

## China: Erfahrungsaustausch in Brüssel

### Investitions- und Handelsstrategien in einem boomenden Markt

China ist zum Wachstumsmotor der Weltwirtschaft und Markt mit enormem Potenzial aufgestiegen. Dem Sog Chinas können sich westliche Unternehmen nicht entziehen. Inzwischen sind sowohl europäische Chemieunternehmen als auch deren Kunden in China vertreten. Welche Erfahrungen die Unternehmen im Land der Mitte machten und welche Strategien sie verfolgen, war Thema eines Workshops am 15. März 2005 in Brüssel, zu dem die ECMSA (European Chemical Marketing and Strategy Association) und CWD (Chemical World Database) eingeladen hatten. Unterstützt wurde die Veranstaltung durch den europäischen Chemieverband Cefic.

Rene van Sloten (Cefic) beschrieb die Chancen, aber auch die enormen Herausforderungen eines wachsenden chinesischen Marktes für europäische Unternehmen. Zur Gefahr kann China werden, wenn die europäischen Chemieunternehmen ihre Stärken - insbesondere im Bereich Innovationen - nicht ausspielen. Dr. Peter Strüven und Dr. Udo Jung (Boston Consulting Group) gaben einen Überblick über die Antriebskräfte für eine Verlagerung ganzer Industriezweige bzw. einzelner Produktionsteile nach China. Es wurde deutlich, dass eine Verlagerung längst nicht für alle Produktionsbereiche lohnend ist. Investitionsentscheidungen sollten abhängig von der Wertschöpfungskette und möglicher Kostenvorteile getroffen werden.

In die gleiche Richtung zielte der Vortrag von Dr. Ulrich Koemm (Lanxess AG). Profitabilitätsanalysen standen im Vor-

dergrund bei Investitionsentscheidungen des Spezialitätenanbieters.

Johannes Wyrwoll (Volkswagen Group China) präsentierte die Erfahrungen des größten ausländischen Automobilkonzerns in China. Die Herausbildung einer Mittelschicht mit wachsender Kaufkraft kombiniert mit einer noch sehr geringen Fahrzeugdichte macht China für die Automobilindustrie so attraktiv. Wachsende Konkurrenz und ein zunehmender Preisdruck zählen allerdings inzwischen zu den Risiken für diesen Sektor.

Von den täglichen Tücken des "Doing Business" in China berichtete Hans-Werner Seidel (IKB Deutsche Industriebank AG). Sprachbarrieren, andere Kommunikationsstrategien und Verhandlungsgewohnheiten sind nur ein paar der Probleme, die umschifft werden müssen, um zu einem erfolgreichen Verhandlungsabschluss zu kommen.

Dr. Bernd Blumenberg (BASF AG) präsentierte die Erfahrungen seines Unternehmens beim Bau einer integrierten Petrochemieanlage. Die BASF setzte bei ihren Investitionsstrategien auf die Partnerschaft mit dem größten chinesischen Chemieunternehmen Sinopec.

Auch mittelständische Unternehmen sind inzwischen mit Produktionsstätten in China vertreten. Andreas Peter, Eigentümer der Peter Lacke GmbH, gab ein beeindruckendes Bild von den Erfahrungen seines Chemieunternehmens in China. Entscheidend für eine erfolgreiche Produktion in China sind gute Kontakte vor Ort und einheimische Mitarbeiter. Die Beschaffung von Kapital für das Investi-

tionsvorhaben bereitete dem mittelständischen Unternehmen im Gegensatz zu den Global Playern im Vorfeld Probleme.

Der Chemiehandel mit und innerhalb Chinas war das Thema von Philippe Vigoureux (Distributors). Sehr anschaulich wurden die Vertriebswege in China dargestellt. Tausende von kleinen Händlern sind im Geschäft mit Chemikalien tätig - meist ohne jegliche Sicherheitsvorkehrungen. Die Teilnehmer werden sicher das Video über den Transport eines Chemiefasses hochgiftigen Inhalts durch belebte Straßen auf einem Fahrradanhänger nicht vergessen.

Abgerundet wurde der Workshop mit einem Einblick in die rechtlichen Bedingungen in China durch Dr. Björn Etgen (BEITEN BURKHARDT). Die neue Gesetzgebung für den Handel mit Chemikalien, der Technologietransfer und die rechtlichen Rahmenbedingungen für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ausländischer Investoren standen im Mittelpunkt seines Vortrages.

Die Veranstaltung machte insgesamt die Chancen des dynamisch wachsenden Marktes China für ausländische Unternehmen deutlich - ohne jedoch die Risiken zu verschweigen. Ähnliche Veranstaltungen sind geplant für Indien und Russland.

Die Vorträge und ergänzendes Material können für 75 Euro unter [info@ecmsa.org](mailto:info@ecmsa.org) bezogen werden.