

sourcing **asia**



Ungekannte Herausforderungen

Einfach weniger Wachstum oder doch Krise?
Die neuen Perspektiven in Asien

STRATEGIE

China: Mit nachhaltigen Zukunftstechnologien punkten

TREND

Offshoring in China: Von der Werkbank zum Backoffice?

STANDORT

Land der Gegensätze: Indien ist in, funktioniert aber anders als Europa

RECHT

Arbeitsrecht in Asien: Große regionale Unterschiede

Köln, 1.– 3. März 2009

asia
pacific
sourcing



Produkte für Haus und Garten

Europas
Sourcing Messe
Nr. 1

Wer Sourcing-Partner aus Fernost für die Bereiche Hardware und DIY sowie Garten und Weiße Ware sucht, ist auf der Asia-Pacific Sourcing genau richtig. Hier trifft das Angebot von rund 700 Ausstellern auf die Nachfrage aus Europa. Der Besuch der Asia-Pacific Sourcing ist die Zeit und Kosten sparende Alternative zu aufwändigen Reisen nach Fernost.

Treffen Sie also die richtige Entscheidung: besuchen Sie die Asia-Pacific Sourcing 2009 und nutzen Sie diese Messe als wichtige Kommunikations- und Orderplattform!

Kostenlos zur Asia-Pacific Sourcing!
Ab 1. Dezember 2008 online registrieren und
kostenfreien Zugang zur Asia-Pacific Sourcing
erhalten: www.asiapacificsourcing.de

Neue Bewährungsproben



In der ersten Ausgabe dieser Zeitschrift prognostizierte Wilfried Krokowski, der Chef des GPS-Beschaffungsnetzwerks von mittelständischen Unternehmen, dass die Beschaffung der eigentliche Treiber der Globalisierung werde. Hier läge das noch unausgeschöpfte Potenzial für die deutschen Unternehmen. Zudem könnte eine kluge Einkaufsorganisation auch zum Pfadfinder für den Absatz in Fernost werden.

Die Entwicklung hat Wilfried Krokowski und den zahlreichen Autoren, die seither ihren Sachverstand und ihre Erfahrung in sourcing_asia eingebracht haben, Recht gegeben. Die meisten mittelständischen Unternehmen sind in Asien – und haben ihre eigenen Zulieferer in vielen Fällen mitgenommen. Nicht nur die Asien-Dienstleister, Messegesellschaften und Logistiker, die bei uns dankenswerterweise werben, haben davon profitiert. Die Zulieferindustrie konnte durch die globalen Produktionsverbünde und damit verbundene große Anstrengungen im Qualitätsmanagement noch einmal am Kostenrad drehen.

Nur so kam der hiesige Innovationsvorsprung zur eigentlichen Geltung – trotz des zuletzt gewaltigen Drucks bei Rohstoffen und Energie. Zu dem, was Politik und Verbände heute als „Krisenpolster“ der Unternehmen beschwören, hat der Einkauf also kräftig beigetragen. Was nun, wo die Krise richtig da ist?

Aus den Unternehmen wird berichtet, dass asiatische Lieferanten jetzt schon einmal von selbst bei Preisen und Volumina dorthin kommen, wo man sie gerne schon viel früher gehabt hätte. Hier den nötigen Druck aufzubauen ist die eine, die leichter zu bewältigende Aufgabe. Viel schwerer ist die andere Seite der Herausforderung: Zu schauen, wie dringend benötigte Lieferanten erhalten bleiben, obwohl sie 20, 30 oder manchmal mehr Prozent Auftragsrückgang verkraften müssen. Ganz gleichgültig ob im Umfeld der heimischen Produktion oder bei den fernen Werken in Asien: Langjährige Lieferantenbeziehungen stehen nun erneut vor einer schweren Bewährungsprobe.

sourcing_asia will auch jetzt zum Erfahrungsaustausch beitragen. Wir werden Sie auch weiterhin befragen und Expertise publizieren. Heute wünschen wir Ihnen und Ihren Teams und Partnern, dass Sie 2009 – das neue Jahr, auf das sich niemand zu freuen scheint – gut bewältigen!

„Viel schwerer ist die andere Seite der Herausforderung: Zu schauen, wie dringend benötigte Lieferanten erhalten bleiben, obwohl sie 20, 30 oder manchmal mehr Prozent Auftragsrückgang verkraften müssen.“

Hans Gäng Herausgeber

IMPRESSUM

Herausgeber

local global GmbH

Marienstraße 5, D-70178 Stuttgart

Telefon: +49 711/225588-0

Fax: +49 711/225588-11

Redaktion

Stefan Brunner

Telefon: +49 711/225588-42

brunner@localglobal.de

Abonnement

Corinna Machau

Telefon: +49 711/225588-24

machau@localglobal.de

Layout Olga Lukomska

Titelfoto: The Associated Press GmbH

Druck: R. Kuppinger GmbH, Weinstadt-Endersbach

ABONNEMENT

www.sourcing-asia.de

JAHRESABONNEMENT

Deutschland 166,00 Euro plus Mwst.

Europa 208,00 Euro plus Mwst.

Übersee 226,00 Euro plus Mwst.

Einzelpreis 15,00 Euro plus Versand

KOOPERATIONSPARTNER





CHINA INVESTIERT IN ZUKUNFTSTECHNOLOGIEN

14 Chinesische Firmen dringen immer mehr in Technologiebereiche vor.
Deutsche Expertise ist vor allem zu Nachhaltigkeitsthemen gefragt.



VON DER WERKBANK ZUM BACKOFFICE?

20 Chinas Offshoring-Potenzial wird kontrovers diskutiert. IT-Dienstleistungen sind für Unternehmen attraktiv, die vor Ort produzieren oder verkaufen.

NEWS

- 06 **Global Delivery und Expertenwissen**
Anforderungen an externe IT-Dienstleister steigen
- 07 **Asien ist Europa auf den Fersen**
Exportweltmeister Europa verliert Marktanteile im Warenhandel
- 07 **Luftfracht in Deutschland**
Stärkstes Aufkommen mit Asien
- 08 **Umwelt- und Klimaschutz**
Indien und Deutschland bauen Zusammenarbeit aus
- 08 **Sozialversicherungsabkommen**
Deutschland und Indien koordinieren Rentenversicherung
- 09 **Umsatzsteuer reformiert**
China stellt von einer produktionsbasierten auf eine verbrauchsorientierte Steuer um
- 09 **Business in Asien**
Unternehmensnachrichten

STRATEGIE

- 12 **Wirtschaftskrise als Chance**
Kostensenkungspotenziale in allen Wertschöpfungsstufen
- 14 **China investiert in Zukunftstechnologien**
Deutsche Expertise vor allem zu Nachhaltigkeitsthemen gefragt
- 16 **Wege aus der Krise**
Aus der Krise Kapital schlagen. Drastisch oder akzeptabel? Über Möglichkeiten, den Gewinn im Asien-Business zu steigern

- 24 **Standortvorteile locken**
Halbleiter-Produktion verschiebt sich immer stärker nach Osten

MÄRKTE

- 26 **Südchina leidet unter Finanzkrise**
Unternehmen der Leichtindustrie kämpfen ums Überleben
- 28 **Kunststoffbranche bricht ein**
Wettbewerbsfähigkeit kleiner chinesischer Firmen nicht gesichert

TREND

- 18 **China richtet sich neu aus**
Qualitatives Wachstum im Fokus
- 20 **Von der Werkbank zum Backoffice?**
Chinas Offshoring-Potenzial wird kontrovers diskutiert

- 30 **Hongkong stellt sich auf Abschwung ein**
Die Handels- und Finanzdreh-scheibe bekommt die Krise zu spüren





LAND DER GEGENSÄTZE

36 Das Verstehen von Kultur und Tradition, Kenntnisse über das Rechtssystem, die Wirtschaftsstruktur sowie Zollverfahren sind die Eintrittskarte für Indien.

ARBEITSRECHT: REGIONALE UNTERSCHIEDE

42 Der Lohn ist nicht der einzige beziehungsweise wichtigste Faktor für die Entscheidung, ein Auslandsengagement in Asien zu starten.

STANDORT

32 **Hongkong, Shanghai oder Singapur?**
Welcher ist der beste Ausgangspunkt für das Asien-Business?

34 **Thailand fördert Energieeffizienz**
Umweltsektor hat enormen Aufholbedarf

36 **Land der Gegensätze**
Indien ist in, funktioniert aber anders als Europa

PRAXIS

38 **Kopieren ist of legal**
Schutzrechte sind nicht alles, aber ohne Schutzrechte ist (fast) alles nichts

40 **Gesamtkonzept gefragt**
Rüdiger Stihl, Mitgesellschafter des Unternehmens Stihl, über Möglichkeiten gegen Fälscher vorzugehen

RECHT

42 **Arbeitsrecht sorgfältig prüfen**
Große regionale Unterschiede

PERSONAL GLOBAL

44 **DAAD verstärkt Austausch mit Indien**
Nachwuchs-Akademiker werden mit der indischen Kultur und Wirtschaft vertraut gemacht

44 **LOGInCHINA**
Neuer Logistik-Studiengang der FH Osnabrück in China

45 **HR-Tage der deutschen Wirtschaft**
Shanghai lädt zum Gipfeltreffen der Personalwirtschaft

46 **EU-China-Fortbildungsprogramm**
Ausbildung von Führungskräften für den chinesischen Markt

SERVICE

48 BME-Termine

49 Entwicklung der Zahlungsausfälle

50 Preise und Indizes

52 Veranstaltungen zur Außenwirtschaft

54 Messen in Asien: die kommenden Events

56 Messemarkt China: Zeichen der Konsolidierung

60 Messe-News

66 Termine

Global Delivery und Expertenwissen entscheidend

Die Anforderungen von internationalen Großunternehmen an ihre externen IT-Dienstleister steigen: Global vernetzt, müssen sie über ein tiefes Verständnis der Branchenprozesse verfügen und gleichzeitig Projekte mit den passenden internen und externen Experten besetzen können. Das ist die Hauptaussage der Studie „Erfolgreiche Projekte und Services im Global-Delivery-Zeitalter“.



© GFT TECHNOLOGIES AG

Das Marktforschungsinstitut Lünen-donk GmbH hat im Auftrag der GFT Technologies AG 32 Großunternehmen, die mit externen IT-Dienstleistern zusammenarbeiten, zu ihren Erfahrungen und Plänen mit Vergabe, Steuerung und Besetzung von IT-Projekten befragt. Heraus kam: Nur mit fundiertem Verständnis der Branchenprozesse kann ein IT-Dienstleister Mehrwert für seine Kunden schaffen. Fast alle befragten Unternehmen haben bereits Erfahrungen mit „Near- und Offshore“-Projekten. In Zukunft wollen sie dieses Modell vor allem bei der Entwicklung von Individualsoftware noch stärker nutzen. Die internationale verteilte Leistungserbringung (Global Delivery) steigert die Komplexität im Projektmanagement. Die Mehrheit der Befragten ist sich deshalb einig: In Zukunft wird die starke internationale Vernetzung des Dienstleisters mit seinen Teams in den „Near- und Offshore“-Ländern eine wesentliche Voraussetzung dafür sein, die Vorteile eines Global-Delivery-Modells für den Kunden nutzbar zu machen. Vor dem Hintergrund des zunehmenden Fachkräftemangels müssen Dienstleister zudem in der Lage sein,

STUDIE

Die Studie „Erfolgreiche Projekte und Services im Global-Delivery-Zeitalter – Best Practices für Vergabe, Steuerung und Staffing“ fand auf Basis der Befragung von 32 Großunternehmen statt. Diese sind alle international aufgestellt und verfügen über umfangreiche Sourcing-Erfahrung.

international die geeigneten IT-Spezialisten für ein Projekt schnell rekrutieren zu können. Dabei zeichnet sich besonders bei komplexen und kritischen Projekten der Trend hin zu Managed Services ab: Die Studie zeigt, dass Unternehmen hier überwiegend gemischte Teams aus internen und externen Mitarbeitern bevorzugen und selbst die Projektleitung übernehmen.

BRANCHENSPEZIALISIERUNG

Ulrich Dietz, Vorsitzender des Vorstands der GFT Technologies AG, kommentiert: „Die Studie bestätigt uns in der Strategie, die Branchenspezialisierung konsequent zu vertiefen und für unsere Kunden in den Ländern als Partner zur Verfügung zu stehen, wo dies notwendig ist. Durch unser globales Netzwerk an Experten können wir unseren Kunden vor Ort ein Team anbieten, das genau für das jeweilige Vorhaben passt. Der Fokus auf den Finanzdienstleistungssektor macht uns dabei zum bevorzugten Partner für das Branchenumfeld und die entsprechenden Prozesse.“

„In Zukunft wird die starke internationale Vernetzung des Dienstleisters mit seinen Teams in den „Near- und Offshore“-Ländern eine Voraussetzung dafür sein, die Vorteile eines Global-Delivery-Modells für den Kunden nutzbar zu machen.“

Ulrich Dietz Vorsitzender des Vorstands der GFT Technologies AG

Asien ist Europa auf den Fersen

Exportweltmeister Europa hat seine Vormachtstellung in der Weltwirtschaft in den vergangenen zehn Jahren zwar weitgehend verteidigen können. Angesichts des schnellen Wirtschaftswandels, der Finanzkrise und des bevorstehenden globalen Abschwungs steht die Europäische Union jedoch vor neuen Herausforderungen.

ARTIKEL: PTE



© PORT OF HAMBURG/H.-J. HETTCHEN

Langfristig könnte die Position der EU im internationalen Handel geschwächt werden.

Wie ein EU-Kommissionsbericht über die „Stärken des europäischen Handels in einer sich wandelnden Weltwirtschaft“ aufzeigt, haben die Mitgliedsstaaten der Union schon in den vergangenen Jahren etwa bei Hochtechnologieerzeugnissen massiv an Vorsprung eingebüßt. Aufgrund der

zu erwartenden Rezession würden bei EU-Exporten nun besonders gegenüber Asien und speziell im Vergleich zu China weitere Abstriche drohen.

EUROPA VERLIERT MARKANTEILE

Das schwache Ergebnis im traditionell starken Hochtechnologiebereich

steht im Widerspruch zu dem hohen Entwicklungsstand in Europa. Bisher konnte die EU etwa gegenüber den USA oder Japan hauptsächlich aufgrund qualitativ hochwertiger Produkte und Innovationsstärke punkten. Dem EU-Bericht zufolge hätte Europa in diesem Bereich jedoch zu besseren

Leistungen fähig sein müssen. „Es stellt sich daher die Frage, ob die EU zukünftig in der Lage sein wird, ihre führende Position in Bezug auf Qualität und Innovation zu halten“, schreibt die Kommission. Zwar bleibt die EU derzeit noch der weltweit größte Exporteur von Fertigerzeugnissen und hochwertigen Produkten. Im Hochtechnologie-sektor seien jedoch Investitionen erforderlich. Zudem müsse die EU ihren Marktanteil an den rasch wachsenden Volkswirtschaften Asiens erhöhen.

Auf einigen asiatischen Märkten habe die EU bedeutend an Marktanteilen verloren. „Langfristig könnte durch die unzureichende Leistung auf den zukunftssträchtigen Märkten die Position der EU im internationalen Handel insgesamt geschwächt werden“, so die Kommission. Durch Investitionen in den entsprechenden Regionen sowie die Förderung des Freihandels sei dieser Tendenz entgegenzuwirken.

NOCH LIEGT DIE EU AN DER SPITZE

Mit einem Anteil von 19,5 Prozent am globalen Warenhandel liegt die EU derzeit noch an der Spitze vor China, den USA und Japan. Gleichzeitig machen jedoch Vorleistungen für das verarbeitende Gewerbe zwei Drittel der EU-Importe aus, was die starke Abhängigkeit der Industrie von offenen Märkten zeigt. Eine Schwäche der Zuliefermärkte könnte auch die EU-Produktion beeinflussen. Nur der Zugang zu Einfuhren sowie die hohe Qualität der Produkte, Markenimage und hochwertige Serviceleistungen könnten jedoch die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Exporte in der globalen Wirtschaft gewährleisten. ☉

Luftfracht: stärkstes Aufkommen mit Asien

Im Jahr 2007 wurden insgesamt 1,5 Millionen Tonnen Frachtgut zu oder von asiatischen Flughäfen befördert. Dies entsprach fast der Hälfte der Luftfrachtmenge, die auf deutschen Flughäfen umgeschlagen wurde.

Diese Ergebnisse teilt das Statistische Bundesamt (Destatis), Wiesbaden, mit.

Danach liegen die vier bedeutendsten Flughäfen im Luftfrachtverkehr mit Deutschland in Asien: Es handele sich um die Flugplätze der Metropolen Hongkong (188.000 Tonnen), Dubai (187.000 Tonnen), Seoul (156.000 Tonnen) und Shanghai (154.000 Tonnen). Der im Handel mit Deutschland aufkommensstärkste Flughafen im eu-

ropäischen Ausland sei 2007 Istanbul gewesen. Die Menge der per Flugzeug zwischen Deutschland und dem Ausland insgesamt ausgetauschten Güter hätte sich auf 3,3 Millionen Tonnen belaufen. Von dieser Tonnage seien etwa je ein Viertel auf europäische und amerikanische Flughäfen entfallen, Afrika hätte 4,1 Prozent erreicht. ☉

Indien und Deutschland bauen Umweltzusammenarbeit aus

Indien und Deutschland wollen ihre bilaterale Zusammenarbeit im Umwelt- und Klimaschutz ausbauen. „Die Zusammenarbeit mit Indien bietet der deutschen Industrie große Investitionschancen“, sagte Bundesumweltminister Sigmar Gabriel zur Eröffnung des ersten Deutsch-Indischen Umweltforums am 18. November 2008 in Neu Delhi.

Schwerpunkte des Dialogs waren Klima- und Energiepolitik sowie Wasser-, Abwasser- und Abfallmanagement. Indien gehört nach Angaben des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) zu den aktivsten Nutzern des Klimaschutztransfers unter dem Kyoto-Protokoll (Clean Development Mechanismus – CDM) und sei einer der wichtigsten Partner für CDM-Vorhaben deutscher Unternehmen. Das wirtschaftliche Potenzial von Energie- und Ressourceneffizienz

„Erneuerbare Energien sind unverzichtbar, um die rund 400 Millionen Inder, die über keinen Stromanschluss verfügen, mit Elektrizität zu versorgen.“

städtische Kanalisationssysteme als auch um dezentrale Anlagen zur Behandlung von Abwasser im ländlichen Raum. Die anfallende Biomasse könne für die Gewinnung von Biogas genutzt werden, die als vielfach verwendbare erneuerbare Energie zur Verfügung stehe. „Erneuerbare Energien sind unverzichtbar, um die rund 400 Millionen Inder, die derzeit über keinen Stromanschluss verfügen, mit Elektrizität zu versorgen. Dies würde die ländlichen Regionen Indiens, in denen es keine Stromnetze gibt, wirtschaftlich und sozial deutlich voranbringen“, sagte Gabriel.

Aus den Mitteln der internationalen Klimaschutzinitiative sind zehn Mio EUR für Vorhaben in Indien be-

stimmt, teilt das BMU weiter mit. Dabei gehe es unter anderem um die Verbesserung der Energieeffizienz in der indischen Industrie, die Nutzung der Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung und den Ausbau der erneuerbaren Energien. Ferner sei eine Kreditlinie von bis zu 65 Mio EUR für Klimaschutzvorhaben vorgesehen. Das BMU unterstützt gezielt Ex-

portaktivitäten, um „Greentech Made in Germany“ weltweit an den Markt zu bringen. So bieten die Exportinitiativen RETech und German Water Partnership eine Plattform für Unternehmen aus der Abfall- und Wasserwirtschaft. Ferner besteht im Ministerium eine Servicestelle für Umwelttechnologieexport- und CDM-Vorhaben. ☉



© BMU

und der verstärkten Nutzung regenerativer Energien habe in Indien zu einem starken Interesse an Umwelttechnologien geführt. Gabriel: „In meinen Gesprächen mit Vertretern der indischen Regierung und der Wirtschaft ist deutlich geworden, dass in Indien derzeit ein Paradigmenwechsel stattfindet, der Umwelttechnik made in Germany Zugang zu einem enormen Wachstumsmarkt eröffnet.“

Gabriel verwies auf den enormen Bedarf an Abwassertechnik in Indien, da zurzeit nur 20 Prozent des Abwassers behandelt würden. Dabei geht es laut BMU sowohl um Lösungen für inner-

Sozialversicherungsabkommen unterzeichnet

Deutschland und Indien haben im Oktober 2008 das deutsch-indische Abkommen über Sozialversicherung unterzeichnet. Ziel des Abkommens ist die Koordinierung der Rentenversicherungssysteme beider Staaten.

Durch die Umsetzung des Prinzips der Gleichbehandlung der Staatsangehörigen beider Vertragsstaaten soll eine doppelte Rentenversicherung vermie-

den werden. Das Sozialversicherungsabkommen erlangt vorrangig Bedeutung in den Fällen der klassischen, zeitlich begrenzten Entsendung. Auch bei länger dauerndem Aufenthalt im jeweiligen Partnerland ist jedoch eine hinreichende, nicht doppelte Absicherung gewährleistet. Nach dem Abkommen besteht eine grundsätzliche Zuständigkeit des Rentenversicherers desjenigen Staates, in dem der betref-

fende Arbeitnehmer arbeitet. Im Falle von Entsendungen deutscher Arbeitnehmer durch ein in Deutschland ansässiges Unternehmen bestimmt das Abkommen jedoch, dass bei einer Entsendung von bis zu 48 Monaten der deutsche Arbeitnehmer in der deutschen Rentenkasse verbleibt. Gleiches gilt bei Entsendung indischer Angestellter durch ein in Indien ansässiges Unternehmen. ☉

Umsatzsteuer reformiert

Mit Wirkung zum 1. Januar 2009 stellt China das Umsatzsteuersystem um. War die Mehrwertsteuer bislang als produktionsbasierte Steuer konzipiert, wird sie jetzt in eine verbrauchsorientierte Steuer umgewandelt. Das teilt die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa) mit.

Folge sei insbesondere, dass die für die Anschaffung von Produktionsanlagen geleistete Mehrwert- beziehungsweise Vorsteuer von Beginn des Jahres 2009 im Rahmen der Vorsteuerück- erstattung geltend gemacht werden könne, was bislang in der Regel nicht möglich gewesen wäre. Die Regierung entlaste damit vor allem das produzie- rende Gewerbe. Die Mehrwertsteuer- reform, die insgesamt zu Entlastungen

von etwa 13 Mrd EUR für das produ- zierende Gewerbe führen werde, fü- ge sich ein in ein von der Regierung in Gang gesetztes Investitionsförder- programm. Profitieren würden hier- von auch die zur Zeit angeschlagenen Produktionsunternehmen im Süden Chinas. Die Änderung des Mehrwert- steuersystems sei bereits seit dem Jahr 2004 in den Provinzen Liaoning und Innere Mongolei versuchsweise durch-

geführt und in der Folge für gut befunden worden.

Nach Angaben der bfa werden zudem parallel zur Umgestaltung des Steuererstattungssystems die Mehr- wertsteuersätze für Kleinunternehmer von den bislang geltenden vier Pro- zent bis sechs Prozent auf drei Prozent abgesenkt. Auch würden die ausländisch investierten Unternehmen zu- gestandenen mehrwertsteuerlichen Begünstigungen für eingeführte Aus- rüstungsgegenstände und die Erstat- tung der Vorsteuer bei Erwerb chine- sisch produzierter Ausstattung aufge- hoben werden. ☺

Business in Asien



Exklusiver Importeur eröffnet ersten Audi-Handelsplatz in Vietnam.
Im Bild: Showroom in Ho Chi Minh City.

Audi expandiert in Südostasien. Mit dem Beginn des Vertriebs in Viet- nam stärkt der Fahrzeughersteller aus Ingolstadt seine Präsenz in der Regi- on, in der die Marke derzeit die stärks-

ten Wachstumsraten realisiert. „Die jungen Märkte Südasiens bergen hohes Potenzial für uns“, sagt Peter Schwarzenbauer, Vorstand Marketing und Vertrieb. „Dieses Jahr werden wir

hier rund 40 Prozent mehr Automobi- le verkaufen als 2007. Für die nächs- ten Jahre erwarte ich konstant hohe Zuwachsraten von 20 bis 30 Prozent in der Region.“ Im Jahr 2007 verkaufte Audi nach eigenen Angaben 1.390 Automobile in Südostasien. Mit Vietnam stößt Audi in eine der dynamischsten Wirtschaften der Region vor: Von dem starken Wirtschaftswachstum der ver- gangenen Jahre profitiert laut Audi vor allem der Premiummarkt, der sich überproportional entwickelt hät- te. Wichtigster Standort in Südostasi- en sei bisher Singapur. Für dieses Jahr plane man in dem Stadtstaat einen Gesamtabsatz von rund 1.300 Autos – eine Verdopplung der Verkaufszahlen innerhalb von zwei Jahren. ☺

Class hat die Produktion in seiner neuen Mähdrescherfabrik im indi- schen Chandigarh aufgenommen. Die gefertigten Modelle können selbst un- ter schwierigsten Erntebedingungen die verschiedensten Fruchtarten ►

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 Mehr- wert, 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 interdis- ziplinären, 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



© CLAAS

Claas-Produktionsstätte in Indien: Bereits im Mai 2008 war die erste Montagelinie der neuen Fabrik der Öffentlichkeit präsentiert worden. Jetzt nahm die gesamte Fabrik die Produktion auf. Hergestellt werden das neue Mähdrescher-Modell CROP TIGER 60 sowie der CROP TIGER 30 in einer neuen Version.

ernten, teilt der nordrhein-westfälische Anbieter von Landwirtschaftsmaschinen mit. Von Weizen über Reis und Basmati bis hin zu Hülsenfrüchten. ☉

Creditreform hat in China seine erste außereuropäische Landesgesellschaft eröffnet. Auch wenn der Markt für Wirtschaftsauskünfte in China erst am Anfang seiner Entwicklung stehe, biete er aufgrund des rasanten Aufstiegs des Wirtschaftsstandortes China enormes Potenzial, teilt der Risikomanagement-Dienstleister mit. Ziel sei es, sich binnen fünf Jahren zu einem der führenden Wirtschaftsinformationsanbieter in China zu entwickeln. Neben der Vermarktung durch die Organisation Creditreform würden zunächst chinesische Exporteure und internationale Unternehmen, die sich in China engagieren, als Kunden angesprochen werden. In den kommenden drei Jahren würden hierzu Wirtschaftsdaten über eine Million chinesische Firmen in die Datenbank gepflegt werden – ein Datenvolumen, über das keiner der heutigen Informationsanbieter verfüge. Angeboten würden in der Anfangsphase online lieferbare Registerdaten über Firmen sowie ak-

tuell recherchierte Auskünfte. Bereits jetzt stünden Wirtschaftsinformationen aus ganz China zur Verfügung. Die Auskünfte könnten über das Internetportal www.creditreform.de bestellt und bezogen werden. Beginnend mit dem Wirtschaftsraum Shanghai werde für die einzelnen Regionen je nach wirtschaftlicher Bedeutung schrittweise eine Datenbank zur späteren Online-Nutzung aufgebaut. Darüber hinaus biete Creditreform China auch Inkasso-Dienstleistungen an. ☉

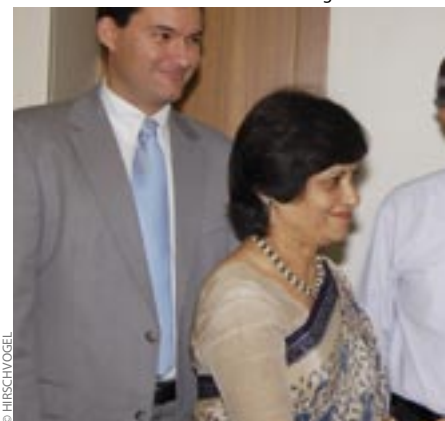
Dekra hat ein Joint Venture mit dem größten privaten Prüflabor in China gegründet. Center Testing International Ltd. (CTI) ist nach Angaben der international agierenden Sachverständigen-Organisation in Südchina an acht Laborstandorten mit rund 1.300 Mitarbeitern tätig. Ein modernes Prüflabor des neuen Gemeinschaftsunternehmens sei in der Industriemetropole Guangzhou entstanden und habe Anfang Oktober 2008 seine Arbeit aufgenommen. „Wir wollen am boomenden Markt für Produktprüfungen massiv partizipieren“, begründet Dekra-Chef Klaus Schmidt das Joint Venture. „Mit unserem chinesischen Partner unterstützen wir künftig Importeure und Großhändler,

gesetzliche Anforderungen der europäischen Märkte zu erfüllen und den Verbraucherschutz deutlich zu verbessern – ‚Made in China‘ soll durch unser Engagement für Endkunden in Europa sicherer werden.“ In Guangzhou sollen künftig vor allem Elektrowerkzeuge, Haushaltsgeräte und IT-Komponenten auf Qualität und Gebrauchstauglichkeit und nach den Kriterien des GS-Zeichens auf Sicherheit geprüft werden. „Als zunehmend international agierender unabhängiger Dienstleister unterstützen wir insbesondere europäische Importeure bei allen Fragestellungen rund um Qualität und Sicherheit von Konsumgütern“, erklärt Thomas Bergler, Geschäftsführer der Dekra Certification GmbH. ☉

Hirschvogel und Kalyani Thermal Systems wollen ein Joint Venture in Indien gründen. Das Gemeinschaftsunternehmen, an dem die Hirschvogel Automotive Group nach eigenen Angaben 51 Prozent der Anteile halten soll, werde in Baramati, etwa hundert Kilometer von Pune entfernt, „auf der grünen Wiese“ errichtet. Geplanter Baubeginn ist Mitte 2009, teilt der Hersteller von massivumgeformten Bauteilen aus Stahl und Aluminium weiter mit. In dem neuen Werk werde das Un-

ternehmen kalt umgeformte Getriebewellen und Antriebskegelräder sowie Gleichlaufgelenke, Dieseleinspritzkomponenten und Radnaben produzieren. Neben der Umformung werde der Standort auch über eine Zerspantung und einen eigenen Werkzeugbau verfügen. Mitte 2010 soll mit der Produktion in Indien begonnen werden. „Wir tragen mit diesem Engagement der Entwicklung Rechnung, dass immer mehr unserer Kunden in Indien eine Präsenz aufbauen“, sagt der Vorsitzende der Ge-

Manfred Hirschvogel und Sunita Kalyani unterzeichnen den Gesellschaftervertrag im Stammsitz von Bharat Forge in Pune. Von links nach rechts: Frank Anisits, Sunita Kalyani, Baba Kalyani, K.S. Ajmani (im Hintergrund) und Manfred Hirschvogel.



© HIRSCHVOGEL

schäftsführung der Hirschvogel Umformtechnik GmbH, Manfred Hirschvogel. Der indische Automobilmarkt verzeichne seit vielen Jahren zweistellige Wachstumsraten; eine Fortsetzung dieser Entwicklung werde auch für die kommenden Jahre prognostiziert. Kalyani Thermal Systems ist ein Tochterunternehmen der Kalyani Gruppe mit Hauptsitz in Pune, zu der mit Bharat Forge auch das zweitgrößte Schmiedeunternehmen der Welt gehört. ☉

Logwin und der chinesische Automobilimporteur SCI haben einen umfassenden Logistikvertrag geschlossen. Nach Angaben des weltweit agierenden Logistikunternehmens umfasst der zunächst für zwei Jahre abgeschlossene Vertrag die gesamte Transportabwicklung aller eintreffenden Güter von SCI und damit unter anderem den Transport von Automobilbauteilen vor allem aus Deutschland zu den chinesischen Bestimmungsorten in Dalian und Shanghai. James Kilpatrick, Managing Director Far East im Logwin-Geschäftsfeld Air + Ocean, erklärt: „Dieser Vertrag ist nicht nur deshalb interessant, weil er unsere Stellung als eines der führenden Dienstleistungsunternehmen für die Automobilindustrie in Europa und auch in Asien festigt, sondern weil er darüber hinaus belegt, dass wir in der Lage sind, Automobilherstellern eine nahtlose End-to-End-Lösung anzubieten.“ ☉



MAN Turbo hat einen Fertigungs- und Serviceshop in China eröffnet. Nach Angaben des Industrieunternehmens aus Oberhausen werden am Standort Changzhou in der Provinz Jiangsu in zwei Hallen mit insgesamt 10.000 Quadratmeter Grundfläche Basiskomponenten für Turbokompressoren gefertigt.

Diese würden vor Ort mit weiteren Komponenten aus Europa zu maßgeschneiderten Maschineneinheiten zusammengebaut, ausgeliefert und beim Kunden aufgestellt werden. Zunächst seien 200 Mitarbeiter als Belegschaft für das Werk eingeplant. Bei der Planung von Werkhallen und Bürogebäude sei besonderer Wert auf eine energiesparende Bauweise gelegt worden, zum Beispiel im Hinblick auf Wärmedämmung oder den minimierten Energiebedarf von Klimaanlage.

Darüber hinaus verfüge das gesamte Werk über eine integrierte IT-Infrastruktur, die neben einem hohen Sicherheitsstandard auch die Anbindung an die Zentrale sicherstelle. Bereits in Vorbereitung sei eine zweite Ausbaustufe des Werkes.

Mit einer geplanten Investitionssumme von 18 Mio EUR und einer Verdoppelung der Mitarbeiterzahl auf dann 400 werde diese zweite Stufe den Umfang der ersten sogar noch übertreffen. Im Anschluss an die inzwischen erfolgte Zusage der chinesischen Behörden zur Freigabe weiteren Baulandes werde voraussichtlich zur Jahresmitte 2009 mit dem Bau von zwei weiteren Hallen und einem Verwaltungsgebäude begonnen, um die Produktionskapazitäten nochmals zu steigern. Klaus Stahlmann, Vorstandsvorsitzender der MAN Turbo AG, betont: „Aufbauend auf unserer hohen Reputation in China, die nicht zuletzt auf der exzellenten Qualität unserer Produkte und Serviceleistungen beruht, stärken wir unsere Präsenz in einem Wachstumsmarkt und erweitern unser globales Netzwerk um einen außereuropäischen Produktionsstandort.“ ☉

Regus hat sein erstes Business Center in Macau, China, eröffnet. Nach Angaben des Anbieters von flexiblen Arbeitsplatzlösungen verfügt das neue Center auf einer Gesamtfläche von 1.500 Quadratmetern über Besprechungsräume, modernste Videokonferenztechnik, professionelle Business Lounges für den Kundenempfang sowie private Büroflächen für Unternehmen jeder Größe. Darüber hinaus bietet es die neuesten IP-basierten Telefonsysteme und sei mit sicheren drahtlosen High-Speed-Internet-Anschlüssen (WLAN) ausgestattet. Noch herrsche in Macau ein Mangel an Büroflächen, sodass weder die Nachfra-

Einnahmen aus und ist einer der Gründe, warum jährlich acht Millionen Besucher nach Macau kommen. Momentan wird in Macau ein bedeutendes Länderschließungsprogramm durchgeführt, wodurch die Region einen wahren Bau-Boom erlebt. Ziel der Maßnahmen ist es, Investoren, Handel und Tourismus anzulocken. ☉

Valeo hat mit der Anand Group ein neues Joint Venture zur Produktion von Beleuchtungssystemen in Indien gegründet. Nach Angaben des französischen Automobilzulieferers wird das Gemeinschaftsunternehmen mit

Logwin transportiert für den chinesischen Automobilimporteur SCI Teile vor allem aus Deutschland zu den chinesischen Bestimmungsorten in Dalian und Shanghai und bietet damit eine nahtlose End-to-End-Lösung an.



ge von Start-ups noch von etablierten Unternehmen gedeckt werden könne. „Wir sind davon überzeugt, dass unser Geschäftsmodell in Macau florieren wird, da wir bei Kunden in dieser Region eine steigende Nachfrage nach unseren Dienstleistungen registrieren. Das ‚Las Vegas Asiens‘ entwickelt sich immer mehr zu einem regionalen Zentrum für Meetings, Fachmessen und Konferenzen“, sagt Mark Dixon, Group Chief Executive von Regus. Macau blickt auf eine lange Wirtschaftsgeschichte zurück dank seiner strategisch günstigen Lage an einer der zentralen asiatischen Handelsrouten. Zurzeit dominieren Casinobetriebe Macaus Wirtschaft. Das Glücksspiel macht 40 Prozent der kommunalen

Sitz in Chennai Hersteller bedienen, die auf dem rapide wachsenden indischen Markt aktiv sind. Es werde unter anderem Frontscheinwerfer sowie Heck- und Nebelleuchten herstellen und vertreiben. Valeos Aktivitäten in Indien begannen 1997 mit der Gründung zweier Joint Ventures zur Produktion von Kupplungen und Kupplungsbelägen in Chennai, wo die Gruppe auch ein Engineering-Center besitzt. Zwei weitere Gemeinschaftsunternehmen produzieren seit 2007 in Pune Sicherheitssysteme sowie Generatoren und Startermotoren. Indien produzierte im Jahr 2007 über zwei Millionen Automobile. Bis 2015 wird mit einer Verdoppelung dieser Zahl gerechnet. ☉



© AUDI AG

Wirtschaftskrise ist Chance für Einkauf

Im Boom der vergangenen Jahre mussten viele Unternehmen durch Materialteuerung argumentierte Preiserhöhungen hinnehmen. Dies begann bei Rohstoffen für die Stahl-, Chemie- und Kunststoffherzeugung und zog sich durch die gesamte Wertschöpfungskette. In Folge explodierten die Gewinne der Rohstofflieferanten und der Weiterverarbeiter.

ARTIKEL: CHRISTIAN SCHUH / ROBERT KROMOSER A.T. KEARNEY

Durch die aktuelle Finanzmarktkrise wendet sich nun das Blatt. Dabei wird vor allem auch die Qualität des Einkaufs darüber entschieden, wer aus der aktuellen Finanzkrise gestärkt hervorgeht.

Die aktuelle Finanzkrise dominiert seit Wochen die Schlagzeilen. Die Berichterstattung konzentriert sich dabei auf die negativen Folgen für die Industrie. Die rückläufigen Auftragsgänge machen vielen Unternehmen tatsächlich schwer zu schaffen. Dabei wird aber oft vergessen, dass die Wirtschaftskrise auch viele Chancen für Unternehmen bietet.

Während in den vergangenen Jahren nach oben offene Preise – meist über steigende Rohstoffpreise argumentiert und oft durch Spekulationen aus-

gelöst – für die Versorgungssicherheit von Fabriken akzeptiert werden mussten, wendet sich nun das Blatt. Die Rohstoffpreise befinden sich im freien Fall. Irgendwo in der Wertschöpfungs-

Es liegt am Einkauf in allen Wertschöpfungsstufen, die Materialpreise wieder auf ein gesundes Maß zurück zu bringen.

fungskette zwischen dem Rohstofflieferanten, dem Weiterverarbeiter und den direkten Lieferanten haben sich so enorme Gewinnspannen zum Beispiel zu Lasten der Automobilhersteller aufgebaut. Es liegt am Einkauf in allen Wertschöpfungsstufen, die Ma-

terialpreise wieder auf ein gesundes Maß zurück zu bringen. Dabei werden die Lieferanten der Automobilindustrie den Kostensenkungsdruck auf ihre Vorlieferanten weitergeben, so dass

wir am Ende eine völlige Neuverteilung der kleiner werdenden Gewinnspannen sehen.

Die aktuellen Entwicklungen werden sich früher oder später letztlich bei allen Unternehmen im Einkauf niederschlagen. Materialpreise werden von

Marktgesetzen bestimmt. Jeder Akteur beeinflusst mit seinem Verhalten die Marktpreisentwicklung und niemand sollte nur passiv darauf warten, von Marktentwicklungen zu profitieren.

Die besondere Situation erfordert differenzierte Herangehensweisen. Abhängig von der Angebotsmacht des jeweiligen Lieferanten und von der spezifischen Nachfragemacht des Unternehmens in der betroffenen Materialgruppe müssen maßgeschneiderte Strategien zur Kostensenkung entwickelt werden. Der Einkauf kann damit einen entscheidenden Beitrag leisten, Unternehmen durch proaktives und strategisches Handeln einigermaßen unbeschadet durch die aktuelle Finanzkrise zu steuern.



„Kostensenkungspotenziale jetzt nutzen“

Auch die asiatischen Märkte sind von der Finanzkrise betroffen. „Jetzt ist die ideale Zeit, um von unterausgelasteten Kapazitäten und fallenden Rohstoffpreisen zu profitieren“, sagt Robert Kromoser, Mitglied des Kompetenzteams Supply Management bei A.T. Kearney in Wien. **INTERVIEW: STEFAN BRUNNER**

Welche Auswirkungen hat die Finanzkrise auf das Global Sourcing von Unternehmen?

Die Finanzkrise wird nicht für einen generellen Preisverfall bei allen Produkten oder Faktorkosten sorgen. Allerdings führt die Finanzkrise zu Schwankungen bei Währungswechselkursen und sinkenden Rohstoffpreisen und beeinflusst somit das Global Sourcing. Daraus ergeben sich Kostensenkungspotenziale insbesondere für Zukaufteile, die stark von Rohstoffpreisen abhängig sind wie zum Beispiel Chemikalien und Stahlkomponenten.

Wie entwickeln sich die asiatischen Lieferantenmärkte?

Auch auf den asiatischen Lieferantenmärkten wirkt sich die Krise massiv aus. Die Unternehmen sind abhängig vom Export und werden von der Krise in Europa und Nordamerika voll getroffen. Die Binnennachfrage ist oft zu schwach, als dass sie sich vom Trend abkoppeln können.

Welche Strategien sind in Asien jetzt erfolgversprechend?

Nun ist die ideale Zeit, um von unterausgelasteten Kapazitäten und fallenden Rohstoffpreisen zu profitieren. Die resultierenden Potenziale können durch Nachverhandlungen mit bestehenden Lieferanten

und durch einen globalen Ausschreibungsprozess gehoben werden. Asiatische Lieferanten können aufgrund der weiterhin relativ niedrigen Faktorkosten interessante Alternativen zu den bestehenden Lieferanten aus westlichen Ländern sein.

In Ihrem Buch „Das Einkaufsschachbrett“ skizzieren Sie, dass das Sourcing in Niedrigkostenländern eine relativ hohe Nachfragemacht voraussetzt. Kommt der Gang von KMU nach Asien also nicht in Frage?

Der Einkauf in Niedrigkostenländern ist kein Monopol großer Unternehmen. KMU können und sollten asiatische Lieferanten als Alternativen prüfen. Die Nutzung asiatischer Lieferanten ist für diejenigen Materialgruppen am sinnvollsten, für die ausreichender Wettbewerb möglich ist und die – aufgrund des Handlingaufwands – in relativ hoher Zahl eingekauft werden. ☉



„Jetzt ist die ideale Zeit, um von unterausgelasteten Kapazitäten und fallenden Preisen zu profitieren. Die Potenziale können durch Nachverhandlungen und einen globalen Ausschreibungsprozess gehoben werden.“

Robert Kromoser Mitglied des Kompetenzteams Supply Management bei A.T. Kearney

Es liegt am Einkauf, die Chancen und die neue Marktsituation zu nutzen und Kostensenkungen im nicht mehr gewohnten Ausmaß von zehn bis 15 Prozent nach Jahren der Preisinflation kurzfristig zu realisieren.

EINKAUF ENTSCHEIDET ÜBER GEWINNER UND VERLIERER

In vielen Fällen wird die Beschaffung darüber entscheiden, wer aus der aktuellen Krise als Gewinner und wer als Verlierer herausgeht. Allein für die deutsche Automobilindustrie macht das Kostensenkungspotenzial mehr als 20 Mrd EUR aus. Diese 20 Mrd EUR schlummern in der gesamten Wertschöpfungskette der Automobilindustrie und warten nur darauf, abgeholt zu werden. ☉

China investiert in Zukunftstechnologien

Danach beträgt allein für die Branchen Solarenergie, Windenergie, neue Materialien, Gesundheitswesen, Automobil, Hochgeschwindigkeitsschienenverkehr und verarbeitende Industrie das Marktvolumen etwa 300 Mrd EUR. Ausschöpfen können beide Länder dieses Potenzial jedoch nur, wenn es ihnen gelingt, sehr viel partnerschaftlicher als bisher zusammenzuarbeiten und die Verteilung der Wertschöpfungskette neu zu definieren, meinen die Fachleute.

„Der Aufschwung der chinesischen Wirtschaft ist ungebrochen. Dennoch ist das Wirtschaftswachstum rückläufig – ein Trend, der sich in den nächsten Jahren fortsetzen wird. Um angesichts zunehmenden Wettbewerbs ihre Position im globalen Markt halten zu können, gehen chinesische Unternehmen zunehmend neue Wege – von denen auch deutsche Unternehmen profitieren können. So dringen sie immer mehr in neue, stärker Wert stiftende Bereiche der Wertschöpfungskette vor und bieten damit deutschen Unternehmen neue Absatzmöglichkeiten für ihr Know-how. Deutsche Expertise ist vor allem auch in den Zukunftsindustrien und zu Nachhaltigkeitsthemen gefragt“, sagt Wolfgang Haag, Vice President bei A.T. Kearney und Autor der Studie.

WIRTSCHAFTSWACHSTUM NIMMT AB

„Unsere Untersuchung hat gezeigt, dass sich vor allem in den traditionellen Branchen immer mehr chinesische Unternehmen neue und lukrative Bereiche der Wertschöpfungskette erschließen. Die bisherige Arbeitsteilung zwischen Deutschland und China, nach der China vorrangig Rohstoffe und günstige Produktionsstätten beisteuert, geht vielfach nicht mehr

Der chinesische Fünfjahresplan 2006-2010 und das damit verbundene Investitionsprogramm eröffnet deutschen Unternehmen große Chancen. Das geht aus einer aktuellen Studie der Managementberatung A.T. Kearney über die Erfolgsfaktoren deutsch-chinesischer Technologiepartnerschaften hervor.

ARTIKEL: LOCAL GLOBAL



© DRS2BIZ/FLICKR

Deutsche Expertise ist vor allem in den Zukunftsindustrien und zu Nachhaltigkeitsthemen gefragt.

auf. Durch alleiniges Fokussieren auf die Produktion verschenkt China im globalen Kontext zu viel der Wertschöpfung. Für deutsche Firmen, die über das entsprechende Know-how verfügen, bieten sich hier im Rahmen von Technologiepartnerschaften sehr große Chancen“, so Haag.

Weiterentwickeln sollten sich chinesische Unternehmen zudem vor allem bei Innovationen in Zukunftsindustrien. Allein in den von A.T. Kearney im Rahmen der Studie untersuchten Kern-Zukunftsindustrien neue Materialien, Solarenergie, Windenergie, Gesundheitswesen, Hochgeschwindig-

keitsschienenverkehr, Automobil und verarbeitende Industrie beläuft sich das Marktvolumen auf 300 Mrd EUR. Für diese Industrien hat die chinesische Regierung im Rahmen des Fünfjahresplans 2006-2010 ehrgeizige Ziele gesteckt und fördert sie auf breiter Front.

„Auch für die deutsche Wirtschaft birgt das Milliarden-Investitionsprogramm der chinesischen Regierung bedeutende Chancen. In vielen dieser Zukunftstechnologien ist Deutschland Innovationsführer und kann im Sinne einer Nutzenmaximierung für beide Seiten sein Know-how einbringen. Hier erwarten wir eine immer intensivere Verquickung deutscher und chinesischer Kompetenzen. Langfris-

giere China als Rohstofflieferant, Produzent und Zugangshilfe zum chinesischen Markt. Deutschland hingegen sei Lieferant von Know-how, Technologie und Infrastruktur und stelle entsprechend den Kundenwünschen den Kundendienst sicher. Deutsch-chinesische Erfolgsbeispiele fänden sich unter anderem im Bereich der Solarindustrie oder der Materialforschung. Diesen Beispielen werden laut der Studie in Zukunft viele Unternehmen folgen und so ihre Kernkompetenzen entlang der Wertschöpfungskette noch stärker miteinander verzahnen. „Innovationspartnerschaften bergen für deutsche Firmen großes Potenzial, denn Produktionsnähe ist seit jeher eine wichtige Voraussetzung für Technologiefortschritt. In Zukunft wird dieser in immer stärkerem Maße im Zusammenspiel der Marktteilnehmer einer Branche stattfinden, die ihre Produkte, Services und Prozesse aufeinander abstimmen“, sagt Hartmann.

HANDLUNGSBEDARF BEIM SCHUTZ GEISTIGEN EIGENTUMS

Nach wie vor stellt jedoch laut A.T. Kearney der Schutz des geistigen Eigentums eine große Herausforderung dar, die der Bereitschaft deutscher Firmen zur Zusammenarbeit mit China entgegenwirkt. Deutsche Unternehmen würden immer noch befürchten, kopiert zu werden, und geben ihr Know-how daher nur ungern preis. Die Folge: Statt eines partnerschaftlichen Grundgedankens dominiere vielfach immer noch eher Wettbewerbslogik die deutsch-chinesischen Geschäftsbeziehungen. „Wenn deutsche und chinesische Unternehmen in vollem Umfang von ihren unterschiedlichen Stärken profitieren wollen, ist der Schutz geistigen Eigentums in China eine Bedingung, auf die nicht verzichtet werden kann“, so Haag. ☉

tig kann so der hohe Bedarf an Serviceleistungen in China gedeckt werden“, sagt Bernhard Hartmann, Vice President und China-Experte bei A.T. Kearney.

DEUTSCH-CHINESISCHE VERFLECHTUNGEN NEHMEN ZU

Bereits heute ergänzen sich in vielen der genannten Zukunftsindustrien die Kernkompetenzen beider Länder, teilen die Experten weiter mit. Dabei fun-

Konjunkturpaket geschnürt

Die chinesische Regierung hat ein Konjunkturpaket beschlossen, das die Binnennachfrage ankurbeln soll. In den nächsten Jahren sollen rund 457 Mrd EUR in verschiedene Bereiche der chinesischen Wirtschaft investiert werden. TEXT: PTE

So wie andere bis vor kurzem boomende Schwellenländer, spürt auch China nun die Folgen der Finanzkrise und des daraus resultierenden weltweiten Wirtschaftsabschwungs. Besonders in den Ausbau der Infrastruktur und in den Ausbau der Sozialleistungen soll das Geld aus dem Konjunkturpaket gesteckt werden. Laut einer Stellungnahme der chinesischen Regierung will sie damit aktive Steuerpolitik betreiben. Die Steuereinnahmen gehen aufgrund der Finanzkrise bereits stark zurück, obwohl China in der ersten Jahreshälfte noch ei-

nen Haushaltsüberschuss von mehr als 132 Mrd USD verzeichnen konnte. Neben den 457 Mrd EUR, die der Staat investieren will, plant China außerdem die Lockerung seiner Finanzpolitik. Seit Mitte September hat die chinesische Zentralbank die Zinsen dreimal gesenkt und die Auflagen für Kreditgeschäfte gelockert. Das soll die Wirtschaft unterstützen, indem die Banken dazu ange-regt werden, mehr Kredite an kleine und mittelständische Unternehmen zu vergeben. Das immer langsamere Wachstum des Bruttoinlandsprodukts soll da-

Seit Mitte September hat die Zentralbank die Zinsen dreimal gesenkt und die Auflagen für Kreditgeschäfte gelockert.



mit wieder beschleunigt werden. Während das Wachstum in der ersten Jahreshälfte noch bei 10,4 Prozent lag, spürt man nun schon deutlich das Einsetzen der Krise. Im dritten Quartal sank das Wirtschaftswachstum auf neun Prozent und auch in den kommenden Monaten wird ein weiterer Rückgang des Wachstums erwartet. ☉

> Die Steuereinnahmen gehen aufgrund der Finanzkrise bereits stark zurück, obwohl China in der ersten Jahreshälfte noch einen Haushaltsüberschuss von mehr als 132 Mrd USD verzeichnen konnte.

Wege aus der Krise

Aus der Krise Kapital schlagen. Drastisch oder akzeptabel? Kuang-Hua Lin, Geschäftsführer der Asia-Pacific Management Consulting GmbH, über Möglichkeiten, Umsatz und Gewinn im Asien-Business jetzt zu steigern.

ARTIKEL: DR. KUANG-HUA LIN ASIA-PACIFIC MANAGEMENT CONSULTING GMBH

Viele deutsche Unternehmen reagieren mit Kosten- und Liquiditätsmaßnahmen auf die schwierige wirtschaftliche Situation. Investitionsvorhaben werden verschoben oder storniert. Zeitarbeiter und/oder die Stammbeslegschaft werden entlassen. Extern vergebene Aufträge werden wieder zurückgeholt, um die Arbeitsplätze im Stammhaus zu sichern. Das nennt man Insourcing.

Die Krise bietet aber auch die Chance, kostenintensive Standorte ohne große Widerstände zu schließen, um später, wenn die Konjunkturschwäche vorbei ist, an günstigeren Standorten mit neuer Kostenstruktur wieder zu wachsen. Deshalb ist Insourcing nicht immer die beste Lösung. Alternativ sollte immer geprüft werden, ob die Einkaufskosten weiter gesenkt werden können, zum Beispiel durch neue Verhandlungen mit Zulieferern oder, wenn bisher über Händler/Dienstleister eingekauft wurde, durch direkten Kontakt und Verhandlungen mit den Herstellern.

ZEIT FÜR GUTE MITARBEITER

In der Hektik der Kostensenkungsmaßnahmen verspielen manche Unternehmen die einmalige Chance, von der Krise zu profitieren. Viele Firmen haben zum Beispiel geplante Einstellungen von neuen Mitarbeitern weltweit verschoben oder gar gestoppt, obwohl genau jetzt, wenn andere Unternehmen weniger oder gar nicht mehr einstellen, die qualifiziertesten Mitarbeiter zu haben sind. Das gilt besonders in Ländern wie Japan, Korea oder Indien, wo deutsche Unternehmen in „normalen“ Zeiten große Schwierigkeiten ha-

ben, gute Mitarbeiter zu bekommen. Japaner und Koreaner arbeiten lieber für große einheimische Konzerne, während Inder lieber für Amerikaner und Briten als für Deutsche arbeiten. In China werden Entlassungen immer teurer und schwieriger. Es ist deshalb zu empfehlen, jetzt, wenn gute Mitar-

tumsschub legt, wie es zurzeit der Fall ist, dann ist es höchste Zeit, Ineffizienz und Probleme zu beseitigen. Oft wurden teure oder redundante Organisationsstrukturen aufgebaut, zum Beispiel mehrere Gesellschaften mit teuren Expatriates oder an teuren Standorten, etwa in Hongkong anstatt im günstige-

na und Indien kostet eine einzige Flugreise fast so viel wie ein Monatsgehalt. Hier ist es kostengünstiger und viel effizienter, mehrere Vertriebsmitarbeiter direkt vor Ort beim Kunden einzustellen. Diese Mitarbeiter sprechen nicht nur den lokalen Dialekt, sondern haben auch genug Zeit, die in Asien wesent-

NUR MOMENTAUFNAHME? DER IWF ÜBER 2009

Länder mit niedrigem Wachstum		Länder mit negativem Wachstum		Länder mit hohem Wachstum	
Länder	Wachstumsrate	Länder	Wachstumsrate	Länder	Wachstumsrate
Saudi-Arabien	4,30%	Großbritannien	-1,30%	China	8,50%
Südkorea	3,50%	Deutschland	-0,80%	Indien	6,30%
Russland	3,50%	Italien	-0,70%	Indonesien	5,50%
Argentinien	3,50%	USA	-0,70%		
Brasilien	3,00%	Frankreich	-0,50%		
Türkei	3,00%	EU	-0,50%		
Ozeanien	2,20%	Japan	-0,20%		
Südafrika	2,10%				
Mexiko	0,90%				
Kanada	0,30%				

Quelle: Aktuelle Prognose zum 6. November 2008 vom Internationalen Währungsfonds (IWF)

beiter leichter zu bekommen sind, die Leistungen aller Mitarbeiter genau unter die Lupe zu nehmen, um leistungsschwache Mitarbeiter zu ersetzen, bevor eine Kündigung zu teuer oder gar unmöglich wird.

NEUORDNUNG DES AUSLANDSGESCHÄFTS

In Zeiten rasanten Wachstums werden Ineffizienz oder gar Unregelmäßigkeiten im Auslandsgeschäft oft hingenommen, um das Wachstum nicht zu gefährden. Wenn sich der Wachs-

ren China. Die Überbezahlung der Mitarbeiter, Stichwort Gehaltsbenchmarking, war ebenfalls die Regel.

DEZENTRALER VERTRIEB EFFIZIENTER

Eine der teuersten Organisationsstrukturen ist der zentrale Vertrieb in großen „Flächenländern“ wie China und Indien. Ein Sales-Mitarbeiter vor Ort, der gerade einmal 300 bis 1.000 EUR verdient, verursacht häufig 3.000 bis 5.000 EUR Reisespesen pro Monat, weil er jeden Tag zum Kunden fliegt. In Chi-

lich zeitintensivere Beziehungspflege mit den Kunden betreiben zu können. Mit Sales-Mitarbeitern aus Zentralen wie Shanghai, Beijing oder Mumbai/ Neu Delhi, die ständig auf dem Sprung nach Hause sind, erzielt man in diesen Ländern keinen dauerhaften Erfolg.

ENTSCHÄRFUNG DER „ZEITBOMBEN“

In Zeiten schnellen Wachstums wurden oft illoyale Mitarbeiter oder illegale Organisationen toleriert. Das sind regelrechte Zeitbomben, die jederzeit



© ARNEBOELL/FUCKR

hochgehen können. Oft wurde es sogar toleriert, dass lokale Einkäufer „Gefälligkeiten“ von Lieferanten entgegennehmen und dass die lokalen Vertriebsmitarbeiter und Geschäftsführer „side business“ betreiben oder eigene Verwandte und Freunde als Mitarbeiter oder Händler einsetzen.

Das deutsche Mutterhaus hat keine Vorstellung davon, wie groß der Schaden durch solche Aktivitäten sein kann. Ein deutsches Unternehmen musste zum Beispiel feststellen, dass sein Geschäftsführer in China durch Zwischenschaltung seiner eigenen Verwandten und Freunde als Händler innerhalb weniger Jahre so viel Geld beiseite geschafft hatte, dass er eine Fabrik zur Produktion von nachgeahmten Produkten errichten konnte, die dreimal größer war als die des deutschen Unternehmens in China.

Vor einigen Jahren, als Ausländer noch keine Handelsgesellschaften in China gründen durften, wurden viele solcher Firmen über Strohmänner gegründet. Das heißt, die deutschen Mittelständler baten einen chinesischen Mitarbei-

ter, eine Handelsgesellschaft unter eigenen Namen zu gründen. Abgesehen von der Gefahr, dass der lokale Mitarbeiter die Gewinne der Gesellschaft als sein eigenes Geld ansieht, mussten deutsche Firma dabei zusehen, wie ihre ehemaligen Mitarbeiter sich selb-

In Zeiten rasanten Wachstums werden Ineffizienz oder gar Unregelmäßigkeiten im Auslandsgeschäft oft hingenommen.

ständig gemacht haben und inzwischen zum größten Wettbewerber geworden sind.

WACHSTUMSCHANCEN TROTZ KRISE

Einzelne Branchen, wie zum Beispiel die Siliziumproduktion für Solarzellen, die Akku- und Brennstoffzellen-Technologie für Elektro-Autos oder die Umwelt- und Energiesparbranche, entwickeln sich in Asien immer noch sehr gut. Um vom Branchenwachstum profitieren zu können, braucht man na-

türlich die richtigen Produkte. Jedoch gibt es für alle Unternehmen Wachstumschancen in Entwicklungs- und Schwellenländern – in den so genannten Second- und Third-Tier-Cities. Große Metropolen wie Shanghai, Beijing oder Mumbai wachsen zwar ebenfalls

schnell, aber kleinere Städte wachsen um ein Vielfaches zügiger, in der Regel mit zweistelligen Wachstumsraten. Oft sind deutsche Mittelständler, die in solchen Städten tätig sind, die einzigen Anbieter von Qualitätsprodukten vor Ort und genießen damit praktisch eine Monopol-Stellung.

STAAT ALS BESTER KUNDE

Der Staat beziehungsweise staatliche Unternehmen sind besonders in Krisenzeiten ein zuverlässiger Kunde. Vor allem China, mit dem neu aufgelegten

Konjunkturpaket in Höhe von vier Billionen RMB für die kommenden zwei Jahre, bietet deutschen Unternehmen große Absatzchancen. Viele deutsche Mittelständler haben jedoch Berührungängste mit staatlichen Unternehmen, oft wegen des Vorurteils, dass man ohne Bestechung und Korruption keine Geschäfte machen könne. Diese Bedenken sind unbegründet. Die Erfahrung einiger erfolgreicher deutscher Mittelständler hat gezeigt, dass man mit dem chinesischen Staat auch ohne Korruption Geschäfte machen kann. Das Geschäft mit Staatsdienern folgt aber einer anderen Logik. Da Staatsdiener in der Regel nicht nach Leistung beziehungsweise Ersparnis entlohnt werden, sind sie nicht so an niedrigen Preisen interessiert wie private Unternehmen. Statt der üblichen kaufmännischen Überlegungen und Wirtschaftlichkeitskalkulationen treten eine aufwendige Beziehungspflege und legale Gefälligkeiten in den Vordergrund. Ohne Mitarbeiter, die vor Ort leben und ständig Beziehungen pflegen, funktioniert das Geschäft mit Staatsdienern nicht. ☉



© TOUGHKIDCST/FLICKR

China richtet sich neu aus

Die Finanzkrise führt weltweit zu tiefgreifenden Wirtschaftskrisen. In China sind massive Probleme der Wirtschaft seit längerem zu beobachten – zum Beispiel beschränkte Ressourcen, Umweltprobleme oder Verschwendung. Doch das Reich der Mitte sieht die Krise als Chance und setzt zunehmend auf qualitatives Wachstum.

ARTIKEL: THOMAS KIEFER

Die Überhitzung der Wirtschaft im Zaum zu halten, war in den vergangenen Jahren eine der größten Herausforderungen Chinas. Nach den staatlichen Plänen sollte das Wirtschaftswachstum unter zehn Prozent liegen. Die Weltbank rechnet mit einem Wachstum von 7,5 Prozent für das Jahr 2009. Die Zentralregierung strebe eine Wachstumsrate von acht Prozent an. Liege das Wachstum darunter, drohten Proteste der Bevölkerung, so Präsident Hu Jintao. Die Regierung müsse die aktuellen Probleme in Schwungkraft verwandeln und die Herausforderungen als Chance nutzen. Acht Prozent Wachstum sind

mindestens notwendig, um jährlich etwa 16 Millionen neue Arbeitsplätze zu schaffen, die erforderlich sind, um die aus der Landwirtschaft abwandernden Menschen und die Millionen Jugendlichen, die von den Schulen in den Arbeitsmarkt drängen, zu beschäftigen. Von einer allgemeinen Krise ist in China jedoch noch wenig zu sehen. In den Metropolen des Reichs der Mitte sind die Einkaufszentren voll von zufrieden dreinblickenden Menschen mit vollen Einkaufstaschen. Im Oktober 2008 stieg in Shanghai beispielsweise der Einzelhandelsumsatz um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Das

Exportwachstum Chinas lag im Oktober noch bei 19,2 Prozent.

BILLIGPRODUKTION BRICHT EIN

China verliere jedoch zunehmend seine Wettbewerbsfähigkeit, unter anderem durch steigende Löhne, sagte jüngst der chinesische Ministerpräsident Hu Jintao. Allein in der südchinesischen Metropole Shenzhen seien bereits 50.000 Arbeitsplätze verloren gegangen, erklärte Shenzhens Bürgermeister Xu Zhongheng. Dort sieht man weniger frohe Gesichter. Tausende von Arbeitskämpfen mit teilweise gewalttätigen Auseinandersetzungen sind

die Folge von Fabrikschließungen. Die Wanderarbeiter sind nicht mehr ein Heer willen- und rechtloser Menschen, sondern profitierten in den vergangenen Jahren von umfassenden neuen Arbeitsschutzbestimmungen und Sozialregelungen. Hinzu kommen steigende Kosten für den Umweltschutz, die Herausforderung, das Milliardenvolk mit gesunden Lebensmitteln zu versorgen, und eine schnell zunehmende Alterung der Gesellschaft.

QUALITATIVES WACHSTUM

Die Krise erfordere eine noch schnellere Reform der Wirtschaftsstrukturen,

erklärt die chinesische Regierung. Gesellschaftliche Belange und Wachstum müssten besser harmonisieren werden, lautet die Parole. Was sich etwas philosophisch anhört, ist praktisch ausgerichtet. In einigen Jahren sollen alle Chinesen, auch die Landbevölkerung, sozialversichert sein. Die Entwicklung soll verstärkt im armen Binnenland stattfinden. Dort sind bereits imponierende neue Infrastruktureinrichtungen zu finden und Hunderte Millionen USD sollen in den weiteren Ausbau fließen. Bereits jetzt hat China das zweitgrößte Autobahnnetz der Welt, eingerahmt von neu angelegten Waldstreifen. Noch entscheidender als die Investitionen in Asphalt, Beton oder Stahl könnten die Investitionen in Bildung, Forschung und Wissenschaft sein. In den vergangenen Jahren stiegen in diesem Bereich die Ausgaben jährlich um 20 Prozent. In Westchina sprechen Vorschulkinder bereits etwas Englisch. Dort finden jetzt zurückgekehrte Wanderarbeiter eine weitaus bessere Perspektive, als noch vor wenigen Jahren. Der Umweltschutz soll in dieser „harmonischen Gesellschaft“ eine zentrale Rolle spielen. Ein sparsamerer Umgang mit Ressourcen würde zudem die Effektivität der Wirtschaft fördern.

BILLIONENSCHATZ

Mit leeren Konten und astronomischen Schuldenbergen ist eine Krise schwer zu meistern. China verfügt dagegen über die höchsten Devisenreserven der Welt. Im September 2008 lagen Chinas Devisenreserven bei 1,9 Billionen USD. Bis zum Jahresende könnten sie durch weitere Handelsüberschüsse auf zwei Billionen USD ansteigen, erklärte der Leiter des staatlichen Statistikamts, Yao Jingyuan. Mit den gewaltigen Reserven kann die Finanzsituation Chinas gestärkt werden, gleichzeitig können die Zinsen gesenkt werden. Ende November 2008 senkte die Chinesische Notenbank den Leitzins um 1,08 Prozent, die höchste Zinssenkung seit zehn Jahren. Die niedrige Inflationsrate nützt China jetzt, um bei sinkenden Ölprei-

sen die Energiepreise zu erhöhen. In Shanghai stieg im November der Gaspreis um 30 Prozent. Doch nicht nur im Energiesektor gibt es eine enorme Verschwendung. „In den zurückliegenden Boomjahren wurden in China enorme Mittel vergeudet. Erst baute man riesige Logistikzentren. Anschließend wurde überlegt, welche Technik und Einrichtung hineinkommt. Und erst später wird über die Steuerung der Logistikprozesse und passende Software nachgedacht. Umgekehrt wäre es richtig und effektiv. Dies wird jetzt auch zunehmend erkannt“, er-

ßerdem herrscht ein gutes Bildungsniveau bei weiter relativ niedrigen Kosten.

VERLIERER UND GEWINNER

Unter den deutschen Firmen in China gebe es welche, die verlieren würden, andere profitierten jedoch, glaubt Gudrun Seitz, Leiterin des VDMA-Büros in Peking: „Besonders hart betroffen ist die fertige Industrie. Infrastrukturprojekte, wie etwa neue Energieanlagen, dürften weniger betroffen sein. Für eine genaue Einschätzung ist es jedoch noch zu früh. Bei vielen der zirkulierenden Prognosen sind undifferenzierte Spekulationen enthalten.“ Auf den großen Industriemessen der ver-

Mit seiner geplanten Marktwirtschaft seien die Verwerfungen des Finanzmarkts in China nicht so gravierend wie im Westen, erklärte ein Wirtschaftsfachmann der chinesischen Regierung. Die Regierung kann schneller und intensiver auf Wirtschaftsprobleme reagieren als westliche Länder. So könnte die Krise für China mittelfristig auch Gutes haben: die Chance zu einer nachhaltigen, qualitativen Entwicklung, die endgültig Abschied von der Tonnenideologie nimmt. Besonders die gewaltigen Steigerungen der Investitionen in Bildung und



© JOEYCHIU/FLICKR

klärt Patrick Linding vom Logistikberater Fablog.

ABSCHIED VON BILLIG

Die Neuausrichtung von Chinas Politik weg von Quantität hin zu Qualität eröffnet nicht nur westlichen Unternehmen viele neue Geschäftschancen bei Technologieprodukten. Der chinesische Einkaufsmarkt dürfte sich dadurch schnell ändern. In der östlichen Küstenregion sind immer höherwertige Waren zu finden. Die Produktion einfacher Güter wandert dagegen noch schneller in Chinas Westen. Dort ist jetzt schon eine bessere Infrastruktur als beispielsweise in den indischen Industriemetropolen vorhanden. Au-

ßerdem herrscht ein gutes Bildungsniveau bei weiter relativ niedrigen Kosten.

Wissenschaft könnten die Volkspublik in einigen Jahrzehnten an die Weltspitze bringen. Der Westen fällt

Acht Prozent Wachstum sind mindestens notwendig, um die jährlich etwa 16 Millionen erforderlichen neuen Arbeitsplätze zu schaffen.

gangenen Wochen in Shanghai schätzten deutsche Wirtschaftsvertreter aus den Branchen Umweltechnik und Logistik ihre Geschäfte positiv ein. Auf der Baufachmesse BAUMA in Shanghai drängten sich die Fachbesucher, von Krise war dort kaum die Rede.

hier, noch zu wenig bemerkt, zurück. Hightech, Forschung und Qualitätsprodukte sind die eigentliche Herausforderung, die aus China kommt, nicht billig. Die aktuelle Krise der Weltwirtschaft könnte diesen Prozess noch beschleunigen. ☉



© ISTOCKPHOTO

Von der Werkbank zum Backoffice?

China erzielt nur gut drei Prozent seiner Exporterlöse mit IT- oder IT-basierten Dienstleistungen, Indien dagegen über 26 Prozent. Unter optimistischen Wachstumserwartungen ist in China ein Offshoring-Volumen (IT und BPO) von gut drei Mrd EUR bis 2010 realistisch. Dennoch wird dies nur einen Bruchteil des Weltmarktes ausmachen und China wird auch mittelfristig nicht zu Indien aufschließen.

ARTIKEL: THOMAS MEYER DB RESEARCH

China bildet pro Jahr rund vier Millionen Hochschulabsolventen aus – Tendenz steigend. Diese qualifizierten Mitarbeiter sind eine der wichtigsten Voraussetzungen für erfolgreiche Offshore-Standorte. Zudem unterstützt die chinesische Regierung über verschiedene Programme die Entwicklung der Offshoring-Branche. Dieses Vorgehen war in anderen Branchen häufig erfolgreich.

Bei IT-Offshoring ist die Kommunikation zwischen Kunde und Lieferant sehr wichtig, daher sind Verbesserungen der Englisch-Kenntnisse in China notwendig. Schließlich besteht Konkurrenz zu Standorten wie Indien oder den Philippinen, wo Englisch Amtssprache ist. Die kulturellen Hürden sind für Kunden aus Japan oder Korea niedriger, daher gehen über 50 Prozent der chinesischen Offshore-Dienstleistungen in diese Länder.

Viele internationale Unternehmen, die in China produzieren oder verkaufen, bedienen sich auch chinesischer IT-Anbieter. Gerade die kleineren chinesischen IT-Dienstleister nutzen diesen Heimatmarkt, um die für das internationale Parkett nötige Größe und Erfahrung zu gewinnen. Nahezu alle aufstrebenden Entwicklungsländer versuchen, sich als Offshore-Standort für die Produktion hochwertiger Dienstleistungen zu etab-

lieren. Indien ist das Beispiel, das alle anderen inspiriert. Im vergangenen Jahr erzielte Indien fast 40 Mrd USD mit IT und IT-basierten Dienstleistungen. Davon gingen knapp 80 Prozent in den Export. Weltweit hat Offshoring ein Marktvolumen von rund 70 Mrd USD, das heißt Indiens Anteil am Weltmarkt liegt bei 45 Prozent.

Neben Indien gibt es in Asien eine Reihe potenzieller Offshore-Standorte. Die

Philippinen haben ihren komparativen Vorteil bei IT-basierten Dienstleistungen in den vergangenen Jahren stark ausgebaut. Andere Länder wie Vietnam, Kambodscha und Bangladesch punkten mit besonders niedrigen Faktorkosten. Chinas Stärken liegen in dem stark wachsenden Angebot an Fachkräften, der staatlichen Unterstützung und einem dynamischen Heimatmarkt, der als Sprungbrett für IT-Anbieter dient.

CHINAS POTENZIAL WIRD KONTROVERS DISKUTIERT

Die Aussichten Chinas, sich als Offshore-Standort zu etablieren, werden in der Literatur kontrovers diskutiert. Autoren der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) mahnen weitere Verbesserungen bei den Sprachkenntnissen in Englisch und dem Schutz geistigen Eigentums an. Schwaches Kundeninteresse und operative Schwierigkeiten sorgen laut Forrester Research für eine langsamere Offshore-Entwicklung als erwartet. Andererseits liegt China bereits auf Platz zwei des Global Services Location Index von A.T. Kearney, dank der Vielzahl an qualifizierten Fachkräften und der Qualitätsverbesserungen chinesischer Anbieter. Einige chinesische Städte könnten zudem davon profitieren, dass indische Standorte an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen. Nach Prognosen der Marktforscher von IDC könnte Shanghai bis 2011 ein attraktiverer Standort sein als Bengaluru und Dalian attraktiver als Neu Delhi.

Unter optimistischen Wachstumserwartungen ist in China ein Offshoring-Volumen (IT und BPO) von gut drei Mrd EUR bis 2010 realistisch. Das impliziert einen jährlichen Zuwachs von über 40 Prozent. Treiber sind die stark wachsende Zahl an qualifizierten Beschäftigten und die politische Initiative der Regierung. Zudem ist zu berücksichtigen, dass das Ausgangsniveau in China sehr niedrig ist, so dass sich relativ leicht hohe Wachstumsraten erzielen lassen. Auch 2010 wird China nur einen Bruchteil des Weltmarkts ausma-

chen und weiterhin deutlich hinter Indien rangieren.

INDIEN SPIELT DIE ERSTE GEIGE IM ASIATISCHEN KONZERT

Indiens Exportspezialisierung auf IT-basierte Dienste ist weltweit unerreicht. China folgt mit einem Exportanteil von gut drei Prozent mit weitem Abstand. In Asien nimmt es einen der mittleren Plätze ein. Abgesehen von Indien sind die asiatischen Länder mit einem höheren Anteil aber keine typischen Offshore-Standorte mehr, denn ihr fortgeschrittener Entwicklungsstand bietet kaum noch Raum für Lohnarbitrage. Allerdings haben andere Offshore-Standorte außerhalb Asiens, zum Beispiel Rumänien (6,1 Prozent), eine höhere Spezialisierung. In den vergangenen Jahren konnte Indien seine Exportspezialisierung auf IT-

ist das Bildungsniveau relativ hoch und Englisch ist neben Filipino eine Amtssprache. Die Hauptstadt Manila gilt als eine der bevorzugten Offshore-Lokationen. Gerade im Bereich der Call Center und der Backoffices für verschiedene Prozesse kann Manila seine Stärken ausspielen.

BILDUNGSEXPLSION IN CHINA SCHAFFT GRUNDLAGEN

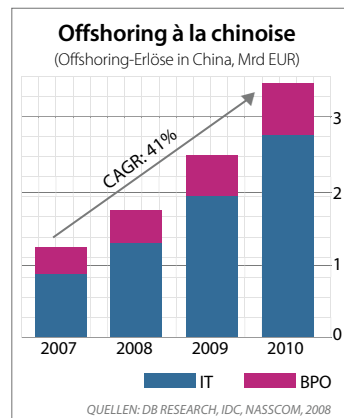
Die absoluten Zahlen sind beeindruckend: 2006 haben fast 3,8 Millionen Chinesen einen ersten akademischen Abschluss erworben. Die Anzahl der Master-Abschlüsse lag bei knapp 220.000 und 36.000-Mal wurde die Doktorwürde verliehen. Seit der Jahrtausendwende hat die Zahl der Absolventen pro Jahr um 25 Prozent zugenommen. Die Tatsache, dass die Zahl der Studienanfänger immer noch deutlich über der Zahl der Absolventen liegt, belegt, dass das Wachstum noch nicht an seine Grenzen gestoßen ist. Insgesamt zeigt China eine dynamische Entwicklung im Bildungsbereich. Nach

oder Ingenieurwesen entschieden. In Europa liegt dieser Anteil nur bei 23 Prozent. Das belegt die großen Chancen der forschungsintensiven Industrieproduktion in China.

Tatsächlich erzielen China und Indien einen nahezu identischen Anteil ihrer Exporte (29 Prozent) mit forschungs- oder wissensintensiven Produkten. Aber Indien verdankt diesen Wert seiner boomenden Produktion von IT-Dienstleistungen, während in China die Exporte der Hightech-Industrie dominieren. Mit ihr muss die Produktion von IT-Dienstleistungen um knappe Ressourcen – vor allem um qualifizierte Mitarbeiter – konkurrieren.

KULTURELLE UND SPRACHLICHE HÜRDEN FÜR WESTLICHE KUNDEN

Die Achillesferse für die chinesische IT-Offshore-Produktion sind die Sprachkenntnisse in Englisch. Abgesehen von Japan, ist in allen asiatischen Ländern mit einer stärkeren Exportspezialisierung auf IT-basierte Dienste als in China Englisch eine offizielle Landes-



Der chinesische Markt für die Offshore-Produktion von IT und IT-basierten Diensten ist erwartungsgemäß noch relativ klein. Gegenwärtig liegt das Volumen bei gut eineinhalb Mrd EUR.

basierte Dienste kontinuierlich ausbauen, während China seinen Exportanteil in geringerem Maße gesteigert hat. Zwar ist auch Chinas Spezialisierung seit 2000 um gut 16 Prozent gestiegen, allerdings ist der Ausgangswert deutlich kleiner als in Indien.

Besondere Dynamik zeigen die Philippinen, deren Exportspezialisierung sich von weniger als einem Prozent im Jahr 2000 auf nun 2,5 Prozent im Jahr 2007 vervielfacht hat. Die Philippinen befinden sich noch in einem relativ frühen Entwicklungsstadium, das heißt die Faktorkosten sind niedrig. Gleichzeitig

Angaben der Weltbank sind in China bereits 19 Prozent der relevanten Alterskohorte an Universitäten eingeschrieben; in Indien nur zwölf Prozent.

CHINAS GRÖSSTER KONKURRENT IST CHINA

Fachkräfte werden aber auch in anderen Sektoren gebraucht. Besonders die Produktion höherwertiger Industrieprodukte verlangt qualifizierte Mitarbeiter, vorzugsweise mit technischer Ausbildung. In China haben sich zwischen 40 und 47 Prozent der Absolventen für ein wissenschaftliches Fach

sprache oder wird – wie in Korea – von einem größeren Teil der Bevölkerung gesprochen. Englisch wird in China bereits verpflichtend als Fremdsprache ab der Grundschule gelehrt. Das ist eine gute Grundlage für das Ausführen vieler einfacher Tätigkeiten. Mehr Übung in freier Konversation würde die direkte Kommunikation mit ausländischen Kunden erleichtern.

GEISTIGES EIGENTUM SCHÜTZEN

Der Schutz von geistigem Eigentum spielt gerade bei Offshoring eine entscheidende Rolle. Der Offshore- ►

Offshore Software-Entwicklung
 % Marktanteil nach Erlösen 2007

Neusoft	7,4
hiSoft	3,6
SinoCom	3,2
DHC	3
Chinasoft	2,9
VancelInfo	2,8
Achievo	2,5
Insigma	1,9
iSoftStone	1,5
Beyondsoft	1,5
Other	69,7



© MARK HILLARY/FLICKR

▼ Anbieter gewinnt intime Einsichten in die Geschäftsabläufe seiner Kunden, hat mitunter Zugriff auf sensible Daten oder entwickelt Software, die nicht für Dritte bestimmt ist. Kein Kunde möchte, dass diese Informationen missbraucht werden. Software-Piraterie ist in diesem Zusammenhang ein ernstes Problem. Über 80 Prozent der in China verwendeten Software soll nach Schätzung von BSA und IDC nicht regulär erworben sein (Indien: 69 Prozent). Das ist nicht ermutigend für Firmen, die Software entwickeln lassen möchten.

Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass arme Länder grundsätzlich mehr Software raubkopieren als reiche Länder. Tatsächlich erklärt der Entwicklungsstand einer Ökonomie knapp 80 Prozent der Variation bei der Software-Piraterie: Dass in China mehr Software raubkopiert wird als etwa in den USA ist also nicht überraschend.

Aber auch im Vergleich zu Ländern mit ähnlichem Entwicklungsstand zeigt China Aufholpotenzial. Dabei ist der Schutz geistigen Eigentums wichtig. Statistisch korreliert jeder zusätzliche Prozentpunkt an überproportionaler Software-Piraterie mit einem niedrigeren Exportanteil der IT und IT-basierten Dienstleistungen um rund 0,1 Prozent-Punkte. Anders ausgedrückt: Gelänge es China,

kopierter Software in China rückläufig: 2003 betrug die Quote noch über 90 Prozent – 2007 „nur“ noch 82 Prozent. Natürlich ist China auch reicher geworden in den vergangenen Jahren, so dass ein Rückgang zu erwarten war. Gleichwohl übertrifft der Rückgang den reinen Entwicklungseffekt, daher kann von einer genuine Verbesserung gesprochen werden. Der Weg, den China beschreitet, ist richtig, aber noch lang.

OFFSHORING À LA CHINOISE

Der chinesische Markt für die Offshore-Produktion von IT und IT-basierten Diensten ist erwartungsgemäß noch relativ klein. Gegenwärtig liegt das Volumen bei gut eineinhalb Mrd EUR. Das sind nur wenige Prozentpunkte des Weltmarktes. Dabei entfallen rund 70 Prozent auf IT-Dienstleistungen, hauptsächlich Applikationsentwicklung und -management, Produktentwicklung, Qualitätssicherung und Softwaretests sowie Lokalisierung von Produkten. Die verbleibenden 30 Prozent sind BPO-Dienste, hauptsächlich die Kundenbetreuung. Wichtige Segmente darüber hinaus sind Personal, Weiterbildung und Buchhaltung. Bis 2010 ist unter optimistischen Wachstumserwartungen in China ein Offshoring-Volumen von gut drei Mrd EUR für IT-Dienstleistungen und BPO realistisch.

FRAGMENTIERTE ANBIETERSTRUKTUR

In China fehlen sehr große Offshore-Anbieter. Eines der größten chinesischen Unternehmen in diesem Bereich, Neusoft, hat 13.000 Mitarbeiter, während die großen drei aus Indien – Tata Consulting Services (TCS), Infosys und Wipro – zwischen 75.000 und über 110.000 Mitarbeiter beschäftigen.

Größe ist kein Selbstzweck, sondern bietet Kunden, Mitarbeitern und den Unternehmen selbst eine Reihe von Vorteilen. Zu den wichtigsten Nutzen für die Anbieter zählt die Fähigkeit, auch große Projekte für Kunden stemmen zu können und dabei eine effi-

ziente Betriebsgröße beizubehalten. Skalierbarkeit ist für viele Kunden ein zentrales Entscheidungskriterium.

Gerade bei Aufgaben mit hohem Volumen aber geringer Wertschöpfung lassen sich Spezialisierungsvorteile nur erzielen, wenn Prozesse mit Routine und in großem Maßstab abgearbeitet werden können. Viele Offshore-Anbieter haben eine sehr heterogene Kundschaft und bearbeiten die verschiedensten Aufgaben. Daher ist eine gewisse Größe hilfreich, um eine Vielzahl von Lösungen aus einer Hand anzubieten und dennoch bei jedem einzelnen Prozess Skalenvorteile zu erzielen.

Die drei größten indischen Anbieter vereinen über 46 Prozent der indischen Exporterlöse im Bereich der IT-basierten Dienstleistungen auf sich. Sie wachsen schneller und sind profitabler als die kleineren Anbieter. In China halten die drei größten Offshore-Software-Entwickler weniger als 15 Prozent am Offshore-Markt. Der Rest entfällt auf eine Vielzahl kleinerer Anbieter. Diese fragmentierte Anbieterstruktur ist ein Nachteil, denn Kunden wünschen sich verlässliche und leistungsfähige Dienstleister – und das sind typischerweise große Anbieter. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich Chinas Offshoring-Markt noch in einem frühen Entwicklungsstadium befindet. Eine Konsolidierung folgt typischerweise erst, nachdem der Markt und die Kunden Gelegenheit hatten, die erfolgreichsten Anbieter zu bestimmen.

DIE MEISTEN KUNDEN KOMMEN AUS JAPAN ODER KOREA

Ein weiterer Unterschied zum Vorreiter Indien ist die Herkunft der Kunden. Während indische Offshore-Dienstleister hauptsächlich in die USA und nach Großbritannien liefern, arbeiten chinesische Offshore-Anbieter mehrheitlich für Kunden in Japan und Korea. Gerade die größten chinesischen Offshore-Software-Entwickler arbeiten besonders häufig für japanische oder koreanische Kunden. Die Top-drei aus China erzielen

Über 80 Prozent der in China verwendeten Software ist nach Schätzungen nicht regulär erworben. Das ist nicht ermutigend für Firmen, die Software entwickeln lassen möchten.

das Ausmaß der Software-Piraterie auf ein durchschnittliches Niveau zu senken, könnte der Exportanteil der IT-Dienste um rund einen Prozentpunkt auf dann gut vier Prozent ansteigen. Tatsächlich ist der Anteil raub-

im Schnitt fast 80 Prozent ihrer Offshoring-Erlöse aus dieser Region.

WARUM MAN CHINA NICHT UNTERSCHÄTZEN SOLLTE

Die zwei größten, strukturellen Nachteile Chinas – die Themen Sprachkenntnisse in Englisch und Schutz des geistigen Eigentums – sind nicht unveränderlich. Sprachen kann man lernen, Software-Piraterie und andere Verletzungen geistigen Eigentums kann man bekämpfen. Dazu sind politische Entschlossenheit und Handlungsfähigkeit nötig, die die chinesische Führung schon an anderer Stelle unter Beweis gestellt hat.

1000 – 100 – 10 BIS 2010

Der IT-Sektor nimmt seit vielen Jahren einen wichtigen Platz in der chinesischen Wirtschaftsplanung ein. Während zunächst die Hardware-Produktion im Mittelpunkt stand, verschiebt sich die Aufmerksamkeit zunehmend auf die Produktion von IT-Diensten und Software. Entsprechende Initiativen finden sich im gegenwärtigen Fünfjahresplan (2006-2010), in der Informationsstrategie (2006-2020) sowie im Tausend-Hundert-Zehn-Programm des chinesischen Handelsministeriums (MOFCOM). Durch dieses Programm sollen bis 2010 insgesamt 1.000 potenzielle Offshore-Anbieter entstehen, 100 multinationale Unternehmen der Branche sollen sich in zehn, inzwischen 15, dazu ausgewählten Städten ansiedeln. Die Maßnahmen beinhalten einen Mix aus verbesserter Ausbildung, Investitionshilfen, Marketing, Qualitätsmanagement und besserem Schutz geistigen Eigentums. China folgt dabei einerseits dem Muster, das bereits im Hardware-Bereich zum Erfolg geführt hat und lernt andererseits von Indiens Erfahrungen. Ziel ist, die Kompetenz internationaler Unternehmen für die Entwicklung des Heimatmarkts zu nutzen.

CHINESISCHE FIRMAN SIND ZURÜCKHALTEND

Chinesische Firmen sind im internationalen Vergleich noch zurückhal-

tend, wenn es darum geht, IT-Aufgaben an andere Firmen auszulagern. Während in den USA IT-Outsourcing rund ein Drittel des IT-Marktes ausmacht, liegt dieser Anteil in China bei weniger als zehn Prozent. In Indien beträgt der Anteil von Outsourcing fast 20 Prozent, selbst ohne die Nachfrage aus dem Ausland. Dabei ist der Markt für IT-Dienste und Software in China ohnehin viel kleiner als in Indien – wenn man die unterschiedliche Wirtschaftskraft berücksichtigt.

ten mit hohem Volumen, aber geringer Wertschöpfung aus.

FAZIT: NISCHENSTANDORT TROTZ DYNAMISCHEN WACHSTUMS

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt spielt Offshoring in China keine herausragende Rolle. Nur gut drei Prozent der Exporte erzielt China mit IT- und IT-basierten Dienstleistungen. Die Ursachen liegen in einer Kombination aus strukturellen Hürden und komparativen Stärken in der Industrieproduktion. Zwar ist es richtig, dass China mit

Chinesische Back-Office- und IT-Dienstleistungen sind für internationale Unternehmen attraktiv, die in China produzieren oder verkaufen.

Eine ähnliche Einschätzung gilt für den BPO-Bereich. Viele chinesische Unternehmen sind sich noch unsicher, welche Prozesse ausgelagert werden sollen beziehungsweise sehen keine Effizienzvorteile durch BPO. Entsprechend sind Töchter multinationaler Unternehmen mit Erfahrung im BPO aus anderen Ländern auch die wichtigsten inländischen Auftraggeber. Chinesische Firmen lagern eher einfache Tätigkei-

seinem relativ hohen Bestand an qualifizierten Arbeitnehmern eine wichtige Voraussetzung als Offshore-Standort erfüllt. Diese Arbeitnehmer sind aber auch ein wichtiger Produktionsfaktor in anderen Branchen, in denen weniger strukturelle Hürden vorhanden sind. Infolgedessen haben sich in China andere komparative Vorteile herausgebildet, zum Beispiel bei Hightech-Waren, wie der Unterhaltungselektronik.

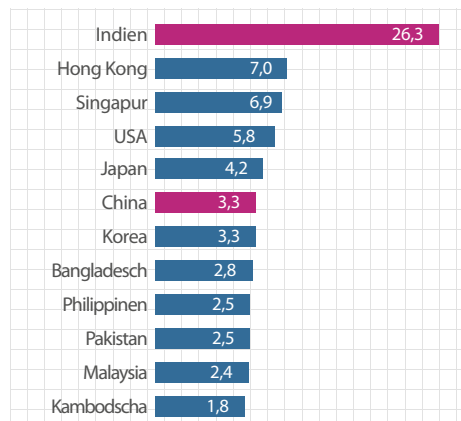
Besonders in den Städten führt der Ressourcenverbrauch klassischer Industriezweige zu Engpässen und motiviert die Suche nach Alternativen – gerade auch mit öffentlicher Unterstützung. Deshalb bietet China auch als IT-Offshore-Standort Chancen. Um die höheren Kosten in Ballungszentren wie Shanghai oder Peking auszugleichen, müssen aber zunehmend Dienstleistungen von gehobener Qualität mit entsprechender Wertschöpfung verlagert werden.

Chinesische Back-Office- und IT-Dienstleistungen sind für internationale Unternehmen attraktiv, die in China produzieren oder verkaufen. Hier verschwinden die sprachlich-kulturellen Hürden, sofern die Dienstleistungen chinesische Kunden und Mitarbeiter bedienen. Dadurch schiebt der Heimatmarkt chinesische IT-Anbieter auf der Lernkurve voran und erleichtert ihnen den Schritt auf das internationale Parkett. ☉

Die vollständige Studie steht unter www.dbresearch.de zum Download bereit.

Exportspezialisierung auf IT-basierte Dienste

% Gesamtexporte 2006/2007



QUELLEN: DB RESEARCH, IMF, 2008



KEINE TIGER IN INDIEN OF TIGERS AND INDIA

Tagebuch einer Offshoring-Idee
An Offshoring Diary

Dr. Kotulla schildert wie ihn das Projekt nach Indien, Russland, Bulgarien und Polen geführt hat. Und zu Erkenntnissen wie dieser: „Die Angst, Indien könnte uns in der Softwaretechnologie bald überholen, ist völlig unbegründet. Es hat uns schon längst überholt.“

Preis: 16,95 EUR
www.localglobal.de/shop

Standortvorteile locken

Im Jahr 2007 erzielte die Halbleiterindustrie nahezu die Hälfte ihrer weltweiten Umsätze in Asien. Doch das ist nur einer der Gründe, warum sich die Produktion immer stärker nach Osten verschiebt.

ARTIKEL: PHILIPP EHMER DB RESEARCH

Die Konjunkturaussichten für Deutschland haben sich deutlich getrübt. Jüngst korrigierte die Bundesregierung ihre Wachstumsprognose für 2009 auf 0,2 Prozent nach unten. Für das verarbeitende Gewerbe erwarten wir in unserer aktuellen Prognose sogar einen Produktionsrückgang um 2,5 Prozent. Was bedeutet das für eine so zyklische Branche wie die Halbleiterindustrie?

RASANTER PREISVERFALL

Der Sektor konnte selbst in den Wachstumsjahren 2006 und 2007 nur von der Produktionsseite her an der wirtschaftlichen Expansion Deutschlands partizipieren. Die nominalen Umsätze gingen um jeweils rund vier Prozent zurück. Ursächlich dafür war der rasante Preisverfall der Produkte, eine der größten Herausforderungen für die Branche. Für das laufende Jahr war der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (ZVEI) zuletzt zwar optimistischer, doch angesichts der schlechten Erwartungen für das kommende Jahr erscheint eine Verbesserung der Lage unrealistisch. Denn nun muss im Gegensatz zu den vergangenen beiden Jahren von einer rückläufigen Produktion ausgegangen werden. In anderen Teilen der Welt – vor allem in Asien – lief die Branchenkonjunktur bis zuletzt weitaus dynamischer. Während die Branchenumsätze hierzulande in den vergangenen vier Jahren nur

um insgesamt fünf Prozent zulegen, betrug das Wachstum im Raum Asien/Pazifik ohne Japan fast 42 Prozent. Dementsprechend vergrößerte sich der Anteil dieser Region am Weltmarkt für Halbleiter stetig. Im vergangenen Jahr wurde nahezu die Hälfte der weltweiten Umsätze in Asien erzielt. Auf die restlichen Industrieregionen – Amerika, Europa und Japan – entfallen die übrigen Anteile gleichmäßig.

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DEUTSCHLANDS UNTER DRUCK

Für den Standort Deutschland besteht nun aufgrund der auseinander

Im vergangenen Jahr wurde nahezu die Hälfte der Umsätze in Asien erzielt. Auf die Regionen Amerika, Europa und Japan entfallen die übrigen Anteile gleichmäßig.

laufenden Branchenkonjunktur mehr denn je die Gefahr, dass sich das Angebot analog zur Nachfrage noch stärker nach Osten verschiebt. Dort können sich die Unternehmen zwar nicht dem Preisverfall für Halbleiter entziehen. Ein Einbruch der Einfuhrpreise für Halbleiter, die noch tiefer fielen als die inländischen Preise, signalisiert jedoch bereits, dass die internationale Wettbe-

werbsfähigkeit des hiesigen Standorts anhaltend unter Druck gerät.

NÄHE ZUM ABSATZMARKT WICHTIG

Worin bestehen Anreize für das Verlegen der Produktion nach Asien? Erstens spricht die größere Nähe zum Hauptabsatzmarkt als wichtigstes Argument für eine Verlagerung der Kapazitäten. In Asien wurden im ersten Halbjahr diesen Jahres 86 Mrd USD umgesetzt, in Europa und Amerika waren es nur jeweils 20 Mrd USD. Der Ausblick für die Region ist weiterhin günstiger als für die westliche Welt. Ein wichtiger Grund dafür ist neben dem Nachholbedarf die

pass an Fachkräften konfrontiert sehen, glänzen Länder wie Südkorea und Taiwan, die sich außerdem frühzeitig gezielt auf die Elektrotechnik spezialisiert haben, mit einem reichen Angebot an qualifizierten Arbeitskräften. Diese können längst nicht nur für reine Montagearbeiten eingesetzt werden. Es ist wohl kein Zufall, dass der größte Auftragsfertiger der Welt in Taiwan sitzt. Und schon heute lagern westliche Unternehmen vereinzelt selbst Aufgaben in der Forschung und Entwicklung (F&E) nach Asien aus, wenn die eigenen Personalkapazitäten erschöpft sind.

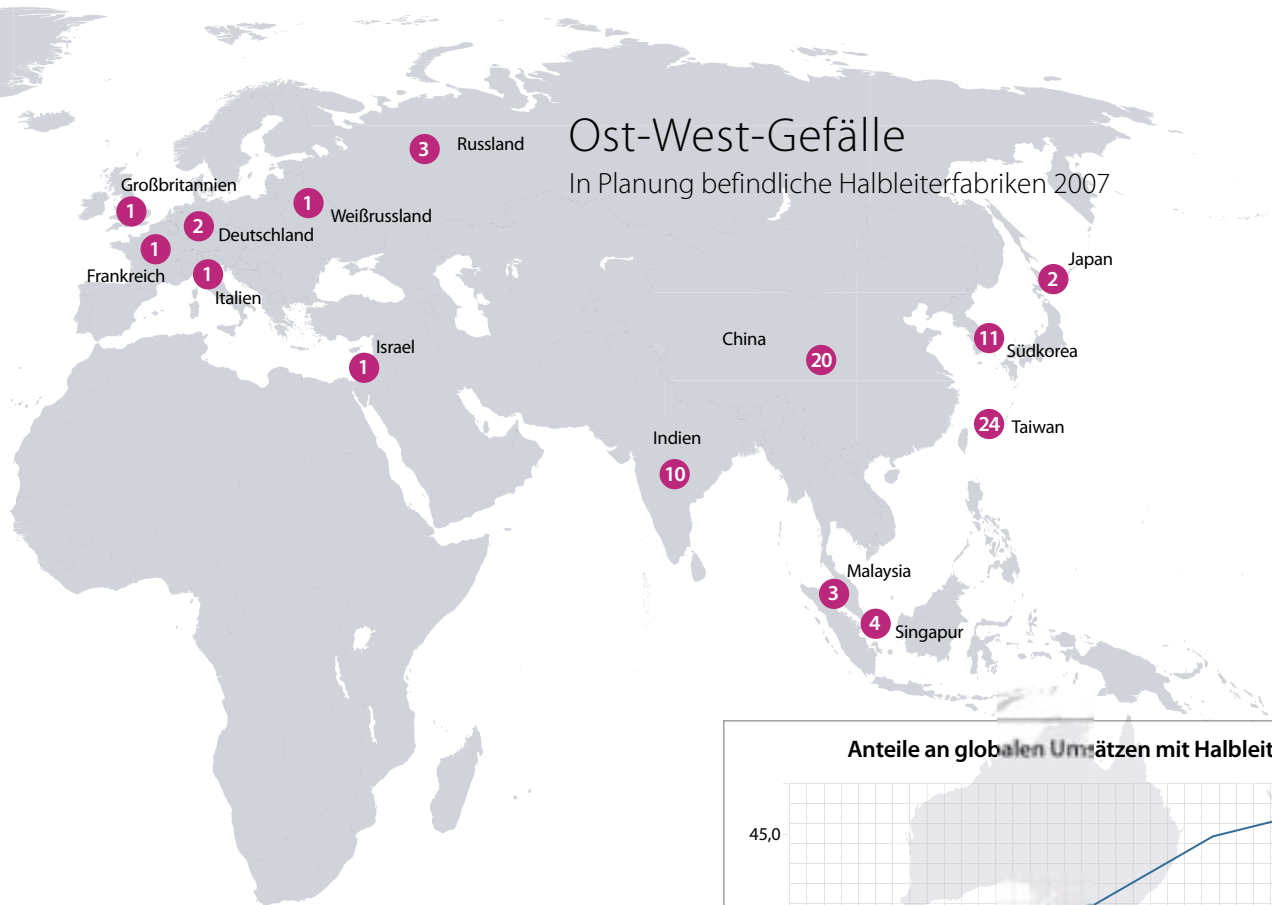
GÜNSTIGE WECHSELKURSENTWICKLUNG

Drittens wird häufig das Wechselkursargument angeführt. In Deutschland liegt die Exportquote bei elektronischen Bauelementen, der Obergruppe für Halbleiter, bei knapp 70 Prozent. Hinzu kommt, dass die Artikel in anderen Wirtschaftszweigen eingesetzt werden, die ihrerseits Produkte für den Export herstellen wie Autos. Bei ei-



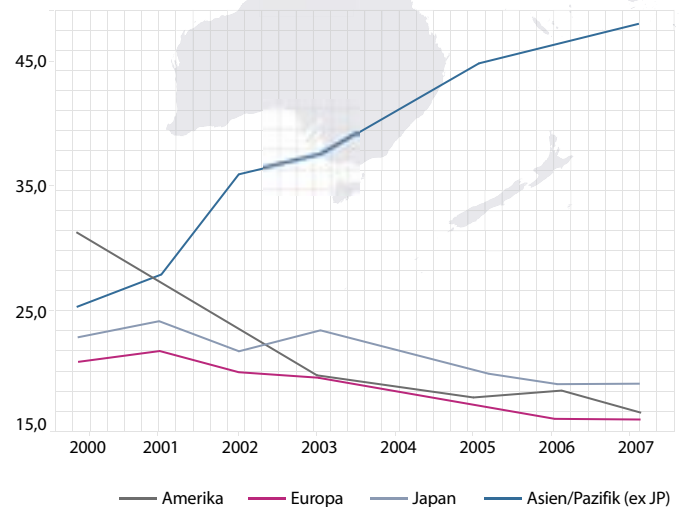
Ost-West-Gefälle

In Planung befindliche Halbleiterfabriken 2007



QUELLE: WORLD FAB REPORT

Anteile an globalen Umsätzen mit Halbleitern, %



QUELLEN: SIA

ner derart großen Bedeutung des Außenhandels spielen Wechselkurse eine wichtige Rolle. Die Außenhandelsbedingungen entwickeln sich in der Tat in Asien momentan günstiger. Asiatische Währungen, zum Beispiel der südkoreanische Won, werten im Zuge der Finanzkrise stark ab. Für Unternehmen ist es damit vorteilhaft, in diesen Währungen zu fakturieren und Exporte von Asien aus zu tätigen. Hier ist allerdings zwischen kurz- und langfristigen Effekten zu unterscheiden. Auf lange Sicht besteht bei vielen Währungen Asiens Aufwertungspotenzial. Wechselkurse können demnach nicht als Argument für ein langfristiges Engagement in Asien gelten.

AKTIVE INDUSTRIEPOLITIK

Viertens betreiben viele Regierungen in Asien eine aktive Industriepolitik, um gezielt Unternehmen aus bestimmten Branchen anzulocken. Damit wollen sie Industrien im eigenen Land ansiedeln, von denen sie sich positive Auswirkungen auf andere Wirtschaftsbereiche

versprechen. Dazu zählt auch die Halbleitertechnik. Deren Produkte sind Vorleistungen nachgelagerter Branchen. So bestimmt die Halbleitersparte indirekt die Innovations- und Leistungsfähigkeit anderer Branchen mit. In der Halbleiterproduktion kann daher ein Grundstein für eine funktionierende Elektronikindustrie im eigenen Land gesehen werden.

STANDORTWETTBEWERB WIRD HÄRTER

Natürlich erreicht Asien trotz des Wachstumserfolgs noch nicht das Produktionsniveau des industrialisierten Westens. Auch dort besteht weiterhin große Nachfrage nach Halbleitern. Bei der Entwicklung der Produkte spielt darüber hinaus die Integration des Kunden eine wichtige

Trotz aller Verlockungen ist noch keine Massenflucht nach Asien zu befürchten. Der Schönheitswettbewerb der besten Fertigungsstandorte ist jedoch zweifelsfrei intensiver geworden.

Rolle. Die Nähe zu Abnehmerbranchen bleibt ein Standortvorteil, den Deutschland gegen Asien in die Waagschale werfen kann.

Insofern ist trotz aller Verlockungen noch keine Massenflucht nach Asien zu befürchten. Der Schönheitswettbewerb der besten Fertigungsstandorte ist jedoch zweifelsfrei intensiver geworden: Während in Asien im Jahr

2007 über 70 Fabriken in Planung waren, waren es in Deutschland gerade einmal zwei. Deutschlands Stärke liegt eher in der Entwicklung als in der Fertigung von Halbleitern. Die Herausforderung, diese Stärke in der Entwicklung durch hinreichend viele Fachkräfte zu erhalten, gilt es in Deutschland zu meistern. ☺

www.dbresearch.de



Reales BIP-Wachstum Guangdongs
(in %)

Jahr	BIP-Wachstum
2005	12,5
2006	14,1
2007	14,5
2008	*) 9,5
2009	*) 7,5

*) Prognose

Quelle: Statistikamt Guangdong, bfai

Südchina leidet unter Finanzkrise

Im Oktober 2008 erreichte die weltweite Finanzkrise Guangdong. Der Spielzeughersteller Smart Union schloss seine drei Fabriken mit insgesamt 6.500 Angestellten. Tausende Unternehmen könnten in den nächsten Jahren dem Beispiel folgen. Die Provinz erwartet für 2009 das schwächste Wachstum in drei Jahrzehnten. Bis zu 2,7 Millionen Arbeitskräfte könnten ihren Job verlieren.

ARTIKEL: BFAI

Angesichts einer erwarteten Zunahme des Bruttoinlandsprodukts von sieben bis acht Prozent kann man aber noch lange nicht von einem Zusammenbruch sprechen. Guangdong, die Exportfabrik Chinas, muss sich für härtere Zeiten wappnen. Über drei Jahrzehnte hat sich die Provinz zu einem der wirtschaftlichen Zentren des Landes entwickelt. Die jährlichen Wachstumszahlen der Wirtschaft lagen stets über dem nationalen Durchschnitt. Im Jahr 2007 konnte die Regierung in Guangzhou stolz eine Zunahme des Bruttoinlandsproduktes (BIP) um 14,4 Prozent verkünden. In den ersten drei Quartalen 2008 registrierte das Statistikamt ein Wirtschaftswachstum von nur 10,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Für 2009 erwartet JP Morgan eine Zunahme von unter acht Prozent. Das käme gegenüber 2007 einer Halbierung des Wachstums gleich und wäre die niedrigste BIP-Zunahme seit 30 Jahren.

Als exportorientierte Provinz leidet Guangdong besonders unter der weltweiten Finanzkrise. Im Jahr 2007 beliefen sich ihre Warenausfuhren auf rund 370 Mrd USD, für 2008 zeichnet sich selbst angesichts eines schwächeren Exportwachstums ein Wert von über 400 Mrd USD ab. Das kommt im Verhältnis zum BIP einer Quote von nahezu hundert Prozent gleich. Doch die Nachfrage aus den USA, Europa und Japan schwächelt. Auch in anderen wichtigen Abnehmerländern herrscht Flaute. Die Ausfuhren nach Südkorea sind nach Angaben von Hongkonger Investoren wegen der dortigen Wirtschaftskrise und der Abwertung des Won stark geschrumpft.

Auch von den USA berichten Manager, dass Kunden selbst nach Vertragsunter-

zeichnung und Absendung der Ware plötzlich Preisnachlässe verlangen oder ihre Bestellung annullieren. Auch gesunde Unternehmen können unter diesen Umständen in eine lebensbedrohliche Krise geraten. Betroffen sind insbesondere die Hersteller von Textilien oder Spielzeug, einem wichtigen Wirtschaftszweig in Guangdong, aber auch zahlreiche andere Branchen der Leichtindustrie.

LEICHTINDUSTRIE BESONDERS BETROFFEN

Sie sind besonders anfällig für Zahlungsausfälle, da sie bereits in den vergangenen Jahren angesichts rasch steigender Fertigungskosten unter sinkenden Gewinnmargen und schwindendem Cashflow litten. Bereits vor Beginn der weltweiten Finanzkrise waren die ersten Firmen bankrott gegangen. Doch viele konnten durch die Verlagerung von Fertigungsschritten ins Hinterland, durch die Automatisierung ihrer Fertigung oder durch die Entwicklung hochwertigerer Produkte überleben.

Nun könnten ihnen die wegbrechenden Märkte endgültig das Genick brechen. Im Oktober kam es zum spektakulärsten Konkurs in der jüngsten Guangdonger Wirtschaftsgeschichte. Der in Hongkong beheimatete Spielzeughersteller Smart Union kündigte Insolvenz an. Er beschäftigte insgesamt 6.500 Angestellte, die seitdem auf der Straße stehen. Drei weitere mittelgroße Hongkonger Unternehmen mit über 2.000 Angestellten mussten im selben Monat Konkurs anmelden.

Insbesondere die Stadt Dongguan fürchtet um ihre wirtschaftliche Zukunft. Sie hat sich als beliebtes Investitionsziel für die taiwanische Comp-

uterindustrie einen Namen gemacht. Daneben beherbergt sie aber noch zahlreiche Hersteller von Schuhen, und ist ein Zentrum der Spielwarenindustrie. Nach Angaben der Dongguan Toy Industries Association existierten Mitte 2008 in der Stadt rund 3.800 Branchunternehmen. Doch viele von ihnen dürften nach Einschätzung des Verbandes die Krise nicht überleben. Zahlreiche Hersteller seien bereits 2007 in Konkurs gegangen. Bis 2010 sollen weitere 2.000 Firmen von der Landkarte verschwinden. Auch bei den Schuhherstellern gibt es einen ähnlichen Trend. Insgesamt stehen nach Anga-

te Teile der exportorientierten Keramikbranche die Region verlassen.

Die Automobilindustrie Guangzhous produziert fast ausschließlich für den einheimischen Markt, der sich in einer deutlich robusteren Verfassung befindet als der deutsche oder der US-amerikanische. Die japanischen Automobilhersteller, die in Südchina den Ton angeben, könnten zwar ihre für 2009 und 2010 in Aussicht gestellten Erweiterungsinvestitionen verschieben. Die langfristige Aussicht für den Standort ist aber nach wie vor positiv. So werden 2008 rund eine Million Pkw von den Bändern laufen, bis 2020

Die Automobilindustrie Guangzhous produziert fast ausschließlich für den einheimischen Markt, der sich in einer deutlich robusteren Verfassung befindet als der deutsche oder der US-amerikanische.

ben der Southern Metropolis News 30 Prozent aller Industrieunternehmen Dongguans vor dem Aus. Die Stadt dürfte damit am stärksten von der Krise betroffen sein.

In Shenzhen ist die Situation derweil weniger dramatisch. Die Metropole beherbergt vor allem Hightechbranchen. Einfache Lohnveredler haben dem ehemaligen Fischerdorf bereits vor Jahren den Rücken gekehrt. Auch in Guangzhou sieht man die Lage ein wenig gelassener. Die Provinzhauptstadt und das nahe gelegene Foshan haben in den vergangenen Jahren vor allem Betriebe der Automobil- und Stahlindustrie angelockt. Im Gegenzug haben wei-

sind drei Millionen Stück anvisiert. Fiat sucht nach eigenen Angaben als erster europäischer Automobilbauer nach Partnern in Guangdong. Das dürfte allerdings auch auf lange Zeit die einzige positive Nachricht bleiben. Die Bevölkerung richtet sich auf härtere Zeiten ein. Bis zu 2,7 Millionen Arbeiter in Guangdong werden nach Einschätzung der Dongguan City Association of Enterprises with Foreign Investment ihren Job verlieren. Viele von ihnen werden in ihre Heimatprovinzen zurückkehren. Die noch vor einem Jahr herrschende Arbeitskräftknappheit dürfte damit der Vergangenheit angehören. ☉



© ERIK CHARLTON/FICKR

Kunststoffbranche bricht ein

Der chinesische Markt für Kunststoffserzeugnisse ist innerhalb weniger Wochen abgestürzt. Der rapide Verfall der Preise lässt die produzierenden Unternehmen auf ihren aufgelaufenen hohen Produktionskosten sitzen. In der Folge mussten wohl tausende kleiner Firmen Konkurs anmelden, und auch größere Betriebe kamen mächtig unter Druck.

ARTIKEL: BFAI

Die **Konsolidierung** des stark zersplitterten Sektors war zwar ohnehin überfällig, aber die derzeitige Krise wird den Vorgang zweifellos beschleunigen. Eine Erholung wird frühestens im 2. Quartal 2009 erwartet. Die chinesischen Hersteller von Kunststoffserzeugnissen gerieten im 3. Quartal 2008 in eine schwierige Situation. Die nachlassende Dynamik der wichtigen Abnehmerbranchen wie Kraftfahrzeuge und der Bausektor, aber auch die geringere Exportnachfrage führten zu einer Situation, in der viele Firmen schon zusammengebrochen sind oder vor dem Zusammenbruch stehen.

Die Branche sei unversehens in den „Winter“ geraten, heißt es beim Informationsdienst hc360 über eine jüngst in der Ostprovinz Zhejiang durchge-

führten internationalen Fachtagung des Kunststoffsektors. Verschiedene Quellen, darunter die „Zhonghua Xinwang“ (China Chemical Industry News – CCIN), berichten, dass möglicherweise 10.000 kleinere Unternehmen in Konkurs gingen, da die Nachfrage eingebrochen sei, und viele mittelgroße Firmen – die Rede ist von bis zu 40 Prozent – die Pro-

Die Wettbewerbsfähigkeit der unzähligen Kleinstfirmen auf dem Markt ist nun in Frage gestellt.

duktion eingestellt oder zumindest reduziert hätten. Mit einer Umsatzrendite von nur 3,9 Prozent (2007) ist die Branche ohnehin relativ ertragsschwach, so

dass eine beträchtliche Zahl von Betrieben die Krise nicht überleben dürfte. Die Preise auf dem Binnenmarkt, die ohnehin im Lauf des Jahres aufgrund der hohen Preise für Öl und Vorprodukte stark fluktuierten, sind offensichtlich im Oktober zusammengebrochen. Für viele Kunststoffwaren, die auf dem Höhepunkt für 17.000 RMB pro Tonne ver-

kauft wurden, können derzeit nur noch 6.000 RMB realisiert werden. Dies entspricht einem Rückgang von knapp zwei Dritteln. Dass sich die Kunststoff-

zeuger, die bisher im Export zweistellige Zuwachsraten gewohnt waren, auf einen nachlassenden Auslandsbedarf einstellen müssen, zeigt die Ausfuhr in den ersten drei Quartalen 2008. Wurden im Gesamtjahr 2007 noch Enderzeugnisse im Wert von 14,5 Mrd USD (plus 8,8 Prozent) beziehungsweise 7,7 Millionen Tonnen (plus 5,8 Prozent) ausgeführt, ging von Januar bis September 2008 die Steigerungsrate auf plus 1,6 Prozent (elf Mrd USD) zurück. Der Menge nach reduzierten sich die Ausfuhren sogar um 4,3 Prozent auf 5,4 Millionen Tonnen. Insbesondere die Lieferungen von Rohren und Profilen aus Kunststoff sei stark gesunken, berichtet CCIN in einer aktuellen Analyse. Der Branche stehen daher mindestens zwei sehr harte Quartale bevor, da bis



© AFELD/FLICKR

in den September auch bei der Produktion noch hohe Zuwachsraten erzielt worden waren. Alleine in diesem Monat erhöhte sich der Ausstoß nach Angaben des National Bureau of Statistics (NBS) im Vergleich zum Vorjahresmonat um 11,7 Prozent auf 3,5 Millionen Tonnen.

Die Erlössituation war Angaben des NBS zu Folge bis in den August hinein (letzt verfügbare Werte) überaus dynamisch. Nach diesen Zahlen erhöhten sich die Umsätze in den ersten acht Monaten 2008 im Vergleich zur Vorperiode um nominal 22 Prozent auf 588 Mrd RMB. Zwar dürften die kommenden Monate für die Branche noch schwierig sein, und weitere Firmen könnten gezwungen sein, Konkurs anzumelden. Aber es gibt auch einige wenige Lichtblicke. So hat die nationale Reformkommission die Umsatzsteuererstattungen für Exporte von Kunststoffserzeugnissen zum 1. November 2008 in unterschiedlichem Umfang nach oben gesetzt.

In der darniederliegenden Spielzeugindustrie, deren Lieferungen ins Ausland in den ersten drei Quartalen 2008 nur noch um 3,7 Prozent auf 6,3 Mrd

USD zulegen konnten, wurde der Erstattungssatz von 13 Prozent auf 14 Prozent angehoben. Der gleiche Satz gilt für gewebte Tüten, Verpackungsfolien, Kunstleder sowie Chemiefasern. Auch Enderzeugnisse wie Badewannen, Duschen, Waschbecken und Spülen aus Kunststoff kamen in den Genuss einer höheren Rückerstattung: die Sätze erhöhten sich von fünf auf neun Prozent.

Ferner dürften sich die staatlichen Stützungsmaßnahmen für den Wohnungsbau günstig auf den Absatz von Baubedarfsartikeln aus Kunststoff auswirken. Trotz dieser Stützungsmaßnahmen bezweifelt aber kaum ein Beobachter die prekäre Situation der Branche. Die schwierige Lage der Kunststoffhersteller hat sich zwar bislang noch nicht auf den Import von Kunststoffmaschinen niedergeschlagen. So erhöhten sich die Einfuhren in den ersten drei Quartalen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 20,4 Prozent auf 2,3 Mrd USD. Für das vierte Quartal jedoch wird allgemein ein empfindlicher Rückgang erwartet, der sich auch in den ersten Quartalen 2009 deutlich zeigen dürfte. In

Außenhandel mit Kunststoffserzeugnissen

(in Mio USD; Veränderung im Vergleich zur Vorperiode in %)

Warengruppe	2006	2007	Veränderung
Export insgesamt	16.747	18.889	12,8
.Halbwaren (SITC 58)	3.446	4.416	28,1
.Enderzeugnisse (SITC 893)	13.301	14.473	8,8
Import insgesamt	8.326	9.734	16,9
.Halbwaren	5.516	6.601	19,7
.Enderzeugnisse	2.810	3.133	11,5

Quelle: Zoll

Produktion von Erzeugnissen aus Kunststoff

(in tausend Tonnen; Veränderung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum in %)

2006	2007	Jan. - Sept. 2008	Veränderung
28.019	33.023	27.441	10,7

Quelle: NBS

Struktur der Produktion von Kunststoffserzeugnissen

(in tausend Tonnen; Veränderung im Vergleich zur Vorperiode in %)

Erzeugnis	2006	2007	Veränderung
Insgesamt	28.019	33.023	14,5
Kunststofffolien	5.287	6.051	12,4
.für die Landwirtschaft	862	961	0,1
Platten, Profile	3.084	3.454	14,7
Kunststoffrohre	2.881	3.318	26,5
Fasern und Gewebe	3.013	4.042	31,5
Kunstleder	1.367	1.675	22,5
Geschäumte Kunststoffe	1.131	1.381	11,7
Kunststoffverpackungen	1.487	1.663	8,3
Kunststoffserzeugnisse für den Haushalt	3.019	3.710	16,1
Sonstige Erzeugnisse aus Kunststoff	6.750	7.730	4,9

Quelle: CPPIA

der Rezession dürfte sich die Branche daher stark konsolidieren, da die Produktion bisher stark zersplittert ist und sich auf dem Markt unzählige Kleinstfirmen tummeln, deren Wettbewerbsfähigkeit nunmehr in Frage gestellt ist. Nach Angaben des Branchenverbandes „China Plastics Processing Industry Association“ (CPPIA) gab es 2007 knapp 15.000 Hersteller von Kunststoffserzeugnissen, deren Bruttoproduktion mit 802 Mrd RMB (etwa 77 Mrd EUR; 1 EUR = 10,42 RMB – Jahres-

durchschnitt) angegeben wird. Der Verbrauch (Produktion ./ Export + Import) dürfte daher rein rechnerisch bei 732 Mrd RMB gelegen haben.

Regional konzentrieren sich knapp zwei Drittel der chinesischen Kunststoffproduktion auf nur vier Provinzen (in Klammern Ausstoß 2007 in tausend Tonnen sowie Anteile an der Gesamterzeugung in Prozent): Zhejiang (7.661; 23,2), Guangdong (7.545; 22,8), Jiangsu (3.275; 9,9) sowie Shandong (3.155; 9,6). ☉

ZARA

Hongkong stellt sich auf Abschwung ein

Die Handels- und Finanzdrehscheibe Hongkong ist traditionell besonders anfällig für externe Schocks. Trotzdem blieb die Metropole bis zum Herbstanfang 2008 weitgehend von den Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise verschont. Doch im Oktober kam schlagartig der Umschwung.

ARTIKEL: BFAI

Die einbrechenden Aktienkurse setzten einen Abwärtstrend in Gang, der alle Bereiche der Wirtschaft erfassen dürfte. Hoffnungen, das gerne als Hort der Stabilität bezeichnete China könne einen Abschwung verhindern, haben sich nicht erfüllt.

Noch zum traditionellen chinesischen Mondfest Mitte September hatte es ausgesehen, als ob die Sonderverwal-

tungsregion (SVR) Hongkong mit einem blauen Auge aus der weltweiten Finanzkrise hervorgehen könnte. Doch dann kam plötzlich alles anders. Der Hang Seng Index verlor zwischen Anfang September und Ende Oktober fast die Hälfte seines Wertes. Einen solchen rapiden Rückgang hatten die Wertpapierhändler selbst während der Asienkrise 1997/98 sowie der

Lungenepidemie SARS 2003 nicht erlebt. Der rasche Kursverlust löste eine Art Dominoeffekt aus. Die Mieten und Häuserpreise haben nach Angaben von Maklern und Immobilien-gesellschaften im November bereits um mehr als zehn Prozent nachgegeben. Bis 2010 erwarten Analysten einen Rückgang von insgesamt 40 bis 50 Prozent. Da die meisten Hongkon-

ger große Teile ihres Vermögens in Wertpapieren oder Grundstücken investiert haben, sind sie auf dem Papier deutlich ärmer, was sich wiederum rasch auf den Konsum auswirken dürfte.

Besonders die Betreiber von Edelboutiquen klagen. Denn nicht nur die einheimischen Verbraucher geben sich schlagartig zugeknöpft. Auch die zahl-

reichen Touristen vom benachbarten chinesischen Festland, die bislang eine bedeutende Kundengruppe bildeten, sind merklich weniger ausgabefreudig. Während die Einzelhandelsumsätze der SVR 2007 nach Angaben des Statistikamtes noch um knapp 13 Prozent zulegten, verzeichnete die Behörde im September 2008 nur noch ein Plus von sieben Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat. Analysten erwarten bis Anfang 2009 einen weiteren Rückgang auf zwei bis vier Prozent.

Der Verband des Hongkonger Gaststättengewerbes befürchtet, dass bis zu 6.000 der insgesamt 14.000 Restaurants der Stadt die sich abzeichnende Wirtschaftskrise nicht überleben werden. Rund zwei Drittel aller Lokale dürften 2008 mit einem Verlust abschließen. Der Preise für die sündhaft teuren „Hairy Crabs“ (Wollhandkrabben, eine beliebte Delikatesse), einer der nach Ansicht von Landeskennern zuverlässigsten Konjunkturindikatoren, ist zum Herbstende bereits um nahezu zwei Drittel gegenüber dem Vorjahr eingebrochen.

Doch nicht nur die einheimische Wirtschaft schwächelt. Auch der Außenhandelssektor muss sich wärmer anziehen. Er bildet zusammen mit der Logistikbranche den wichtigsten Wirtschaftszweig der Sonderverwaltungsregion. Insgesamt beschäftigen nach Angaben des Trade Development Council (TDC) rund 100.000 Import- und Exportgesellschaften rund eine halbe Million Mitarbeiter. Nicht wenige von ihnen besitzen zudem Fabriken im benachbarten Perlfussdelta. Doch auch dort spitzt sich die Lage zu.

Angesichts der Wirtschaftskrise in den westlichen Hauptabnehmerländern ist der Exportmotor Südchinas ins Stottern geraten. Die Provinz Guangdong erwartet für 2009 das niedrigste Wirtschaftswachstum seit 30 Jahren. Mehrere große im Perlfussdelta produzierende Firmen Hongkonger Investoren sind im Oktober 2008 bereits zusammengebrochen. Weitere dürfte nach Ansicht von Analysten folgen.

In Hongkong, über dessen Territorium einen Großteil des südchinesischen Außenhandels abgewickelt wird, verzeichnete das Statistikamt seit August 2008 nur noch ein sehr langsames Wachstum der Wareneinfuhren und -einfuhren. Das dicke Ende dürfte zudem erst noch kommen, denn bis zum Jahresende wickeln die Import- und Exportgesellschaften lediglich Aufträge ab, die in besseren Zeiten zustande gekommen waren. Erst im Laufe des Jahres 2009 dürfte die Wirtschaftskrise in der Statistik voll durchschlagen.

Auch die Airlines bekommen die schlechte Konjunktur zu spüren. Sie berichten einhellig von einer schrumpfenden Nachfrage insbesondere nach Business-Class-Tickets. Die beiden kleinen einheimischen Gesellschaften Hongkong Airlines sowie Hongkong Express, die vor allem Routen nach China bedienen, haben Ende 2008 einen Rückbau des Streckennetzes sowie Entlassungen angekündigt.

Besonders die Betreiber von Edelboutiquen klagen. Denn nicht nur die einheimischen Verbraucher geben sich schlagartig zugeknöpft, sondern auch die vielen Touristen vom benachbarten chinesischen Festland.

Manager aus dem Handels- und Logistiksektor berichten, dass in ihrer Branche Geschäftsreisen weniger großzügig genehmigt werden als noch zu Boomzeiten. Telefonkonferenzen erfreuen sich stattdessen einer steigenden Beliebtheit. Die Hotels der SVR erwarten daher ein merklich schlechteres Geschäft. Ein Sprecher des Hongkonger Hotelverbandes geht für 2009 von einem Rückgang der Belegungsquote von rund 90 auf unter 85 Prozent aus. Die ersten Häuser reagierten Ende 2008 bereits mit Aktionspreisen auf die sinkenden Gästezahlen.

Der Hongkonger Arbeitsmarkt reagiert aufgrund seiner hohen Flexibilität deutlich schneller auf Konjunktur-



© MARKUS SEPPERER/FLICKR

schwankungen als in Europa. Zwischen Juli und September 2009 stieg die Erwerbslosenquote erstmals seit Jahren, wenn auch nur sehr leicht, an. Mit 3,4 Prozent lag sie zwar immer noch auf Vollbeschäftigungsniveau, doch Hochschulen berichten bereits, dass ihre Abgänger im Vergleich zum Vorjahr merklich länger für die Jobsuche benötigen und sich mit niedrigeren Anfangsgehältern abfinden müssen.

Zudem dürften die Entgelte der Arbeitnehmer kaum noch steigen. So ergab eine im Oktober 2008 veröffentlichte Studie des Institute of Human Resource Management, dass Hongkongs Unternehmen für 2009 ursprünglich Gehaltssteigerungen von durchschnitt-

lich fünf Prozent einkalkuliert hatten, sich aber angesichts der aufziehenden Krise ihre Entscheidung noch einmal überlegen wollten.

Die sich abzeichnende Krise ist selbst im Gesundheitssektor zu spüren. Private Kliniken und Fachärzte beklagten im November 2008 einen Rückgang ihrer Patientenzahlen um zehn bis 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Immer mehr Patienten gehen zum deutlich preiswerteren Allgemeinmediziner, schieben Operationen auf oder lassen sich in den nahezu kostenlosen öffentlichen Krankenhäusern behandeln.

Auch der Regierung geht es schlagartig schlechter. Während sie noch im Ende März endenden Fiskaljahr 2007/08 einen hohen Überschuss erwirtschaftete, den sie mit Hilfe von Steuernachlässen und Ausgabenprogrammen an die Bevölkerung zurückgab, zeichnet sich nach offiziellen Schätzungen für 2008/09 ein dickes Minus ab. Immerhin kann der Fiskus den Fehlbetrag aus in guten Zeiten gebildeten Rücklagen begleichen. ☉



© SIEMENS PRESSEBILDER

Um mehr erstklassige ausländische Firmen anzulocken, hat die Stadtregierung von Shanghai neue Bestimmungen erlassen.

Hongkong, Shanghai oder Singapur?

Steigende Kosten und abnehmende Investitionsanreize zwingen viele ausländische Unternehmen dazu, Ihre Asien-Organisation zu überdenken. Bei der Suche nach dem besten regionalen Standort kommen drei interessante Optionen in Betracht.

ARTIKEL: THADDÄUS MÜLLER FIDUCIA MANAGEMENT CONSULTANTS



AUTOR

„Die Ausgangslage von Investoren, die ins Asiengeschäft einsteigen wollen, ist individuell immer unterschiedlich“, sagt Thaddäus Müller, Business Development Manager bei Fiducia Management Consultants in Hongkong. Telefon: +852 25232171 tmueller@fiducia-china.com www.fiducia-china.com

Es gibt viele Parameter, um Hongkong, Shanghai und Singapur miteinander zu vergleichen. Ein Weg führt zum Beispiel über die aktuellen politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen, ein anderer vergleicht historische Aspekte und das Kolonialerbe. Aber um ein korrektes Bild der Unterschiede im Business-Alltag zu bekommen, macht es Sinn, das Geschäftsumfeld in den einzelnen Städten etwas genauer unter die Lupe zu nehmen.

In der Weltbank-Studie „Doing Business 2009“ wird Singapur als eine sehr attraktive Stadt für Büroeröffnungen ausgewiesen. In nur fünf Tagen kann hier ein Büro errichtet werden – in Hongkong dauert dies zehn Tage, in Shanghai einige Tage mehr. Die Beschaffung der notwendigen Lizenzen ist in Shanghai mühsamer als an den beiden anderen Standorten. Für eine Tochtergesellschaft ist hier außerdem eine Kapitaleinlage not-

wendig, deren Höhe unter anderem von der Gesellschaftsform abhängt. In Hongkong beziehungsweise Singapur gibt es diesbezüglich keine Anforderungen. Dafür erreichen die Büromieten in diesen beiden Städten Höchstwerte. Sie liegen noch um das Drei- bis Vierfache höher als in Shanghai, die Finanzkrise trägt jedoch insbesondere in Hongkong bereits zu einer Senkung der Mieten bei. Beide, Hongkong und Singapur, erlauben die freie Konvertierung ihrer Währungen und machen keine Restriktionen bei der Rückführung von Gewinnen. Chinas Renminbi hingegen bleibt weiterhin eine nicht konvertierbare Währung. Beschränkungen und notwendige Genehmigungen erschweren den Transfer von Vermögen aus dem Reich der Mitte. Die Steuersätze unterscheiden sich in den Zielorten genauso wie die benötigte Zeit, um der Bürokratie Herr zu werden. Während in Singapur und Hong-

kong weniger als ein halbes Dutzend Zahlungen an den Fiskus ausreichen, sind es in Shanghai mindestens neun. In China benötigt man deswegen dafür sechs Mal soviel Zeit wie man in Hongkong und Singapur benötigt. Hinsichtlich Steuern bleibt Hongkong der attraktivste Standort. Shanghai holt aber auf, seitdem die Körperschaftsteuer im Januar 2008 auf 25 Prozent gesenkt wurde. Auch die Einkommensteuer ist in Shanghai am höchsten. In Hongkong beträgt sie nur 15 Prozent, in Singapur maximal 20 Prozent. Um die bürokratischen Hürden zu minimieren und mehr erstklassige ausländische Unternehmen anzulocken, hat die Stadtregierung von Shanghai vor kurzem neue Bestimmungen erlassen:

- Verkürztes Genehmigungsverfahren bis maximal zehn Arbeitstage
- Deutliche Herabsetzung des Mindest-Investitionsbetrages



Hinsichtlich Steuern bleibt Hongkong der attraktivste Standort.



In nur fünf Tagen kann in Singapur ein Büro eröffnet werden.

Zwischen den Standorten bestehen große Unterschiede. Jede Investitionsentscheidung bedarf einer individuellen Analyse. Möglicherweise ist es sinnvoll, Funktionen auf verschiedene Standorte zu verteilen.

- Neue erlaubte Geschäftsfelder: Einzelhandel, Import / Export, Logistik, Shared Services, Outsourcing und Zentralisierung von Finanz-Dienstleistungen
- Einfachere Einstellung von Mitarbeitern, die nicht aus Shanghai kommen
- Einfachere Genehmigung zur Erlangung der Aufenthaltserlaubnis für Expatriates

Nach diesem Vergleich ist klar, dass zwischen den Standorten erhebliche Unterschiede bestehen. Jede Investitionsentscheidung bedarf jedoch einer individuellen Analyse. Möglicherweise ist es zudem sinnvoll, Funktionen auf verschiedene Standorte zu verteilen, um bestmöglich von den jeweiligen Vorteilen zu profitieren. Hongkong, Shanghai oder Singapur? Die Antwort lautet also: Hongkong, Shanghai und Singapur. ☉

	Hongkong	Shanghai	Singapur
Gesellschaftsgründung			
Zeitbedarf (Tage)	10	40	4
Verfahrensschritte	5	14	4
Kapitalbedarf	nein	ja *	nein
Währungskonvertibilität / einfache Gewinnrückführung	ja / ja	nein/nein	ja / ja
Ranking: Internationaler Korruptionsindex	12	72	4
Monatliche Büromiete pro Quadratmeter in EUR (Kategorie A)	110	30	85
Steuern und Abgaben			
Jährliche Steuerzahlungen	4	9	5
Vorbereitung und Dokumentation (benötigte Stunden)	80	504	84
Körperschaftsteuer	16,5%	25%	18%
Einkommensteuer (Höchststeuersatz)	15%	45%	20%
Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland	nein	ja	ja
Geschäftsreise			
Kosten in EUR/Zeit (Minimum)/Kilometer vom Flughafen in das Stadtzentrum	8/24/34	15/60/46	8/27/20
Zimmerpreis in EUR in einem Standardhotel	150	90	160

* abhängig von Gesellschaftsform

Quellen: Fiducia, Weltbank-Studie „Doing Business 2009“, Transparency International

Thailand fördert Energieeffizienz

Thailand weist ein großes Geschäftspotenzial in den Bereichen Umwelttechnik, CDM-Projekten sowie erneuerbaren und umweltfreundlichen Energien auf. Die Regierung fördert die Produktion von schadstoffarmen „Eco-Cars“ und hat das Ziel für den Anteil erneuerbarer Energien an der gesamten Stromerzeugung nach oben geschraubt.

TEXT: BFAI

Gleichzeitig werden Steuererleichterungen in einigen Segmenten wie zum Beispiel bei der Produktion von Solarzellen gewährt. So sind im Rahmen des Förderprogramms für VSPP („Very

Small Power Producers“, bis zehn Megawatt) bereits einige Projektanträge eingegangen. Dabei handelt es sich Angaben von Branchenexperten zu Folge in erster Linie um Solaranlagen, Biomass-

sektwerke, Biogasanlagen sowie Abfallverwertungs- und Windkraftanlagen. Darüber hinaus besitzt Thailand nach Einschätzung von Experten wie Professor Christoph Menke, langjähriger CIM-Experte in Bangkok und Fachmann auf

neben China und Indien einen dritten attraktiven Markt in Asien darstellt, in dem sich zahlreiche Geschäftschancen für erneuerbare Energien finden. Des Weiteren sind viele Länder aufgrund der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung

Thailand ist neben China und Indien ein weiterer attraktiver Markt in Asien, in dem erneuerbare Energien viel Geschäftspotenzial bieten.

dem Gebiet erneuerbarer Energien, eine immense Ausstrahlung auf ganz Südostasien. Nach Ansicht von Menke wird häufig unterschätzt, dass diese Region

in den vergangenen Jahren auf neue Lösungen für den steigenden Energiebedarf und eine sich verschärfende Umweltsituation angewiesen. ☉

„Wir müssen das Recycling ausbauen“

Thailands Umweltsektor hat enormen Aufholbedarf. „Deutsche Technologien sind besonders gefragt“, sagt Khun Ajarin Pattanapanchai, die stellvertretende Generalsekretärin des BOI in Bangkok.

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Wie ist die Umweltsituation in Thailand?

Aufgrund des rasanten wirtschaftlichen Wachstums und der gesellschaftlichen Entwicklungen steht Thailand vor enormen Herausforderungen im Bereich Umwelt. Veränderungen im Konsumentenverhalten führen zu mehr Problem-Abfällen, wie zum Beispiel Elektronik, Kunststoffe oder Schaumstoffe. Des Weiteren müssen wir damit rechnen, dass die Preise für fossile Brennstoffe in den kommenden fünf Jahren rapide ansteigen werden. Megainvestitionsprojekte, die vom Staat angestoßen werden, bringen neben den gewünschten Verbesserungen unter Umständen auch ungünstige Auswirkungen auf die Umwelt mit sich. Ein weiteres Problem entsteht im Zuge der Expansion der verarbeitenden Industrie in ländliche Gebiete, wo die lokalen Regierungen noch kein adäquates Umweltmanagement betreiben. Der Trend, schadstoff-

reiche Industrien im Zeitalter der Globalisierung in Schwellenländer auszulagern, setzt sich ebenfalls fort.

Hat Thailands Industrie die richtigen Antworten parat?

Thailand hat ein Umweltmanagementsystem, dessen Produkt- und Emissionsstandards laufend verbessert beziehungsweise modernisiert werden. So orientieren sich beispielsweise die aktuellen Emissionskontrollen bei Automobilen an dem EURO-4-Standard. Das industrielle Abfallmanagement ist gut entwickelt. Aber was das Recycling angeht, werden nur etwa 20 Prozent der kommunalen Abfälle wiederverwertet. Auf den Punkt gebracht: Die thailändische Umweltmanagementindustrie muss sich im gesamten Bereich Recycling weiterentwickeln, inklusive bei der Müllverstromung und bei der Verringerung des Verbrauchs an natürlichen Ressourcen.

Wie unterstützen Sie deutsche Investoren, die ins Umweltmanagement investieren wollen?

Wir fördern alle Aktivitäten im Umweltmanagement, angefangen von der Abwasseraufbereitung über die Beseitigung von Industriemüll und toxischen Chemikalien mit verschiedenen Verfahren bis hin zu Recycling und Wiederverwertung von unerwünschten Materialien, einschließlich Umwandlung von Abfällen in Elektrizität und Flüssigtreibstoff.

All diese Maßnahmen genießen eine achtjährige Befreiung von der Körperschaftsteuer. Ausländische Unternehmen können hier ohne thailändischen Partner agieren und haben das Recht, Land zu erwerben. Deutsche Technologien, die besonders benötigt werden, sind Lösungen im Bereich Müllentsorgung, Abfallmanagement, Energieerzeugung aus Müll sowie Recycling. ☉



„Wir fördern alle Aktivitäten im Umweltmanagement. Unternehmen genießen in diesem Bereich eine achtjährige Befreiung von der Körperschaftsteuer.“

Khun Ajarin Pattanapanchai stellvertretende Generalsekretärin des Board of Investment in Bangkok



CRASH

KREDITMANAGEMENT – MIT SICHERHEIT

Besuchen Sie unseren Kongress
LÄNDERRISIKEN 2009
am 14. Mai 2009 in der
Rheingoldhalle, Mainz.
Weitere Infos unter:
www.laenderrisiken.de

SICHER VOR UNANGENEHMEN ÜBERRASCHUNGEN?
MIT COFACE DEUTSCHLAND PLANEN SIE STETS EINEN
SCHRITT VORAUSS. INFORMATION, KREDITVERSICHERUNG,
FINANZIERUNG UND DEBITORENMANAGEMENT – DIE VIER
STANDBEINE FÜR IHRE FINANZIELLE SICHERHEIT.

coface **DEUTSCHLAND** 

www.coface.de

Gegensätzlicher geht es kaum

Indien ist Subkontinent, alte Kolonie und Land der Gegensätze zugleich. Unternehmen haben es nicht leicht, denn mit seinen 603 Distrikten, 28 Bundesstaaten und sieben Unionsterritorien umfasst Indien mehrere Sprachen, Kulturen und Werte

ARTIKEL: URSULA ENGLING DHL EXPRESS DEUTSCHLAND

Die indische Wirtschaft boomt. Der Wachstumsmarkt ist gefragt wie nie zuvor. Ein Aspekt, den DHL Express vor einiger Zeit erkannt und in sein Serviceangebot integriert hat. Der Express-Dienstleister ist auf dem südöstlichen Kontinent Marktführer. Ein Erfolg, zu dem auch Vivek Luthra, Senior Support Manager – India bei DHL Express, beiträgt. Mit seinem umfangreichen Wissen über dieses Land unterstützt der gebürtige Inder deutsche Kunden, die Geschäftsbeziehungen nach Indien knüpfen oder diese ausbauen wollen. Seit 2002 ist er bei DHL beschäftigt, zunächst als Manager in Indien, später als Projektmanager für namhafte Kunden wie SAP, Lufthansa und German Centre. Die kulturellen Unterschiede kann Luthra nur bestätigen. „Natürlich ist Indien ein Land der Gegensätze. Das gilt aus kultureller Sicht sowie für seine Geschäftsleute. Größe und Einwohnerzahl weisen bereits darauf hin. Aber es ist auch ein Land der Möglichkeiten, ein enormer Wachstumsmarkt.“ Das Verstehen von Kultur und Tradition, Kenntnisse über das Rechtssystem, die Wirtschaftsstruktur sowie Zollein- und Zollausfuhr sind die Eintrittskarte für den südasiatischen Markt. Das haben Kunden wie Lufthansa und SAP erkannt und setzen auf das Know-how von DHL Express.

ANDERS ALS EUROPA

„Wir unterstützen unsere Kunden mit einem systematischem Trade Lane Management von Beginn an bei ihren Unternehmungen auf dem indischen Markt. Von der Planung über den Markteinstieg bis hin zum alltäglich

operativen Geschäft stehen wir ihnen bei logistischen Fragen mit Rat und Tat zur Seite“, erklärt der Senior Support Manager. Ob schnellere Vertriebslösungen zu entwickeln oder juristische Fragen zu klären sind – Vivek Luthra ist der richtige Ansprechpartner. Damit vor Ort alles nach Plan läuft, macht er sich, wenn erforderlich, auch auf den Weg nach Indien. Hände schütteln, Kundenkontakte auffrischen, Beziehungen pflegen heißt es dann. „Ohne diese informellen Strukturen würde

das ganze Beziehungsgeflecht zusammenbrechen“, betont Luthra. „Indien funktioniert einfach anders als Europa. Die Menschen dort sind sehr spontan. Kein Geschäftspartner würde einen Termin erst in drei Wochen wahrnehmen, wenn es auch eher geht. Man handelt und arbeitet sofort.“

HIERARCHIEDENKEN

Auf der anderen Seite hat aber jeder Kunde auch mit einem starken Hierarchiedenken zu kämpfen. Rangfolgen

werden sehr ernst genommen in Indien. Für DHL Express steht Indien für ungebrochenes Wachstum, für gut ausgebildete Arbeitskräfte, für einen großen Nachfragemarkt.

„Momentan kann man in Indien geschäftlich sehr viel erreichen. Man muss nur auf den Zug aufspringen“, so der Senior Support Manager. DHL Express unterstützt die Kunden bei dieser Fahrt zum wirtschaftlichen Erfolg. ☺

www.dhl.de/express



© HANS SEIDENSTÜCKER



© DHL

„Momentan kann man in Indien geschäftlich sehr viel erreichen. Man muss nur auf den Zug aufspringen.“

Vivek Luthra Senior Support Manager - India bei DHL Express.

Anregungen für Ihr Auslandsgeschäft

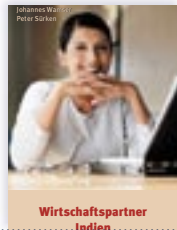


Export von Dienstleistungen

In Deutschland konzentrieren sich mehr als 70 Prozent der wirtschaftlichen Aktivitäten auf den tertiären Sektor. Der Export ist aber durch den Warenverkehr geprägt. Um die ungenutzten Potenziale, die im Dienstleistungsexport stecken, zu erschließen, sind branchenspezifische und zielgerichtete Konzepte notwendig. Die Publikation thematisiert die volkswirtschaftliche Bedeutung des deutschen Dienstleistungsexports.

— *Exemplare*

November 2006, 224 Seiten,
25 EUR, ISBN: 3-9810156-6-5



Wirtschaftspartner Indien – Ein Management-handbuch

Johannes Wamser, Peter Sürken

Die nach China am schnellsten wachsende Volkswirtschaft der Welt ist bereits heute ein Markt mit 120 Millionen kaufkräftigen Einwohnern und verfügt über ein beeindruckendes Reservoir exzellenter Fachkräfte. Können es sich deutsche Unternehmen eigentlich leisten, nicht in Indien präsent zu sein? Dieser Ausgangsfrage geht das Management-Handbuch Indien nach.

— *Exemplare*

Juni 2005, 240 Seiten,
39 EUR, ISBN: 3-9810156-1-4



Keine Tiger in Indien

Dr. Andreas Kotulla

Mehr als 70 Prozent aller Outsourcing-Projekte scheitern – so die Ergebnisse mehrerer Beratungshäuser. Andreas Kotulla, IT-Manager in einem deutschen Dax-Unternehmen, beschreibt in seinem Buch die schwierige und in jeder Phase aufregende Auswahl und Beauftragung eines Offshoring-Partners.

— *Exemplare*

Januar 2009, 132 Seiten,
16,95 EUR, 2. Auflage
ISBN: 978-3-9810156-8-3



Recht und Wirtschaft der Türkei

Prof. Dr. Christian Rumpf

(Rumpf Rechtsanwälte)

Das Buch von Prof. Dr. Christian Rumpf bietet eine umfassende Darstellung des türkischen Rechtssystems. Es gibt Ratschläge, wie man als Unternehmer alle Klippen des türkischen Rechts erfolgreich umschiffen und informiert über die zahlreichen Gesetzesänderungen der vergangenen Jahre.

— *Exemplare*

2. Auflage, Januar 2009,
192 Seiten,
ca. 12,90 EUR



sourcing_asia

Die Industriestandorte Asiens verändern die Weltmärkte. sourcing_asia bilanziert den Wandel und liefert Informationen zu aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen in Asien. Das Magazin, das sechs Mal im Jahr erscheint, ist der führende Fachtitel für Beschaffung, Produktion und Kooperation in Asien. Die Leser sind hauptsächlich Verantwortliche für Einkauf und Kooperation in Asien sowie Entscheider international führender Unternehmen mit Interesse am Asiengeschäft.

6 mal pro Jahr
52 Seiten,
www.sourcing-asia.de



RUSSLAND für Einsteiger

Sie wollen dabei sein. Die russische Wirtschaft wächst von Jahr zu Jahr. Die Bundesrepublik Deutschland ist seit Mitte der neunziger Jahre einer der wichtigsten Handelspartner der Russischen Föderation. Wir geben Ihnen Antworten auf viele alltägliche Fragen, die immer wieder von deutschen Geschäftsleuten gestellt werden.

— *Exemplare*

Oktober 2007, 100 Seiten,
12,90 EUR, 2. Auflage
ISBN: 978-3-9810156-7-6



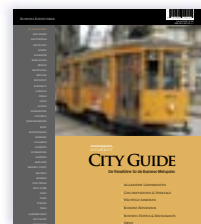
INDIEN Ein Reiseführer für die „Business-Class“

Johannes Wamser, Peter Sürken

Indien – einmal aus ganz anderer Sicht. Nicht die hohe Politik, nicht das volkswirtschaftliche Seminar, nicht der detaillierte Investitionsratgeber, sondern eine Auseinandersetzung mit dem „realen Leben“, mit dem, was Ihnen als Geschäftsmann in Indien widerfährt.

— *Exemplare*

Oktober 2007, 104 Seiten,
12,90 EUR, 2. Auflage
ISBN: 978-3-9810156-9-0



InterGest City Guide

Wer viel geschäftlich ins Ausland reist, hat selten die Möglichkeit, sich intensiv mit dem Zielland zu beschäftigen. Wie komme ich am schnellsten vom Flughafen in die Innenstadt? Wie liegen die Feiertage in diesem Land? Wo kann ich mit meinem Geschäftspartner essen gehen? Die Antworten auf diese Fragen und zahlreiche Insider-Tipps zu den wichtigsten Geschäftsmetropolen weltweit gibt der InterGest City Guide.

— *Exemplare*

3. Auflage, Januar 2009,
ca. 100 Seiten, ca. 9,80 EUR

Bestellen Sie jetzt Bücher und Magazine
online unter www.localglobal.de/shop

Bestellung

Firma

Vorname Nachname

Straße

PLZ/Ort

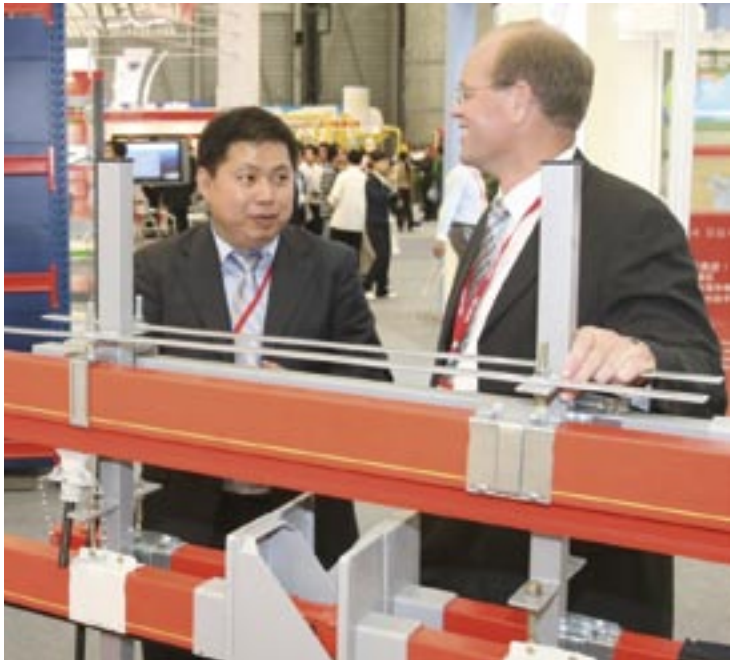
Telefon

Fax

E-Mail

Datum/Unterschrift

local global GmbH • Marienstraße 5 • 70178 Stuttgart
Telefon: +49 (0) 711 22 55 88 0 • Fax: +49 (0) 711 22 55 88 11
marketing@localglobal.de • www.localglobal.de



© HANNOVER MESSE



© PHOTOCASE.DE, C-PROMO.DE

Kopieren ist oft legal

In China können fast alle in Deutschland bekannten Schutzrechte erworben werden: **Marken, Patente, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster.** Auch wenn die Registrierung gewisse Risiken für das eigene geistige Eigentum birgt, lohnt sie sich in den meisten Fällen.

ARTIKEL: SEBASTIAN HELMREICH LEITER CHINA-KONTAKTSTELLE, AKTIONSKREIS GEGEN PRODUKT- UND MARKENPIRATERIE E.V. (APM)

Bei der Anmeldung in die falschen Hände gelangen, gilt der Grundsatz: Schutzrechte sind nicht alles, aber ohne Schutzrechte ist (fast) alles nichts. Denn geistiges Eigentum entsteht wie in den meisten Staaten auch in China erst durch Anerkennung durch die Rechtsordnung. Diese hängt aber in den meisten Fällen von einer vorherigen Registrierung ab. Die Gebühren einer Schutzrechtsanmeldung sind nicht höher als in Deutschland.

Ohne Anmeldung ist das Kopieren in vielen Fällen legal. Der Schutz einer Marke allein durch vielfältige Verwendung und große Bekanntheit oder wettbewerblicher Nachahmungsschutz spielen in der Volksrepublik kaum eine Rolle. In China gibt es Firmen, die gezielt

Marken und Patente ausländischer Unternehmen ohne Schutzrechtsanmeldung dort auf ihren Namen registrieren lassen. Es ist nicht einfach und in jedem Fall teuer, im Nachhinein dagegen vorzugehen. Wer also allein auf Geheimhaltung setzt, sollte sich des damit verbundenen Risikos bewusst sein. Auch wenn man gar nicht vorhat, in naher Zukunft auf den chinesischen Markt zu gehen, können Schutzrechtsanmeldungen sinnvoll sein.

Denn wo keine Schutzrechte angemeldet sind, können die betreffenden Produkte nachgebaut werden. Sie können dann im Land selbst, aber auch in allen Drittländern ohne Schutzrechtsanmeldung grundsätzlich legal verkauft werden. Als ausländische Unterneh-

men ohne Niederlassung in China können sich für die meisten Anmeldungen nicht direkt an die zuständige Behörde wenden, sondern müssen eine dafür zugelassene chinesische Kanzlei beauftragen. Die Auslandshandelskammern in Beijing und Shanghai sowie deutsche und internationale Anwaltskanzleien vor Ort helfen weiter.

SCHUTZRECHTSMANAGEMENT

Zur effizienten Bekämpfung der Produkt- und Markenpiraterie empfehlen sich – je nach Branche – rechtliche, politische, betriebswirtschaftliche und technische Maßnahmen. Auf jeden Fall sollte das Thema „Schutz von geistigen Eigentumsrechten“ auf hoher Unternehmensebene angesiedelt werden.

APM

Der APM, eine Gemeinschaftsinitiative des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI), des Markenverbands und dem maßgeblichen Förderer, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), zählt derzeit neben den drei Initiatorenverbänden 79 in- und ausländische Groß- und mittelständische Unternehmen zu seinen Mitgliedern. Diese haben sich zusammengeschlossen, um gemeinsam für den Schutz des geistigen Eigentums einzutreten und vor allem der ausufernden Produkt- und Markenpiraterie die Stirn zu bieten.



© HANNOVER MESSE

Ausgangspunkt für ein erfolgreiches Schutzrechtsmanagement ist meist die Anmeldung. Bei späteren Vertragsgestaltungen sollten die Schutzrechte berücksichtigt werden und eindeutige Formulierungen und Vertragsstrafen einen Know-how-Abfluss verhindern.

Weiterhin ist es wichtig, Kunden und Zulieferer über die Gefahren von Produktpiraterie aufzuklären und durch Kooperationen – auch branchenübergreifend – die Schlagkraft zu erhöhen.

KNOW-HOW-ABFLUSS VERMEIDEN

Die gemeinsame Beobachtung von Messen, Märkten und Schutzrechtsanmeldungen sowie gemeinsames Lobbying für staatliches Handeln kommen

Messen sind Informationsquellen für potenzielle Fälscher. Es sollten so viele Beweise wie möglich gesammelt werden – zum Beispiel Plagiate, Kataloge oder Fotos.

ebenso in Betracht wie gemeinsame Schulungen für Zoll- und Ermittlungspersonen. Darüber hinaus zentrale Kontaktstellen für den Schutz des geistigen Eigentums im Unternehmen empfehlenswert. Wichtig sind auch Maßnahmen zur Vermeidung von Know-how-Abfluss durch eigene Mitarbeiter. Die Schulung und ständige Sensibilisierung der Mitarbeiter sind ebenso bedeutend wie eine möglichst

geringe Fluktuation. Eine sorgfältige Lieferantenauswahl und sichere Logistik mit stabilen Lieferketten begleitet durch moderne Sicherheitstechnik helfen bei der Risikominimierung. Grundsätzlich gilt: Überlegen Sie genau, welche Technologie Sie aus der Hand geben und was Sie besser absolut geheim halten. Im Fall der Fälle ist konsequent gegen die Schutzrechtsverletzung vorzugehen. Wenn man von Fälschun-

gen aus China betroffen ist, aber dort über gewerbliche Schutzrechte verfügt, kann man sich auf verschiedene Arten wehren. Neben zivil- und strafrechtlichen Maßnahmen stehen auch verwaltungsrechtliche Instrumentarien zur Verfügung. In Markensachen ist die lokale Gewerbeaufsicht, die Administration for Industry & Commerce (AIC) zuständig. Dort kann man formlos – auch anonym – einen Antrag auf Einschreiten der Behörde stellen. Zwar ermittelt die AIC auch selbst, es empfiehlt sich jedoch bereits bei der Antragsstellung, Beweismittel anzugeben. Dann wird die Piraterieware umgehend zum Zweck der Vernichtung beschlagnahmt, Unterlassungsverfügungen werden ausgesprochen.

Verfügt man zumindest in Europa über entsprechende Schutzrechte, empfiehlt es sich, einen Grenzbeschlagnahmeantrag zu stellen. Der Zoll hält dann verdächtige Ware an und stellt diese gegebenenfalls sicher.

RISIKO: MESSE

Messen sind Informationsquellen für potenzielle Fälscher. Vor einer Veranstaltung sollten alle, die Registrierung der Schutzrechte betreffenden Unterlagen, bereit gehalten werden. Außerdem ist es sinnvoll, die Kontaktdaten der Ansprechpartner der Messgesellschaft, der Staatsanwaltschaft und des Zolls vor Ort sowie von spezialisierten Rechtsanwälten, die auch am Wochenende erreichbar sind, zu sammeln.

Auch ist es überlegenswert, bereits vor Messebeginn die Produkte der Mitaussteller anzusehen, um mögliche Plagiate sofort den zuständigen Behörden melden zu können. Während der Messe sollten so viele Beweise wie möglich gesammelt werden – Plagiate, Kataloge, Fotos, Werbematerial, Visitenkarten, et cetera.

Auch die Zusammenarbeit mit spezialisierten Detekteien kommt in Betracht. Ist der Fälscher überführt, kann der Zoll die gesamte Ware sicherstellen und die Messeleitung den Aussteller ausschließen. ☉



© ANDREAS STIHL AG & CO. KG

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Welche Maßnahmen ergreift Ihre Firma, der Motorgerätehersteller Stihl, um sich vor Marken- und Produktpiraterie zu schützen?

Wir halten ein umfassendes Schutzrechtsportfolio. Das heißt: Stihl meldet seine gewerblichen Schutzrechte konsequent an – auf wichtigen Märkten und dem Herstellerland Nummer eins für Plagiate: China. Dies umfasst technische Erfindungen, also Patente, das Design unserer neuen Produkte, also Geschmacksmuster, unsere Kernmarken ‚Stihl‘, das stilisierte ‚S‘, Farbmarken und Bildmarken sowie Urheberrechte, zum Beispiel das Copyright an Kartondesign und Bedienungsanleitungen.

Zur Vermeidung oder besseren Verfolgung von Verletzungen unserer Schutzrechte haben wir Grenzbeschlagnahmeanträge bei verschiedenen Zollbehörden in der Europäischen Union und China gestellt, insbesondere für Markenverletzungen. Wir verfolgen Verletzungen unserer gewerblichen Schutzrechte durch Rechtsanwälte und zugeordnete Detektive, vor allem im Herstellerland China.

Wir behalten das Marktgeschehen im jeweiligen Land durch unsere Vertriebspartner im Auge, schicken Mitarbeiter oder Detektive auf Messen und durchsuchen systematisch Internet und Fachzeitungen. Dadurch erhalten wir rasch Kenntnis von neuen Plagiaten und können entsprechend reagieren. Alle Maßnahmen werden im Stammhaus und bei den Vertriebs-töchtern oder Importeuren durch einen Pirateriebeauftragten/Piraten-team koordiniert. Grundsätzliche strategische Themen legt das ‚Steuerteam Piraterie‘ unter Beteiligung von Mitgliedern des Vorstands und Beirats fest. Dabei leiten wir Maßnahmen für Marketing, Vertrieb, Einkauf, Entwicklung und andere Fachbereiche ab. Wichtig ist ein gesamtunternehmerisches Konzept, an Stelle von unkoordinierten Einzelmaßnahmen.

Gesamtkonzept gefragt

Rüdiger Stihl, Vorstandsvorsitzender des APM und Mitgesellschafter des Waiblinger Familienunternehmens Stihl, über Möglichkeiten, gegen Fälscher vorzugehen. „Ziel ist es, die Öffentlichkeit für die ganz erheblichen gesundheitlichen Gefahren der Produkt- und Markenpiraterie zu sensibilisieren und über die enormen weltweiten sozialen und wirtschaftlichen Folgen aufzuklären.“

Der anonyme Online-Handel nimmt immer mehr zu. Gibt es Instrumente, um gegen Fälscher im Internet vorzugehen?

Grundsätzlich ist es möglich, gegen Anbieter gefälschter Waren vorzugehen. Der Handel im Internet bietet Fälschern allerdings nahezu ideale Bedingungen: Sie operieren anonym von Ländern aus, in denen sie keine rechtlichen Sanktionen fürchten müssen oder die für die deutsche Justiz nicht greifbar sind. Indem nur kleine Mengen angeboten werden, versuchen die Kriminellen sich als Privatanbieter zu tarnen. Sie wissen genau, dass Markenrechtsverletzungen in Deutschland erst bei „Handeln im geschäftlichen Verkehr“ strafrechtlich verfolgt werden. Unabhängig davon kommt in Betracht, den Internet Service Provider, zum Beispiel Ebay, auf Schadensersatz in Anspruch zu nehmen.

So hat ein Konzern vor dem Handelsgericht in Paris in erster Instanz einen Sieg gegen Ebay erzielt und einen Schadensersatzanspruch in Höhe von 38,8 Mio EUR zugesprochen bekommen. Kernargument war, dass in einem Zeitraum von sechs Monaten 90 Prozent der dort angebotenen relevanten Markenprodukte gefälscht waren.

Nach Ansicht der Richter hatte Ebay zu wenig unternommen, um den Handel von gefälschten Markenproduk-

Unterlassungsanspruch besteht aber dann, wenn sowohl auf eine Rechtsverletzung hingewiesen wurde, diese Rechtsverletzung klar ist und drittens eine dauerhafte Überwachung und Entfernung zumutbar ist.

Auch hat Ebay das so genannte VeRi-Programm geschaffen: Mit dessen Hilfe können Rechteinhaber gefälschte Angebote melden, die daraufhin umgehend gelöscht werden. Automatische Anbieterauskunft und drohende Sperrung flankieren diesen wichtigen Schritt zur wirksamen Abschreckung von kriminellen Anbietern. Vorausset-

zung ist natürlich, dass durch Marktbeobachtungen die Fälschungen entdeckt werden. Dazu kann man sich entweder professioneller Anbieter bedienen oder selbst sachkundiges, kompetentes Personal abstellen.



© ANDREAS STIHL AG & CO. KG

Alle Maßnahmen werden im Stammhaus und bei den Vertriebstöchtern durch einen Pirateriebeauftragten koordiniert.

„Eine breite Aufklärung kann dazu beitragen, den Kauf gefälschter Waren einzudämmen. Dies kommt allen zugute – den Menschen, dem Staat und der Wirtschaft.“

Wie hilft der Aktionskreis gegen Produkt- und Markenpiraterie betroffenen Unternehmen?

Stihl: Wir setzen uns sowohl auf nationaler, als auch auf europäischer Ebene für den optimalen Rechtsschutz des geistigen Eigentums und seine Durchsetzung im Fall von Rechtsverletzungen ein, um die Gesellschaft vor der wachsenden Bedrohung durch Produktpiraterie zu schützen. Als Informationsplattform unterstützen wir das „Networking“ unserer Mitglieder, koordinieren gemeinsame Aktionen und bieten durch die Vermittlung von Kontakten und Informationen Hilfe zur Selbsthilfe. Eine speziell eingerichtete Kontaktstelle dient auch Nicht-Mitgliedern als Anlaufstation für alle Fragen rund um Probleme zum Thema

Schutz geistigen Eigentums in China. Der APM leitet die gesammelten Erfahrungen an verschiedene Stellen im In- und Ausland weiter, gibt Stellungnahmen zu Gesetzesvorhaben in Deutschland und Europa ab und unterstützt staatliche Bemühungen zur Verbesserung des Schutzes geistigen Eigentums. Außerdem informiert er staatliche Entscheidungsträger, zum Beispiel Regierungsstellen, Zoll und Polizei, über Rechtsschutzlücken und aktuelle Herausforderungen. Unser mittel- und langfristiges Ziel ist es, die Öffentlichkeit für die ganz erheblichen gesundheitlichen Gefahren der Produkt- und Markenpiraterie zu sensibilisieren und über die enormen weltweiten sozialen und wirtschaftlichen Folgen aufzuklären. ☉

„Wichtig ist ein gesamtunternehmerisches Konzept, an Stelle von unkoordinierten Einzelmaßnahmen.“

ten zu unterbinden. Dies ist allerdings ein Ausnahmefall. Für Deutschland hat der Bundesgerichtshof bereits festgestellt, dass Ebay nicht zu einer ständigen Überwachung der eingestellten Angebote verpflichtet ist. Ein

Arbeitsrecht sorgfältig prüfen

In der Praxis kommen ausländische Unternehmen um umfangreiche und oft zeit- und kostenintensive Einarbeitungs- und Trainingsmaßnahmen kaum herum. Gerade in Chinas Großstädten entlang der Ostküste, aber auch an Standorten wie Singapur, Seoul oder Hongkong hat das Lohnniveau schon lange internationale Standards erreicht.

Für jedes Engagement in Asien spielt unter anderem das lokale Arbeitsrecht eine sehr wichtige Rolle. In vielen asiatischen Ländern ist es sehr ausgeprägt geregelt. Das ist für viele deutsche Unternehmen oft überraschend, da etliche Länder in Asien sehr junge Jurisdiktionen mit im Vergleich zu Deutschland wenig umfangreicher Gesetzgebung und Historie in Rechtsprechung sind. Ferner sind gerade auch im Bereich des lokalen Arbeitsrechts in vielen asiatischen Ländern regionale Besonderheiten, lokale Ausführungsbestimmungen und behördliche Anweisungen an der Tagesordnung, die sich aus dem eigentlichen Gesetzestext heraus nicht ablesen lassen. Insbesondere die starke Einflussnahme der lokalen Behörden im Tagesgeschäft ist, nicht nur im Arbeitsrecht, ein großer Unterschied und für viele Unternehmen stark gewöhnungsbedürftig.

GROSSE LOHNUNTERSCHIEDE

Nicht zu unterschätzen ist vor allem auch der Arbeitnehmerschutz, der grundsätzlich an sehr hoher Stelle steht. So hat zum Beispiel China den Arbeitnehmerschutz durch Inkrafttreten des Arbeitsvertragsgesetzes Anfang 2008 und die Durchführungsbestimmungen vom September 2008 ausgeweitet.

— Asien ist bekannt für meist geringe Lohnniveaus und ein großes Angebot an Arbeitskräften, wenn auch das Ausbildungsniveau stark schwankt. Eine Produktionsverlagerung sollte aber niemals nur aus diesem Grund erfolgen. Es sind mehrere Faktoren zu bedenken.

ARTIKEL: MONIKA RÖDL-KASTL RÖDL & PARTNER



© OXIAMING/FLICKR

Hinsichtlich des Lohnniveaus gibt es nicht nur zwischen den asiatischen Ländern große Unterschiede. Auch innerhalb Ländern wie China oder Indien bestehen in den einzelnen Provinzen weitere erhebliche, lokale Unterschiede. Der gesetzliche Mindestlohn in China variiert je nach Provinz zwischen 70 und 100 EUR pro Monat, in Indien je nach Bundesstaat zwischen zwölf und 140 Euro. In der Praxis spielen diese Angaben aber nur für Berechnungsmodelle von Sozialversicherungsbeiträgen eine Rolle; die von den lokalen Mitarbeitern erwarteten Gehälter bei einem ausländisch investierten Unternehmen vor Ort liegen immer um ein Vielfaches höher als der offizielle Mindestlohn.

Eine Sekretärin in China verdient im Jahr durchschnittlich zwischen 3.000 und 5.000 EUR. Soll die Sekretärin aber fließend englisch oder gar deutsch sprechen, in Shanghai arbeiten und internationale Arbeitserfahrung mitbringen, muss mit einem Jahresgehalt von

12.000 bis 20.000 EUR gerechnet werden. In Indien liegt das durchschnittliche Gehalt für eine lokale Büroassistentin in einer Tochtergesellschaft für ein internationales Unternehmen dagegen bei etwa 4.000 bis 8.000 EUR pro Jahr. Eine Sekretärin in Singapur hingegen verdient ein Jahresgehalt von etwa 15.000 bis 20.000 EUR.

Diese Gehaltszahlen können nur exemplarisch genannt werden. Je nach Branche, Art der Tätigkeit, Erfahrung und Sprachkenntnisse variieren die lokalen



© EBRACKLEY/FLICKR

Insgesamt gilt: In den allermeisten Fällen ist der Faktor Lohn niemals der einzige beziehungsweise wichtigste Faktor für die Entscheidung, ein Auslandsengagement in Asien zu starten.

Gehälter in Produktion, Vertrieb, Einkauf oder auch Forschung & Entwicklung erheblich.

Insgesamt aber gilt: In den allermeisten Fällen ist der Faktor Lohn niemals der einzige beziehungsweise wichtigste Faktor für die Entscheidung, ein Auslandsengagement in Asien zu starten.

FAST ÜBERALL SOZIALVERSICHERUNG

Fast alle Länder in Asien haben mittlerweile eine Art Sozialversicherungssystem etabliert. Die meisten Systeme befinden sich aber gerade erst im Aufbau und decken in vielen Ländern geographisch und faktisch bisher meist nur einen geringen Teil der Bevölkerung ab. Diese Systeme, in die sowohl der Arbeitgeber als auch der Arbeitnehmer einzahlen müssen, umfassen meist die Krankenversicherung, Arbeitslosenversicherung, Versicherung für die Zeit der Mutterschaft und Rentenversicherung.

In Vietnam zum Beispiel ist der ausländische Arbeitgeber verpflichtet, etwa 15 Prozent des Bruttoeinkommens als Sozialversicherungsabgabe abzuführen. Der Arbeitnehmer hat fünf Prozent zu leisten. Diese Summe fließt dann zu einem Teil in das lokale „Labor Department“ und zum anderen Teil in einen Fonds für Sozialversicherung. Ebenfalls existiert ein Fonds für die Krankenversicherung, in den der Arbeitgeber zwei Prozent und der Arbeitnehmer ein Prozent des Bruttoeinkommens abführen muss. Am 1. Januar 2009 führt Vietnam auch eine Arbeitslosenversicherung ein. Ähnlich sind die Systeme auch in China und Thailand gestaltet.

ARBEITSZEIT VARIERT

Die gesetzlich festgelegte Arbeitszeit variiert zwischen den einzelnen Ländern je nach Berufsbranche und der Art der Beschäftigung. Ferner spielt die Größe des Betriebes eine Rolle, wie zum Beispiel in Korea. Ein Fabrikarbeiter hat in China eine wöchentliche Regelarbeitszeit von 40 Stunden, in Sin-

gapur von 44 Stunden und in Thailand oder Indien von 48 Stunden.

Hinzu kommen Überstunden. In China dürfen bis zu 36 Überstunden pro Monat geleistet werden, in Singapur dagegen bis zu 72 Stunden. Vietnam rechnet Überstunden aufs Jahr; ein Fabrikarbeiter darf dort bis zu 200 Überstunden im Jahr leisten.

In der Textilindustrie, der Lederindustrie oder der Fischerei erlaubt das Gesetz bis zu 300 Überstunden pro Jahr. Solche Sonderbestimmungen gibt es für verschiedene Industriesparten in nahezu jedem Land in Asien. Für Überstunden ist ein Aufschlag bis zum Dreifachen des normalen Stundenlohns möglich, etwa wenn ein Maschinenbauer an einem Feiertag in Vietnam oder auch in Indonesien zum Einsatz kommt.

Der gesetzliche Urlaubsanspruch ist, verglichen mit Deutschland, in allen Ländern Asiens wesentlich kürzer. Diverse Vorschriften gewähren einem Arbeitnehmer in fast jedem asiatischen Land allerdings besondere Fehltag- und Zusatzurlaub, weshalb die Anzahl der bezahlten Fehltag im Jahr auf durchaus deutsches Niveau steigen kann.

Auch wenn gewisse Strukturen im asiatischen und deutschen Arbeitsrecht vergleichbar sind, so gibt es dennoch viele Besonderheiten, die dringend beachtet werden müssen. Das Arbeitsrecht in Asien ist aufgrund des stetigen Wandels, des lokalen behördlichen Einflusses und der damit einhergehenden Komplexität bei jeder Unternehmung einer sorgfältigen Prüfung zu unterziehen. ☺

KONTAKT

Rödl & Partner
Monika Rödl-Kastl
Geschäftsbereich Internationale
Büros
Monika.Roedl-Kastl@roedl.de

DAAD verstärkt Austausch mit Indien

Ob Autoindustrie oder Textilbranche: Indien boomt. Um deutsche Nachwuchs-Akademiker mit der indischen Kultur und Wirtschaft vertraut zu machen, hat der Deutsche Akademische Austauschdienst (DAAD) mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung eine umfangreiche neue Programm-Initiative entwickelt.

ARTIKEL: LOCAL GLOBAL

Unter dem Titel „A New Passage to India“ soll sie ab 2009 den Austausch zwischen beiden Nationen intensivieren. Während derzeit nach Angaben des DAAD etwa 4.000 Inder an deutschen Hochschulen eingeschrieben sind, studierten nur etwa 150 Deutsche in Indien. Durch die neuen Mittel, die sich im ersten Jahr auf 3,1 Mio EUR belaufen würden und danach ansteigen sollen, werde das jährliche Indien-Engagement des DAAD um gut 70 Prozent gesteigert.

Studien- und Forschungsaufenthalte deutscher Studierender, Graduierte und Promovierender an indischen Hochschulen können im Rahmen der ersten Programmlinie ab dem nächsten Frühjahr gefördert werden. Die Teil-

nehmer sollen sich während ihres flexiblen Auslandsaufenthaltes soweit wie möglich in den studentischen Alltag ihrer Gastuniversität integrieren und an

den Lehrveranstaltungen teilnehmen. Möglich sind auch Aufenthalte zur Erstellung von Abschlussarbeiten und Praktika, die im Lehrplan der Heimat-

hochschule verpflichtend vorgesehen sind oder empfohlen werden.

Ein zweites Angebot richtet sich direkt an Graduierte deutscher Hochschulen: Sie können ab dem Sommer 2009 ein Jahr lang tief in die indische Studien-, Lebens- und Arbeitswelt eintauchen. Das Programm „Indien – Land und Wirtschaft“ vermittelt den Geförderten zunächst in einem dreimonatigen Kurs an einer indischen Hochschule die notwendigen Kenntnisse über Land, Leute und Kultur des Subkontinents. Daran schließt sich ein sechs- bis neunmonatiges Praktikum in einem indischen oder deutsch-indischen Unternehmen an. Die Bewerbungsfrist für dieses Programm endet am 31. Januar 2009. www.daad.de



Neuer Logistik-Studiengang in China

Die Fachhochschule (FH) Osnabrück hat in Hefei mit ihrer Partneruniversität einen Kooperationsvertrag unterzeichnet. Inhalt: Der Aufbau des neuen Studiengangs „LOGinCHINA“.

ARTIKEL: LOCAL GLOBAL

„LOGinCHINA“ steht nach Angaben der FH Osnabrück für das Bachelor-Studienprogramm „Internationales Logistikmanagement in China“. Es sei für chinesische Studierende konzipiert, die in Hefei Logistik studieren möchten. Das neue Programm beginne im Wintersemester 2009/2010. Der Studiengang sei auf acht Semester angelegt. Professoren der FH Osnabrück würden in regelmäßigen Abständen nach Hefei reisen, um vor Ort in Form von Blockveranstaltungen Logistik und Betriebswirtschaft zu lehren. Gleichzeitig wür-

den den Studierenden umfassende Deutschkenntnisse vermittelt, denn das Lehrangebot soll überwiegend in deutscher Sprache stattfinden.

„Viele deutsche Unternehmen haben inzwischen Standorte in China und benötigen vor Ort qualifiziertes Logistikpersonal. Genau diesen Bedarf werden

wir mit unserem Programm decken können“, erklärt Prof. Dr. Michael Schüler die Motivation hinter „LOGinCHINA“. Gefördert werde der Studiengang durch Mittel des Deutschen Akademischen Austauschdienstes (DAAD). „LOGinCHINA“ ist nach „International Event Management Shanghai“ das zweite Studienangebot der FH Osnabrück in China. Bereits seit Mitte der 1980er Jahre pflegt die FH einen regen Austausch mit chinesischen Universitäten.

„Wir haben den Prozess der Entwicklung von anwendungsorientierter Hochschulausbildung und Forschung in China aktiv begleitet. Die Studienangebote der Fachhochschule an chinesischen Universitäten ist die Fortsetzung unseres Engagements“, erläutert Prof. Dr. Andreas Bertram, Vizepräsident der FH Osnabrück. www.fh-osnabrueck.de



Herausforderung Personal

Die Personalwirtschaft ist in China mehr noch als in Deutschland Chefsache und stellt neben der Personalabteilung häufig die gesamte Führungsriege vor ständig neue Herausforderungen. Die jüngsten Änderungen im Arbeitsrecht haben die Situation zusätzlich verschärft. Der Druck der ständigen Anpassung an sich immer wieder ändernde Herausforderungen und die fortlaufende Suche nach neuem Personal kosten nicht nur viel Zeit und Geld, auch die langfristige Planung und Zielsetzung leidet häufig darunter.

Um mögliche Lösungswege aufzuzeigen und von den besten und erfahrensten Praktikern vor Ort zu lernen, bündeln DEInternational, die Deutsche Handelskammer Shanghai, das German Centre Shanghai und Watson Wyatt Worldwide ihre Kräfte und veranstalten gemeinsam die „HR-Tage der deutschen Wirtschaft“ am **26. und 27. März 2009** im German Centre Shanghai. Medienpartner der Veranstaltung ist der Außenwirtschaftsverlag local global, Stuttgart.

Die HR-Tage der deutschen Wirtschaft bieten parallel zwei Veranstaltungen. Zum einen eine Art Gipfeltreffen für Geschäftsführer deutscher Unternehmen in China und für China verantwortliche Personalmanager in Deutschland. Schlüsselthemen sind unter anderem die Auswirkungen der Finanzkrise, Recruitment, Personalentwicklung, Mitarbeiterbindung, praktische Erfahrungen mit dem neuen Arbeitsrecht sowie die Entwicklung chinesischer Führungskräfte für den internationalen Einsatz. Des Weiteren findet eine Kontakt- und Jobbörse für Personalmitarbeiter deutscher Firmen in China statt. Interessierte Unternehmen können Kontakt zu 500 zukünftigen Absolventen dreier Shanghai-Top-Universitäten, die nach dem deutschen Fachhochschulprinzip ausbilden, aufnehmen. Das sind die Chinesisch-Deutsche Hochschule für Angewandte Wissenschaften der Tong-

Das Thema Personal ist in China in aller Munde. Der Kampf um qualifiziertes Personal, rasante Lohnsteigerungen und hohe Fluktuationsraten führen die Problemlisten der deutschen Unternehmen in China seit Jahren an. Auch die aktuelle Wachstumsdelle verspricht nur leichte und kurzfristige Besserung. Denn China wächst weiter und so auch die meisten deutschen Firmen vor Ort.

ARTIKEL: LOCAL GLOBAL



Die fortlaufende Suche nach neuem Personal kostet nicht nur viel Zeit und Geld, auch die langfristige Planung leidet häufig darunter.

Organisatoren:



Deutsche Handelskammer
German Chamber of Commerce
in China • Shanghai



Watson Wyatt
Worldwide



ji Universität, das Shanghai-Hamburg College und die East China University of Science and Technology (ECUST). Auf einer Jobbörse präsentieren sich außerdem Absolventen oben genannter Universitäten, chinesische Mitarbeiter, lokale Ausländer mit Berufserfahrung sowie chinesische Studienabsolventen aus Deutschland. ☺

KONTAKT

DEInternational Shanghai
Christine Schütze
Telefon: +86 21 6875 8536 1684
schuetze.christine@sh.china.ahk.de

InfoGuide Shanghai 2008

Der InfoGuide Shanghai ist nicht nur ein ausführlicher Reiseführer, sondern auch eine große Hilfe für alle, die sich für ein Leben in Shanghai entschieden haben. Von Ortskundigen geschrieben, bietet er eine Fülle an Informationen; zum Beispiel über Visa-Anmeldungen, die Wohnungssuche, die Jobsuche, Schulen oder Übersetzungshilfen. Das teilweise bilinguale Konzept, eine Übersichtskarte der Stadt sowie beiliegende Gelbe Seiten mit allen wichtigen und nützlichen Adressen erleichtern das Zurechtfinden im Alltag. ☺



BUCH

248 Seiten, Deutsch
17 EUR, 4. Auflage Juni 2008
Verlag: GIC Verlag
Herausgeber: German Industry and Commerce (Taicang) Co. Ltd.
ISBN 978-3-940114-02-0
Bestellung: www.localglobal.de/shop

EU-China-Fortbildungsprogramm

Vier Nachwuchs-Manager aus Deutschland haben sich im Auswahlverfahren für das Trainings- und Austauschprogramm für Führungskräfte der Europäischen Kommission und China durchgesetzt. Die europäisch-chinesische Jury des „EU-China Manager Exchange and Trainings Programme“ (METP) hat in Auswahlgesprächen in Brüssel und Peking insgesamt 30 Teilnehmer aus 13 Ländern der EU ausgewählt.

ARTIKEL: LOCAL GLOBAL

Holger Jähn, der in der Automobilbranche tätig ist, sagt: „Ich freue mich, dass ich die Jury mit meinem Business-Plan überzeugt habe. Ich werde nicht nur die chinesische Kultur kennenlernen, sondern auch einen tieferen Einblick in die dortige Geschäftswelt erhalten. Mein Ziel ist es, nach den zehn Monaten problemlos in China geschäftlich tätig sein zu können.“

chinesischen Markt ausbilden zu lassen. Das zehnmonatige Programm beinhaltet ein intensives Sprachtraining und ein Praktikum in einem Unternehmen in China. Interessenten haben bis zum 4. Januar 2009 die Möglichkeit, sich für die nächste Runde des METP zu bewerben.

Langfristiges Ziel des METP ist es, die Beziehungen zwischen der EU und

bleiben das Land und seine Geschäftswelt für die meisten europäischen Manager unbekannt. Das METP-Programm bringt den Nachwuchskräften alles bei, um in China erfolgreich zu sein. Dabei geht es nicht nur um Wirtschaft, Kultur und Geschäftsethik, sondern auch um Kontakte und langfristige Beziehungen zwischen Chinesen und Europäern.“ Neben der Organisation des Auf-

Für das Auswahlverfahren müssen die Bewerber einen stringenten Business-Plan vorlegen. Wer die Jury überzeugt, wird zu einem Assessment-Center in Brüssel oder Peking eingeladen. Weitere Details zu den Bewerbungsmodalitäten, zum Programm und den Download der Bewerbungsunterlagen finden Interessenten unter www.metp.net.cn



Das zehnmonatige Programm beinhaltet ein intensives Sprachtraining und ein Praktikum in einem Unternehmen in China. Bewerber sollten keine oder sehr begrenzte Chinesisch-Kenntnisse besitzen, zwischen 26 und 40 Jahren alt sein und ein abgeschlossenes Studium und fünf Jahre Arbeitserfahrung vorweisen können.

Langfristiges Ziel des METP ist es, die Beziehungen zwischen der EU und China durch Austausch und wirtschaftliche Zusammenarbeit nachhaltig zu stärken.

Das von der Europäischen Kommission finanzierte Programm bietet besonders kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus Staaten der Europäischen Union (EU) die Möglichkeit, Führungskräfte zu Experten für den

China durch Austausch und wirtschaftliche Zusammenarbeit nachhaltig zu stärken. Stefan Hell, Leiter des METP in Peking: „Trotz der verstärkten Berichterstattung über China während der Olympischen Spiele

enthaltet übernimmt die Europäische Kommission die Studiengebühren. Die Teilnehmer werden mit einem monatlichen Zuschuss für ihre Lebenshaltungskosten unterstützt. Absolventen erhalten ein Diplom des EU-Botschafters in China. Das METP ist eine auf vier Jahre angelegte Initiative der Europäischen Kommission und der chinesischen Regierung. Sie besteht aus vier jeweils zehnmonatigen Teilnahmephasen. Bewerber sollten keine oder sehr begrenzte Chinesisch-Kenntnisse besitzen, zwischen 26 und 40 Jahren alt sein und ein abgeschlossenes Studium und fünf Jahre Arbeitserfahrung vorweisen können.

METP

Europäische Manager aus KMU und Nichtregierungsorganisationen (NGOs) können sich für ein vollständig finanziertes Trainingsprogramm bewerben, das sie zu China-Experten ausbildet. Bewerbungen für das „EU-China Managers Exchange and Training Programme“ (METP) können bis zum 4. Januar 2009 eingereicht werden.

METP-Hotline: 069/15402-638

In China zur Expertin ausgebildet

Stefanie Schau ist Teilnehmerin der ersten Phase des Managers Exchange und Training Programme (METP). Das von der Europäischen Kommission und der chinesischen Regierung finanzierte Trainingsprogramm bietet Managern die Möglichkeit sich für den chinesischen Markt ausbilden zu lassen.

ARTIKEL: LOCAL GLOBAL

„Als ich von dem zehnmonatigen Austauschprogramm hörte, wusste ich sofort, dass es die richtige Vorbereitung für meinen beruflichen Aufenthalt in China sein würde. Kommunikationsprobleme oder Missverständnisse aufgrund unterschiedlicher kultureller Werte können bei Arbeitsprozessen Probleme verursachen.“, erzählt Stefanie Schau, die als Artdirektorin im Kommunikations- und Designbereich tätig ist. Deshalb sei es essentiell für sie gewesen, Business-Chinesisch zu lernen und sich intensiv mit der chinesischen Kultur und Geschäftswelt auseinander zu setzen. „Die Möglichkeit sieben Monate lang an intensiven Sprachtrainings teilzunehmen und zudem noch interkulturelle Workshops mit Teilnehmern aus ganz Europa und China zu besuchen, waren klare Anreize, mich für das Projekt zu bewerben“, so die gebürtige Bremerin. Ihr Arbeitgeber plante, sich verstärkt internationalen Kunden zuzuwenden und somit kulturelle

Diskrepanzen zu überwinden. Die Firma von einer Teilnahme an METP zu überzeugen sei daher nicht schwierig gewesen. Das dabei weder Studiengebühren anfielen, sondern die Manager hingegen noch finanziell in ihren Lebenshaltungskosten unterstützt wurden, war zudem ein weiterer Aspekt, der für eine Teilnahme an dem Programm sprach.

INTENSIVES SPRACHTRAINING

Stefanie Schau wurde nicht enttäuscht: Das METP entsprach voll und ganz ihren Erwartungen. „Die University of International Business and Economics in Peking bot uns ein umfang-

reiches und vielschichtiges Sprachtraining. Meine Chinesischkenntnisse machten täglich große Fortschritte. Ich kann nun Gesprächen besser folgen, Artikel lesen und auf Chinesisch aktiv diskutieren. Sprache ist meines Erachtens ein wesentliches Element zur Verständigung verschiedener Kulturen – besonders in China.“ Neben dem großen Fortschritt ihrer Sprachkenntnisse brachte die Teilnahme am METP noch eine andere wesentliche Veränderung mit sich: Ein umfangreiches Tiefenverständnis, was China im Allgemeinen betrifft. „Die Einsicht in verschiedene Unternehmen aus unterschiedlichen Industriesektoren hat mir

Informationen geliefert, die absolut notwendig sind, um den chinesischen Markt mit dem europäischen längerfristig zu verbinden.“

INTERKULTURELLE FÄHIGKEITEN GESTÄRKT

Auch vom interkulturellen Training hat Stefanie Schau profitiert. „Das Wichtigste am METP ist, dass das Programm ein verstärktes Bewusstsein für den kulturellen Hintergrund anderer schafft. Das Projekt hat uns ermutigt, mehr über uns und andere zu erfahren.“ Die 31-Jährige sieht darin große Vorteile für sich und auch für ihren Arbeitgeber. „Das Wissen, das ich mir innerhalb dieses Programms aneignen konnte, hat durchaus positive Auswirkungen auf meine berufliche Karriere. Meine interkulturellen Fähigkeiten sind stärker geworden. Das heißt, dass ich mit meinen Kenntnissen sowohl europäische Firmen auf dem chinesischen Markt als auch chinesische Firmen auf dem europäischen Markt unterstützen kann.“ Den Beziehungen zwischen Europa und China sieht sie generell positiv entgegen: „Ich denke, dass wir in den kommenden Jahren noch stärker zusammenwachsen werden.“

Stefanie Schau ist sich sicher, dass das METP Erfolge erzielt wird. „Das METP hat Manager aus ganz verschiedenen Bereichen zusammen gebracht, die ihre Erfahrungen und ihr Geschäftswissen miteinander teilen konnten. So kann ich heute von einem Netzwerk aus Freunden, Bekannten und Geschäftspartnern aus allen Kontinenten profitieren. Einen besseren Effekt hätte das Programm nicht haben können.“ ☺

„Die Einsicht in Unternehmen aus unterschiedlichen Industriesektoren hat mir Informationen geliefert, die absolut notwendig sind, um den chinesischen Markt mit dem europäischen längerfristig zu verbinden.“



„Das METP hat Manager aus ganz verschiedenen Bereichen zusammen gebracht. So kann ich heute von einem Netzwerk aus Freunden, Bekannten und Geschäftspartnern aus allen Kontinenten profitieren.“

Nachhaltigkeitsinitiativen in Supply Chains

KONTAKT

Bundesverband
Materialwirtschaft, Einkauf
und Logistik e.V. (BME)
Sabine Ursel
Telefon: 069/30838-113
sabine.ursel@bme.de
www.bme.de

Die Universität St. Gallen und die Eidgenössisch Technische Hochschule Zürich führen zusammen mit dem BME eine Umfrage zum besseren Verständnis von „Nachhaltigkeitsinitiativen in Supply Chains“ durch.

Die Umfrage ist Teil einer Studie, deren Ziel es ist, bestehende Ansätze besser zu verstehen und Best Practices zu identifizieren. Außerdem soll sie zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, Beschaffungssicherheit und gesellschaftlichen Akzeptanz von Unternehmen beitragen.

Die Studie beschäftigt sich vorrangig mit Nachhaltigkeitsinitiativen im Bereich Einkauf und Lieferantenbeziehungen. Im Fokus stehen die Voraussetzungen und Bestandteile von ökologischen und sozialen Verhaltensrichtlinien (Codes of Conduct) und Managementsystemen in den genannten Bereichen sowie deren

Umsetzung in den beteiligten Unternehmen.

Die Teilnehmer der Studie erhalten einen praxisnahen Bericht über die Erfolgsfaktoren von Nachhaltigkeitsinitiativen sowie praktikable Hinweise zu deren Einführung. Teilnahmeschluss ist der 23. Januar 2009. ☉

Der Fragebogen ist online abrufbar unter: www.unipark.de/uc/sustainability_study_bme



Kontakt

BME Akademie GmbH
Frankfurt/Main
Dorit Müller
Telefon: 069/30838-250
dorit.mueller@bme.de
www.bme-akademie.de

Lieferantenbeziehungen in China erfolgreich gestalten

Im Rahmen des Seminars am **3. und 4. Februar 2009** in **Erding** bei München lernen die Teilnehmer die zentralen Erfolgsfaktoren des Global Sourcing in China und gewinnen wertvolles Know-how für alle Aspekte des Lieferantenmanagements.

Themen sind unter anderem die zielgerichtete Suche und Entwicklung von Lieferanten, Möglichkeiten der Lieferantenbewertung und -beurteilung sowie die Zusammenarbeit

mit chinesischen Lieferanten und Geschäftspartnern.

Zielgruppe des Seminars sind Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen internationaler Einkauf, Global Sourcing, Lieferantenmanagement, Materialwirtschaft, Supply Chain Management sowie Vorstände und Geschäftsführer. ☉

Qualitätssicherung und Recht beim Einkauf in China

Auf dem von der BME Akademie Frankfurt/Main vom **11. bis 12. März 2009** in **Erding** bei München veranstalteten Seminar „Qualitätssicherung und Recht beim Einkauf in China“ erfahren die Teilnehmer anhand erfolgreicher Praxisbeispiele, wie sie die Lieferantenauswahl, -prüfung und -zertifizierung effizient vorbereiten und die Qualität nachhaltig sicher stellen. Die Referenten geben einen Überblick über die wichtigsten juristischen Ge-

sichtspunkte und erklären, wie Qualitätssicherungsvereinbarungen effektiv gestaltet werden. Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft, Lieferantenmanagement, Fertigung, Qualitätsmanagement und -sicherung sowie Vorstände und Geschäftsführer. Die Teilnahmegebühr beträgt 1.095 EUR für Mitglieder des BME, Nichtmitglieder zahlen 1.195 EUR. ☉

Verhandeln mit Indern

Für eine erfolgreiche Kommunikation mit indischen Geschäftspartnern ist ein Verständnis der indischen Kultur und ihres Wertesystems unerlässlich. Ziel des von der BME Akademie vom **9. bis 10. Februar 2009** in **Frankfurt/Main** veranstalteten Seminars „Erfolgreich verhandeln mit indischen Gesprächspartnern“ ist eine Sensibili-

sierung, um die indischen Denk-, Kommunikations- und Verhaltensmuster zu erkennen und besser darauf reagieren zu können. Die Teilnehmer lernen außerdem, wie sie Geschäftsbeziehungen erfolgreich aufbauen und langfristig erhalten. Die Teilnahmegebühr beträgt 1.045 EUR für Mitglieder des BME, Nichtmitglieder zahlen 1.145 EUR. ☉

Internationales Einkaufsrecht

Auf dem vom **29. bis 30. Januar 2009** in Hamburg und vom **2. bis 3. April 2009** in **Frankfurt** 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 beach-

ten 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. ☉

Zahlungsausfälle steigen

Die Kreditkrise hinterlässt auch in Asien ihre Spuren. Nach aktuellen Zahlen der Coface Deutschland haben in den vergangenen Monaten die Zahlungsausfälle in fast allen asiatischen Ländern zugenommen. Besonders der Index für Indien ist in die Höhe geschnellt und liegt nun deutlich

über dem weltweiten Durchschnitt. In seinem Länderrating, das das durchschnittliche Risiko eine Zahlungsausfalls bei Unternehmen misst, hat der Anbieter von Lösungen im Forderungsmanagement im Jahr 2008 Japan, Hongkong und Vietnam unter negative Beobachtung gestellt. ☹

coface DEUTSCHLAND

Kontakt

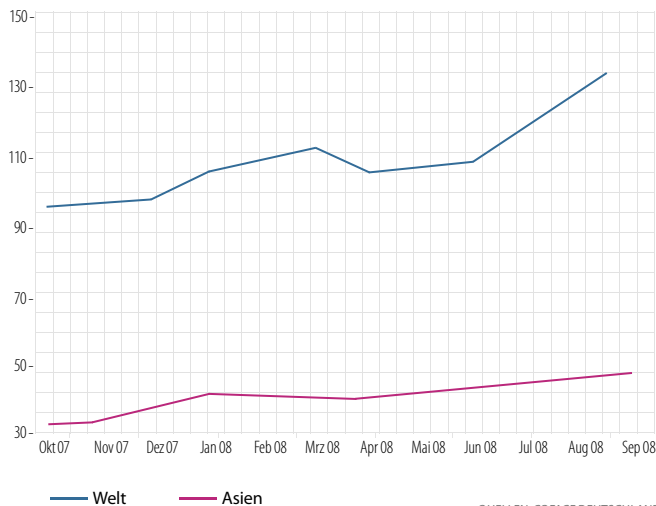
Coface Deutschland AG

Isaac-Fulda-Allee 1

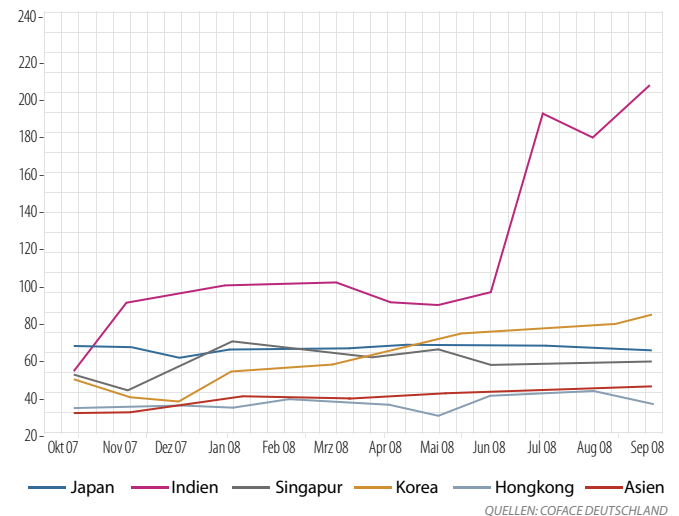
55124 Mainz

www.coface.de

Index der Zahlungsausfälle



Index der Zahlungsausfälle



Länderrating Asien: Japan, Hongkong und Vietnam im Jahr 2008 unter negative Beobachtung gestellt

	Januar 2006	Januar 2007	Januar 2008	April 2008	Juli 2008	Oktober 2008
Hongkong	A1	A1	A1	A1	A1	A1 ↘
Japan	A1	A1	A1	A1 ↘	A1 ↘	A1 ↘
Singapur	A1	A1	A1	A1	A1	A1
Taiwan	A1	A1 ↘	A1 ↘	A1 ↘	A1 ↘	A1 ↘
Südkorea	A2	A2	A2	A2	A2	A2
Malaysia	A2	A2	A2	A2	A2	A2
VR China	A3	A3	A3	A3	A3	A3
Indien	A3	A3	A3	A3	A3	A3
Thailand	A2	A2 ↘	A3	A3	A3	A3
Indonesien	B	B	B	B	B	B
Philippinen	B ↗	B	B	B	B	B
Sri Lanka	B ↘	B ↘	B	B	B	B
Vietnam	B	B	B	B	B ↘	B ↘

↗ ↘ Unter Beobachtung für eine Auf- bzw. Abwertung

QUELLE: COFACE DEUTSCHLAND



© REDNUHT/FLICKR

Importpreise sinken so stark wie nie

Im Oktober 2008 sind die Einfuhrpreise um 3,6 Prozent gegenüber dem Vormonat gesunken. Ein Preisrückgang in dieser Höhe sei zuvor noch nie beobachtet worden, teilt das Statistische Bundesamt, Wiesbaden, mit.

Nach Angaben der Statistiker ist diese Entwicklung vor allem auf die gefallen Preise im Energiesektor, minus 15,8 Prozent zum Vormonat, und bei den Rohstoffen, minus 13 Prozent gegenüber September 2008, zurückzuführen. Im Vergleich zum Vorjahresstand seien die Preise im Oktober 2008 aber um 2,9 Prozent höher gelegen.

ralölherzeugnissen von minus drei Prozent geführt hätte. Auch die Preise für Steinkohle seien gegenüber dem Vormonat gesunken (minus 3,3 Prozent). Gegenüber dem Vorjahresmonat sei ein Anstieg von 76,4 Prozent zu verzeichnen gewesen. Nur Erdgas sei auf dem Energiesektor auch im Vormonatsvergleich teurer geworden (plus

Eisen-Metallerze gegenüber September 2008 billiger, berechnete die Behörde. Hier seien die Preise um 12,1 Prozent gefallen, im Vergleich zu Oktober 2007 um 13,6 Prozent. Nicht-Eisen-Metalle und deren Halbzeug hätten sich um 8,7 Prozent gegenüber

dem Vormonat verbilligt und um 19,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Preisreduzierungen im Vergleich zu September 2008 hätte es insbesondere für Rohkupfer und Rohnickel gegeben. Auch Blei, Zink und Zinn hätten günstiger importiert werden können. ☉

Bei den Rohstoffen waren insbesondere Nicht-Eisen-Metallerze gegenüber September 2008 billiger, berechnete das Statistische Bundesamt.

Gegenüber September 2008 hätten sich Erdöl- und Mineralölimporte um 24,8 Prozent beziehungsweise 20,8 Prozent verbilligt, was zu Jahresveränderungsraten bei rohem Erdöl von minus sechs Prozent und bei Mine-

4,5 Prozent). Gegenüber dem Vorjahresmonat hätte es 60 Prozent mehr gekostet. Die Jahresveränderungsrate für den gesamten Energiebereich hätte plus 10,3 Prozent betragen. Bei den Rohstoffen waren insbesondere Nicht-

Einfuhrpreisindex

QUELLE: STATISTISCHES BUNDESAMT

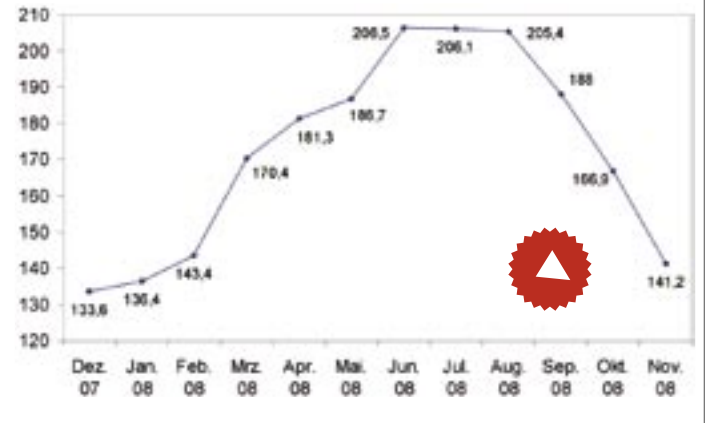

Asian Stainless Steel Price Index
Cold Rolled Coil 304

QUELLE: MEPS



Asian Carbon Steel Product Price Index
Cold Rolled Coil

QUELLE: MEPS



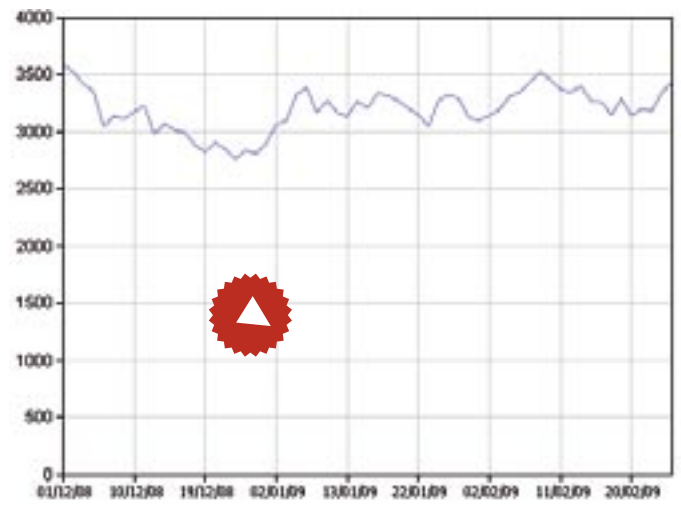
Zinc - Cash buyer (in USD/metric ton)

QUELLE: LME



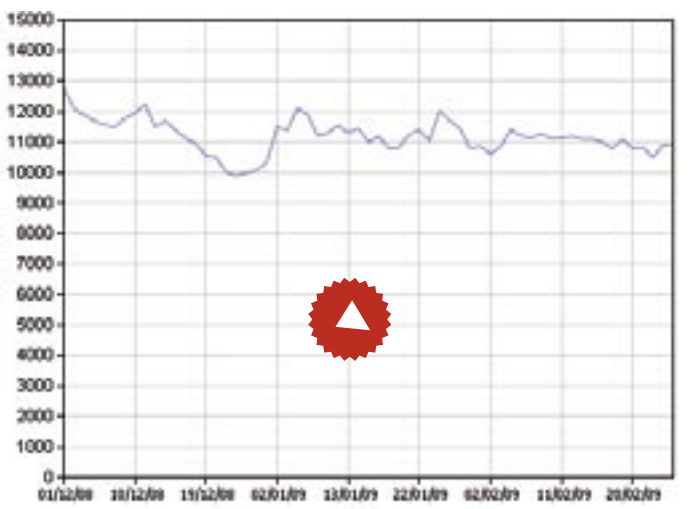
Copper - Cash buyer (in USD/metric ton)

QUELLE: LME



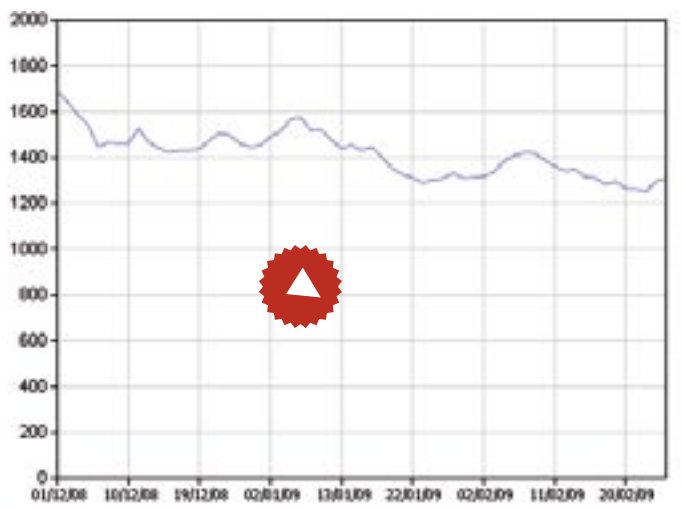
Tin - Cash buyer (in USD/metric ton)

QUELLE: LME



Aluminium - Cash buyer (in USD/metric ton)

QUELLE: LME



Asien: Veranstaltungen zur Außenwirtschaft

Starttermin	Endtermin	Ort	Thema	Veranstalter
09.02.09	13.02.09	Tokio	AHK-Geschäftsreiseprogramm Energieeffizienz Japan	BMWi
28.02.09	08.03.09		Wirtschaftsdelegationsreise nach Indien	Mecklenburg-Vorpommern
01.03.09		Laos, Kambodscha	Delegationsreise nach Laos, Kambodscha	BMWi
01.03.09		Seoul, Chung Buk	Unternehmerreise nach Südkorea	BMWi
01.03.09		Frankfurt (Main)	Informationsveranstaltung Singapur	AHK
12.03.09		Hannover	Gesprächskreis China - 10 Jahre GK China	IHK Hannover
12.03.09		Hannover	Greater China Day 2009	IHK Hannover
14.03.09	21.03.09	Tokushima, Tokio, Kyoto	Delegationsreise nach Japan	Niedersachsen
25.03.09		Bielefeld	Erfolgreich kommunizieren mit indischen Geschäftspartnern	IHK Bielefeld
31.03.09	30.06.09	Shanghai, Jiangsu, Hongkong	NRW goes to China	IHK NordWestfalen
01.04.09		Karlsruhe	Südostasien-Tag	IHK Karlsruhe
01.04.09	03.04.09	Kuala Lumpur	SEACare - Southeast Asian Healthcare & Pharma Show	Bundesmessebeteiligung
02.04.09	12.04.09	Goyang/Seoul	SMS - Seoul Motor Show	Bundesmessebeteiligung
05.04.09	07.04.09	Kanton	CHINA REFRIGERATION / CR EXPO	Bundesmessebeteiligung
06.04.09	11.04.09	Peking	CIMT - Internationale Ausstellung für Werkzeugmaschinen	Bundesmessebeteiligung
08.04.09	10.04.09	Daegu	Green Energy Expo - New & Renewable Energy - Environment-Friendly Energy	Bundesmessebeteiligung
17.04.09		München	Japan: Kompetent für Verhandlungen	IHK München
18.04.09	21.04.09	Shenzhen	CMEF Spring - Fachmesse für medizinische Geräte	Bayern
18.04.09	21.04.09	Shenzhen	CMEF - China International Medical Equipment Fair	Baden-Württemberg
22.04.09		Chemnitz	Beratungstag Indien	IHK Chemnitz
25.04.09	02.05.09	Kolkata, Mumbai, Pune	Delegationsreise nach Indien	Niedersachsen
28.04.09	30.04.09	Shanghai	China Water Show	Bayern
28.04.09	30.04.09	Shanghai	EPTEE China	Hessen
29.04.09		Hannover	China-Seminar	IHK Hannover
02.05.09	10.05.09	Xiamen, Guangzhou, Shanghai	Wirtschaftsreise China	Rheinland-Pfalz
13.05.09		Frankfurt (Main)	Erfolgreiche Kommunikation mit indischen Geschäftsleuten	IHK Frankfurt Main
18.05.09	21.05.09	Kanton	CHINAPLAS - International Exhibition on Plastics and Rubber Industries	Bundesmessebeteiligung
27.05.09	29.05.09	Shanghai	BioFach China - Internationale Fachmesse und Konferenz für Bio-Produkte	Bundesmessebeteiligung
06.06.09	14.06.09	Shanghai, Provinzen Shandong, Jiangsu, Zhejiang	Unternehmerreise im Rahmen des Vermarktungshilfe-Projektes China	BMWi
13.06.09	20.06.09	Xian, Kuala Lumpur	Unternehmerreise „Europa trifft Asien“	IHK Dortmund
24.06.09	26.06.09	Tokio	Renewable Energy International Exhibition	Bundesmessebeteiligung
25.06.09		Villingen-Schwenningen	Basistraining Indien	IHK Villingen
30.06.09		München, Berlin	Einkäuferreise aus China	AHK



Globale Märkte – globale Medien

Nichts versteht sich von selbst.
Auch nicht Produkte und Lösungen
aus Deutschland.

local global erreicht für Sie
anspruchsvolle Kunden weltweit.
Mit professionellen Medien und
Events.

Magazine für die Hannover Messe,
den VDA sowie Baden-Württemberg
und Niedersachsen präsentieren
Technologien „made in Germany“
weltweit.

Sprechen Sie mit uns Ihre
internationalen Zielgruppen an.

local global GmbH

Telefon: +49 711 - 22 55 88 - 0

Fax: +49 711 - 22 55 88 - 11

marketing@localglobal.de

www.localglobal.de



Messen in Asien: Die kommenden Events

Datum	Land/OrtTitel	17.02.-20.02.09	China (VR)/Shanghai WoodMac China - International Forestry & Woodworking Machinery and Supplies Exhibition
03.02.-06.02.09	Japan/Tokyo TIGS - Tokyo International Gift Show	18.02.-20.02.09	Indien/Mumbai (Bombay) Fire India - Exhibition & Conference
04.02.-09.02.09	Indien/New Delhi PLASTINDIA - Internationale Fachausstellung und Kongre�� für die Kunststoffindustrie	18.02.-23.02.09	Korea (Republik)/Goyang/Seoul KH Fair - Kyunghyang Housing Fair
04.02.-09.02.09	Taiwan/Taipei TIBE - Internationale Buchmesse	18.02.-20.02.09	Japan/Tokyo nano tech - International Nanotechnology Exhibition
07.02.-09.02.09	Indien/Mumbai (Bombay) OTM - Outbound Travel Mart	19.02.-22.02.09	China (VR)/Hongkong/SVR Education & Careers Expo
08.02.-11.02.09	Bangladesch/Dhaka DTG - Dhaka Textiles & Garments Industry Exhibition	19.02.-21.02.09	China (VR)/Peking ispo china winter - Internationale Fachmesse f��r Sportartikel
09.02.-11.02.09	Indien/New Delhi CWIEME - Coil Winding, Insulations & Electrical Manufacturing Exhibition	20.02.-22.02.09	Indien/Kalkutta ILGF - International Leather Goods Fair
09.02.-10.02.09	Philippinen/Manila e-SERVICES PHILIPPINES - Outsourcing Conference and Exhibition	20.02.-22.02.09	Japan/Tokyo Japan Golf Goods Fair
11.02.-15.02.09	Indien/Bangalore Aero India - International Aerospace & Defence Exhibition	20.02.-23.02.09	Indien/Mumbai (Bombay) lighting South Asia
11.02.-13.02.09	Indien/Mumbai (Bombay) NASSCOM - Internationale IT-Konferenz	21.02.-23.02.09	Indien/Hyderabad MediTec Clinika - Fachmesse f��r Medizintechnik
11.02.-13.02.09	Japan/Tokyo SMTS - Super Market Trade Show	23.02.-25.02.09	Singapur BEAUTY ASIA - International Beauty Exhibition
12.02.-15.02.09	Indien/New Delhi CARPET EXPO - All India Carpet Trade Fair	23.02.-26.02.09	Indien/Bangalore IETF - International Engineering & Technology Fair
12.02.-16.02.09	Indien/Mumbai (Bombay) CHEMTECH & Pharma WorldExpo - International Exhibition & Conference on Chemicals, Petrochemicals & Process Engineering	23.02.-26.02.09	Indien/Bangalore International Hospitality Fair
12.02.-15.02.09	Indien/New Delhi DELHIWOOD - International Trade Fair for Woodworking Machinery, Tools, Fittings, Accessories, Raw Materials and Products	24.02.-26.02.09	Singapur Asian Shipping and Workboat - Exhibition and Conference
12.02.-14.02.09	Indien/New Delhi OTM - Outbound Travel Mart	24.02.-27.02.09	Japan/Tokyo Caterex Japan - Japan Catering Equipment Show
13.02.-15.02.09	Indien/Kalkutta IFEX - International Exhibition on Foundry Technology, Equipment and Supplies	24.02.-27.02.09	China (VR)/Ningbo ChinaMach - China International Machinery Industry Exhibition
15.02.-18.02.09	China (VR)/Shanghai Stonetech - International Stone Processing Machinery, Equipment and Products Exhibition	24.02.-26.02.09	Indien/New Delhi Componex Nepcon India
17.02.-19.02.09	Indien/Mumbai (Bombay) Frames - Global Convention on the Business of Entertainment	24.02.-27.02.09	Japan/Tokyo HOTERES JAPAN - International Hotel & Restaurant Show
		24.02.-26.02.09	China (VR)/Kanton PCHi - Personal Care & Homecare Ingredients
		24.02.-26.02.09	China (VR)/Shanghai SpinExpo - Fachmesse für Garne, Fasern und Textildesign

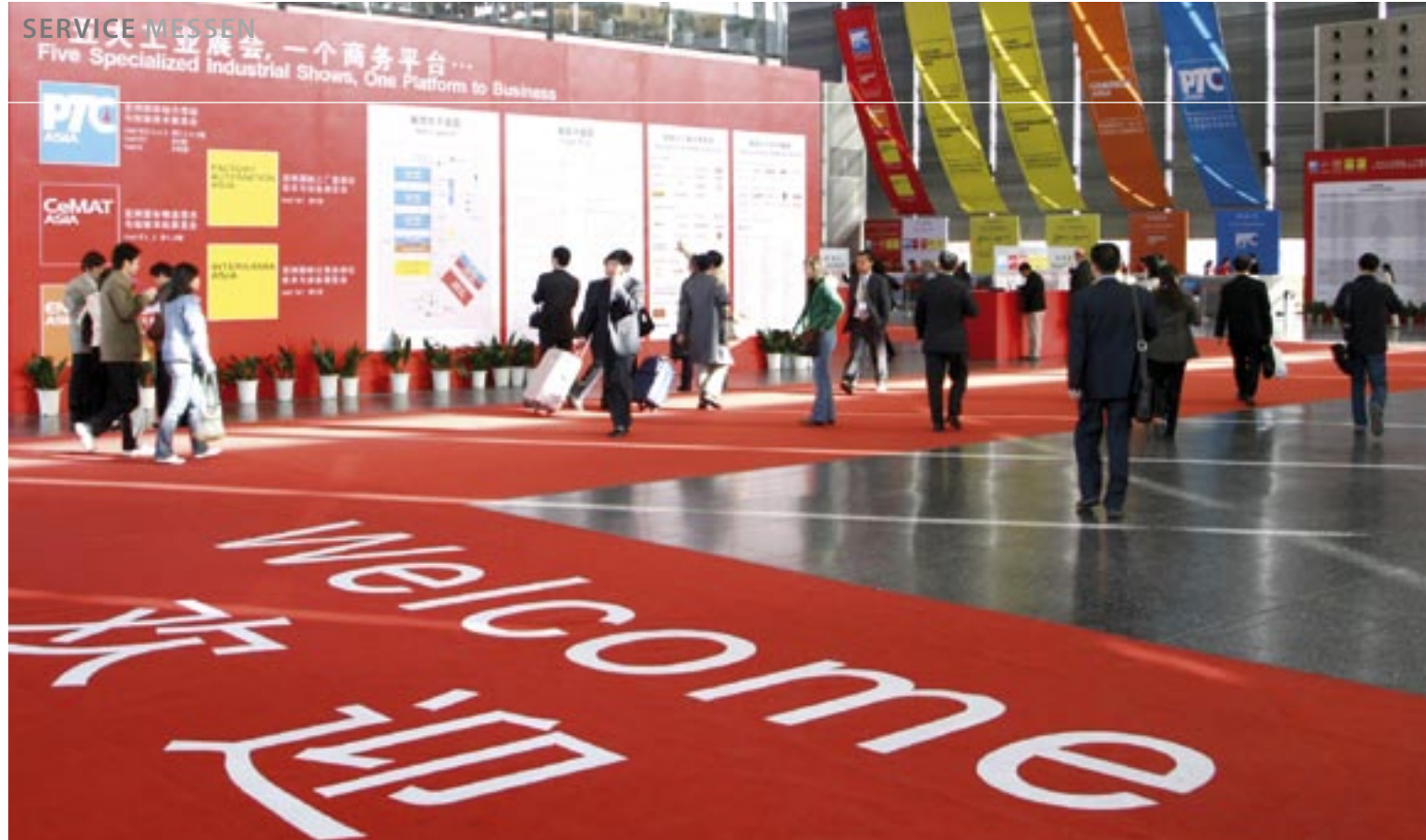
Die Datenbank des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft e.V.

(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.



25.02.-27.02.09	Indien/New Delhi BMCT - International Exhibition and Conference on Building Materials and Construction Technology	März 09	China (VR)/Shanghai MV China - China International Machine Vision Exhibition
25.02.-27.02.09	China (VR)/Peking CIHE & HVAC - China International Heating, Ventilating & Air-Conditioning Products and Technology	März 09	China (VR)/Kanton PTG - International Exhibition on Power Transmission & Control Engineering
25.02.-27.02.09	Japan/Tokyo FC EXPO - International Hydrogen & Fuel Cell Expo & Conference	01.03.-05.03.09	China (VR)/Shanghai ECF - East China Fair
25.02.-01.03.09	Thailand/Bangkok GEMS - Bangkok Gems & Jewelry Fair	01.03.-03.03.09	Indien/New Delhi TEX-STYLES INDIA - International Fair for Fabrics, Yarns, Thread, Textiles, Made-Up and Home Textiles, Furnishings
25.02.-28.02.09	China (VR)/Hongkong/SVR HKIFFF - International Fur and Fashion Fair	02.03.-04.03.09	China (VR)/Kanton China International Metals Industry Fair
25.02.-28.02.09	Indien/New Delhi IHGF - Indian Handicrafts & Gifts Fair	02.03.-07.03.09	Taiwan/Taipei TIMTOS - Taipei International Machine Tool Show
25.02.-27.02.09	Vietnam/Ho-Chi-Minh-Stadt MARITIME VIETNAM - International Exhibition and Conference on Maritime Industry	03.03.-06.03.09	Japan/Tokyo Architecture + Construction Materials - Fachmesse für Architektur und Baumaterial
25.02.-27.02.09	Japan/Osaka MOBAC - Machinery of Bakery and Confectionery Show	03.03.-06.03.09	Japan/Chiba/Tokyo FOODEX JAPAN - International Food & Beverage Exhibition
25.02.-27.02.09	Japan/Tokyo PV EXPO - International Photovoltaic Power Generation Expo	03.03.-06.03.09	Japan/Tokyo IC Card World - Smart Card Industry Exhibition
25.02.-27.02.09	China (VR)/Shanghai SIOF - Shanghai International Optics Fair	03.03.-06.03.09	Japan/Tokyo International Lighting Fair
25.02.-28.02.09	Korea (Republik)/Seoul SPOEX - Internationale Sport- und Freizeitmesse	03.03.-06.03.09	Japan/Tokyo Japan SHOP - International Exhibition for Shop Systems
26.02.-01.03.09	China (VR)/Shenzhen China International Gold, Jewellery & Gem Fair	03.03.-06.03.09	Pakistan/Karachi MEGATECH Pakistan - International Machinery Exhibition of Garment & Textile Technology
26.02.-01.03.09	China (VR)/Kanton Dental South China Expo & Conference - South China International Dental Equipment & Technology Expo & Conference	03.03.-07.03.09	Malaysia/Kuala Lumpur MIFF - Malaysian International Furniture Fair
26.02.-28.02.09	Korea (Republik)/Seoul ExpoLook - Int. Expo & Conference for Lenses, Optics	03.03.-06.03.09	China (VR)/Kanton PFP EXPO-DRINKTEC CHINA/SINO PACK - International Beverage & Brewery Processing Technology Exhibition
27.02.-01.03.09	Singapur WPSS - Worldwide Property Show Singapore	03.03.-06.03.09	China (VR)/Kanton PFP EXPO-PRINTING SOUTH CHINA - International Exhibition & Symposium on Prepress and Printing Industries
März 09	Indien/Mumbai (Bombay) Asian Metallurgy - Messe für Metallurgie	03.03.-05.03.09	Indien/Pune Renewtech India
März 09	China (VR)/Peking Auto Service/Maintexpo China - International Automotive Maintenance & Testing Equipment & Tool Exhibition	04.03.-07.03.09	China (VR)/Hongkong/SVR Asia's Fashion Jewellery & Accessories Fair March
März 09	China (VR)/Hangzhou IAIE - International Medical, Scientific, Education Equipment, Supplies & Technology Exhibition	04.03.-07.03.09	China (VR)/Peking Build+Decor - China International Building Decorations



© BILDER: HANNOVER MESSE

Messemarkt China: Zeichen der Konsolidierung

Im Jahr 2007 hat sich in China erstmals die Zahl der Neubauten von Messegeländen verringert, der Ausbau von vorhandenen Geländen setzt sich jedoch fort. Neben den Messezentren Peking, Shanghai und Guangzhou entstanden wichtige Messezentren in Shenzhen und Dongguan.

ARTIKEL: NATALJA WINGES AUMA

Wie viele Messen und Ausstellungen jährlich in China organisiert werden, vermag niemand genau zu sagen. Es gibt viele Versuche, Transparenz in die chinesische Messewirtschaft zu bringen. Anders als in den westeuropäischen Ländern unterliegt das Messwesen in der Volksrepublik einer staatlichen Kontrolle. Federführend sind das Ministry of Commerce (MOFCOM), das die so genannten Messerichtlinien erlässt, und der 1952 gegründete China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT) mit Hauptsitz in

Peking. Der CCPIT vereint Unternehmen und Organisationen, die den ökonomischen und Handelssektor in China repräsentieren. Der CCPIT sieht eine seiner zahlreichen Aufgaben in der Förderung der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen China und dem Ausland und unterhält in dem Zusammenhang auch eine eigene Messeabteilung.

Der CCPIT veröffentlicht seit 2004 jährlich den „Annual Report on China Exhibition Industry“ für das jeweils zurückliegende Jahr in chinesischer und eng-

lischer Sprache. Jedoch gibt der Bericht keinen umfassenden Überblick über alle Messestandorte, sondern widmet sich seit der Erstausgabe vor allem den Messezentren Peking, Shanghai und Guangzhou. Darin enthalten ist eine Analyse des betreffenden Messejahres wie regionale Messeentwicklungen, wichtige politische Beschlüsse beziehungsweise Richtlinien zur chinesischen Messewirtschaft sowie eine umfangreiche Auswertung von Umfrageergebnissen auf den 30 wichtigsten Veranstaltungen in den untersuchten Messestädten.

Erstmals seit Jahren, so stellt der aktuelle Bericht fest, wurden in China 2007 weniger neue Messegelände fertig gestellt. Der Ausbau von vorhandenen Geländen setzt sich aber ununterbrochen fort. Hier sei insbesondere die zweite Ausbauphase des China Import & Export Fair (Pazhou) Messegeländes in Guangzhou, das Nanjing Convention and Exhibition Center und das Xi'an Quijiang International Convention & Exhibition Center genannt. Jedoch stellt sich mittlerweile auch für die Verantwortlichen in China die Frage,



ob trotz der Drosselung von Neubauten der Ausbau vorhandener Ausstellungsflächen nicht eine Verschwendung staatseigener Ressourcen mit sich bringt.

Laut „Annual Report on China Exhibition Industry“ ist die Anzahl durchgeführter Messen insbesondere in den drei Messezentren Peking, Shanghai und Guangzhou seit 2005 in etwa konstant geblieben. So wurden 2007 zusammen 924 Messen organisiert, das heißt 60 mehr als 2006, jedoch weniger als 2005 mit 950 Veranstaltungen. Insbesondere

Erstmals seit Jahren wurden in China 2007 weniger neue Messegelände fertig gestellt. Der Ausbau von vorhandenen Geländen setzt sich aber ununterbrochen fort.

stieg die Anzahl der Messen in Shanghai von 349 im Jahr 2006 auf 423 Messen in 2007. In Peking fanden hingegen im vergangenen Jahr nur 306 Messen statt; 2006 waren es noch 337. In Guangzhou waren die Schwankungen geringer.

Neben den Messezentren Peking, Shanghai und Guangzhou haben sich in den vergangenen Jahren Städte wie Shenzhen und Dongguan einen Namen gemacht. Weitere wichtige Standorte sind Suzhou, Ningbo Xiamen, Dalian und Zhuhai, wo wenige, aber wichtige Messen stattfinden. Sehr schnell haben sich auch die Provinzhauptstädte Chengdu, Shenyang, Nanjing und Wuhan entwickelt.

Eine weitere Studie wird seit 2005 jährlich vom internationalen Messeverband UFI veröffentlicht: „The Trade Fair Industry in Asia“. Darin werden die Länder in Asien und Australien hinsichtlich ihrer Messewirtschaft analysiert, wobei China, Hongkong und Macau einzeln betrachtet werden. Die aktuelle Ausgabe vom Juni 2008 für das Jahr 2007 stellt wie in den Vorjahren fest, dass die Wirtschaftsentwicklung in Asien und insbesondere in China weiterhin für eine dynamische Messeentwicklung in der gesamten Region sorgt. Neben China sind Japan und Hongkong die wichtigsten asiatischen Messenmärkte.

WACHSENDE KONKURRENZ FÜR PEKING

Im Jahr 2007 fanden in Peking 306 Messen statt (2006: 337). Diese deckten 25 verschiedene Industriezweige ab. Die zehn wichtigsten Branchen mit insgesamt 212 Fachmessen (70 Prozent) waren Bildung/Ausbildung/Kunst (42), Chemie/Energie/Umwelt (35), Immobilien/Bau/Innenausbau

Reisen/Hotel und Gastronomie mit jeweils elf Messen.

Von den 306 Messen des letzten Jahres fanden 109 (30 Prozent) auf dem bis dahin größten Messegelände China International Exhibition Center (CIEC) im Nordosten der Hauptstadt statt. Der Messeplatz Peking sieht sich zunehmender Konkurrenz durch Messen in anderen Landesteilen gegenüber, so dass die staatlichen Behörden in der Hauptstadt bemüht sind, sich zusätzliche Standortvorteile zu verschaffen. Vor diesem Hintergrund dürfte die Ende März 2008 erfolgte Eröffnung des neuen Messegeländes New China International Exhibition Centre (NCIEC) zukünftig eine qualitative und quantitative Verbesserung herbeiführen. Mit einer Hallenflächenkapazität von 100.000 Quadratmetern bietet das Gelände fast doppelt so viel Fläche wie das CIEC.

An zweiter Stelle der Auslastung stand 2007 das China World Trade Center (CWTC) mit 54 Veranstaltungen, gefolgt vom National Agriculture Exhibition Center (NAEC) mit 52 und dem Beijing Exhibition Center (BEC) mit 48 Messen.

SHANGHAI – AKTIVSTER MESSEPLATZ

Shanghai ist der aktivste Messeplatz in China. Der „Annual Report on China Exhibition Industry“ des CCPIT berichtet von 423 Fachmessen in Shanghai. Ähnlich wie in Peking konzentrierten sich 298 Veranstaltungen, etwa 70 Prozent, auf zehn Branchen: Bildung/Ausbildung/Kunst (46 Messen), Immobilien/Bau/Innenausbau (41), Bekleidung/Leder und Textilien (40), Chemie/Energie/Umwelt (33), Maschinen/Verarbeitung (30), Elektronik/Kommunikation und Telekommunikation (24), Nahrungsmittel/Getränke und Wein (23), sonstige Fachmessen (22), Automobile/Transport (20) sowie Spielwaren/Geschenkartikel und Handwerk (19).

74 der 423 Veranstaltungen fanden 2007 im Shanghai New International Expo Center (SNIEC) im Stadtteil Pudong statt. Im SNIEC stehen ►



derzeit 126.500 Quadratmeter Hallen- und 100.000 Quadratmeter Freifläche zur Verfügung. Bis 2010 sollen weitere 73.500 Quadratmeter überdachte Ausstellungsfläche hinzukommen. Seit der Eröffnung des Geländes im November 2001 wurde das SNIEC kontinuierlich erweitert, so dass mittlerweile etwa 70 Veranstaltungen jährlich organisiert werden. Betreiber des modernsten und größten Messegeländes in Shanghai sind die Shanghai Lujiazui Development (Group) Corp. Ltd. und die German Exposition Corporation International (GEC), die mit jeweils 50 Prozent an dem Joint Venture beteiligt sind. GEC ist ein Gemeinschaftsunternehmen, bestehend aus der Messe Düsseldorf GmbH, Deutsche Messe AG und Messe München GmbH. Auf den Messen im SNIEC treffen sich jährlich rund 20.000 Aussteller und zwei Millionen Besucher.

Bemerkenswert ist der Anstieg der durchgeführten Veranstaltungen im vergangenen Jahr im Shanghai Everbright Convention & Exhibition Center (SECEC). Im Jahr 2007 wurden dort laut CCPIT doppelt so viele Messen durchgeführt wie 2006, nämlich 118. Das Gelände befindet sich im Südwesten Shanghais und wurde 1999 in Betrieb genommen. Insgesamt stehen hier 28.400 Quadratmeter zur Verfügung.

NEUES KONZEPT FÜR DIE EXPORTWARENMESSE

Die Provinz Guangdong am Perlflossdelta ist mit ihrer Hauptstadt Guangzhou der dritt wichtigste Standort der chinesischen Messewirtschaft. Hier fanden 2007 insgesamt 195 Messen statt, von denen 70 Prozent (136 Veranstaltungen) von zehn Industriebereichen geprägt wurden: Maschinenbau/Verarbeitung (24), Binnen- und Außenhandel/Geschäfte (21), Chemie/Energie und Umwelt (16), Immobilien/Bau/Innenausbau (14), Haushaltsgeräte/Möbel (14), Bekleidung/Leder und Textilien (11), Nahrungsmittel/Getränke und Wein (11), Druck/Verpackung

(9), Biologie/Medizin/Gesundheit sowie Schmuck/Haarpflege und Kosmetik mit jeweils acht Messen.

Wichtigste Veranstaltung für China ist die China Import and Export Fair (CIEF), früher Chinese Export Commodities Fair, die das Barometer für die Entwicklung der Exportwirtschaft der Volksrepublik ist. Sie wurde 1957 als reine Exportwarenmesse gegründet. Seit April 2007 sind ausländische Aussteller zugelassen. Bis zum Frühjahr 2008 wurde die Veranstaltung im Herbst und Frühjahr eines laufenden Jahres in zwei Phasen über zwei Wochen durchgeführt, die jeweils Konsum- und Investitionsgüter zeigten. Ab Oktober 2008 wird ein neues Konzept eingeführt. So sollen von Mitte Oktober bis in die ers-

te Novemberwoche in drei Phasen Produkte der Investitions- und Konsumgüterbranche ausgestellt werden. Neu ist weiterhin, dass die CIEF nicht mehr auf den beiden Messegeländen in Lihua und Pazhou stattfindet, sondern nur noch auf der Insel Pazhou.

SHENZHEN HAT DIE WICHTIGSTE TECHNOLOGIEMESSE

Shenzhen liegt im Süden der Provinz Guangdong und profitiert insbesondere von der Nähe zu Hongkong. Sie gilt als wichtigste Stadt für ausländische Investitionen in China. Säule der lokalen Wirtschaft ist die Elektronik- und Telekommunikationsbranche. Etwa 75 Prozent, das heißt 68 Messen der insgesamt 90 untersuchten Fachmessen

des CCPIT im Jahr 2007 beschäftigten sich in Shenzhen mit folgenden Industriezweigen: Elektronik/Kommunikation und Telekommunikation (20 Messen), Bekleidung/Leder und Textilien (11), Bildung/Ausbildung in Kunst (7), jeweils sechs Messen galten dem Binnen- und Außenhandel/Geschäfte sowie Maschinen/Verarbeitung. Die restlichen Messen verteilten sich unter anderem über die Bereiche Immobilien, Druck, Haushaltswaren, Finanzen und Spielwaren.

Die bedeutendsten Messegelände in Shenzhen sind das Shenzhen Convention & Exhibition Center (SZCEC) und das China High-Tech Fair Exhibition Center. Im SZCEC stehen 105.000 Quadratmeter Hallenfläche zur Verfügung.



Neben den Messezentren Peking, Shanghai und Guangzhou haben sich in den vergangenen Jahren Städte wie Shenzhen und Dongguan einen Namen gemacht.

Dort finden jährlich etwa 70 Veranstaltungen statt. Das China High-Tech Fair Exhibition Center hat 35.000 Quadratmeter überdachte Ausstellungsfläche. Eine führende Rolle in der Entwicklung des Messewesens in Shenzhen spielt seit 1999 die Fachmesse China High-

Tech Fair (CHTF), die auch als „erste Messe für Wissenschaft und Technologie“ in China gilt.

CHENGDU – ZENTRUM WESTCHINAS

Chengdu ist die Hauptstadt der Provinz Sichuan. Die Stadt hat sich neben Chongqing zum Wirtschaftszentrum

und Transportwesen (8), Biologie/Medizin und Gesundheit sowie Bildung/Ausbildung und Kunst mit jeweils sieben Veranstaltungen. Zu den Top zehn zählten weiterhin Immobilien, Bekleidung, Nahrungsmittel, Haushaltswaren und Freizeitgestaltung.

Die Mehrheit der Messen (43) wurde im Chengdu International Exhibition

das New International Convention & Exposition Center, Chengdu Century City das größte Messegelände der Provinzhauptstadt. Hier fanden 2007 laut CCPIT 33 Fachmessen statt.

DALIAN MIT HUNDERT MESSEN JÄHRLICH

In Dalian, Hafenstadt in der Provinz Liaoning, finden jährlich etwa hundert Messen statt. Die beiden Hauptmessegelände sind das Dalian World Expo Center und Dalian Xinghai Convention & Exhibition Center. Letzteres wurde 1996 unter dem Namen Dalian Star-Sea Convention & Exhibition Center eröffnet. Es hat eine Hallenflächenkapazität von 25.000 Quadratmeter. Hier wurden 2007 insgesamt 39 Messen durchgeführt. Das

lung erwartet der Veranstalter 200 Länder und mehr als 70 Millionen Besucher. Das EXPO-Gelände wird 5,28 Quadratkilometer umfassen.

Deutschland wird sich mit einem eigenen Pavillon an der EXPO beteiligen: „balancity“, so das deutsche Motto, wird anhand typischer urbaner Räume und Einrichtungen das Leben in Deutschland vorstellen und Lösungsansätze vermitteln. Das deutsche Grundstück misst etwa 6.000 Quadratmeter. Für die technisch-organisatorische Umsetzung der deutschen EXPO-Beteiligung unter der Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) ist die Koelnmesse International GmbH verantwortlich.



Westchinas entwickelt. 2007 wurden auf den wichtigsten Messegeländen in Chengdu 86 Fachmessen durchgeführt. Die häufigsten Industriezweige, die auf den Messen repräsentiert wurden, waren unter anderem Maschinen/Verarbeitung (9 Messen), Automobile

and Convention Center (CIECC) organisiert. 1997 eröffnet, stehen dort 50.000 Quadratmeter Hallen- und 18.000 Quadratmeter Freifläche zur Verfügung. Mit neun Hallen mit rund 100.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche sowie 20.000 Quadratmeter Freigelände ist

Die Wirtschaftsentwicklung in Asien und insbesondere in China sorgt weiterhin für eine dynamische Messeentwicklung in der gesamten Region. Neben China sind Japan und Hongkong die wichtigsten asiatischen Messenmärkte.

Dalian World Expo Center wurde 2004 eröffnet. Dort stehen 32.000 Quadratmeter Hallenfläche zur Verfügung. Im vergangenen Jahr wurden im Dalian World Expo Center 35 Messen angeboten. In Dalian werden vor allem die Themen Immobilien, Haushaltswaren, Nahrungsmittel, Bildung und Bekleidung auf Messen gezeigt.

EXPO 2010: „BETTER CITY, BETTER LIFE“

Parallel zum intensiven Messengeschäft in China laufen umfangreiche Vorbereitungsmaßnahmen zur EXPO 2010 in Shanghai. Unter dem Leitthema „Better City, Better Life“ wird sich die Millionenmetropole Shanghai vom 1. Mai bis 31. Oktober 2010 mit den urbanen Problemen des 21. Jahrhunderts beschäftigen. Zur Weltausstel-

Mit zahlreichen Eigenveranstaltungen (German Trade Fair Quality Abroad – GTQ) treten deutsche Messengesellschaften seit Jahren in China auf. 2008 werden insgesamt 230 GTQ-Messen weltweit veranstaltet, davon allein 71 im Mutterland China. Am engagiertesten sind die Messengesellschaften mit 41 Veranstaltungen in Shanghai und zwölf in Peking. Hinzu kommt, dass die Messengesellschaften aus Düsseldorf, Hannover und München zu 50 Prozent am Shanghai New International Expo Center (SNIEC) beteiligt sind. China spielt außerdem eine wichtige Rolle im Auslandsmesseprogramm des Bundes (AMP). Jedes Jahr werden zahlreiche deutsche Gemeinschaftsbeteiligungen in Form von German Pavilions auf Messen in China organisiert. ☉

www.auma-messen.de

„All Business is Local“

Mit dem Kauf der Industrial Automation & Control (IAC), Test & Measurement Expo (TME) + SENSOR baut die NürnbergMesse China ihr Portfolio weiter aus. Im Gespräch: Joseph Rath, Geschäftsführer der Mesago Messe Frankfurt, Reinhold Rösemann, Vorsitzender des Ältestenrates beim AMA Fachverband für Sensorik, Axel Bartkus, Geschäftsführer der NürnbergMesse China und Claus Rättich, Mitglied der Geschäftsleitung der NürnbergMesse.

INTERVIEW: STEFAN BRUNNER

Warum packen Sie die Themen Automatisierung, Sensorik und Messtechnik in China an?

Claus Rättich: Die IAC, TME + SENSOR ist eine der wichtigsten Messen für Automatisierungs- und Messtechnik sowie Sensorik in China. Mit ihren beachtlichen zwölf Jahren kann sie darüber hinaus auf eine stabile und erfolgreiche Geschichte zurückblicken. Im weltweiten Vergleich ist sie heute in ihrem Segment in der Spitzengruppe. Die NürnbergMesse Group erweitert mit dem Kauf der Veranstaltung das Themenangebot im Segment IT+Electronics. Wir sind der Meinung, dass die Messe inhaltlich ausgezeichnet zu unserem Portfolio in Nürnberg passt.

Gibt es erste Neuerungen, die mit dem Kauf einhergehen?

Claus Rättich und Joseph Rath: Die erste Veränderung wird es ab sofort geben. Wir erweitern den Namen der Messe um AUTOMATION SHANGHAI. Somit heißt die Messe ab heute AUTOMATION SHANGHAI 2009 – IAC, TME + SENSOR. Die Messe hat einen starken Fokus auf Automatisierungstechnologien und alles was mit diesem Thema verbunden ist, somit lag die Namensweiterung nahe.

Was bedeutet der Kauf für die NürnbergMesse China?

Axel Bartkus: Die NürnbergMesse China führt bereits die BioFach China und die IPB, International Powder & Bulk Exhibition and Conference, erfolgreich in Shanghai durch. Die AUTOMATION SHANGHAI 2009 – IAC, TME + SEN-

SOR erweitert somit unser Portfolio. Wir werden die Messe gemeinsam Seite an Seite mit qualifizierten Partnern durchführen. Wichtig ist dabei auf starke Partner zählen zu können. Beispielsweise bringt hier die Mesago Messe Frankfurt die Kompetenz im Automatisierungssektor ein. In China arbeiten wir weiterhin eng mit Worldwide Exhibitions Services (WES), von denen wir die Messe gekauft haben,

„Der Veranstalter hatte zum richtigen Zeitpunkt eine klar ausgerichtete Messe in China etabliert. Andere Veranstalter waren zu diesem Zeitpunkt noch nicht mit diesen Themen in China beschäftigt.“

Reinhold Rösemann Vorsitzender des Ältestenrates beim AMA Fachverband für Sensorik

und der Chinese Association of Automation (CAA) zusammen und können auf deren Fachkompetenz und Branchenkontakte in den kommenden Jahren zurückgreifen, nicht zuletzt um einen reibungslosen Transfer zu gewähren.

Dies ist in einem so heiß umkämpften Messemarkt wie China, wo es zu einem Thema oft mehrere Veranstaltungen gibt, außerordentlich wichtig.

Die PCIM China wird 2009 parallel zur AUTOMATION SHANGHAI 2009 – IAC, TME + SENSOR stattfinden. Was sind die Gründe für diesen Schritt?

Joseph Rath: Die PCIM China ist eine etablierte Veranstaltung, die in Shanghai seit Jahren durchgeführt wird. Die

Produkte der Leistungselektronik haben eine klare Nähe zu den auf der Veranstaltung vertretenen Automatisierungen. Wir erwarten uns hier eine klare Verbindung für einen sehr guten Markt, in dem unsere Aussteller noch besser als in der Vergangenheit ihre Produkte nicht nur präsentieren, sondern auch im Kongress wichtige Anwendungsproblematiken miteinander diskutieren können.

Firmen hier die Chance bot in dem wichtigen Anwendungsfeld Automation ausreichend Besucher mit entsprechendem Bedarf an die Messestände zu bekommen. Durch zusätzliche Aktivitäten in Kooperation mit dem Veranstalter ist es auch gelungen, interessierte chinesische Firmen zu treffen, die an der Übernahme von Vertretungen interessiert waren. Für den AMA Fachverband war es auf Grund dieser Absprachen klar, sich früh mit einem Zentrum für Sensorik in China zu präsentieren.

Wie schätzen Sie das Potenzial der Messe ein?

Claus Rättich: Wenn wir, Mesago Messe Frankfurt, AMA Fachverband für Sensorik und NürnbergMesse Group unser Know-how bündeln, unsere Stärken in diese Veranstaltung einbringen, kontinuierlich und konsequent an der Weiterentwicklung der Messe arbeiten, sehe ich noch enormes Entwicklungspotenzial für die Messe. Ich bin mir sicher, gemeinsam werden wir mehr Aussteller, Fachbesucher und Kongressteilnehmer nach Shanghai bringen.

Joseph Rath: Die Messe ist bereits jetzt national sehr hervorragend aufgestellt. Hier werden die Veränderungen der verbalen Kommunikation, Anforderungen, Anwendungskongress und auch die Aktivitäten zur Internationalisierung das Potenzial der Messe sicherlich stärken.

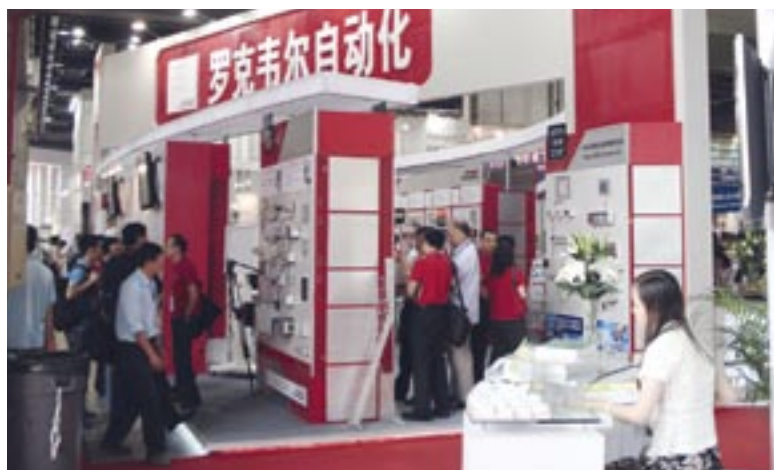
Was wird sich für Fachbesucher und Aussteller verändern?

Claus Rättich: Die bereits bestehende Konferenz wollen wir neu strukturieren.

Herr Rösemann, Sie kennen die Veranstaltung seit vielen Jahren gut. Was ist das besondere der Veranstaltung?

Reinhold Rösemann: Der Veranstalter hatte zum richtigen Zeitpunkt eine klar ausgerichtete Messe in China etabliert. Andere Veranstalter, beispielsweise aus Europa, waren zu diesem Zeitpunkt noch nicht mit diesen Themen in China beschäftigt. Die AUTOMATION SHANGHAI 2009 – IAC, TME + SENSOR hatte zu der Zeit, als wir uns mit dem Gedanken beschäftigten unsere Mitglieder beim Start in neue Märkte zu unterstützen, ein hervorragendes Konzept.

Auf der einen Seite war es die technologieorientierte auf der anderen Seite die anwenderorientierte Ausrichtung der Messe, die unseren ausstellenden



Verkäufer der Fachmesse IAC, TME+SENSOR ist der chinesische Messeveranstalter Worldwide Exhibitions Services Co. Ltd. (WES). Von diesem Messeunternehmen erwarb die NürnbergMesse China bereits im vergangenen Jahr die Fachmesse IPB International Powder/Bulk.

© MESSE NÜRNBERG

ren, nach den drei Hauptausrichtungen der Messe: Automatisierung, Sensorik und Messtechnik. Daneben wird der Kongress der PCIM China stattfinden, der den Bereich Leistungselektronik abdeckt.

In Zukunft wird es ein zu findendes Konferenz-Komitee aus chinesischen und internationalen Experten für den Kongress der AUTOMATION SHANGHAI 2009 – IAC, TME + SENSOR geben. Somit werden wir die Konferenz noch einmal deutlich aufwerten und ausbauen. Uns ist es wichtig einen Wissenstransfer anzubieten und hochkarätige Referenten zur Messe nach Shanghai zu bringen. Darüber hinaus werden wir zusammen die Ausstellerbasis deutlich vergrößern. Die Veranstaltung in China soll sich immer weiter zu einer Plattform für Spezialisten, ein internationales Dialogforum für Aussteller und Fachbesucher gleichermaßen, entwickeln.

Joseph Rath: Das Angebot wird eindeutig breiter durch die Ergänzung um den Bereich der Leistungselektronik, aber auch durch die Auswei-

tung und Gewinnung internationaler Aussteller. Der Abgleich im internationalen Markt ist auf der einen Seite sicherlich für Aussteller sehr wichtig, um ihre Leistungsfähigkeit im Markt zu dokumentieren. Fachbesucher haben die Möglichkeit, rasch alle potenziellen Marktteilnehmer kennenzulernen und mit ihnen die Probleme zu diskutieren.

Wird die Messe internationaler oder bleibt der Fokus auf dem asiatischen Raum?

Claus Rättich: Sowohl als auch. Natürlich werden wir international Aussteller akquirieren und aus China noch mehr Fachbesucher nach Shanghai bringen. Wenn unsere Partner und wir all unsere Kompetenz und unse-

re weltweiten Kontakte ins Rennen werfen, dürfte dies bereits 2009 erste Früchte tragen.

Joseph Rath: All business is local. Die Messe muss sich eindeutig national bewähren, wobei bei der Größe Chinas hier die Region um Shanghai eindeutig den Vorrang hat. Das internationale Interesse an einer derartigen Veranstaltung ist sehr hoch. Sie ist jedoch eindeutig eine nationale Veranstaltung wie auch die SPS/IPC/DRIVES, die ihren Schwerpunkt in Nürnberg im deutschen Markt hat.

Wo steht die Messe in fünf Jahren, wie werden Sie die Messe weiterentwickeln?

Claus Rättich und Axel Bartkus: Wir gehen davon aus, dass wir in allen mes-

serelevanten Kennzahlen wie Ausstellervolumen, Fachbesucher, Konferenzteilnehmer und Fläche ordentlich zulegen und die bereits heute gewichtige Rolle der Messe in China deutlich ausbauen werden.

Sicher ist: Die chinesische Wirtschaft und insbesondere die produzierenden Unternehmen werden ohne hohe Investitionen in die Automatisierungstechnik auf dem Weltmarkt nicht konkurrieren können. Wir sehen in China bereits jetzt die Abwanderung von lohnintensiven Fertigungsindustrien wie etwa die Textilproduktion. Auch der Aspekt der Qualitätssicherung in der Produktion spielt hier eine zunehmend bedeutende Rolle. Im breiten Fahrwasser der technischen Modernisierung der chinesischen Wirtschaft ist die AUTOMATION SHANGHAI 2009 – IAC, TME + SENSOR auf jeden Fall richtig platziert. Die weitere Entwicklung der Veranstaltung erfolgt auf einer soliden Basis von zwölf Jahren Veranstaltungsgeschichte. Unser Blick in die Zukunft ist optimistisch. ☉

„Die NürnbergMesse Group erweitert mit dem Kauf der Veranstaltung das Themenangebot im Segment IT+Electronics.“

Claus Rättich Mitglied der Geschäftsleitung der NürnbergMesse

Asia-Sourcing vor der Haustüre

Auch wenn die Messe in Deutschland stattfindet: Es wird erwartet, dass 99 Prozent der Aussteller und 55 Prozent der Besucher aus dem Ausland kommen. Asien wird als Handelspartner für Europa und Nordamerika immer wichtiger: Deshalb bedienen sich die Big-Player der vertretenen Branchen aus dem Handel – vor allem aus dem Großvolumengeschäft – der Asia-Pacific Sourcing als Businessplatz und Informationsforum für ihr Engagement mit Fernost. Denn lässt eine Stippvisite vor Ort in Asien meist nur wenige Besuche zu, können auf der Asia-Pacific Sourcing in kürzester Zeit viele Treffen mit potenziellen neuen Geschäftspartnern arrangiert werden. Industrievertreter können die Messe auch für sortimentsergänzende Einkäufe nutzen.

Zum dritten Mal findet in Köln vom 1. bis 3. März 2009 die Asia-Pacific Sourcing statt. Nach Angaben der Kölnmesse präsentieren etwa 600 Aussteller aus Fernost ihre Produkte aus den Bereichen Werkzeuge, Schloss und Beschlag, Do-it-yourself, Eisenkurzwaren, Befestigungstechnik, Gartenmöbel und -geräte, Grill und Camping sowie Weiße Ware.



Wer mehr über das Business mit Fernost erfahren möchte, dem bietet die Kölnmesse einen speziellen Podcast. Einstieg in Geschäftsbeziehungen, kulturelle „No-Goes“ und Tipps für den erfolgreichen Abschluss sind einige der Themen.

Eine frühzeitige Entscheidung für die Reise nach Köln lohnt sich: Besucher, die sich vorab über das Internet registrieren, bekommen ihre Eintrittskarten kostenlos.

Die Asia-Pacific Sourcing findet 2009 fast zeitgleich mit der themenverwandten Internationalen Aktionswarenmesse (IAW) statt. Die IAW startet am letzten Tag der Asia-Pacific Sourcing und endet am 5. März 2009. ☉

„Das Angebot nimmt qualitativ zu“

— Metin Ergül ist bei der Kölnmesse für die Handelsmessen spoga+gafa, die Eisenwarenmesse und auch die Asia-Pacific Sourcing verantwortlich. Er beobachtet seit vielen Jahren den asiatischen Messemarkt.

INTERVIEW: HANS GÄNG

Wer ohne Margen gearbeitet hat, hat es jetzt sehr schwer und taucht nicht mehr unbedingt in Europa auf. Für die Messen generell und auch für die Asia-Pacific Sourcing heißt das, dass sich das Angebot aus China dadurch insgesamt qualitativ verbessert.

Also neigen sich die Zeiten, in denen man auf Sourcing-Events vor allem Billigprodukte und Kopien aus der Volksrepublik bestaunen konnte, dem Ende entgegen?

In Köln ist es uns erfolgreich gelungen, ein Segment von Ausstellern aus Asien und vor allem China zu gewinnen, das auch langfristige Perspektiven der konstruktiven Zusammenarbeit bietet. Jetzt ist die Chance gut, mit den Top-Anbietern auf einem

ganz anderem Level als noch vor einem Jahr ins Gespräch zu kommen. Das gilt sowohl hinsichtlich der Preise als auch bei den Volumina.

Ist damit auch die Luft aus dem Messe-Dauerthema ‚intellectual property‘ etwas heraus?

Leider nicht ganz. Das Geschäft mit den billigen Imitaten ist sicher rückläufig. Aber vor allem gute Ideen aus Europa haben nach wie vor ihren Kurs – auch bei der zunehmenden Zahl von Herstellern aus Asien, die damit durchaus zu Eigenkreationen auf hohem Niveau in der Lage sind.

Als Messe behalten wir mit unseren europäischen Ausstellern den scharfen Blick auf die Probleme rund um das geistige Eigentum bei.

Ist es nicht gerade jetzt zwingend, dass Ihre Sourcing-Messen global stattfinden?

Daran arbeiten wir. Chinesische Anbieter mit internationaler Perspektive haben das Spiel schon verstanden und sind sowohl auf den Messen in China wie auf den Handelsmessen in Europa oder den USA präsent, um sich Know-how und Anregungen zu holen. Natürlich versuchen sie hier auch, sich als Lieferanten für die Handelsmarken zu positionieren. International ebnen wir im Gegenzug den Qualitäts-Herstellern aus Europa neue Plattformen für das internationale Geschäft. Und das nicht nur in Shanghai auf der China International Hardware Show, sondern auch in Indien und mit neuen Themen gegebenenfalls auch in Osteuropa. ☉

„Wer ohne Margen gearbeitet hat, hat es jetzt sehr schwer.“

Metin Ergül Geschäftsbereichsleiter der Kölnmesse

Ändert sich durch die derzeitige Krise etwas an der Tendenz, dass China auf den europäischen Markt drängt?

Chinesische Exporteure verschwinden zum Teil derzeit tatsächlich vom Markt.



www.gps-logistics.com



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

Juergen Hamann / Founding Member of the GPS Organisation

Firmengemeinschaftsausstellung auf der CMEF

Die China International Medical Equipment Fair (CMEF) ist mit fast 2.000 Ausstellern und über 50.000 Fachbesuchern die größte Messe für medizinische Geräte in Asien.

ren und gebrauchten Geräten. Nach sehr starkem Wachstum in den vergangenen Jahren habe sich der Markt für ausländische Markenprodukte jüngst etwas abgeschwächt, da der chinesi-

sche Staat die Anschaffung hochwertiger Medizintechnik stärker kontrolliere. Eine Präsenz vor Ort sei deshalb wichtig und die CMEF eine gute Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen.

Baden-Württemberg International (bw-i) beteiligt sich im Jahr 2009 erstmalig mit einer Firmengemeinschaftsausstellung an der CMEF. Anmelde-schluss ist der 30. Januar 2009. ☺

Sie findet seit 1979 zweimal jährlich an wechselnden Orten statt und wird vom 18. bis 21. April 2009 zum dritten Mal in Shenzhen ausgerichtet. Das teilt Baden-Württemberg International (bw-i) mit. Der Bedarf an medizinischen Geräten in China sei groß. Deutsche Produkte seien vor allem im hochwertigen Segment beliebt. Ebenso existiere eine große Nachfrage nach preiswerte-



© SIEMENS

KONTAKT

Baden-Württemberg International
Ralph Ohmayer
Telefon: 0711/22787 20
Ralph.ohmayer@bw-i.de
www.bw-i.de

Bauboom in Guangzhou

Die Messe für die Bau- und Automatisierungsbranche Electrical Building Technology Guangzhou erweitert ihre Produktkategorien. Chinas Bauindustrie benötigt vor allem elektrische Anlagen und Lösungen zur Energieeffizienz.



© MK MEDIA PRODUCTIONS/FELCKR

Vom 9. bis 12. Juni 2009 werden im China Import and Export Fair Pazhou Complex, Guangzhou, erstmals auch Produkte im Bereich Energieeffizienz, Blitzschutzsysteme, Steuerungsanlagen und Lichtregler ausgestellt. Nach Angaben des Veranstalters, der Mes-

se 2007, seien aus 96 Ländern angereist. Im Zuge des Entwicklungsplans 2006-2010 hätte Guangzhou ein umfangreiches Infrastrukturprogramm aufgelegt. Er beinhalte zum Beispiel die Erneuerung des Flughafens Baiyun, den Bau von Bahnhöfen oder Projekte im



© WUENZEL/FELCKR

Zusammenhang mit den 2010 stattfindenden Guangzhou Asian Games. Des Weiteren gebe es einen Bauboom im Vorfeld der Expo 2010 in Shanghai. Außerdem sollen laut der nationalen Tourismusbehörde bis zum Jahr 2015 insgesamt 200.000

Im Zuge des Entwicklungsplans 2006-2010 hat Guangzhou ein umfangreiches Infrastrukturprogramm aufgelegt.

se Frankfurt (HK) Ltd., stellten dieses Jahr 97 Aussteller ihre Produkte auf der Veranstaltung und der parallel stattfindenden Messe Guangzhou International Lighting Exhibition aus. Die 48.105 Besucher, sieben Prozent mehr als im Jahr

neue Hotels, Pensionen und Gästehäuser in China entstehen. All dies würde eine riesige Nachfrage nach elektrischen Systemen, energieeffizienten Lösungen und intelligenten Gebäudeanlagen generieren. ☺

Korea – Partnerland auf der Hannover Messe 2009

Korea wird als Partnerland Spitzen-technologien, neueste Entwicklungen und Zukunftsvisionen auf der Hannover Messe vom 20. bis 24. April 2009 präsentieren. Das Partnerland-konzept ist seit einigen Jahren wichtiger Bestandteil des weltweit führenden Technologieereignisses.

„Wir freuen uns, dass wir im kommenden Jahr Korea als Partnerland begrüßen dürfen. Wir sind sicher, dass sowohl Fachbesucher und Aussteller sowie auch das Partnerland selbst, das in allen 13 Leitmessen vertreten sein wird, von den vielen neuen Kontakten und Geschäftsabschlüssen profi-

tieren werden“, sagt Wolfgang Pech, Geschäftsbereichsleiter der Hannover Messe. Mit einem bilateralen Gesamt-handelsvolumen, das im Jahr 2007 mit 19,6 Mrd EUR eine Rekordhöhe erreichte, ist Deutschland für Korea der wichtigste europäische Handelspartner. „Die Partnerschaft mit Korea wird künftig für Deutschland und Europa noch weiter an Bedeutung gewinnen“, sagt Wolfgang Pech. Jung-Il Choi, Botschafter der Republik Korea: „Trotz des schwierigen weltwirtschaftlichen Umfelds, wie die Instabilität des Weltfinanzmarkts und die Wirtschaftsschwächung der Industrieländer, erwartet Korea einen



weiteren Zuwachs des Exports durch die Diversifizierung der Handelspartner und die Erhöhung der Wettbe-

werbsfähigkeit von Exportwaren. Deutschland ist Koreas größter Handelspartner in Europa.“ ☺

Fabtec India feiert Premiere

Die Fabtec India findet erstmals im Januar 2009 in Coimbatore im Industriezentrum Codissa statt. Das Leistungsspektrum beinhaltet Technologien, Produkte, Systeme und Dienstleistungen im Bereich industrielle Blechbearbeitung, Fügetechnologie sowie Lackieren und Beschichten.

Der Boom-Markt Indien bietet Unternehmen aus Europa viele attraktive Geschäftsmöglichkeiten. Mit der Fabtec India, Fachmesse für Blechbearbeitung, Fügetechnologie, Lackieren und Beschichten, hat die P.E. Schall GmbH & Co. KG eine Business-Plattform für die gezielte Bearbeitung des indischen Marktes ins Leben gerufen. Namhafte Marktführer haben laut dem Messeunternehmen zur Erstveranstaltung vom 21. bis 25. Januar 2009 im indischen Coimbatore bereits ihre Teilnahme zugesagt. So würden sich unter anderem Trumpf, Bystronic, Mitsubishi, Fanuc, Meba und Kasto vor Ort präsentieren. Die Branche ergreife die Chancen des indischen Zukunftsmarktes und die Messestadt Coimbatore biete hierfür beste Voraussetzungen. Ihre Lage im

Süden Indiens mit hoher Industrieansiedlung und sehr guter Infrastruktur sowie die unmittelbare Nähe zum internationalen Flughafen schafften optimale Rahmenbedingungen für eine direkte Zielgruppenansprache. ☺

Der Messeveranstalter P.E. Schall präsentiert im indischen Coimbatore Produkte und Systeme für die rationell-wirtschaftliche Blechbearbeitung.



Karriere im strategischen Einkauf

Kontakt

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BMÖ), Wien
Heinz Pechek
Telefon: +43 664 400 1218
heinz.pechek@aon.at
www.bmo.at
www.einkaufs-mba.at

Strategischer Einkauf, Optimierung entlang der Wertschöpfungskette und ein leistungsfähiges, effizientes Supply

Chain Management sind zentrale Themen für Unternehmen im globalen Wettbewerb. Der Einkauf ist ein strategisches Instrument des Unternehmens, um sich Vorteile im Wettbewerb zu sichern. Von der Produktentwicklung bis zum Verkauf – der für das Unternehmen gewinnbringende Einkauf ist ein unverzichtbarer Wettbewerbsfaktor. Vor diesem Hintergrund organisiert der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ) ab **März 2009** ein von Experten aus Wissenschaft und Praxis getragenes universitäres Ausbildungsprogramm

mit dem MBA-Abschluss „General Management – Strategic Purchasing & Supply Chain Management“. Zur Zielgruppe gehören Mitarbeiter im Einkauf, die sich weiter qualifizieren möchten oder einen Karrierewechsel beziehungsweise Karrieresprung planen, Leiter im Supply Chain Management sowie qualifizierte Mitarbeiter in Entwicklung, Produktion und Technik, die ihr Wissen erweitern oder sich zukünftig im strategischen Einkaufsmanagement positionieren möchten. Das Studium ist berufsbegleitend, die Studiengebühr beträgt 23.500 EUR. ☺

Mittelhessischer Außenwirtschaftstag

Der 4. Mittelhessische Außenwirtschaftstag am 5. Februar 2009 in Gießen steht unter dem Motto „Geschäftschancen in den BRIC-Ländern (Brasilien, Russland, Indien, China – BRIC). Diese Länder verzeichnen laut Veranstalter, der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg, ein dynamisches Wirtschaftswachstum von jährlich fünf bis zehn Prozent und seien für den deutschen Mittelstand nicht nur perspektivisch wichtig. Schon heute stehe der Export deutscher Waren in die BRIC-Staaten

für rund eine halbe Million Arbeitsplätze in Deutschland. Fachreferenten bieten auf der Veranstaltung praxisnahe Vorträge und Einzelberatungen zu den Themen Import, Export und Investitionen. Im Vordergrund stehen die Potenziale der Zielmärkte, Überwindung von Marktzugangsbarrieren, Pflichtzertifizierungen, Know-how-Diebstahl, Verhandlungstaktik und Vertragsgestaltung. In Einzelberatungsgesprächen können konkrete Sachverhalte besprochen und Entscheidungshilfen eingeholt werden.

Kontakt

Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg
Lutz Neumann
Telefon: 0641/7954-3505
Fax: 0641/7954-3520
neumann@giessen-friedberg.ihk.de

Darüber hinaus besteht Gelegenheit zur Netzwerkbildung und zum Erfahrungsaustausch im mittelhessischen Unternehmerkreis. ☺

Japan: Kompetent für Verhandlungen

Kontakt

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern
Jana Sebus
Telefon: 089/5116-554
sebus@muenchen.ihk.de

Für die deutschen Unternehmen steht und fällt der Geschäftserfolg in Japan mit internationaler Kompetenz und interkultureller Sensibilität. Das Intensivtraining, das die Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern am **17. April 2009** in **München** veranstaltet, stellt un-

ter anderem interkulturelle Faktoren und das Handeln japanischer Kunden und Geschäftspartner in den Vordergrund. Das Seminar soll Denkmuster und Verhaltensweisen beziehungsweise deren Hintergründe vermitteln, um die Zusammenarbeit erfolgreich zu gestalten. ☺

Business in Vietnam

Politische Stabilität, preiswerte Arbeitskräfte mit hoher Produktivität, eine kräftig wachsende Wirtschaft und strategisch günstige Lage – Vietnam ist der neue Tiger Asiens. „88 Prozent der deutschen Manager vor Ort sind zufrieden und würden jederzeit wieder in Vietnam investieren“, sagt der Unternehmensberater und Vietnam-Experte Axel Mierke und veranstaltet vom **29. bis 30. Januar 2009** in **Wiesbaden** das Seminar „Business in Vietnam“. Es lohnt sich jetzt, auf den Boom aufzuspringen und sich in Vietnam zu positionieren. Doch ob Sourcing, Absatz oder der Aufbau einer Fabrik, wie überall in Asien sei das Arbeitsumfeld schwierig, und ohne kulturspezifisches Know-how gehe gar nichts. Die Teilnehmer lernen unter anderem Daten und Fakten zur wirtschaftlichen Entwicklung, interkulturelles Know-how, den Umgang mit vietnamesischen Geschäftspartnern und bekommen einen Überblick über den Produktionsstandort und Absatzmarkt im regionalen Vergleich. ☺

Kontakt

Mierke Investment & Development Consulting
Axel Mierke
Diplom-Volkswirt
Telefon: 0761/4765887
axel@mierke.de

FERNOST SO NAH UND DOCH SO **FERNOST** SO NAH UND DOCH SO **FERNOST**

**BEST
ROAD
HAULIER
2007**

China rückt in Ihre nächste Nähe: Mit rund 1.200 Niederlassungen vor Ort und fast 20 Jahren Erfahrung auf dem chinesischen Markt erreichen Ihre Sendungen immer zuverlässig ihr Ziel – nicht umsonst wurde TNT wiederholt zum besten Straßentransporteur in Asien gewählt. Mehr unter: www.tnt.de/china



IT'S OUR BUSINESS
TO DELIVER YOURS.
www.tnt.de/china



Sprechen Sie mit uns, wir sind in Ihrer Nähe – überall. **0 18 05 – 700 900**
(14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz; abweichende Preise aus Mobilfunknetzen möglich)



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 8,600 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.