets going to affect purchasing?

The target group are people working in the manufacturing industry in the areas of purchasing, supply chain management, logistics, product safety, and research and development. ☺

CONTACT

Chem-Academy, Kreuzlingen
Stephan Mayer
Phone: +41 71 677 8703
stephan.mayer@chem-academy.com
www.verreon.ch



© BASF SE

Chemische Industrie legt kräftig zu

Chemical Industry Shows Considerable Growth

ARTICLE: BFAI

Die chinesische Regierung will die Chemiebranche modernisieren und auf eine stärkere Einhaltung von Umweltstandards sowie Qualitäts- und Produktionssteigerungen drängen. Ein Hauptziel bleibt die Etablierung einer eigenständigen, im globalen Vergleich starken Chemie-Industrie.

The Chinese government wants to modernise the chemical industry and insists on better compliance with environmental standards and improvements of quality and production. A major goal remains the establishment of an independent and strong chemical industry when compared globally.

Der Druck, strengere Umweltauflagen einzuhalten, kam in der Vergangenheit in erster Linie von den Abnehmern chinesischer Waren im Ausland. Neuerdings zwingt nicht zuletzt das neue Chemikaliensicherheitsprogramm der Europäischen Gemeinschaft, REACH (Registration Evaluation Authorization of Chemicals), die chinesische Chemieindustrie zu einer Erhöhung ihrer Standards.

Zugleich zeigt sich mittlerweile sogar ein Eigeninteresse an der Einhaltung gewisser Umweltnormen. Die einheimischen Konsumenten fordern gesündere Produkte. Und auch der Staat versucht, die Unternehmen zu umweltfreundlicheren Herstellungsverfahren zu zwingen. Treibende Kraft ist

vor allem die staatliche Umweltbehörde SEPA. Zumindest bei den großen Betrieben verhalten die Aufforderungen nicht ungehört. Beispielsweise kooperiert BASF mit der SEPA in mehreren Projekten, etwa im Bereich sauberer Kraftstoffe. Darüber hinaus beteiligt sich der Konzern an einer Initiative der Shanghai Tongji-Universität im Bereich energiesparendes Bauen. Auf chinesischer Seite verkündete ChemChina im Januar 2008 ein „Zero Discharge“-Ziel. Der größte chinesische Produzent für chemische Rohstoffe und Derivate will 2008 seine Abwasseremissionen um sieben Prozent und seinen Schwefeldioxid-Ausstoß um drei Prozent gegenüber dem Vorjahr reduzieren. Nach eigenen Angaben hat der Konzern ►

In the past the pressure to comply with stricter environmental obligations came primarily from foreign buyers of Chinese goods. Recently the new Chemical Safety Program of the European Union called REACH (Registration Evaluation Authorisation of Chemicals) has also contributed to forcing the Chinese chemical industry to raise their standards.

At the same time some self-interest in sticking to certain environmental norms has even developed. Domestic consumers demand healthier products. And the government tries to force companies to apply environmental-friendlier production processes. The main driving force has been the public environmental agency SEPA.

At least at the large corporations the requests have not gone unheard. For example BASF cooperates with SEPA in several projects, i.e. in the area of clean fuels. In addition the corporation participates in an initiative by the Tongji University in Shanghai regarding energy-saving construction. On the Chinese side ChemChina announced a „Zero Discharge“ target in January 2008. The largest Chinese manufacturer for chemical raw materials and derivatives intends to reduce its sewage water emissions by seven percent and its sulphur dioxide emissions by three percent in 2008 compared to the previous year. According to their statement the corporation invested approximately 800 Mio RMB in ►

BASIC DATA ON CHINESE AGRICULTURAL CHEMISTRY COMPANIES FOR 2007

(Values in billion RMB, year-on-year changes in %) *)

Produkt	No. of companies	Production value	Change	Turnover	Change	Export	Change
Fertilisers	2.206	354,9	27,5	350,2	28,1	14,7	76,9
Nitrogen	515	162,0	20,2	160,6	20,4	3,6	102,2
Phosphate	401	46,2	28,2	46,2	30,3	7,4	61,6
Potash	80	11,8	21,9	10,5	19,9	0	0
Compound fertiliser	946	124,2	38,4	122,5	39,3	3,5	104,1
Organic and microbial fertilisers	189	7,4	35,5	7,2	35,1	0,2	7,7
Other	75	3,3	24,7	3,2	27,0	0,02	-64,4
Pesticides	802	93,8	26,5	91,3	28,1	18,8	42,0
chemical	687	85,2	27,4	83,1	28,8	17,8	42,6
biochemical and microbial	115	8,6	18,1	8,3	22,1	0,9	31,9

*) includes only companies with an annual production value of more than five million RMB

Source: CCIN

▼ 2007 etwa 800 Mio RMB in energiesparende und andere Umweltmaßnahmen investiert.

Der Shanghai Chemical Industry Park, einer der führenden Chemiestandorte des Landes, genehmigt nach eigener Aussage nur noch Projekte, die weniger als 0,5 Tonnen Standardkohle pro 10.000 RMB produzierten Bruttoinlandsprodukts verbrauchen. Im Jahr 2005 lag der Landesdurchschnitt bei 1,22 Tonnen. Shanghai wird damit seiner Vorbildrolle innerhalb Chinas gerecht.

Neben Umweltfreundlichkeit stehen Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit auf der Wunschliste der Regierung. Die Tendenz scheint eindeutig: Ausländische Investitionen sollen Technologielücken füllen, die in einigen Segmenten rückständige heimische Industrie umstrukturieren sowie die industrielle Entwicklung im Landesinneren fördern. Darüber hinaus soll der schonende Umgang mit Ressourcen – sei es Energie, Wasser oder andere Rohstoffe – durch die Einführung moderner Produktionsprozesse und Umweltschutztechnologien vorangetrieben werden.

Diese Ziele spiegeln sich auch in den detaillierten Vorgaben des Lenkungkataloges für die chemische Industrie wieder. So sind im Agrarchemiesektor

beispielsweise Investitionen in die Entwicklung und Herstellung neuer Düngemittel oder hochwirksamer und sicherer Pestizide erwünscht. Im Bereich Farben und Lacke gehört unter anderem die Herstellung von Hochleistungsbeschichtungen, wasserbasierten Beschichtungen für Automobile und entsprechender wasserbasierter Harze zu den Feldern, in denen Auslandsinvestitionen besonders erwünscht sind.

AGRARCHEMIKALIEN

Um die Exporte zu stützen und die Lebensmittelsicherheit im Inland zu verbessern, unterstützt die Regierung die Produktion von biologischen beziehungsweise umweltfreundlicheren Dünge- und Schädlingsbekämpfungsmitteln. Tatsächlich wiesen sechs Prozent der zwischen Januar und Oktober 2007 getesteten Gemüseproben, ein Prozent der Tier- und fünf Prozent der Aquaprodukte erhöhte Rückstände auf, so Daten des Landwirtschaftsministeriums. Diese Zahlen zeigen aber nur die Spitze des Eisbergs, denn die Kontrollen gelten als eher lasch.

Anders als im Pestizidbereich sind internationale Investitionen im Düngemittel-Sektor bislang selten, allerdings nahm laut „China Chemical Industry News“ (CCIN) im Oktober 2007

ein deutsch-chinesisches Joint Venture in Shandong die Produktion auf. Nach Fertigstellung der geplanten drei Phasen soll die Kapazität 300.000 Tonnen organische Düngemittel jährlich betragen. Die zweite Phase befindet sich derzeit in Bau.

FARBEN UND LACKE

Die chinesische Farben- und Lackebbranche ist 2007 mehrfach durch Rückrufaktionen, etwa wegen zu hohen Bleigehalts, in die Kritik geraten. Um den Weihnachtsabsatz nicht zu gefährden, verboten die lokalen Behörden deshalb im September die Verwendung bleihaltiger Farben in zum Export bestimmtem Spielzeug. Die China General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) sieht in dieser Maßnahme nur einen Schritt zur Hebung der Produktqualität, die sich mittelfristig auch auf die innerhalb Chinas verkauften Waren auswirken muss.

Vom neuen Trend können vor allem auch westliche Hersteller profitieren, wie etwa die Bayer Material Sciences oder Akzo Nobel, die ihre Kapazitäten entsprechend ausrichten. So soll laut „Shanghai Daily“ etwa die Nachfrage nach wasserlöslichen Farben und Lacken in den nächsten Jahren um neun bis zehn Prozent pro Jahr zulegen, wäh-

rend die Weltnachfrage durchschnittlich nur um etwa fünf Prozent wachse.

INDUSTRIECHEMIKALIEN

Unverändert lässt die stark expandierende verarbeitende Industrie die Absatzzahlen von Industriechemikalien im ein-, häufig sogar im zweistelligen Prozentbereich wachsen. Die Nachfrage nach High-End-Produkten wird sowohl von gestiegenen Qualitätsansprüchen der Abnehmer als auch von einer Industriepolitik, die zunehmend auf Effizienz setzt, positiv beeinflusst. Hiervon profitieren die internationalen respektive die deutschen Anbieter, die ihre Geschäftstätigkeit ausbauen.

PETROCHEMIE

Die chinesische Abhängigkeit von Rohölimporten wächst weiter. Zwar erreichte die Fördermenge mit 186,7 Millionen Tonnen 2007 ein historisches Hoch, so die China Petroleum and Chemical Industry Association (CPCIA). Gleiches gilt für den Output an Raffinerieprodukten mit 195 Millionen Tonnen. Trotzdem musste China noch nie so viel Rohöl im Ausland zukaufen. Die Nettoimporte stiegen um 14,7 Prozent auf 159,3 Millionen Tonnen. Bei einem Gesamtölverbrauch von 346 Millionen Tonnen betrug die Importabhängigkeit somit 46 Prozent, so die CCIN. ☉





INDUSTRY OUTPUT (in 1,000 t; Year-on-year change in %)

Product group	2006	Change	Jan.-Nov. 2007	Change
Paints/Coatings	3.524	28,6	3.789	18,6
Construction coatings	1.555	19,5	1.683	8,7
Printing ink	348	10,2	359	12,1
Pigments	1.466	8,9	1.659	13,6
Colouring agents	1.285	11,5	k.A.	k.A.

Source: CCIN for 2006; www.coatings.hc360.com for 2007

Ausländische Investitionen sollen Technologielücken in der Chemieindustrie füllen. Foreign investments are meant to fill technology gaps in the chemical industry.

energy-saving and other environmental measures in 2007.

The Shanghai Chemical Industry Park, one of the leading sites of the industry in the country, declared that it will approve only projects which use up less than 0.5 tons standard coal per 10,000 RMB of produced gross domestic product. In 2005 the country average was around 1.22 tons. Shanghai is thus measuring up to its role as a model within China.

Along with environmental friendliness, efficiency and competitiveness are on the governments' wish list. The tendency appears to be clear: Foreign investments are meant to fill technology gaps, restructure domestic industries which in some cases are still antiquated and support the industrial development in the heartland of the country. In addition the conservative handling of resources – such as energy, water or other raw materials – is to be supported by the introduction of modern production processes and environmental technologies.

These targets are also mirrored in the detailed specifications in the steering catalogue for the chemical industry. For example in the agricultural chemistry area investments in the development and production of new fertilisers or highly efficient and safe pesticides are desired. In the paints and coatings segment the areas in which foreign invest-

ments are especially welcome include the production of high-tech coatings, water-based car coatings and corresponding water-based resins.

AGRICULTURAL CHEMICALS

In order to sustain exports and improve the safety of domestic foods, the government supports the production of biological and more environmentally friendly fertilisers and pesticides. In fact six percent of vegetable samples, one percent of animal products and five percent of aqua products tested between January and October of 2007 had increased residue values according to data provided by the Ministry for Agriculture. But these numbers reveal only the tip of the iceberg as the inspections so far hardly warrant their designation.

Unlike in the pesticides area, international investments in the fertiliser sector are still a rarity but in October 2007 a German-Chinese joint venture launched production in Shandong, according to „China Chemical Industry News“ (CCIN). After finishing the proposed three phases the annual capacity will be 300,000 tons of organic fertilisers. The second phase is currently under construction.

PAINTS AND COATINGS

The Chinese paints and coatings industry repeatedly came under criti-

cism in 2007 due to product recalls, for example for excess lead concentrations. In order not to jeopardise Christmas sales the local authorities in September banned the use of lead paints in foreign-bound toys. The China General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) regards this measure as only one step in an effort to raise the product quality, which must in the medium term also affect the goods sold within China.

Those who benefit from the new trend will first of all be Western manufacturers such as Bayer Material Sciences or Akzo Nobel which adjust their capacities correspondingly. According to Shanghai Daily the demand for water-soluble paints and coatings is to increase by nine to ten percent annually in the years to come while the global demand grows only by about five percent.

The business of the paints and coatings manufacturers in the automotive supply sector is going well. In fact the car sales appear to have gone in only one direction for years: upwards. After 2007 was a record year with close to 8.8 million automobiles sold the ten million threshold is to be exceeded in 2008. In October 2007 Japan Kansai Paint has therefore wrapped up an investment project specialising on automotive coatings in Shenyang worth 22 million

USD. The plant is to take up production in two years' time.

INDUSTRIAL CHEMICALS

The strongly expanding manufacturing industry continues to drive the sales figures of industrial chemicals in single-digit or often even in double-digit percentages. The demand for high-end products is being positively influenced by higher quality expectations of the suppliers and also by industry policy focusing increasingly on efficiency. This benefits the international and therefore the German suppliers which expand their business activities.

PETROCHEMISTRY

The Chinese dependence on crude oil imports keeps growing. According to the China Petroleum and Chemical Industry Association (CPCIA) the production reached an all-time high in 2007 with 186.7 million tons. The same is true for the output of refinery products (petrol, diesel, kerosene etc) with 195 million tons. But never before did China have to buy this amount of crude oil abroad. The net imports rose by 14.7 percent to 159.3 million tons. With the total oil consumption of 346 million tons the import dependence stands at 46 percent according to CCIN. ☉



© GARY PHOTOGRAPHY/FLICKR

Gesellschaftsgründung innerhalb 24 Stunden?

Incorporation Within 24 Hours?

ARTICLE: SUSANN PORZIG RECHTSANWÄLTIN, RÖDL & PARTNER

Formalistische Fallstricke und zeitliche Vorgaben verzögern bislang die Gründung von Gesellschaften in Thailand. Gesetzesänderungen erleichtern nunmehr das vorgeschriebene Verfahren. Zur weiteren Ankurbelung des Wirtschaftswachstums hat die thailändische Regierung zudem zahlreiche Steuersenkungen beschlossen.

Institutional pitfalls and time requirements have delayed the constitution of companies in Thailand until now. Now changes in legislation facilitate the required process. In order to support the economic growth the Thai government has additionally introduced numerous tax cuts.

Ausländische Unternehmen, die mit einer Direktinvestition auf dem thailändischen Markt aktiv werden wollen, verwirklichen diese Pläne regelmäßig durch Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Limited Liability Company – Ltd.). Hierbei handelt es sich um eine mit der deutschen GmbH vergleichbare Kapitalgesellschaft. Bisher musste dabei in einem ersten Schritt der Gründungsvertrag registriert und anschließend eine Gründungsversammlung durchgeführt werden. Mindestens sieben Tage vor der Gründungsversammlung musste eine Einladung an alle Gesellschafter ergehen. Erst im Anschluss konnte in einem zweiten Schritt die eigentliche Unternehmensregistrierung erfolgen. Bisher dauerte dieses Verfahren bei fachkundiger Durchführung des Gründungs-

prozesses und Beachtung der Besonderheiten des thailändischen Behördenmanagements bis zu vier Wochen. Diese Verfahrensschritte wurden nunmehr vereinfacht. Die thailändische National Legislative Assembly (NLA) hat ein neues Gesetz beschlossen, das unter anderem den Prozess zur Unternehmensgründung verkürzt. Nach der Neuregelung kann eine Option gewählt werden, nach der die Registrierung des Gründungsvertrags und die Unternehmensregistrierung am gleichen Tag erfolgen. Der Vorteil dieser Variante liegt darin, dass ein Nachweis über die Einhaltung der siebentägigen Frist für die Einladung zur Gründungsversammlung nicht notwendig ist. Mit entsprechender organisatorischer und juristischer Planung kann das Gründungsverfahren damit zwar immer

Foreign companies planning to invest directly in the Thai marketplace do this routinely by incorporating a Limited Liability Company (Ltd.). This is a corporate entity which is comparable with a GmbH in Germany. Until now the first step had to be the registration of the memorandum of association and then a founder's meeting had to be organised. All associates had to receive an invitation to the founder's conference at least seven days before the event. Only then could the proper company registration take place as the final step. Until recently this process took up to four weeks if the founding process was to be done properly and the particularities of the Thai authority management was taken into account. This procedure has now been simplified. The Thai National Legislative As-

sembly (NLA) has passed a bill that in addition to other things shortens the process of founding a company. According to the new regulation an option can be selected according to which the registration of the memorandum of association and the company registration may take place on the same day. The advantage of this variant is that no proof must be supplied that the seven day period for inviting the associates to the founder's conference has been met. By means of proper organisational and legal planning the founding procedure might not quite be over and done with within 24 hours but significantly faster compared with the previous process. Furthermore one rule is at the core of the new regulations according to which only three persons have to act as founding members, the so-called

noch nicht in 24 Stunden realisiert, jedoch wesentlich schneller durchgeführt werden.

Im Zentrum der neuen Bestimmungen steht des Weiteren eine Regelung, nach der statt der bisher erforderlichen sieben nur noch drei Personen als Gründungsmitglieder, so genannte „Promoter“, fungieren müssen. „Promoter“ sind dabei Anteilseigner, die für das gesamte Gründungsverfahren verantwortlich sind. Nach erfolgreicher Unternehmensgründung treten sie weiterhin als Anteilseigner der Ltd. auf. Die bisherige Regelung erschwerte vor allem ausländischen Investoren den Gründungsprozess. So mussten Gründungsmitglieder gefunden werden – ohne die erforderlichen Kontakte in Thailand zu Beginn einer Geschäftstätigkeit kein

erreichen. Die Gesetzesänderungen wurden durch eine Umsetzungsrichtlinie ausgestaltet und traten am 1. Juli 2008 in Kraft.

TAX STIMULUS PACKAGE 2008

Steuerliche Vergünstigungen enthält das durch die neue thailändische Regierung im März 2008 verkündete Tax Stimulus Package. Das Wirtschaftswachstum soll dadurch von 4,8 Prozent im Jahr 2007 auf sechs Prozent in 2008 steigen. Unter den vielen steuerlichen Erleichterungen befinden sich Regelungen zur Senkung der Körperschaftsteuer für börsennotierte Unternehmen. Neue Börsennotierungen werden dabei mit einer Steuersenkung von 30 Prozent auf 25 Prozent für die Dauer von drei Geschäftsjahren belohnt. Un-

‘promoters’ instead of seven required until now. In this case “promoters” are shareholders who will be held responsible for the entire founding procedure. After the successful incorporation they continue to act as shareholders of the Ltd. The previous rule made the founding process difficult, particularly for foreign investors. Founding members had to be found which is not easy at the beginning of business activities and with none of the required contacts in Thailand. In practice there were often attempts for finding interim solutions. In many cases up to six associates were only temporarily made partners by awarding them a small number of shares in the starting phase. At the same time agreements were made to arrange for the later resignation of these associates and the acceptance of new associates. The creation of such nominee structures, i.e. the participation of associates without a real financial share or interest in the enterprise, is prohibited in Thailand. The new legislation will help to successfully avoid many of these structures in practice. For foreign investors the new regulation means a significantly simpler procedure. Well-advised companies also now have the opportunity to break up old structures and force problematic associates to leave the company. The change in le-

gislation has been complemented by an implementation guideline and became effective on 1 July 2008.

TAX STIMULUS PACKAGE 2008

The Tax Stimulus Package, announced by the new Thai government in March 2008, contains tax relief measures. This is to help the economic growth rise to six percent in 2008 from 4.8 percent in 2007. Among the many kinds of tax cutbacks there are provisions for lowering the corporation taxes for publicly listed companies. New stock exchange listings are rewarded with a tax cut from 30 percent to 25 percent over a period of three business years. Companies which get a new listing on the Thai Market for Alternative Investment (MAI) pay only 20 percent for a period of three business years. Companies which are already listed either at the Thai Stock Exchange or at the MAI are granted a five percent reduction from 30 percent to 25 percent on profits below 300 Mio THB (approximately 5,864,000 EUR). Further changes relate to the Special Business Tax for real estate deals. This tax has been reduced from the previous three percent to 0.1 percent; transfer charges have been cut from two percent to 0.01 percent. In addition the personal exemption for income tax was raised from 100,000 THB to 150,000 THB. ☉

Statt der bisher erforderlichen sieben müssen jetzt nur noch drei Personen als Gründungsmitglieder fungieren. *Only three persons have to act as founding members instead of seven required until now.*

leichtes Unterfangen. In der Praxis wurde häufig nach Zwischenlösungen gesucht. Oftmals wurden in der Startphase bis zu sechs Gesellschafter nur vorübergehend durch Übertragung einer geringen Anzahl von Anteilen am Unternehmen beteiligt und eine Regelung für das spätere Ausscheiden dieser Anteilseigner und den Eintritt neuer Gesellschafter getroffen. Die Schaffung solcher Nominee-Strukturen, das heißt Beteiligung von Gesellschaftern ohne tatsächlichen finanziellen Anteil oder Interesse am Unternehmen, ist in Thailand verboten. Mit der neuen Gesetzgebung werden viele solcher Strukturen zukünftig in der Praxis erfolgreich unterbunden. Ausländischen Investoren ermöglicht die Neuregelung eine wesentlich einfachere Verfahrensweise. Gut beratenen Unternehmen bietet sich zudem die Möglichkeit, alte Strukturen aufzubrechen und ein Ausscheiden problematischer Gesellschafter zu

unternehmen, die sich neu auf dem thailändischen Markt für Alternative Investitionen (Market for Alternative Investment – MAI) listen lassen, zahlen für eine Dauer von drei Geschäftsjahren nur 20 Prozent. Für Unternehmen, die bereits an der thailändischen Börse notiert sind sowie solche, die auf dem MAI gelistet sind, wird eine fünfprozentige Senkung von 30 Prozent auf 25 Prozent auf Gewinne unter 300 Mio THB (etwa 5.864.000 EUR) gewährt. Weitere Änderungen betreffen die Besondere Geschäftssteuer bei Immobiliengeschäften. Waren bisher drei Prozent Steuern zu bezahlen, so sinkt dieser Wert nun auf 0,1 Prozent; Überweisungsgebühren sind von zwei auf 0,01 Prozent gekürzt worden. Zudem wurde der Freibetrag auf die persönliche Einkommenssteuer von 100.000 THB auf 150.000 THB angehoben. ☉



© PERKY/STOCK EXCHANGE

Unter den vielen steuerlichen Erleichterungen befinden sich Regelungen zur Senkung der Körperschaftsteuer für börsennotierte Unternehmen. *Among the many kinds of tax cutbacks there are provisions for lowering the corporation taxes for publicly listed companies.*



„Aus Deutschland kommen sehr wenige Neuinvestitionen“

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Thailand hat in diesem Jahr eine neue Initiative zur Anlockung ausländischer Investitionen gestartet. „Im Gegensatz zu den vergangenen Jahren, nehmen die deutschen Firmen die vielen Marktpotenziale zur Zeit nicht vollständig wahr“, sagt Stefan Bürkle, Geschäftsführer der German-Thai Chamber of Commerce.

In Thailand wird derzeit eine weitere Marktöffnung für ausländische Investoren diskutiert. Wie ist der aktuelle Stand in der Debatte?

Die Regierung, die Anfang 2008 an die Macht kam, öffnet die thailändische Wirtschaft wieder mehr für ausländische Investoren. Eine Verschärfung des ‚Foreign Business Act‘, wie sie von der Vorgängerregierung erwägt wurde, ist vom Tisch. Der Industrieminister will ausländische Investitionen verstärkt fördern und hat das ‚Thailand Investment Year 2008/2009‘ ausgerufen. Und das ist nicht nur eine Worthülse. Er nimmt sich viel Zeit für die Belange ausländischer Unternehmen. Allein in den vergangenen drei Monaten gab es drei Meetings mit den ausländischen Handelskammern. Das waren wir früher in dieser Form nicht gewohnt.

In welchen Branchen sieht Thailand besonders gern ein Engagement aus dem Westen?

Es besteht ein allgemeines Interesse. In den vergangenen Jahren standen die Bereiche Umweltschutz, Know-how-Transfer und die Automobilbranche im Fokus. Viele Unternehmen haben auf diesem Gebiet schon riesige Investitionen getätigt.

Apropos Know-how-Transfer. Wie ist es in Thailand um den Schutz geistigen Eigentums bestellt?

Genau das ist einer der guten Gründe, um hier zu sein, und nicht in China. Ich will nicht sagen, dass hier gar kein Missbrauch von geistigem Eigentum statt-

findet. Dieses Problem gibt es überall. Aber es ist hier kein Volkssport. Auch funktionieren die rechtlichen Instrumentarien gut, um gegen Missbrauch vorzugehen.

Wie sehen Sie zur Zeit das deutsche Interesse an Direktinvestitionen in Thailand?

Insgesamt etwa 500 deutsche Unternehmen sind schon vor Ort aktiv. In den unterschiedlichsten Sektoren. Thailand hat eine sehr diversifizierte Industriestruktur. Die Firma Bayer zum Beispiel hat einige hundert Mio EUR in ihre Polycarbonat-Fertigung investiert, Triumph betreibt eine klassische Textilverarbeitung mit etwa 6.000 Mitarbeitern. Oder nehmen Sie Grohe. Der Hersteller von Badarmaturen hat vor einigen Jahren mit einer kleinen Fertigung begonnen und beschäftigt in der Zwischenzeit 1.200 Mitarbeiter. Die Gegenwart sieht leider nicht so positiv aus. Aus Deutschland kommen sehr wenige Neuinvestitionen. Der Anteil an den ausländischen Direktinvestitionen beträgt in diesem Jahr bisher nur ein Prozent. Da gibt es Potenzial für mehr.

Vom 8. bis 11. November 2008 richten Sie zum neunten Mal das German Technology Symposium (GTS) aus. Was erwartet die Teilnehmer?

Das wird eine neue Art von Show. Wir sind in ein neues Messezentrum gezogen: schicker, moderner und im Zentrum Bangkoks gelegen. Das GTS hat sich über die Jahre von einer reinen Technologieveranstaltung hin zu einer

Mischveranstaltung unter dem Motto ‚Deutschland stellt sich vor‘ entwickelt. Das Motto ‚By Engineers, for Engineers‘ stimmte nicht mehr. Deswegen haben wir uns dazu entschlossen, eine zweite Messe zu kreieren, die uns erlaubt alle nicht-technischen Bereiche komplett aus der GTS zu nehmen und diese wieder zu einer echten Technikveranstaltung zu machen. Zurück zum klaren Ziel des Technologietransfers und mit hin des Verkaufs deutscher Technologie! Die parallel zur GTS stattfindende nagelneue ‚Germany: Lifestyle and Travel‘ bewirbt hingegen deutsche Konsumgüter und Reisen in die Bundesrepublik. Das sind Zukunftsmärkte, die man in der Vergangenheit kaum wahrgenommen hat. Deutschland hat sich in der Vergangenheit immer nur als Exporteur von Maschinen und Anlagen sowie Luxusautos gesehen. Dies ist nicht falsch, aber unvollständig. Nun gibt es zusätzliche, neue Wachstumssektoren, wie zum Beispiel Lifestyle-Produkte oder Lebensmittel. Thailand ist einer der größten Lebensmittellimporteure der Welt. In den vergangenen zwei Jahren haben sich etwa die Importe deutscher Lebensmittel in diesem Bereich verdoppelt. In den ersten vier Monaten 2008 haben sie noch einmal um 60 Prozent zugelegt. Das wollen unter anderem viele deutsche Winzer nutzen, die sich auf der ‚Germany: Lifestyle and Travel‘ präsentieren. Außerdem stellen die Thailänder die drittgrößte Gruppe asiatischer Touristen in Deutschland – nach den Japanern und Chinesen. Und sie lassen richtig viel Geld liegen. ☺

„Eine Verschärfung des Foreign Business Act ist vom Tisch.“
“A tightening of the Foreign Business Act is out of the question.“

STEFAN BÜRKLE GENERAL MANAGER
GERMAN-THAI CHAMBER OF COMMERCE.

“There are very few New Investments from Germany”

This year Thailand has launched a new initiative for attracting foreign investments. “In contrast to recent years German companies are currently not making full use of the many market potentials,” says Stefan Bürkle, General Manager of the German-Thai Chamber of Commerce.

A wider opening of the market for foreign investors is being discussed in Thailand at the moment. What is the current status of the debate?

The government that came to power in early 2008 has started to make the Thai economy more accessible for foreign investors. A tightening of the ‘Foreign Business Act’ as had been considered by the previous government is out of the question. The Industry Minister intends to promote foreign investments more and has proclaimed the ‘Thailand Investment Year 2008/2009’. And this is not only a flowery phrase. He really spends a lot of time on the needs of foreign companies. In the last three months alone there were three meetings with the foreign chambers of commerce. Such things were not common previously.

Which industries would Thailand prefer the West to invest in?

The interest is general. In recent years the areas environmental protection, know-how transfer and automotive industry were in focus. Many companies have made huge investments in these areas in the past.

Apropos know-how transfer. How well is intellectual property protected in Thailand?

This is exactly one of the reasons to be here and not in China. I wouldn’t go so far as to say there is no violation of intellectual property rights taking place at all. The problem exists everywhere. But it is not a national sport here. In ad-

dition the legal instruments against violations are functioning quite well.

What is your opinion on the current German interest in direct investments in Thailand?

Around 500 German companies are already active here. They are present in a broad range of sectors. Thailand has a very diversified industrial structure. The Bayer corporation for example has invested several hundred million EUR in their polycarbonate production, Triumph operates a classic textiles manufacturing facility with approximately 6,000 employees. Or take a look at Grohe. This manufacturer of bathroom fittings had started a small production a few years ago and has in the meantime grown to employ 1,200 people. Unfor-

„Der Missbrauch von geistigem Eigentum ist hier kein Volkssport.“ “The violation of intellectual property it is not a national sport here.”

tunately the present situation is not quite as good. There are very few new investments from Germany. Their share in this year’s foreign direct investments has been one percent until now. There is potential for more.

From 8 to 11 November 2008 you are organising the German Technology Symposium (GTS) for the ninth time. What can participants expect?

This is going to be a new kind of show. We have moved into a new exhibition

centre: more chic, more modern and situated in the middle of Bangkok. The GTS has over the years transformed itself from a mere technology event to a mixed event under the theme ‘Germany presents itself’. The slogan ‘By Engineers, for Engineers’ was no longer correct. Therefore we decided to create a second exhibition which allows to take all non-technical areas completely out of the GTS and make it a real technical event again. We wanted the clear target to be technology transfer and consequently selling German technology again! In contrast the brand new ‘Germany Lifestyle and Travel’ which takes place in parallel to the GTS is a promotion event for German consumer goods and travel to Germany. These are future markets which have gone nearly unno-

ticed in the past. In the past Germany always defined itself exclusively as an exporter of machines, plants and luxury cars. This is not wrong but incomplete. Now there are additional new growth sectors such as lifestyle products or food. Thailand is one of the largest food importers in the world. In the past two years, for example, imports of German food products have doubled. And in the first four months of 2008



© PHOTOHONG/STOCKEXCHANGE

Insgesamt etwa 500 deutsche Unternehmen sind schon vor Ort aktiv. In den unterschiedlichsten Sektoren. Around 500 German companies are already active here. They are present in a broad range of sectors.

they have gained another 60 percent. Among others many winegrowers who present themselves at the ‘Germany Lifestyle and Travel’ would like to benefit from this. In addition the Thais are the third largest Asian foreign tourist community in Germany – after the Japanese and Chinese. And they spend a lot of money. ☺

Fragen oder Küssen? Asking or Kissing?

ARTICLE: MARTINA MÜHLHAUSER

Hochchinesisch ist die weltweit am meisten gesprochene Muttersprache – und vielleicht die Ihres chinesischen Geschäftspartners. Warum also nicht Mandarin – auch „hàn yǔ“ genannt, die Sprache der chinesischen Han-Nationalität – in Angriff nehmen? Chinesen werden Ihre Bemühungen, sich mit der Grundlage Ihrer Kultur zu befassen, sehr zu schätzen wissen.

Chinese is the most widely spoken mother tongue on this planet – and it might be your business partner's native language.

So why not tackle Mandarin, also called “hàn yǔ”, the speech of the Chinese Hàn nationality people? The Chinese will, no doubt, greatly respect your efforts to study this integral part or even basis of their culture.

In mancherlei Hinsicht ist Chinesisch eigentlich ganz einfach:

deuten, ein Mann, der Mann, Männer, Mensch oder Menschen.

In some respects Chinese is actually pretty easy. The carrots for you:

“wǒ zuótiān qù” – I yesterday go
“wǒ míngtiān qù” – I tomorrow go.

→ Es gibt keine Artikel für Hauptwörter, kein „der“, kein „die“, kein „das“ und generell auch keine Pluralformen. So verändert sich beispielsweise das Zeichen für Mensch oder Mann, „rén“, nie; es kann Mann be-

→ Es gibt auch keine Fälle, weder Nominativ, noch Dativ. Hauptwörter und Pronomen bleiben daher stets gleich – keine Beugung, keine Konjugation.

→ There are no definite or indefinite articles for nouns, i.e. no “the”, no “der”, no “die”, no “das”, and, basically, no plural forms either: hence, for example the character “rén” – meaning man, person – never changes; it can mean man, one man, the man, a man, the men or just men.

→ No distinction is made between indicative, imperative, no subjunctive, conditional.

TONING IN

Now this sounds almost too good to be true. To keep your feet planted firmly on the ground, here are some of the challenges “pǔ tōng huà”, the “common language”, as Mandarin is also referred to, has in store for you. You may have wondered about those accent-like symbols topping most of the Chinese vowels in their Latin transcription. There are four different kinds and their function is to indicate tones. In English and in German tones do not play major roles. You might raise your voice towards the end of a sentence when asking a question. Chinese in contrast is a tonal language and, if you like, rightly so. There are only about 420 different syllables in Mandarin Chinese while the German language includes some 10,000. Now with a mere 400 or so syllables at hand, one would not be able to differentiate an awful lot. The tones help make a distinction. Each syllable is spoken in one of these four tones or is, more seldom, toneless. Most of these syllables have four different tones each, some exist only in a variety of three tones etc., making a total of approximately 1,300 different syllables.

→ Zudem keine Zeiten, um die man sich kümmern muss: Verben sind unveränderlich. Es gibt nicht einmal Hilfsverben. Die Vergangenheit kann durch Zusätze angedeutet werden, kann aber auch nur durch Zeitangaben bestimmt werden, wie in:

→ There are no cases, neither nominative nor dative nor accusative, hence nouns and pronouns don't change at all – no inflections, no conjugation – isn't this lovely?

→ Furthermore almost no tenses to worry about: i.e. verbs do not change at all. There are not even auxiliary verbs. The past tense may be indicated via two complements but one could, in a short statement, simply give the time frame, e.g.

CONTACT

China - Sprache und Kultur
Chinese Language and Culture
Martina Mühlhauser, B.A.
Phone: +49 711/3400527,
+49 171 18 777 88
Maria Huber, M.A.
mariahuber@web.de





Das Ziel, auf Chinesisch Verhandlungen zu führen, ist im Allgemeinen unrealistisch. *The assumption that you will be able to conduct negotiations in Chinese is generally unrealistic.*

“wǒ zuótiān qù” – Ich gestern gehe,
“wǒ míngtiān qù” – Ich morgen gehe.

→ Es wird nicht zwischen Indikativ, Imperativ, Konjunktiv oder Konditional unterschieden.

DER TON MACHT DAS CHINESISCHE

Das klingt soweit fast zu gut um wahr zu sein. Bevor Sie jedoch in den Siebten Himmel des Mandarin emporsteigen, hier einige Herausforderungen, die “pǔ tōng huà”, die „gewöhnliche Sprache“, doch für Sie bereit hält.

Vielleicht haben Sie sich schon über die akzentähnlichen Symbole, die sich über den meisten chinesischen Vokalen in der PinYin genannten Umschrift befinden, gewundert. Es gibt davon vier verschiedene, und ihre Funktion ist Töne anzugeben. Im Deutschen spielen Töne keine größere Rolle. Wir neigen vielleicht dazu am Ende eines Satzes mit der Stimme nach oben zu gehen. Chinesisch dagegen ist – und wenn man so will zu Recht – eine Ton-sprache: Es weist nämlich nur etwa 420 verschiedene Silben auf während es im Deutschen davon gut 10.000 gibt. Mit gerade einmal rund 400 Silben ließe sich wenig unterscheiden. Hier helfen die Töne: Jede Silbe wird in einem von vier Tönen ausgesprochen oder ist ton-

los, was seltener vorkommt. Die meisten Silben gibt es sozusagen in vier Ton-Varianten, manche existieren nur in drei, was zu insgesamt rund 1.300 verschiedenen Silben führt.

Hier ein Beispiel:

- Mā (Mutter) – der 1. Ton ist gleichbleibend hoch, etwa wie ein Chorleiter, der mit „laaa“ den Ton vorgibt
- Má (Hanf) – der 2. Ton steigt etwa so an wie wenn wir eine Frage stellen („Wer?“)
- Mǎ (Pferd) – der 3. Ton ist der tiefste, sinkt noch etwas und steigt dann ein wenig und
- Mà (schimpfen) – der 4. Tone ist kurz und abfallend, klingt daher etwas unhöflich, etwa als ob man einem Hund “Sitz!” befiehlt würde.

So tragen Töne maßgeblich zum Sinn einer Silbe bei – ein Zeichen entspricht immer einer Silbe:

- “wǒ wèn [4th tone] le ...
Ich fragen/fragte („le“ zeigt Vergangenheit an)
- “wǒ wěn [3rd tone] le ...
Ich küssen/küsste

Zudem variiert die Aussprache, teils erheblich, je nach Region. Überraschungen erwarten Sie, wenn Sie Provinzen ►

Here is a sample:

- Mā: 1st tone – high, remaining at this tone level, like a choirmaster setting a tone for his singers – is the mother
- Mǎ: 2nd tone – meaning hemp – rises, such as in a questioning “really?!” or “... don’t you?”
- Mǎ: 3rd tone – deep and dipping – that’s a horse and
- Mǎ: the 4th tone – short and falling – to scold – this tone can indeed sound somewhat impolite or rude, like ordering your dog to “Sit!”

So tones significantly contribute to the meaning of the syllable like in the following example:

- “wǒ wèn [4th tone] le ...
I ask(ed) (“le” indicator for past tense)
- “wǒ wěn [3rd tone] le ...
I kiss(ed)

Moreover, pronunciation varies dramatically according to geographical areas. Surprises may be in store for you when visiting provinces where other dialects – or even languages, such as Turkic languages along the Silk Road – are spoken. Dialects, like the Shanghai dialect, for example, may in fact be considered as other languages and are

virtually unintelligible to non-locals. Roughly think of differences between German and Swedish.

CHÉNG YŪS AND OTHER CHALLENGES

As you might have suspected, a certain challenge awaits you in the shape of these Chinese characters. In the order of 7,000 Chinese characters are commonly used. Towards the end of my first full-time year at university students were expected to speak, read and write around 900 characters, both in their traditional full, i.e. complex, form, which is still being used in Taiwan, and in their simplified form, introduced by Máo Zé Dōng and in use in the People’s Republic since then. This, I reckon, is probably as much as one can manage in one academic year. A scholar might master some 17,000 characters.

A polished discourse will furthermore tend to abound in information which is encapsulated – or for some of us: hidden! – in symbolic expressions. Thus, for example a “niú bízi”, the nose or muzzle of an ox, will imply the key link to controlling an overall situation. Similarly, a refined discourse will tend to abound in “chéng yǔ”s. These are proverbs, idiomatic expressions alluding to ►

精填海

Diese Zeichen bedeuten: Jingwei ist der Name eines Vogels. Er möchte den See mit kleinen Steinchen füllen. *These characters mean: Jingwei is the name of a bird. It would like to fill the lake with gravel.*

▼ besuchen, in denen andere Dialekte – oder sogar Sprachen wie Turksprachen in der westlichen Provinz Xinjiang, entlang der Seidenstraße – gesprochen werden. Manche Dialekte, wie beispielsweise die Shanghai-Mundart, können als separate Sprachen betrachtet werden und sind für Auswärtige nahezu unverständlich, etwa so wie sich das Deutsche und das Schwedische unterscheiden.

CHÉNG YǔS UND ANDERE HERAUSFORDERUNGEN

Wie Sie sicher bereits vermutet und befürchtet haben, stellen die Schriftzeichen eine gewisse Herausforderung dar. An die 7.000 Zeichen werden verwendet. Am Ende meines ersten Studienjahrs (in Vollzeit) an der Universität wurde vorausgesetzt, dass man etwa 900 Zeichen sprechen, lesen und schreiben konnte, sowohl in der traditionellen, heute noch in Taiwan üblichen

Vollform als auch in der vereinfachten, von Máo Zé Dōng eingeführten Form, die seitdem in der Volksrepublik gilt. Mehr ist im ersten Jahr kaum zu schaffen. Ein Gelehrter beherrscht gut und gerne 17.000 Zeichen.

Ein chinesischer Diskurs zeugt von Bildung, wenn er vor Informationen wimmelt, die in – für manche von uns Westlern verborgenen – symbolischen Ausdrücken enthalten sind. So bedeutet zum Beispiel der Nasenring für einen Ochsen, der „niú bizi“, den Schlüssel um eine Situation im Griff zu haben oder in den Griff zu bekommen. Kultiviertheit wird ebenso durch die Gegenwart von „chéng yǔs“ demonstriert. Diese ähneln unseren Sprichwörtern oder idiomatischen Wendungen und beziehen sich auf Mythen, Geschichten, Volksweisheiten oder die chinesischen Klassiker, deren Wesen dem unbedarften Ausländer unbekannt sein wird ... Diese Ausdrücke bestehen stets aus vier

Schriftzeichen, die in speziellen Wörterbüchern nachgeschlagen werden können. Dementsprechend: Wird ein gebildeter Chinese nach seinem Alter gefragt, so wird er vielleicht mit „ér lì“, wörtlich „und stehend“ antworten. Um zu verstehen, was gemeint ist, muss man Konfuzius kennen, der einen Mann (oder Menschen) mit 30 Jahren als „stehend/selbständig“ beschrieben hat: verheiratet, mit einem Haushalt und Familie.

SPRECHEN LERNEN – UND AUCH LESEN UND SCHREIBEN?

Doch jetzt sind wir bereits in die Tiefen des hàn yǔ getaucht während Sie sich noch fragen, ob Sie versuchen sollen, das Sprechen, Lesen oder Schreiben zu erlernen. Die Schrift und das Sprechen können in der Tat als voneinander unabhängige Gebiete angesehen werden.

Die Schriftzeichen geben nicht die Aussprache wieder wie dies unsere Buchstaben tun. Man kann bestenfalls erraten, wie ein Zeichen in etwa ausgesprochen werden könnte. Die meisten Schriftzeichen bestehen aus zwei Teilen: Einer kann die Aussprache andeuten, der andere, Radikal genannt, ist für die Bedeutung zuständig.

Man kann sich natürlich nur auf das Sprechen konzentrieren – es gibt noch immer zahlreiche Analphabeten in China – und sich an der lateinischen Umschrift orientieren. Praktisch bedeutet dies, dass man hören können muss, um sprechen zu lernen. Das Sprechen-Lernen erfordert die Fähigkeit des Hören-Könnens. Da aber nur etwa 400 verschiedene Silben zur Verfügung stehen, kann der Nachteil dieser Methode spürbar werden. Die sinnbildliche Information des Zeichens erschließt sich einem daraus nicht.

Die Fähigkeit, Zeichen zu lesen und auch (schön) zu schreiben wird einem zudem großen wenn nicht immensen Respekt verschaffen. Und warum nicht den Versuch wagen, (zumindest) ein paar Dutzend Zeichen zu meistern? Es gilt dabei, eine festgelegte Strichfolge

zu beachten: grundsätzlich von oben nach unten und von links nach rechts. Die Zeichen haben dabei die schlechte Angewohnheit aus dem Gedächtnis zu verschwinden, wenn man ihnen nicht ausreichend Aufmerksamkeit schenkt. Vielleicht möchten Sie es aber einfach aus Neugierde einmal probieren – oder vor dem Hintergrund, dass die Schrift tatsächlich ein integraler Bestandteil der chinesischen Kultur ist: „wén“ – was soviel wie Schrift, Sprache, Ritual, sanft beziehungsweise gebildet bedeutet – ist Teil des Wortes „wénhuà“ – Zivilisation, Kultur. Zugang zur chinesischen Kultur schafft sicherlich die Schrift, die im Übrigen bereits spätestens 1100 vor Christus eine voll entwickelte Schriftsprache war. Die Fähigkeit „hàn yǔ“ lesen und schreiben zu können, ist stets ein Zeichen von Bildung und Kultiviertheit gewesen.

ZIELE

Um offen zu sein: Das Ziel, auf Chinesisch Verhandlungen zu führen, ist unrealistisch – wenn Sie sich nicht der Sprache mehrere Jahre Vollzeit widmen oder/und ein Sprachgenie sind. Ein sinnvolles erstes Ziel könnte Small Talk sein. Alltagsgespräche sind durchaus möglich. Darüber hinaus wird es deutlich schwieriger.

China sieht sich traditionell im Mittelpunkt der Welt und als den Inbegriff von Kultur. Ihr Bemühen, die chinesische Sprache zu erlernen, zeigt, dass Sie die chinesische Zivilisation ausreichend wertschätzen um Anstrengungen (und Vergnügen), die das Sprachenlernen mit sich bringen, auf sich nehmen. Ihr Gegenüber wird Ihre Bemühungen, sich mit diesem wesentlichen Teil ihrer Kultur zu befassen, sehr zu schätzen wissen – gleich wie langsam und bescheiden sich Ihre Fortschritte für Sie ausnehmen mögen. Und nach einer Weile dürfen Sie sich sicher freuen, nämlich dann wenn Sie in dieser einst zumindest Ehrfurcht erweckenden, wenn nicht überwältigenden, völlig amorph wirkenden Sprach-

masse zunehmend größere Stücke ausmachen können.

SPIELERISCH VORGEHEN

Sie könnten das Lernen auch als Abenteuer betrachten. Da Sie sich zumindest nicht in gewohnter Weise auf die Schrift stützen können, erfahren Sie womöglich etwas über sich selbst und wie Sie lernen. Vielleicht haben Sie noch nie so geklungen oder zumindest nicht seit Ihrer frühen Kindheit. Sie dürfen einfach einmal unzensiert probieren, hemmungslos tönen und kritzeln. Vielleicht kann Sie das Chinesisch-Lernen interessieren. ☺

▼
myths, stories, folk tales, the classics ... the gist of which a poor foreigner may again well be unaware of. These idioms always consist of four character listings of which may be found in "chéng yǔ" dictionaries. Being asked about one's age, a cultivated Chinese might, for example, respond by telling you: "ér lì", literally "and standing". To understand what is meant one has to know that Confucius considered a man (or human being) at age 30 to be "standing": married, with a household and a family.

LEARNING TO SPEAK ... AND ALSO READ AND WRITE?

But now we've already been diving into the depths of "hàn yǔ" while you might still be unsure whether you should try to learn to both speak and read or write or any of these. Learning to write or read Chinese and speaking

the language may indeed be considered as separate areas of study.

Chinese characters do not reflect pronunciation as letters in the English language do. When seeing a character there is no way of knowing how exactly it is pronounced. Most characters consist of at least two parts: one part which can give an idea about how the character/syllable is roughly pronounced. Another part, called the radical, points to the meaning.

It is, of course, possible to merely learn to speak – there is still a fair number of illiterate Chinese – looking at the pinyin transliteration. In practice, being able to speak presupposes the capacity to listen. So learning to speak Mandarin will actually involve your ability to listen. Having said that, after a while though, the drawback of this approach could make itself felt. With just 400 or so different syllables, one might miss the information contained in Chinese characters.

Being able to read and write neat and handsome characters is indeed most likely to earn you great if not immense respect of any Chinese counterpart. This being so, if you can spare the time and do feel sufficiently interested you could try and master at least a few dozen characters. There is a certain stroke order – basically from top to bottom and from left to right – to be observed. Chinese characters do have the nasty habit of vanishing from your mind unless you give them considerable attention. But you might just want to have a go for the fun of it – or bearing in mind the importance of the script which is, literally, an intrinsic part of Chinese culture: "wén" – which signifies character,

script, writing, language, formal ritual, gentle or refined is part of the word "wénhuà" – civilization, culture.

One, main, door to Chinese culture is surely via its script – which was, by the way, a fully developed writing system by 1100 B.C. The ability to read and write hàn yǔ has always been considered a sign of being civilized.

AIMS

To be blunt, the assumption that you will be able to conduct negotiations in Chinese is unrealistic unless you study full-time for a few years and/or you are a genius. A sensible first aim could be the ability to do small talk and then take things from there. It is also quite possible to reach a level at which you can communicate in everyday matters. To go beyond this is not so obvious.

Through your efforts to learn the language of China – who has traditionally viewed herself at the centre of the world, as the quintessence of civilization – you show that you sufficiently value this civilization to undergo the trials and pleasures of language learn-

ing. Here even just a little learning can be a good thing. The Chinese will, no doubt, greatly respect your efforts to study this integral part or even basis of their culture, particularly so the script – however slow and modest initial success might appear to you. And, after a while, you may congratulate yourself on distinguishing ever-growing chunks amidst what once appeared as an awe-inspiring if not overwhelming amorphous mass of characters and sounds.

A PLAYFUL LINE OF ACTION

You could also look at it as an exciting adventure. Not being able to rely on script in the usual way you might learn about yourself and how you learn. So, open up to new sounds you might have never voiced in your whole life or at least not since your early childhood. Enjoy being playful. Babble and scribble without inhibitions. No need to burn the midnight oil unless you really feel like it or go about it with tremendous German seriousness. You might actually have fun. ☺



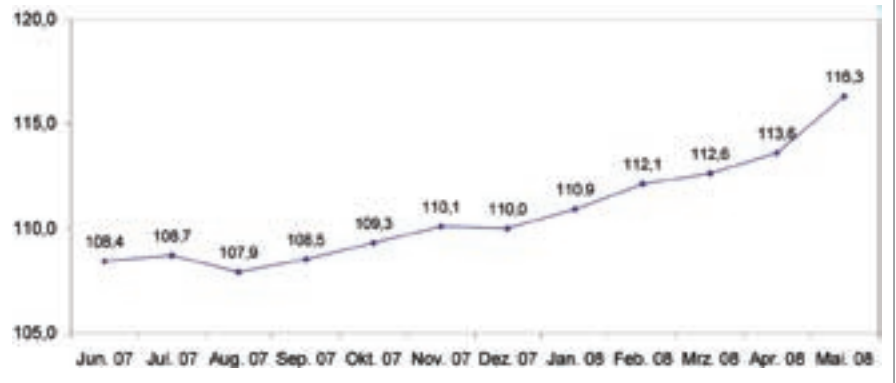
© PHUONG TRAN/STOCK EXCHANGE

Beim Schreiben gilt: grundsätzlich von oben nach unten und von links nach rechts. There is a certain stroke order: basically from top to bottom and from left to right.

Einfuhrpreisindex Index of Import Prices

SOURCE: STATISTISCHES BUNDESAMT

Die Einfuhr von Energie war 46,5 Prozent teurer als im Vorjahr. The annual price increase rate for energy was particularly high at 46.5 percent.



Höchster Anstieg seit langem Highest Increase in a Long Time

LOCAL GLOBAL

Im Mai 2008 verteuerten sich Importe wie seit Jahren nicht mehr. Gegenüber dem Vorjahresstand legten die Preise um 7,9 Prozent zu, gegenüber April 2008 um 2,4 Prozent. Wie das Statistische Bundesamt, Wiesbaden, mitteilt, war das die höchste Jahresteuerrate seit November 2000 und die höchste Zunahme im Vergleich zum Vormonat seit September 1990.

Compared with the level of last year import prices rose by 7.9 percent, compared with April 2008 they rose by 2.4 percent. According to the Statistisches Bundesamt (Federal Statistical Office) in Wiesbaden this was the highest annual price increase rate since November 2000 and the highest increase compared with the previous month since September 1990.

Die Statistiker errechneten, dass die Jahresteuerrate für die Einfuhr von Energieträgern mit plus 46,5 Prozent besonders hoch war. Gegenüber dem April 2008 seien Preissteigerungen von 10,1 Prozent zu verzeichnen gewesen. Rohöl sei im Vorjahresvergleich um 56,8 Prozent teurer geworden (Vormonatsvergleich: plus 13,3 Prozent), die Preise für Mineralölerzeugnisse seien um 48 Prozent angestiegen (Vormonatsvergleich: plus 13,2 Prozent). Steinkohle hätte mit einem Plus von 41,5 Prozent ebenfalls zum Preisanstieg im Energiesektor gegenüber dem Vorjahr beigetragen (Vormonatsvergleich: plus 6,7 Prozent), Kokereierzeugnisse hätten sich gegenüber Mai 2007 um 38,6 verteuert. Die Erdgaspreise hätten gegenüber dem Vorjahr

um 36,2 Prozent zugelegt. Im Vergleich zu April 2008 hätte es sich um 2,2 Prozent verteuert. Der Einfuhrpreisindex ohne Erdöl und Mineralölerzeugnisse hätte im Mai 2008 um zwei Prozent über dem Stand von Mai 2007 gelegen. Preisrückgänge gegenüber Mai 2007 waren nach Angaben der Experten insbesondere bei Nickel in Rohform zu beobachten (minus 52,7 Prozent). Gegenüber dem Vormonat hätte es 6,1 Prozent weniger gekostet. Auch die Preise für importiertes Blei, Zink und Zinn in Rohform seien sowohl gegenüber dem Vorjahr (minus 24,8 Prozent) als auch gegenüber dem Vormonat (minus 2,4 Prozent) gesunken. Aluminium in Rohform und Rohkupfer seien ebenfalls billiger geworden. ☉

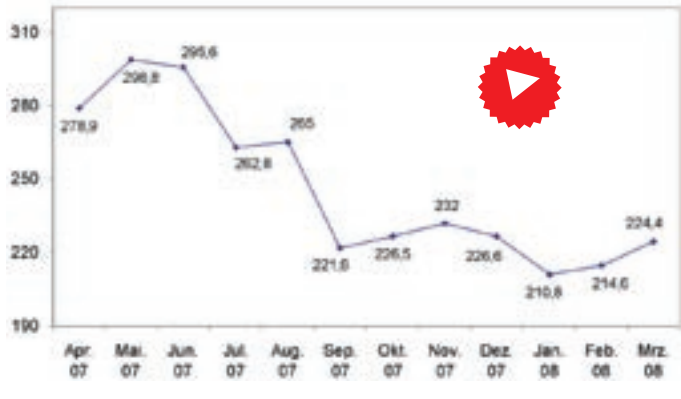
According to statisticians' calculations the annual price increase rate for energy was particularly high at 46.5 percent. Compared with April 2008 the recorded price increase rate was 10.1 percent. Crude oil prices rose by 56.8 percent year-on-year (month-on-month: plus 13.3 percent), the prices for mineral oil products increased by 48 percent (month-on-month: plus 13.2 percent). Hard coal also contributed to the year-on-year price rise in the energy sector by going up 41.5 percent (month-on-month: plus 6.7 percent), prices for coking products increased by 38.6 percent year-on-year. Mineral gas prices rose by 36.2 percent year-on-year. Compared with April 2008 the increase was 2.2 percent. The import price index with-

out crude oil and mineral oil products in May 2008 was two percent above the level of May 2007.

According to the experts price decreases compared with May 2007 were primarily observed with raw nickel (minus 52.7 percent). On a month-on-month comparison the decrease was 6.1 percent. Also the prices for imported raw lead, raw zinc and raw tin went down on a year-on-year comparison (minus 24.8 percent) as well as month-on-month (minus 2.4 percent). The prices for raw aluminium and raw copper also went down. ☉

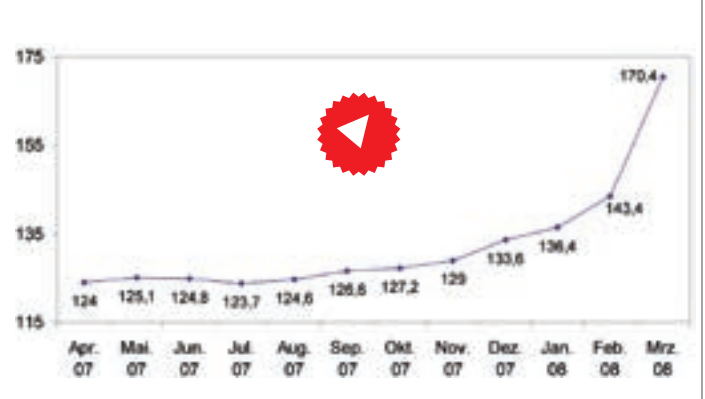
Asian Stainless Steel Price Index
Cold Rolled Coil 304

SOURCE: MEPS



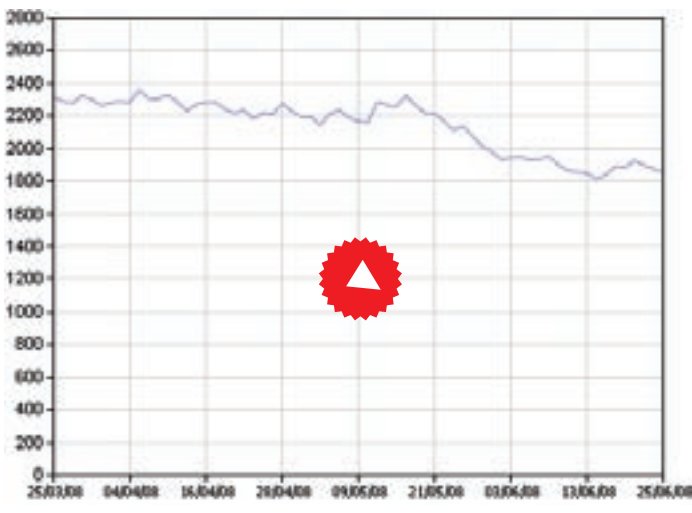
Asian Carbon Steel Product Price Index
Cold Rolled Coil

SOURCE: MEPS



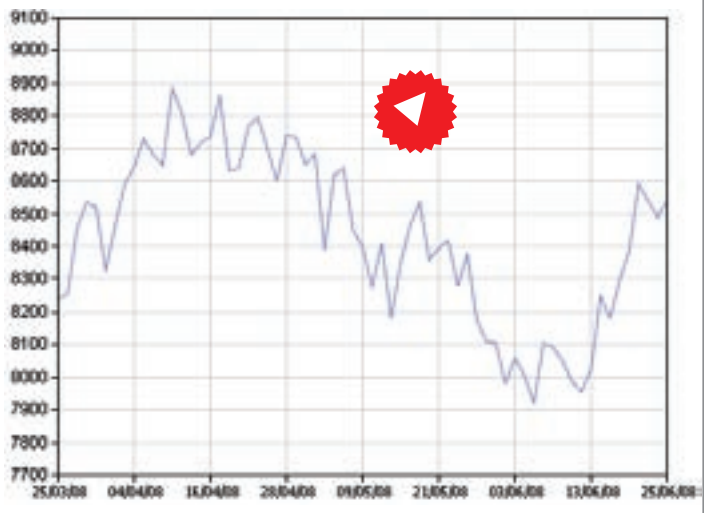
Zinc - Cash buyer (in USD/metric ton)

SOURCE: LME



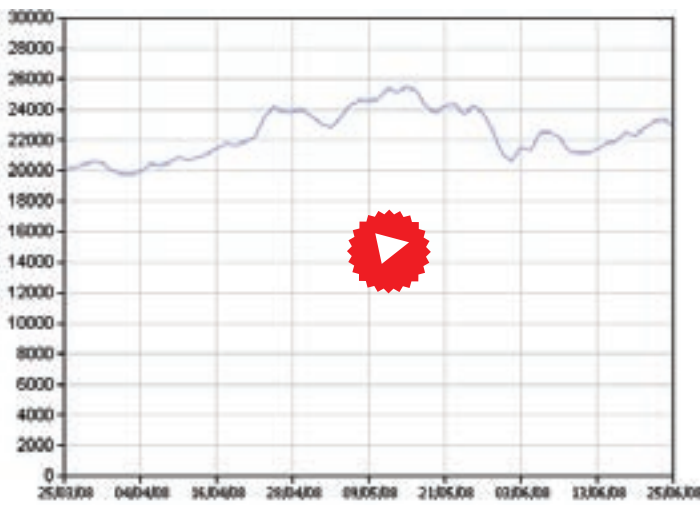
Copper - Cash buyer (in USD/metric ton)

SOURCE: LME



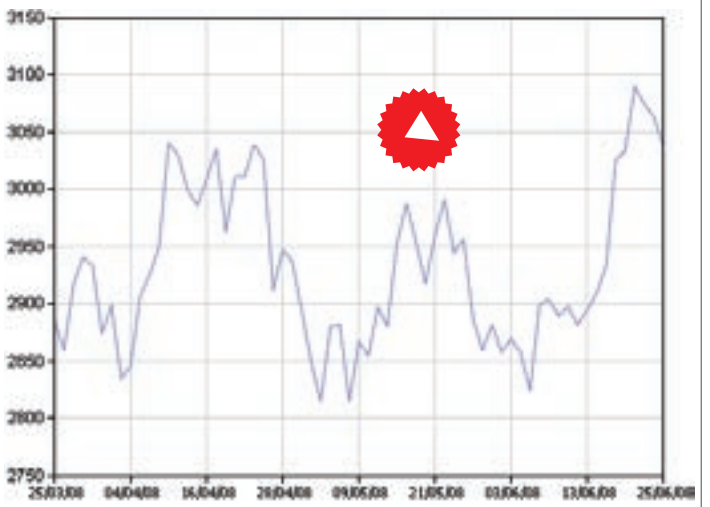
Tin - Cash buyer (in USD/metric ton)

SOURCE: LME



Aluminium - Cash buyer (in USD/metric ton)

SOURCE: LME



Asien: Veranstaltungen zur Aussenwirtschaft

Asia: Foreign Trade Events

Starttermin	Endtermin	Ort	Thema	Veranstalter
01.09.08	07.09.08	Bangalore, New Delhi	Unternehmerreise nach Indien	AiF
01.09.08		Zwickau	Ländersprechtag Malaysia	IHK Chemnitz
03.09.08	05.09.08	Shanghai	World of Food China	Bundesmessebeteiligung
06.09.08	14.09.08	Shanghai, Guangzhou	Wirtschaftsreise China	Rheinland-Pfalz
07.09.08	12.09.08	Hanoi, Ho Chi Minh City	Unternehmerreise nach Vietnam	BMW
08.09.08		Berlin	iMOVE-Workshopreihe: Interkulturelle Kommunikation	iMOVE
09.09.08		Düsseldorf	Interkulturelles Seminar China	IHK Düsseldorf
10.09.08	12.09.08	Hamburg	Hamburg Summit: China meets Europe 2008	HK Hamburg
15.09.08		Chemnitz	Absatzmarkt China	IHK Chemnitz
16.09.08		München	Asien: Erfolgreich im Geschäft	IHK München
18.09.08		Wolfsburg	Business-Etikette in China	IHK Lüneburg
21.09.08		Zwickau	Ländersprechtag China	IHK Chemnitz
21.09.08	27.09.08	Shanghai, Suzhou	Unternehmerreise nach China	Baden-Württemberg
22.09.08	28.09.08	Shanghai, Beijing	Unternehmerreise nach China	AiF
22.09.08	26.09.08	Guangdong	AHK-Geschäftsreiseprogramm China	AHK
25.09.08		Hannover	China - Effektives Personalmanagement	IHK Hannover
27.09.08	04.10.08	Seoul, Tokio, Hamamatsu	Delegationsreise nach Korea und Japan	Thüringen
01.10.08	11.10.08	Mumbai, New Delhi, Beijing	Delegationsreise nach Indien und China	Niedersachsen
01.10.08		München	China: Sicher für Geschäftskontakte	IHK München
12.10.08	18.10.08	Seoul, Chung Buk	Unternehmerreise nach Südkorea	BMW
13.10.08	20.10.08	Provinz Shandong	Delegationsreise nach China	Niedersachsen
15.10.08		Villingen-Schwenningen	Interkulturelles Training China	IHK Villingen
15.10.08	21.10.08	Tokio, Kawagoe	IHK-Delegationsreise nach Japan	IHK Offenbach
16.10.08		Koblenz	Asien als Beschaffungsmarkt	IHK Koblenz
19.10.08	25.10.08	Chennai, Bangalore, Pune	Unternehmerreise Nutzfahrzeugsektor	AHK
22.10.08		Ludwigshafen	China: Essential Tools 14: Expat Day	Ostasiatischer Verein
22.10.08		Freiburg	Herausforderungen im Indien-Geschäft	Ostasiatischer Verein
27.10.08		München	Indien: Kompetent für Verhandlungen	IHK München
27.10.08	06.11.08	New Delhi, Mumbai, Dubai	Wirtschaftsreise Indien / Vereinigte Arabische Emirate	Rheinland-Pfalz
28.10.08		München	Asien: Sicher für Geschäftskontakte	IHK München
31.10.08		Augsburg	BRT China	IHK Schwaben
31.10.08		Hanoi, Ho Chi Minh Stadt	Kooperationsreise Vietnam, Laos, Kambodscha	BMW
01.11.08	09.11.08	Xian, Luoyang, Zhengzhou	Unternehmerreise nach China	BMW
01.11.08		Zwickau	Ländersprechtag Thailand	IHK Chemnitz

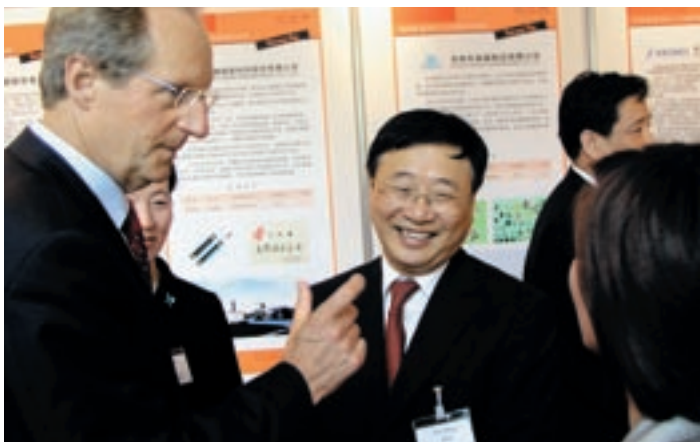
PERSONAL GLOBAL

In dieser neuen Rubrik reflektiert sourcing_asia den zunehmenden Druck auf die Unternehmen, für Projekte in der Entwicklung, Beschaffung und Kooperation auch geeignete Mitarbeiter zu finden. Wir berichten hier über Initiativen und Akteure, die international im Personalmarkt aktiv sind und vor allem für mittelständische Unternehmen interessante Ansätze und Lösungen bieten.

Globale Careers – auch ein Thema in Business Baden-Württemberg. > Das in englischer Sprache erscheinende Magazin hat in der aktuellen Ausgabe untersucht, wie die Universitäten des Landes dem Thema Ingenieurmangel begegnen. Download, Bestellung: www.localglobal.de/bw



Karrierebörsen für chinesische Studenten



Darmstadt und Stuttgart waren und sind Standorte für speziell auf chinesische Studenten ausgerichtete Stellenbörsen. In Darmstadt findet der dritte China Career Day 2008 am 18. Oktober statt. Die knapp 25.000 chinesischen Studenten in Deutschland stellen einen großen und interessanten Personalpool für deutsche Unternehmen dar. Auf dem China Career Day 2008

haben Firmen wieder die Möglichkeit, Kontakt mit chinesischen Bewerbern aufzunehmen. Als Teilnehmer der Veranstaltung werden dieses Mal ca. 1.200 chinesische Studenten, Absolventen und Young Professionals erwartet. Online ist ein chinesisches Online- und Printmagazin für chinesische Studenten und Absolventen in Deutschland. Auch in Stuttgart hat das Magazin im

Juni einen „China Career Day“ erfolgreich durchgeführt. Partner dort waren die Stadt Stuttgart und die Stadt Taicang, bekannt für die dichteste Ansiedlung schwäbischer Mittelständler in China. Stuttgarts Oberbürgermeister Schuster und sein chinesischer Kollege Xie Ming setzen auf eine enge Kooperation der Universitäten und in der dualen Ausbildung. Jinglei Wan, Organisator der Börse, über die Teilnehmer: „29 Prozent waren Volks- und Betriebswirte. Danach folgten Maschinenbauer sowie Experten der Elektrotechnik mit jeweils 15 Prozent. Auf Platz vier lagen die Informatiker mit 13 Prozent.“ ☺

18.10.2008, Darmstadt
CHINA CAREER DAY

Kontakt:
Hu Jieyao
Telefon: 0228/96172394
hujieyao@web.de

GEMEINSAME INITIATIVE IN DER PERSONALWIRTSCHAFT

Gemeinsam mit mehreren Initiativen präsentiert sourcing_asia ab der nächsten Ausgabe Stellengesuche und Firmenprofile von Unternehmen, die Fach- und Führungskräfte für das Ausland suchen.

Auf der Website : www.localglobal.de/hr finden Sie Angebote, Ausbildungskonzepte und die Diskussion zum Thema.

Kooperationspartner:

GPS, sourcing_asia, Technische Universität Berlin
Wenn Sie sich als Ausbildungseinrichtung oder Unternehmen in die Initiative einbringen möchten, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf:

local global GmbH
Britta Schulze, Marienstr. 5, 70178 Stuttgart
Telefon: 0711/225588-14, schulze@localglobal.de

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

MESSEN IN ASIEN EXHIBITIONS IN ASIA

Die kommenden Events

The Upcoming Events

Datum	Land/Ort Titel
06.08.-09.08.08	Philippinen/Manila WOFEX - World Food Expo
11.08.-13.08.08	Pakistan/Karachil TCN - Fachmesse für Internettechnologie
14.08.-18.08.08	China (VR)/Hongkong Hong Kong International Medical & Health Care Fair
18.08.-20.08.08	Pakistan/Karachi Health Asia
18.08.-20.08.08	Indien/Kalkutta TTF - Travel & Tourism Fair
21.08.-23.08.08	Philippinen/Manila COMMORLD - International Telecommunications, Electronics, Information Technology & E-Commerce Exhibition
21.08.-23.08.08	Indien/New Delhi Renewable Energy India - International Exhibition & Conference
21.08.-24.08.08	Vietnam/Ho-Chi-Minh-Stadt SAIGON MEDI-PHARM EXPO - International Medical and Pharmaceutical Exhibition
21.08.-24.08.08	Singapur Singapore International Jewellery Show
26.08.-28.08.08	China (VR)/Shanghai Intertextile Shanghai Home Textiles - Internationale Fachmesse für Heimtextilien und Zubehör
26.08.-29.08.08	Malaysia/Kuala Lumpur MALBEX - Malaysian Building & Construction Exhibition
26.08.-29.08.08	China (VR)/Shenzhen NEPCON South China
27.08.-30.08.08	China (VR)/Shenzhen AE South China - Automotive Electronic South China
27.08.-31.08.08	Thailand/Bangkok BIFF - Bangkok International Fashion Fair
27.08.-29.08.08	Japan/Tokyo JJF - Japan Jewellery Fair
27.08.-30.08.08	Indonesien/Jakarta MTT Indonesia - International Metalworking Technology & Machine Tools Exhibition and Conference

28.08.-30.08.08	China (VR)/Dalian CIGF - China (Dalian) International Garment&Textile Fair
28.08.-30.08.08	China (VR)/Dongguan Carton Expo - Internationale Fachmesse der Karton Industrie
28.08.-31.08.08	Korea (Republik)/Goyang/Seoul KOFURN - International Furniture & Woodworking Machinery Fair
31.08.-02.09.08	China (VR)/Kanton South China International Electric Equipment and Technology Exhibition
01.09.-04.09.08	China (VR)/Tianjin BIBF - Beijing International Book Fair
01.09.-05.09.08	China (VR)/Shenyang CIEME - Internationale Messe für Industrieausrüstung
02.09.-06.09.08	China (VR)/Changchun China Jilin - Northeast Asia Investment & Trade Expo (CJ-NAITE)
02.09.-05.09.08	Japan/Tokyo TIGS - Tokyo International Gift Show
02.09.-05.09.08	Indien/Bangalore electronicIndia - International Exhibition and Conference for Electronic Components, Materials and Production Equipment
03.09.-05.09.08	China (VR)/Shanghai ACLE - All China Leather Exhibition
03.09.-06.09.08	Philippinen/Manila AFEX - AsiaFood Expo - International Exposition of Food Processing, Packaging and Handling Machinery, Equipment
03.09.-05.09.08	China (VR)/Shanghai CIFF - Internationale Schuhmesse
03.09.-07.09.08	China (VR)/Hongkong/SVR Hong Kong Watch & Clock Fair
03.09.-05.09.08	China (VR)/Shanghai FoodTec China / Interfood
03.09.-05.09.08	Japan/Chiba/Tokyo JAIMA - Japan's Exposition of Analytical Instruments and Solutions
03.09.-05.09.08	China (VR)/Shanghai Sweets China - Fachmesse für die Süßwarenindustrie
04.09.-07.09.08	China (VR)/Changsha (Hunan) CIFE - China (Changsha) International Food Expo

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)



04.09.-07.09.08	Korea (Republik)/Seoul SIGIFT - Seoul International Gift & Fashion Jewelry Show	10.09.-12.09.08	Japan/Tokyo Vacuum Show - Internationale Fachmesse für Vakuumtechnik
05.09.-08.09.08	China (VR)/Kanton Guangzhou International Beauty & Cosmetic Import Export Expo	11.09.-15.09.08	Thailand/Bangkok GEMS - Bangkok Gems & Jewelry Fair
06.09.-09.09.08	China (VR)/Shenzhen CIOE - China International Optoelectronic Exposition	11.09.-13.09.08	Indien/New Delhi India Electricity - International Exhibition and Conference on Indian Power Sector
07.09.-09.09.08	China (VR)/Harbin World Dairy Expo & Summit - Fachmesse für Molkereitechnik	11.09.-13.09.08	Indien/New Delhi Inter Airport India - Internationale Exhibition for Airport Equipment and Services
08.09.-11.09.08	China (VR)/Kanton CIFF - Home Furniture - China International Furniture Fair	11.09.-13.09.08	Thailand/Bangkok Thailand International Logistics Fair
08.09.-11.09.08	China (VR)/Xiamen CIFIT - China International Fair for Investment and Trade	12.09.-16.09.08	Philippinen/Manila Manila International Book Fair
08.09.-10.09.08	China (VR)/Xian CIHF - China International Hardware Fair	15.09.-18.09.08	China (VR)/Hongkong SVR Asia's Fashion Jewellery & Accessories Fair September
08.09.-10.09.08	Taiwan/Taipei SEMICON Taiwan	16.09.-18.09.08	Indien/Mumbai (Bombay) IRF - India Retail Forum
08.09.-10.09.08	China (VR)/Shanghai SpinExpo - Fachmesse für Garne, Fasern und Textildesign	17.09.-19.09.08	China (VR)/Shanghai China PAPER/Forest Shanghai - Internationale Fachmesse für Zellstoff, Papier, Verarbeitungsmaschinen und Technologie
09.09.-12.09.08	Singapur GlobalTRONICS - Electronics Manufacturing Technology	17.09.-19.09.08	China (VR)/Shanghai CIHS - China International Hardware Show Powered by PRACTICAL WORLD
09.09.-12.09.08	Japan/Tokyo LOGIS-TECH TOKYO - International Material Handling, Storage and Distribution Exhibition	17.09.-20.09.08	Thailand/Bangkok Food & Hotel Thailand (IFHS) - International Hotel, Catering, Bakery, Food, Beverage and Retail Exhibition
10.09.-12.09.08	China (VR)/Hongkong SVRASIA FRUIT LOGISTICA - Trade Fair for Fruit and Vegetable	17.09.-19.09.08	Singapur MEDICAL FAIR ASIA - International Hospital, Pharmaceutical & Medical & Rehabilitation Equipment & Supplies Exhibition
10.09.-12.09.08	Japan/Tokyo ECOMA ECO - Manufacture - Trade Show for Manufacturing Industry Ecological Solutions	17.09.-19.09.08	Singapur OS + H Asia - Occupational Safety + Health Exhibition for Asia
10.09.-12.09.08	Indien/New Delhi ELCOMP INDIA - Internationale Messe mit Konferenz	18.09.-20.09.08	Singapur GCA Games Convention Asia - Interactive Entertainment, Infotainment, Edutainment, Hardware & Technology
10.09.-13.09.08	China (VR)/Shanghai FURNITURE CHINA - China International Furniture Expo	18.09.-20.09.08	Indien/Bangalore GETIT - Global Education, Training & Information Technology
10.09.-12.09.08	Japan/Chiba/Tokyo InterOpto - International Opto-Electronics Exhibition	18.09.-22.09.08	Taiwan/Taipei Taipei PLAS - International Plastics & Rubber Industry Show
10.09.-14.09.08	China (VR)/Shanghai Shanghai Art Fair - Messe für Zeitgenössische Kunst		



© CeMAT

Intralogistik für Asien Intralogistics for Asia

ARTICLE: LOCAL GLOBAL

Die Deutsche Messe veranstaltet nach der CeMAT in Hannover zwei weitere Intralogistikmessen in den asiatischen Wachstumsmärkten. Vom 27. bis 30. Oktober 2008 findet die CeMAT ASIA in Shanghai statt. Die CeMAT INDIA findet vom 10. bis 13. Dezember 2008 in Bangalore statt. **In the context of cut-throat competition in the world automobile market, China's auto parts and aftermarket industries attract a worldwide attention for their huge market, low cost and ever improving quality.**

Flurförderzeuge, Krane und Hebezeuge, Förderanlagen, Lagersysteme, Verladetechnik, Software sowie Zubehör für die gesamte Fördertechnik sind die Ausstellungsschwerpunkte der CeMAT ASIA. In diesem Jahr kommen laut Deutsche Messe zwei neue Sonderschauen hinzu. Im „Automated Guided Vehicles Pavillon“ sollen Aussteller fahrerlose Transportsysteme präsentieren. Eine weitere Sonderschau sei die „Logistics System Integration Area“, die Systemanbietern, Projektplanern und IT-Unternehmen eine besondere Plattform biete. Um hohe Effizienz und

The display categories at CeMAT ASIA 2008 comprise industrial trucks, cranes and lifting platforms, conveyor systems, warehousing systems, loading equipment and software as well as accessories from the entire field of materials handling. According to Deutsche Messe, this year sees the debut of two special displays: The „Automated Guided Vehicles Pavilion“ will consist of a presentation of driverless transport systems. The second new display will involve the „Logistics System Integration Area“, a dedicated platform for system providers, project planners and IT

Qualität in der logistischen Kette zu sichern, sei die Systemintegration von Informations- und Materialflüssen erforderlich.

Auch auf der CeMAT INDIA kommen zwei weitere Themen hinzu. „Fresh Logistics“ und „Contract Logistics“ sind die neuen Sonderschauen. Der Aufbau durchgehender Kühlketten gilt nach Angaben der Deutschen Messe der-

enterprises. The systems integration of information and material flows is a precondition for achieving high degrees of efficiency and quality in the logistics chain.

At the CeMAT INDIA two additional themes will be added. The new special exhibitions are the „Fresh Logistics“ and „Contract Logistics“. According to Deutsche Messe, the establishment

In Indien sind die Logistikkosten aufgrund der mangelhaften Infrastruktur sehr hoch. **Due to India's deficient infrastructure, logistics costs are very high.**

zeit in Indien als sehr lukrativer Markt, da es bislang an entsprechenden Straßen- und Schienenfahrzeugen sowie Umschlagstechnik und Lagerhäusern für leicht verderbliche Waren fehle. Ein weiterer neuer Schwerpunkt sei die Kontraktlogistik. Aufgrund der mangelhaften Infrastruktur seien die Logistikkosten im internationalen Vergleich in Indien sehr hoch und würden zurzeit zwischen zwölf und 14 Prozent des Bruttoinlandsproduktes liegen. In den vergangenen Jahren habe das Bewusstsein der indischen Manager über die Bedeutung einer funktionierenden Logistik für die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zugenommen. Der Unternehmensbereich Logistik werde zunehmend an Third-Party-Logistics-Anbieter ausgelagert, die neben dem Transport auch Dienstleistungen wie Verpackung, Etikettierung, Rechnungserstellung und Artikelverfolgung übernehmen. „Wir werden die CeMAT INDIA kontinuierlich ausbauen, da der indische Logistikmarkt den Ausstellern ein erhebliches Potenzial bietet. Viele Logistikdienstleister sind bereits im indischen Markt aktiv, wir bieten sowohl diesen Unternehmen als auch den ‚Newcomern‘, die sich auf den Markteintritt vorbereiten, eine hervorragende Plattform“, sagt Wolfgang Lenarz, Geschäftsbereichsleiter der Deutschen Messe und dort für die Auslandsmessen zuständig. ☉

of unbroken cold chains is considered a highly lucrative market in India, since up to now the country had lacked the appropriate road and railway vehicles as well as transshipment technology and warehouses to deal with easily perishable goods. The other new topic involves contract logistics. Due to India's deficient infrastructure, logistics costs are very high in comparison with other countries, accounting for between twelve and 14 percent of the country's gross domestic product. In recent years Indian managers have become much more aware of the importance of having a highly functional logistics system for entrepreneurial competitiveness. Corporate logistics are increasingly being outsourced to „third-party logistics“ providers, who take on not only the transport tasks, but also offer services like packaging, labeling, invoicing and tracking. „We plan to continually expand CeMAT INDIA due to the considerable potential which the Indian logistics market holds for our exhibitors. By integrating these new topics, we are also sending a message: Many logistics service providers are already active on the Indian market, and both established entrepreneurs as well as newcomers preparing to enter the Indian market will find a superb platform“, declares Wolfgang Lenarz, Senior Vice President at Deutsche Messe with responsibility for exhibitions abroad. ☉

China International Auto Parts Expo

ARTICLE: LOCAL GLOBAL



© CHINA INTERNATIONAL AUTO PARTS EXPO

Vor dem Hintergrund des Verdrängungswettbewerbs auf dem Weltautomobilmarkt rückt die chinesische Auto- und Ersatzteilebranche aufgrund des riesigen Marktvolumens, der niedrigen Kosten für Beschaffung und Produktion sowie verbesserter Qualitätsstandards immer mehr in den Fokus. Die größten Automobilhersteller und Teilelieferanten haben längst Einkaufsfunktionen nach China ausgelagert.

In the context of cut-throat competition in the world automobile market, China's auto parts and aftermarket industries attract a worldwide attention for their huge market, low cost and ever improving quality. The world's major automobile and auto parts manufacturers, including joint ventures, as well as their suppliers and purchasers have transferred their purchasing to China one after another. Held by the Chinese Ministry

of Commerce, the China International Auto Parts Expo (CIAPE) vom 12 bis 15. November 2008 in Beijing unter dem Motto „Globalisierung, Spezialisierung und Marktanforderungen“. Nach Angaben des Ministeriums bietet die CIAPE ein Forum sowohl für chinesische als auch ausländische Autohersteller und -teilelieferanten, auf dem sie ihr Entwicklungsniveau und ihre Wachstumsfelder vorstellen können. Die CIAPE diene unter anderem als Plattform für die Präsentation neuer Produkte, Technologien und Materialien sowie zur Markenkommunikation. Weitere Themen auf der Messe seien die Förderung des Außenhandels, die Erschließung neuer Märkte, die Anbahnung von Kooperationen sowie die Zusammenarbeit mit Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. ☺

of Commerce, the China International Auto Parts Expo (CIAPE), taking place in Beijing from November 12 to 15, 2008, is organised in accordance with the principles of globalization, specialization and the market requirement. According to the Chinese Ministry of Commerce, CIAPE opens a window for both Chinese and international automobile and auto parts industries by introducing their development level and trend of growth. It would serve as a platform for the release and commercialization of new products, technologies and materials and establishment of brand image. It would also aim to promote exploration of new markets, investment and cooperation, and interaction between research and development and production. ☺

CONTACT

China International Auto Parts Expo
Organising Committee, Su Yi
Phone: +86 10 68991-359
Fax: +86 10 68991-422
suyi@exh.genertec.com.cn
www.iapechina.com

Mit dem BME zur International Sourcing Fair The BME Takes you to the International Sourcing Fair

ARTICLE: LOCAL GLOBAL

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) bündelt die Unternehmen des deutschsprachigen Wirtschaftsraums auf der International Sourcing Fair in Shanghai. Vom 23. bis 25. September 2008 haben die Teilnehmer die Möglichkeit, neue qualifizierte Lieferanten aus vielen unterschiedlichen Branchen kennen zu lernen. Die International Sourcing Fair ist laut BME die größte Sourcing-Messe Chinas, bei der sich die internationalen Einkäufer an Ständen präsentieren. Hier stellen sie den Lieferanten ihren

Bedarf vor und empfangen diese zu bereits im Vorfeld verabredeten Terminen. Im vergangenen Jahr seien insgesamt 6.000 chinesische Lieferanten auf die Messe gekommen. Die Einkäufer können ohne Aufpreis am Messe-Summit und an den begleitenden BME-Veranstaltungen teilnehmen. ☺

The German Association Materials Management Purchasing and Logistics e.V. (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. – BME) represents the companies from

the German-speaking economic area at the International Sourcing Fair in Shanghai. From 23 to 25 September, 2008 participants have the opportunity to meet new and qualified suppliers from many diverse industries. According to the BME the International Sourcing Fair is the largest sourcing exhibition in China where international buyers present themselves at booths. There they present their needs to the suppliers and receive them at appointments that have been agreed beforehand. Last year a total of 6,000 Chinese

suppliers attended the trade fair. The buyers may participate in the fair summit and the corresponding BME events at no extra charge. ☺

CONTACT

Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V., Frankfurt/Main
Yan Shen
Telefon: 069/30838-107
yan.shen@bme.de
www.bme.de



Bis 2012 sollen insgesamt 500 Mrd USD in Infrastrukturprojekte fließen. By 2012 a total of 500 billion USD are to flow into infrastructure projects.

Along with the entire economy in India the construction market is also experiencing a boom period. The growth of the gross national product (GDP) is currently over nine percent. With a share of between seven and eight percent in the GDP the construction industry is one of the most important growth drivers of the Indian economy.

By 2012 a total of 500 billion USD are to flow into infrastructure projects, among others in the construction of roads, airports and seaports as well as in the improvement of the energy and drinking water supplies of the country. Also industrial and residential construction is strongly promoted. German companies have excellent participation opportunities in this market.

In view of the growth potential of the Indian construction industry Deutsche Messe Hannover will organise the BuildArch 2008 from **21 to 24 October** on the BIEC ground in **Bangalore** in cooperation with the Bangalore International Exhibition Centre (BIEC) and the leading Indian economic association Confederation of Indian Industry (CII).

According to Deutsche Messe the BuildArch 2008 will showcase international building technology and architectural trends as well as current building materials, home automation and building services, construction services and systems. ☉

Boom im Baumarkt Indiens Boom in India's Construction Market

ARTICLE: LOCAL GLOBAL

Die Bauindustrie ist mit einem Anteil von sieben bis acht Prozent am Bruttoinlandsprodukt (BIP) einer der wichtigsten Wachstumsmotoren der indischen Wirtschaft. Die BuildArch 2008 zeigt unter anderem die internationalen Trends der Bautechnologie und der Architektur. **With a share of between seven and eight percent in the gross domestic product (GDP) the construction industry is one of the most important growth drivers of the Indian economy. BuildArch 2008 will showcase international building technology and architectural trends.**

Mit der gesamten Wirtschaft Indiens erlebt auch der indische Baumarkt eine Hochkonjunktur. Das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) liegt aktuell über neun Prozent. Die Bauindustrie ist mit einem Anteil von sieben bis acht Prozent am BIP einer der wichtigsten Wachstumsmotoren der indischen Wirtschaft.

Bis 2012 sollen insgesamt 500 Mrd USD in Infrastrukturprojekte fließen, unter anderem in den Straßen-, Flug-

und Seehafenbau sowie in die Verbesserung der Strom- und Trinkwasserversorgung des Landes. Auch der Industrie- und Wohnungsbau wird nachhaltig forciert. Für deutsche Unternehmen bieten sich in diesem Markt hervorragende Beteiligungschancen. Mit Blick auf das Wachstumspotenzial der indischen Bauwirtschaft veranstaltet die Deutsche Messe Hannover gemeinsam mit dem Bangalore International Exhibition Centre (BIEC) und dem

führenden indischen Wirtschaftsverband, Confederation of Indian Industry (CII), die BuildArch 2008 vom **21. bis 24. Oktober** auf dem BIEC-Gelände in **Bangalore**.

Nach Angaben der Deutschen Messe zeigt die BuildArch 2008 die internationalen Trends der Bautechnologie und der Architektur sowie aktuelle Baumaterialien, Haus- und Gebäudetechnik, Bauausrüstung und -systeme. ☉

Mehr als traditionelle chinesische Medizin

More Than Traditional Chinese Medicine

ARTICLE: LOCAL GLOBAL

Die Hong Kong International Medical & Health Care Fair findet vom 14. bis 18. August 2008 zum dritten Mal im Hong Kong Convention and Exhibition Centre statt.

Die Veranstalter, der Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) und China Promotion Ltd, haben die wachsende Nachfrage nach Produkten, Dienstleistungen und Informationen, sowohl aus der Gesundheitsbranche als auch einer breiten Öffentlichkeit, im Fokus. Etwa 110 Aussteller aus aller Welt werden auf der Messe erwartet. Ausstellungsschwerpunkte sind nach Angaben des HKTDC Gesundheitsprodukte und -dienstleistungen, Zahnpflegeprodukte, medizinische Geräte und Laboreinrichtungen. Unter den Ausstellern befanden sich zwölf private Krankenhäuser aus

The Hong Kong International Medical & Health Care Fair will make a welcome return in its 3rd edition, 14 – 18 August 2008, at the Hong Kong Convention and Exhibition Centre.

Organised by Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) and China Promotion Ltd, the fair responds to the growing demand for products, services and information by the medical and health care industry as well as the general public. The exhibition is expected to house more than 110 exhibitors from around the globe. According to the HKTDC the major exhibits are health care services, dental care products, equipment and accessories, medical equipment and laboratory equipment. Exhibitors would include twelve private hospitals in Hong Kong,

Hongkong, weitere aus Thailand sowie einige große Kliniken aus Taiwan. Auf der Veranstaltung im Jahr 2007 seien 6.700 Einkäufer aus 64 Regionen und etwa 81.000 Besucher gezählt worden. ☉

hospitals from Thailand and major private hospitals from Taiwan. More than 6,700 trade buyers from 64 regions had visited the show in 2007, while 80,970 public visitors had been attracted. ☉



© HONG KONG INTERNATIONAL MEDICAL & HEALTH CARE FAIR

Die Gesundheitsbranche im Fokus. The health care industry in the focus.

VIETWATER 2008: Treffpunkt der Wasserindustrie in Hanoi

VIETWATER 2008: Water Industry in Hanoi

ARTICLE: LOCAL GLOBAL

Vom 14. bis 16. Oktober 2008 findet die VIETWATER 2008 in Hanoi statt. Veranstalter sind AMB Exhibitions Sdn Bhd in Kooperation mit der Vietnam Water Supply Association. Merebo Messe Marketing aus Hamburg ist für die internationale Beteiligung aus Europa und Nordamerika zuständig. Die Messe wird nach Angaben von Merebo in Verbindung mit der 1. Fachkonferenz für Wasser- und Abwassermanagement, veranstaltet vom Southeast Asia Water Utilities Network, ausgetra-

gen. Die VIETWATER 2008 werde auf 6.000 Quadratmetern im neuen National Convention Centre in Hanoi stattfinden.

Unternehmen, Verbände und Fachpublikationen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz haben die Möglichkeit, sich im Rahmen des Europa & Nordamerika Pavillons zu beteiligen. ☉

The Vietnamese trade show for the water industry, the VIETWATER 2008 in Hanoi, will be held from 14-16 Octo-

ber, 2008. It is organized by AMB Exhibitions Sdn Bhd in cooperation with the Vietnam Water Supply Association. Merebo Messe Marketing based in Hamburg is in charge for the European and North American participants.

According to Merebo, the fair will be held in association with the 1st VIETWATER conference for water and wastewater management, organized by the Southeast Asia Water Utilities Network. The show would take place on a gross space of 6,000 square metres in

the new National Convention Centre of Hanoi.

Merebo will organize the Europe & North America Pavilion dedicated to companies, associations, chambers and trade press of both continents. ☉

CONTACT

Merebo Messe Marketing, Hamburg
Phone +49 40/3999905-0
contact@merebo.com
www.vietwater.merebo.com

Unternehmerreise nach China

Umweltschutz und Energieeffizienz haben in China enorm an Bedeutung gewonnen. In diesem Bereich Geschäftskontakte zu knüpfen oder Absatzmärkte zu finden, ist aber nicht einfach und bedarf einer fundierten und langfristigen Vorbereitung. Vor diesem Hintergrund organisiert Baden-Württemberg International vom **21. bis 27. September 2008** eine Unternehmerreise nach China. Das Pro-

gramm ermöglicht auf und um die Umweltmesse IFAT **Shanghai** eine Vielzahl von Kontakten und Informationen. Bei einem Umweltseminar in Suzhou kommen die Teilnehmer mit chinesischen und deutschen Firmen ins Gespräch. Vom Umweltamt der Provinz Jiangsu erfahren sie in **Nanjing**, wie die künftige Umweltpolitik dieser wirtschaftsstarken Provinz und in China allgemein aussehen wird. ☉

Kontakt

Baden-Württemberg International
Susanne Volpers
Telefon: 0711/22787-30
susanne.volpers@bw-i.de
www.bw-i.de

Asien-Pazifik-Forum Bayern

Unter dem Motto „Bayern trifft Asien in **Nürnberg** – kompakt, geballt, kompetent“ findet am **17. Juli 2008** im Nürnberger Messezentrum zum siebten Mal das „Asien-Pazifik-Forum Bayern“ statt. Der vom Freistaat geförderte Kongress zählt in Deutschland mittlerweile zu einem der Größten mit dem Schwerpunkt Asien-Pazifik. Nach Angaben des Veranstalters, der Industrie- und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken, berichten Unternehmer, die in Asien aktiv sind, über ihre Erfahrungen. Experten deutscher

Auslandshandelskammern aus Australien, China, Hongkong, Indien, Indonesien, Japan, Korea, Malaysia, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand und Vietnam würden in Kurzvorträgen den Aufbau des Vertriebs in den einzelnen Regionen vorstellen und im Rahmen des Asien-Pazifik-Kontakttreffens individuelle Beratungsgespräche führen. Im Arbeitskreis Asien-Pazifik stünden in diesem Jahr die Themen Recht, Entsendung von Mitarbeitern und interkulturelle Kompetenz zu den Ländern China und Indien

Kontakt

Industrie- und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken
Georgia Badelt
Telefon: 0911/1335-424
georgia.badelt@nuernberg.ihk.de

im Mittelpunkt. Eine weitere Plattform des Forums seien Informationsstände von Unternehmen und Institutionen, die ihre Asien-Projekte und -Dienstleistungen präsentieren. ☉

Österreichisches Einkaufsforum

Innovation und Technologie sind unverzichtbare Erfolgsfaktoren dynamischer Unternehmen. Um Wettbewerbsvorteile zu sichern, ist in komplexen Wertschöpfungsketten eine qualitativ hochwertige und leistungsfähige Lieferantenbasis, mit der Marktentwicklungen gemeinsam vorangetrieben und veränderte Kundenwünsche berücksichtigt werden, unverzichtbar. Das teilt der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Ös-

terreich (BMÖ) mit. Der Einkauf sei damit nicht nur Wertschöpfungsfaktor Nummer eins im Unternehmen, er sei auch Motor von Innovation und Vermittler zwischen Kundenwunsch und Lieferantenmöglichkeiten. Diese Entwicklung im Einkauf ist das Leitmotiv der Arbeit des BMÖ und Thema des von ihm veranstalteten Österreichischen Einkaufsforums vom **1. bis 3. Oktober 2008** in **Wien**. Das Thema Sourcing in Schwellenländern wird

Kontakt

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ)
Barbara Kopf
Telefon: +43 1 367 93 52
kopf@bmoe.at
www.bmoe.at

dort in einem speziellen Expertenpanel diskutiert. ☉

Internationales Einkaufsrecht

Auf dem vom **18. bis 19. August 2008** in **Köln** und vom **20. bis 21. November 2008** in **Nürtingen** vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) veranstalteten Seminar „Das internationale Einkaufsrecht“ lernen die Teilnehmer, internationale Verträge optimal zu gestalten und welche rechtlich relevanten Aspekte sie beachten müssen. Ziel ist es laut BME, mehr Rechtssicherheit im Umgang mit internationalen Verträgen, Vertragsklauseln und Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zu gewinnen. Die Lerninhalte sollen für Nicht-Juristen verständlich, auf der Basis von konkreten, in der Praxis durchgeführten Vertragsbeispielen, vermittelt werden. Die Veranstaltung richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Bereich Einkauf, die international beschaffen und Verträge abschließen. ☉

Kontakt

BME Akademie GmbH
Michael Baumann
Telefon: 069/30838-204
michael.baumann@bme.de
www.bme.de

Einkauf von Chemikalien und Rohstoffen

- › **Versorgungssicherheit**
- › **Kostenmanagement**
- › **Qualitätssicherung**
- › **Beschaffung und REACH**
- › **Global Sourcing**

Mit Fachbeiträgen führender Unternehmen und Institute:

- › Evonik Degussa GmbH › Ford-Werke GmbH › Clariant Produkte (Deutschland) GmbH
- › Bucher AG Langenthal Motorex-Schmiertechnik › Bayer Business Services GmbH
- › Lindencarb Textilveredlung Julius Probst GmbH & Co. KG › Hewlett-Packard GmbH
- › Betriebswirtschaftliches Institut, Universität Stuttgart › Kraiburg TPE GmbH & Co. KG
- › TechniData AG › Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG › China-Transfer
- › ZEW Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH

CIAPE 2007 features:

- The 2007 CIAPE involves 1,049 exhibitors with 2,450 booths covering 50,000 square meters, 20% from overseas. 45,360 Visitors attend CIAPE 2007 including 6,200 foreign visitors from 97 countries.
- CIAPE is supported by 19 automotive societies covering 10 countries and regions (China, Germany, US, Britain, France, Japan, Korea etc), 8 famous multinational automobile groups (BMW, GM, Toyota etc), world foremost auto parts corporations (Bosch, Denso, Delphi etc), and 21 China whole car manufacturers(FAW, SAIC Motor, Dongfeng Motor etc) in China.
- Along with CIAPE are Summit Forum (400 attendees), International Forum of the Development of Technology (200 attendees), International Forum on Import & Export and Global Purchasing (500 attendees), Chrysler Sourcing Fair (550 attendees), Auto Parts North America Sourcing Fair (350 attendees) and 9 matchmaking seminars.

CIAPE

China International Auto Parts Expo

Auto Parts, Equipment, Services & Accessories

*New China International
Exhibition Center (NCIEC), Beijing, P.R.China*

(You can take airport rail from Dong Zhimen or Sanyuan Bridge to No.2 depot building , and then transfer to the ferry bus for your arrival within 8 minutes.)

Nov.12-15

2008

www.iapechina.com

Held by:
Ministry of Commerce, P.R. China

Hosted by:
China General Technology (Group) Holding, Limited

Co-organizers:
AAIA — Automotive Aftermarket Industry Association
OESA — Original Equipment Suppliers Association
SEMA — Specialty Equipment Market Association
AIAG — The Automotive Industry Action Group
SAE International — The Society of Automotive Engineers
BME — The German Association of Materials Management, Purchasing and Logistics
FIEV — French Vehicle Equipment Industries
KAICA — Korea Auto Industries Cooperative Association
CWCC — Coventry & Warwickshire Chamber of Commerce UK
ANFIA — Motor Vehicle Manufacturers Association of Italy

CAMP — China Federation of Industry and Commerce Auto & Motorbike Parts & Accessories Chamber of Commerce
TEEMA — Taiwan Electrical and Electronic Manufacturers Association
TCPO — Taipei Cartronics Promotion Office
TTVMA — Taiwan Transportation Equipment Manufacturers Association
TCA — Taipei Computer Association
CENS — China Economic News Service

Robert Bosch GmbH
Denso Corp.
Delphi Corp.
Magna International Inc.

General Motors Corporation
Toyota Motor Corporation
Ford Motor Company
Volkswagen AG
Daimler AG
Chrysler LLC
BMW AG
PSA Peugeot Citroën
Hyundai Motor Company
China Shanghai Automotive Industry Corporation (Group)

China FAW Group Corporation
China Dongfeng Motor Corporation
China ChangAn Auto Co. Ltd
China Beijing Automotive Industry Holding Co., Ltd
China Nanjing Automobile (Group) Corporation
China Chery Automobile Co., Ltd
China Anhui Jianghuai Automobile Co., Ltd
China National Heavy Duty Truck Group Co., Ltd
China Zhengzhou Yutong Group Co., Ltd
Shaanxi Automobile Group Co., Ltd
China Wanxiang Group Corporation
Shaanxi Fast Auto Drive Group Co., Ltd
China Automotive News
Gasgoo International
China Auto Parts Online

Supporters:
CAAM — China Association of Automobile Manufacturers
SAE-China — Society of Automotive Engineers of China
JAPIA — Japan Auto Parts Industries Association
JAMA — Japan Automobile Manufacturers Association, INC.

SMMT — The Society of Motor Manufacturers and Traders Limited
UKTI — UK Trade & Investment
KAMA — Korea Automobile Manufacturers Association
AIN global — Automotive Industry Globalization Foundation
ACICAE — Spain Basque Country Automotive Industry Association
CCPLHT — China Vehicle-use Diesel Engine Parts Sales Union

China Guangzhou Automobile Industry Group Co., Ltd
China HaFei Automobile Industry Group Co., Ltd
Brilliance China Automotive Holdings Limited
China Zhejiang Geely Holding Group Co., Ltd
China Jiangxi Changhe Automobile Co., Ltd
China Great Wall Motor Company Limited
China Xiamen King Long United Automotive Industry Co., Ltd
China Wanfeng Auto Holding Group

Organizer:
Genertec International Advertising and Exhibition Co., Ltd