

Wachstumsweltmeister China

Erfolgreiche Geschäftsanbahnung – So machen Sie es richtig

China ist einer der wichtigsten Wachstumsmärkte weltweit. Doch was braucht es, um sich in diesem Land erfolgreich am Markt zu etablieren? Wirtschaftsjournal sprach darüber mit André Walther, beratender Betriebswirt und auf den chinesischen Markt spezialisiert.

Wirtschaftsjournal: Herr Walther, wie kommt man an Aufträge in China?

André Walther: Eine Delegationsreise oder die Teilnahme an einer branchenspezifischen Messe bieten eine einfache Möglichkeit, erste Kontakte zu Land und Leuten herzustellen. Außerdem ist ein chinesischer Mittelsmann vor Ort wichtig, da dieser sowohl die Sprache spricht als auch mit den vorherrschenden kulturellen Begebenheiten vertraut ist.

WJ: Welche Branchen und Technologien sind in China gerade besonders gefragt?

Walther: Der 12. Fünfjahresplan steht ganz im Zeichen der innovativen Energien. Unternehmen aus dieser Branche werden bis 2015 speziell gefördert. Außerdem ist deutsches Know-How zum Beispiel im Maschinenbau und der Fahrzeugindustrie nach wie vor stark gefragt. Bedingt durch die Modernisierungsbestrebungen in der Infrastruktur ist China momentan auch ein lukrativer Absatzmarkt für die Bauindustrie.

WJ: Wann reicht es, lediglich einen Handelspartner vor Ort zu haben und wann sollte eine eigene Niederlassung gegründet werden?

Walther: Der Einstieg in den chinesischen Markt beginnt normalerweise mit dem Export. Wer mehr projektorientiert vorgehen und einzelne Geschäfte abschließen will, braucht keine Niederlassung. Notwendig wird diese, wenn ein Unternehmen vor Ort produzieren oder Lizenzen vergeben will und somit eigenes Personal beschäftigt. Ist eine lokale Wertschöpfung im Anschluss an den Verkauf bzw. Einkauf in China geplant, sollte ebenfalls eine Niederlassung gegründet werden. Eine chinesische Firmengründung ist auch dann ratsam, falls das Unternehmen auf chinesische Partner zum Vertrieb seiner Produkte angewiesen ist und die Waren im chinesischen Einzel- oder Großhandel vertrieben werden.

WJ: Was ist dabei im Unterschied zu Deutschland zu beachten?

Walther: Verträge sind nicht so fixiert wie hierzulande. Sie haben in China keine Tradition und dienen nach chinesischem Verständnis nur als Zwischenergebnis für eine langfristige Zusammenarbeit. Eine Vertragsunterzeichnung ist demnach keine Verpflichtung. Deshalb werden Verträge oft noch nach der Unterzeichnung modifiziert. Um auf Nummer sicher zu gehen, sollten Verträge immer intensiv durch einen Fachmann geprüft werden. Ähnliches gilt für den Faktor „Zeit“: Chinesen sind zähe Verhandlungspartner, für die ein festgelegter Zeitrahmen keine Rolle spielt. Besprechungen können sich durchaus über Tage erstrecken. Zudem sollte auch bekannt sein, dass Chinesen niemals „Nein“ sagen, um nicht ihr Gesicht zu verlieren. Ein deutsches „Ja“ ist also nicht mit einem chinesischen „Ja“ gleichzusetzen.

Gespräch: Stefanie Rudolph



André Walther von „contrast in“ berät Firmen aus Sachsen. Seine Kunden stammen u. a. aus der Maschinenbau-, Automobil- und Lebensmittelindustrie sowie der Bauwirtschaft.

Foto: contrast in

Außenhandel der VR China mit Maschinen-Einfuhr (in Mio. US\$)

SITC-Einfuhr	Warengruppe	2009	2010	Veränderung 2009/2010
71	Kraftmaschinen	18.929	23.493	+24,3%
72	Arbeitsmaschinen	24.886	42.704	+70,5%
73	Metallbearbeitungsmaschinen	9.342	13.690	+46,3%
74	Spezialmaschinen	36.136	44.977	+24,7%
71 – 74	Maschinen insgesamt	89.293	124.864	+39,7%

China ist ein großer Konsument an Werkzeugen und Werkzeugmaschinen. Mittlerweile wurde in China der R&D Bereich stark ausgebaut, wodurch das Potenzial Chinas in diesem Feld immer größer wird. Die Werkzeug- und Werkzeugmaschinenindustrie spielt bei der Entwicklung der nationalen Wirtschaft eine wichtige Rolle, da es das Fundament der Bauindustrie darstellt. Ohne Werkzeug und Werkzeugmaschinen kann das Land die enormen Bauvorhaben nicht tätigen. Durch das schnelle Wirtschaftswachstum hat sich die Industrie der Werkzeugmaschinen in den letzten Jahren sehr stark entwickelt.

Quelle: German Industry and Commerce Greater China | Beijing, Department for Sourcing and Sales: iSheet – Werkzeugmaschinen in China



wirtschaftsjournal.de/id12044001