

Land im Aufbruch

China: Markt für regionale Unternehmen, aber nichts für „Exportanfänger“

Kennen gelernt hat er das „Reich der Mitte“ im Jahr 1995, bei der ersten IHK-Unternehmerreise: Rainer Goldmann, Geschäftsführender Gesellschafter der Goldmann Gruppe, einem Chemikalien-Handelshaus. Mitte der 90er Jahre sei China noch kein Thema gewesen, Goldmann spricht von „Abenteuer“, wenn er sich an seine Reiseindrücke erinnert.

Ein Abenteuer, dem sich der Diplom-Kaufmann wirtschaftlich stellte – seit 1997 unterhält er ein Repräsentanzbüro in Chengdu, Provinz Sichuan. Mittlerweile beschäftigt der Bielefelder Unternehmer vier Mitarbeiter in China.

„Die lokale Präsenz ist absolut notwendig, der chinesische Markt kann nicht über moderne Kommunikationswege via Fax oder E-Mail erschlossen werden“, fasst Goldmann seine Erfahrungen aus nunmehr sieben Jahren Chinahandel zusammen. Der 37-Jährige verfügt über Vergleichsmöglichkeiten: Das Unternehmen ist als Handelshaus für Chemikalien tätig und bedient Kunden europaweit. Gegründet 1919 von Goldmanns Großvater, wurde in den 60er Jahren des vergangenen Jahrhunderts der Handel mit Kunststoffgranulaten aufgenommen, 1971 kam die Produktion von Kerzenfarben in Bad Odesloh hinzu.

Goldmann, verantwortlich in der dritten Generation für das Familienunternehmen mit seinen mittlerweile 55 Beschäftigten, war vom „Spirit“, vom „Land im Aufbruch“ angetan, nachdem er zum ersten Mal in den fernen Osten gereist war: „Wir wollten dort aktiv werden“, so sein scheinbar nüchternes Fazit.

China sei traditionell ein sehr starker Chemiestandort, verfüge über große Rohstoffvorkommnisse. Gleichzeitig ginge die Anzahl der potenziellen Lieferanten aus Westeuropäischen Staaten zurück, die Konzentration in der Chemieindustrie nehme stark zu. „Wir sind kein klassischer



Arbeiten für den Erfolg der Bielefelder Goldmann-Gruppe in China: Yu Ling, Sales Manager, Zhan Yong, Export Manager, Zhang Zhihong, Operations Manager, und Yang Xin, Import Manager (von links).

Chemiehändler, der ein breites Angebot an Chemikalien für die produzierende Industrie bereithält“, sagt Goldmann. Sein Unternehmen habe sich als Vertriebspartner von Chemieproduzenten etabliert, „wir sind der verlängerte Arm der Hersteller und verfügen über Know-how in der Anwenderberatung.“

Das Repräsentanzbüro in Chengdu erfüllt für die Unternehmensgruppe eine Doppelfunktion. Einerseits dient es als Einkaufsbüro für die deutschen Teile der Gruppe sowie für den polnischen Ableger des Chemiehändlerhauses. Andererseits vermarktet das vierköpfige Team in Chengdu seit knapp zwei Jahren auch importierte Chemikalien in China, beispielsweise die in Deutschland produzierten Kerzenfarben. „Der Import von chemischen Stoffen, die in der gewünschten Qualität oder Menge in China selbst nicht produziert werden, lohnt sich, trotz der hohen Zölle“, erläutert Goldmann.

Den Umsatz seines China-Engagements beziffert Goldmann mit „mehreren Millionen Euro im einstelligen Bereich, Tendenz steigend“. Insgesamt erwirtschafteten die vier Unternehmen und das Repräsentanzbüro im abgelaufenen Geschäftsjahr 40 Millionen Euro.

Um sein Asiengeschäft noch weiter auszubauen, nimmt der 37-jährige Unternehmer an der Internationalen IHK-Begegnungswoche „Ostwestfalen meets China“

im Juni dieses Jahres teil. Er wolle sein Produktportfolio weiterentwickeln und sei deshalb auf der Suche nach ein oder zwei regionalen mittelständischen Unternehmen, denen er beim Markteintritt oder beim Einkauf in China behilflich sein könne. Aufgrund des eigenen Firmen-Know-hows denkt Goldmann an Produkte für die

industrielle Anwendung sowie an Geschäftsbeziehungen im „Business to Business“-Bereich.

Die Marktchancen beurteilt der Bielefelder positiv, „China ist ein sehr interessanter Absatzmarkt“. Und noch eine Besonderheit kennzeichne das chinesische Geschäftsverhalten: Neben der für westliche Verhältnisse unüblichen Gastfreundschaft sei es selbstverständlich, dass Termine auch am Samstag oder Sonntag organisiert werden – selbst dann, wenn Unterneh-

men „nur“ etwas verkaufen wollen.

Erfahrungen mit einem eigenen Unternehmen in China, der **Shanghai Fennel Plastic Parts Co. Ltd.**, hat auch die **Fennel International GmbH** mit Stammsitz in Bad Oeynhausen gesammelt. Anders als bei Goldmann produziert der ostwestfälische Mittelständler in Qing Pu, einem Industriegebiet Shanghais, unter anderem Kunststoffprofile und Griffe für die Möbelindustrie. „Die Business Lizenz haben wir im April 2002 erhalten, seit Ende Februar 2003 haben wir die Produktion aufgenommen“, sagt Volker Nierstrat, Ge-



Will China-Engagement weiter ausbauen:
Rainer Goldmann.

schäftsführer von Fennel International. Rund zwei Millionen Euro hat das Unternehmen, das unter dem Dach der Fennel Systems Holding für die Exportgeschäfte der Fennel GmbH & Co. KG zuständig ist, am chinesischen Standort investiert.

Begonnen hatte das Unternehmen zunächst mit dem Export seiner Produkte auf den chinesischen Markt. „Die Chinesen sind findig beim Kopieren fremder Produkte“, sagt Niestrat, es wäre nur eine Frage der Zeit gewesen, wann Plagiate der eigenen Griffe und Profile von dortigen Firmen produziert worden wären. „Wir waren vor die Situation gestellt, entweder aufzugeben oder zum dortigen Kostenniveau zu produzieren.“ Die Ostwestfalen haben sich fürs dort bleiben entschieden und beschäftigen nach einem Jahr zwölf Angestellte in ihrem Werk. Zwei davon, der General Manager und der Produktionsleiter, stammen aus Deutschland.

Die Fabrikhalle wurde angemietet, die Maschinen und Anlagen, unter anderem zwei so genannte Extruder, wurden aus Deutschland nach China verschifft. Zwar könnten ausländische Unternehmen auch in China bauen, aber ein Grundstückskauf sei zurzeit noch ausgeschlossen. Ein System, in etwa vergleichbar mit dem der Erbpacht in Deutschland, beschreibt der 60-jährige Manager die gängige Immobilienpolitik.

Die ursprüngliche Idee, ausschließlich für die Möbelindustrie zu fertigen, wurde längst weiterentwickelt, sagt Niestrat. Geplant sei, noch in diesem Jahr die Sparte Automotive aufzubauen, ein Segment, das Fennel bereits in Europa bedient. In-

Foto: Shanghai Fennel Plastic Parts Co. Ltd.



Moderner Produktionsstandort: Blick in die Produktionshallen der Shanghai Fennel Plastic Parts Co. Ltd. Mit den Anlagen, so genannten Extrudern, werden unter anderem Kunststoffprofile für die Möbel- und die Haushaltsgeräteindustrie gefertigt.

samt ist die Unternehmensgruppe in 50 Ländern vertreten, zu den fünf so genannten A-Ländern zählen neben China noch Großbritannien, Frankreich, Polen und Russland.

Das neue Werk in Fernost hat ein weiteres Produktfeld für sich erschlossen: Zu den Kunden zählen jetzt auch deutsche Haushaltsgerätehersteller, die für ihre in China produzierte so genannte weiße Ware Profile und Kunststoffteile im Land selbst dazukaufen.

Für die Fennel-Gruppe sieht Niestrat trotz der positiven Erfahrungen mit dem chinesischen Produktionsstandort momentan keine Notwendigkeit, die Fertigung aus Deutschland komplett nach China zu verlagern.

Die wirtschaftlichen Entwicklungschancen der nächsten zehn Jahre beurteilt der Manager, der sich auch im IHK-Außenwirtschaftsausschuss engagiert, als „enorm“ – und trotzdem warnt er Export-Newcomer: „Unternehmen, deren Kapazitäten in Deutschland nicht ausgelastet sind, sollten nicht gleich den chinesischen Markt angehen. Es ist besser, das Exportgeschäft zunächst zum Beispiel auf europäischen Märkten kennen zu lernen.“ Die Sprach- und Mentalitätsunterschiede seien einfach zu groß und außerdem müssten Unternehmen schnell mit lokaler Konkurrenz rechnen, wenn ihr Produkt lukrativ sei.

Heiko Stoll

Eine IT besser.

Microsoft® Business Solutions-Navision®

Die integrierte Business-Lösung für den Mittelstand

COSMO CONSULT bringt Sie auf die richtige IT:

- Enterprise Resource Planning (ERP)
- Produktionsplanung und -steuerung (PPS)
- Prozessfertigung, Kunststoff, Chemie, Serien-, Auftragsfertigung
- Großhandel, Getränkewirtschaft, Vermarktung von Waren und Gütern
- Handel und Service für mobile Investitionsgüter
- Zeit- & Betriebsdatenerfassung
- E-Business
- Archivierung/Dokumentenmanagement
- Business Intelligence

„Navision Excellence Winner“
 - ausgezeichnet als einziger Microsoft
 Navision Partner weltweit für
 heterogenste Leistungen

Ihr Partner in OWL e.g.
 COSMO CONSULT GmbH & Co. KG
 Logenstraße 100
 33813 Dilligheim
 Tel.: 052 02 99 93-0
 Fax: 052 02 99 49 35
info@cosmoconsult.com

Microsoft
CERTIFIED
 BUSINESS SOLUTIONS
 PROVIDER

COSMO CONSULT AG

Für die
 Leiter
 Techn.
 Einkauf
 Vertrieb
 Logistik
 Personal
 Controlling

www.cosmoconsult.com