

Editorial

Liebe Unternehmerkollegen!

Auf meinen Touren durch Deutschland in den letzten Wochen habe ich wieder mit einigen von Ihnen geredet und dabei herausgefunden, daß unser pragmatischer Ansatz, in China Geschäfte zu machen, immer mehr Freunde findet. Unser **Europe China Service & Technology Center** läuft bereits auf vollen Touren und unsere Kunden und damit auch wir sind sehr zufrieden über die Entwicklung.

Wir kommen mittlerweile häufiger mit Ihnen über die Vielzahl von **Seminaren** zum Thema China in Berührung. Auf ein solches Seminar, das wegen des guten Zuspruchs jetzt in die Wiederholung geht, wollen wir Sie gerne aufmerksam machen. Wir haben mal eine Einladung hinten angehängen.

Unser Schwerpunktthema heute ist **Technology Trading**. Das ist eine neue Disziplin im Handel zwischen China und Europa, die für einige von Ihnen interessant sein kann, und zwar immer dann, wenn Sie eine interessante Technologie haben, aber Begrenzungen bei Ihren finanziellen oder personellen Ressourcen. Schauen Sie mal rein, wenn Sie noch nach Alternativen für Ihr China-Geschäft suchen.

Es hat dieses Mal wieder ein bißchen länger gedauert, bis wir uns gemeldet haben. Das lag unter anderem daran, daß wir derzeit unseren **Internetauftritt** und unser **Newsletter-system** umstellen, um Sie demnächst ganz zeitnah und regelmäßig mit den neuesten Informationen aus China zu versorgen. Zwei Mitarbeiter, je einer in China und in Deutschland, werden exklusiv für Sie die wichtigsten Daten und Informationen aus und über China zusammentragen und für Sie aufbereiten.

Das hier wird jetzt der letzte Newsletter im alten Stile sein, ab der nächsten Ausgabe, die noch im September an Sie rausgeht, wird alles viel besser. Also **registrieren** Sie sich bitte, wenn Sie dabei sein wollen. Sie sind bereits registriert, wenn Sie diesen Newsletter als Anhang bekommen. Wenn Sie ihn sich dagegen noch von unserer Website runterladen müssen, dann haben wir sie noch über einen gemiete-

ten Verteiler erreicht. Registrieren geht übrigens einfach: senden Sie eine Email an: subscribe@ecs-center.de.

Dann viel Spaß und Information beim Studieren der neuen Ausgabe und sie wissen ja, melden Sie sich, wenn etwas für Sie interessant war oder Sie noch Fragen oder Anregungen haben.

Dr. Ralph Föhr, Geschäftsführer
ECS Europe China Solutions GmbH

Schwerpunktthema

Technology Trading

China ist der Wachstumsmarkt Nr. 1 in der Welt. Das hat natürlich seinen Preis: kaum ein Land in der Welt benötigt soviel Nachhilfe in Sachen **Technologie** wie China. Nicht etwa, weil der Stand, den China erreicht hat, nur so niedrig ist, nein, China hat sich aufgemacht, die Weltspitze einzuholen. Das erfordert, das letzte Jahrhundert in 30 Jahren nachzuholen und vor 20 Jahren hat die Aufholjagd begonnen. Konnten in der Frühphase noch Länder wie die Sowjetunion helfen, so sind es heute die technologisch führenden Nationen auf der Welt, Deutschland und viele seiner europäischen Nachbarn mit dabei.

Der erste Schritt war ein sog. Koffergeschäft: **Technologie Transfer**, bei dem ein Technologiegeber einen Stapel Zeichnungen, Beschreibungen und Patente im Koffer beigebracht hat und dafür eine einmalige Summe (ebenfalls im Koffer) bekommen hat. Gewonnen hat, wer am schnellsten laufen konnte. Schnell haben die Chinesen gemerkt, daß sie bei einem solchen Geschäft nicht gewinnen konnten, das Risiko lag voll auf ihrer Seite. Die Folge war, daß der Spieß herumgedreht wurde. Die Chinesen kopierten, was immer sie bekommen konnten und die **Produktpiraterie** feierte fröhliche Urständ.

Heute geht keins von beiden mehr. Das Geschäft ist ein faires geworden, bei dem beide Seiten darauf achten, daß man gewinnen kann. Hinzukommt, daß ein altes chinesisches Element wiedergefunden wurde: die Beziehungs-

bildung, das ist die **Kooperation** über einen längeren Zeitraum in gegenseitigem Vertrauen und zu gegenseitigem Nutzen. Dieses Verfahren nennt man heute Technology Trading, ein ganz normales Geschäft zwischen zwei Partnern auf gleicher Augenhöhe.

Die beiden Partner besitzen nämlich typischerweise **komplementäre Fähigkeiten und Eigenschaften**. Für europäische Firmen wird es immer schwieriger ihre zukünftige Technologien weiterzuentwickeln und die immer globaler werdenden Märkte zu bedienen. Für chinesische Unternehmen ist Time-to-Market kritisch, sie können nicht mehr die Entwicklung selbst nachvollziehen, um in der ersten Reihe mitzuspielen und sie werden nur ganz schwer aus eigener Kraft in europäischen Märkten Fuß fassen. Also einfach betrachtet: die europäischen Partner bringen den europäischen Markt und das technische Know-How mit, die chinesischen Finanzmittel und den chinesischen Markt. Zusammen ist dann 2+2 mehr als 4.

Bisher haben sich meistens Großunternehmen dieses Zusammenspiel zunutze gemacht. Die Gründung von **Joint Ventures** war die Folge. Oft allerdings waren die Gewichte ungleich verteilt: ein starkes westliches Unternehmen hat sich ein schwaches chinesisches Unternehmen einverleibt. Dann kam auch das Kapital aus dem Westen und den Chinesen blieb nur noch der billige Produzent zu sein, eine Rolle, die auf Dauer keinen Spaß macht.

Wir zielen auf beiden Seiten auf Unternehmen mittlerer Größe, die aus der Kombination Know-How, Märkte und Kapital mehr machen können, als sie alleine geschafft hätten. Ein solches Vorgehen nutzt dann beiden auf Dauer.

Ein **Beispiel**: ein chinesischer Hersteller von Klimaanlage möchte den nächsten Schritt in seiner Produktentwicklung schneller als aus eigenen Kräften machen. Die japanische Konkurrenz hängt ihm technologisch, z.B. beim Einsatz neuer Kühlmittel und bei energiesparenden Steuerungen im Heimatmarkt auf den Fersen. Ein deutscher Hersteller von Klimaanlage hat es längst aufgegeben über Massenproduktion nachzudenken, die Großen, beson-

ders aus Japan, haben ihm das Geschäft längst abgenommen. Er beschränkt sich im wesentlichen auf Sonderanlagen, kennt die Technologie und weiß auch noch wie der europäische Markt funktioniert. Die beiden können daraus mehr machen. Die deutsche Technologie fließt, finanziert vom starken chinesischen Hersteller, in die nächste Generation von Klimaanlage für den chinesischen Markt ein. Der deutsche Hersteller hat plötzlich ein Produktportfolio im Zugriff, mit dem ein Angriff auf den längst verloren geglaubten europäischen Markt Sinn macht. Insgesamt also eine Win-Win-Situation.

ECS arbeitet in Ningbo mit der **staatlichen Technologie-Transferstelle** zusammen. Sie ist für den Großraum Ningbo mit etwa 5,5 Millionen Menschen zuständig. Ningbo ist das wirtschaftliche Zentrum der Provinz Zhejiang, die sich durch einen besonders hohen Anteil an privaten Unternehmen auszeichnet.

Die Zusammenarbeit ermöglicht ECS das Wissen um viele Fälle, die ähnlich zu dem o.g. Beispielfall gelagert sind. Umgekehrt haben wir dabei auch die Möglichkeit, **Technologieangebote aus Europa** möglichen Partnern in China, genauer gesagt in der Provinz Zhejiang anzubieten zu finden. Wir haben Zugang zu etwa 50.000 produzierenden Unternehmen in der Region, viele davon in privater Hand und dabei, sich über Diversifizierung Gedanken zu machen. Wir können also den Kontakt herstellen und können mit unseren zweisprachigen Spezialisten den Prozeß begleiten. Fordern Sie uns, wenn Sie Interesse an einer solchen Fragestellung haben.

Eröffnung des neuen Ningbo-Büros

Noch ein Thema in eigener Sache: wir sind umgezogen in unser neues Büro. Am 15. Juni 2004 war feierliche Eröffnung mit viel lokaler Prominenz. Wir haben jetzt mehr als 600 qm erstklassigen Büroraum zur Verfügung, ausgestattet mit allen modernen Errungenschaften, die wir aus Europa gewohnt sind. Hier ein paar Bilder von unserer Eröffnungsfeier und von unserem neuen Büro.



Auch unsere Mitarbeiterzahl ist mittlerweile auf über 20 gewachsen. Sie haben Aufgaben für eine Vielzahl von Kunden übernommen, Aufgaben, die von der Markterschließung über Aftersaleservice bis hin zur Hilfestellung bei der Gründung eigener Firmen oder Joint Ventures gehen.



Wer ist die ECS?

ECS Europe China Solutions GmbH ist eine Beratungsfirma aus der Nähe von Aachen, die sich darauf spezialisiert hat, mittelständische Firmen von Europa nach China zu bringen. Wir haben herausgefunden, dass es gute Lösungen für große Firmen gibt, aber kaum Hilfen für die anderen. Deswegen betreibt ECS ein Service- und Technologie-Zentrum in Ningbo, 150 km südlich von Shanghai.

Das Europe China Service & Technology Center fängt den Mehraufwand ab, der durch die



neue Marktumgebung entsteht und erlaubt so den mittelständischen Unternehmen, sich auf ihr Geschäft zu konzentrieren. So stellt das Zentrum genau die Verwaltungsdienstleistungen zur Verfügung, die alle Firmen benötigen: Sekretariat, Telefondienst, Buchhaltung, Übersetzungen oder Reiseorganisation. Darüber hinaus übernimmt es Vertriebs- und Marketing-Projekte und den Aufbau eines Service-Stützpunkts oder eines Produktionsstandorts.



Impressum

ECS Europe China Solutions GmbH

Dr. Ralph Föhr

Hauptstr. 71, D-52159 Roetgen

Fon: +49 (2471) 133 366

Fax: +49 (2471) 133 552

E-Mail : info@ecs-center.de