

Export | Specialists

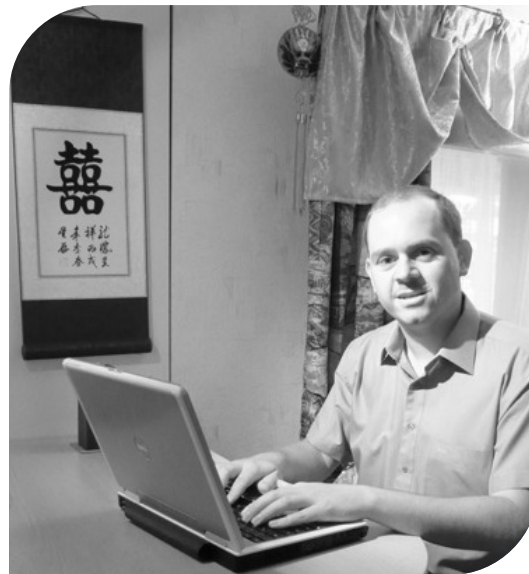
Fokus Fernost:
Internationalisierung nach China und Hongkong



Vorwort

China – das Reich der Mitte. Seit vielen Jahren die aufstrebende Wirtschaftsmacht schlechthin. Grund genug für zahlreiche deutsche Unternehmen Ihre Aktivitäten nach Fernost auszuweiten.

Wachstumsraten des chinesischen Bruttoinlandsprodukts von über neun Prozent auch in den Krisenjahren von 2008 und 2009 belegen, dass China in den vergangenen Jahren keineswegs an Bedeutung verloren hat. Im Gegenteil: der Boom hält unaufhaltsam an, der rote Drache scheint noch lange nicht gesättigt. Und gerade weil sich die Ausfuhr im vergangenen Jahr erneut um rund sieben Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöht hat, ist und bleibt die Volksrepublik ein attraktiver Handelspartner und Markt für deutsche mittelständische Unternehmen. Damit auch Sie vom gewaltigen wirtschaftlichen Potential profitieren, haben wir uns entschlossen, dieses Werk zu verfassen.



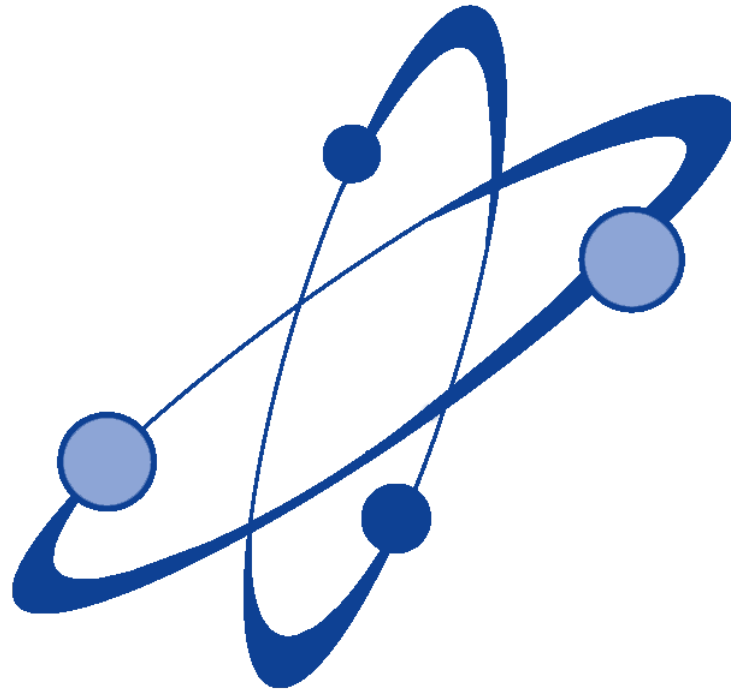
Uns ist mit diesem Leitfaden besonders daran gelegen, Sie bereits vorab vor unnötigen Risiken zu bewahren und auf mögliche Fallstricke rechtzeitig hinzuweisen. Nutzen Sie jetzt Ihre Chance. Denken Sie global, agieren Sie lokal! Wir nehmen Sie und Ihre Firma an die Hand und geleiten Sie bei Ihren gesamten Bemühungen rund um Ihre Internationalisierung mit all unserer Expertise sowie einer kompetenten und ganzheitlichen Beratung sicher ans Ziel. Schließlich heißt es bei uns nicht umsonst: "all business is local".

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer geschäftlichen Tätigkeit in China und hoffen, dass Ihnen dieser Leitfaden dabei als Unterstützung dienen kann.

Mit besten Grüßen

Andreas Metz
General Manager Export Specialists

Dezember 2010



Export | Specialists

Teil 1: Unternehmensgründung in China – Die Checkliste für Handelsunternehmen



Unternehmensgründung in China – Die Checkliste für Handelsunternehmen

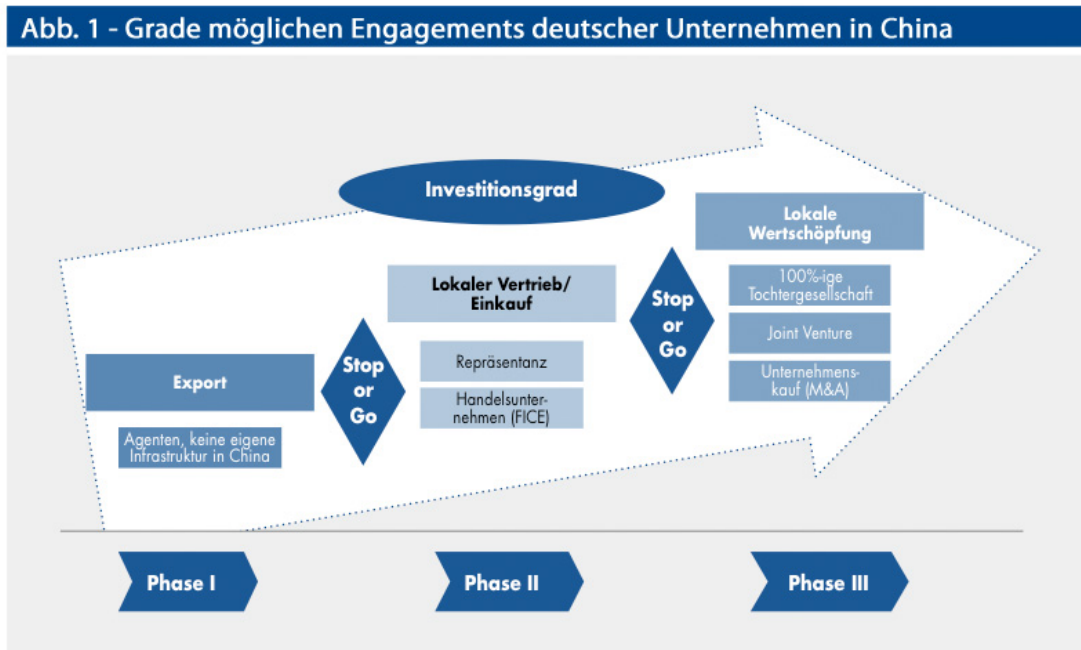
(Stand: Dezember 2010)

Einleitendes

Umfragen haben gezeigt, dass für deutsche Investoren drei wesentliche Faktoren über Erfolg oder Misserfolg eines gelungenen Markteintritts in der Volksrepublik entscheiden: detaillierte Kenntnisse über den Zielmarkt, eine sorgfältige Standortwahl sowie die Erarbeitung und das Verfolgen einer klar definierten China-Strategie.

Von zentraler Bedeutung ist dabei die Wahl einer geeigneten Investitionsform, schließlich ist sie für die Rahmenbedingungen, innerhalb derer die operative Geschäftstätigkeit in China erfolgt, maßgeblich ausschlaggebend. Eine Reflexion der Gründe für einen möglichen Markteintritt in das Reich der Mitte sowie der Absichten, die damit verfolgt werden sollen, ist somit zwangsläufig der Ausgangspunkt einer jeden Entscheidungsfindung.

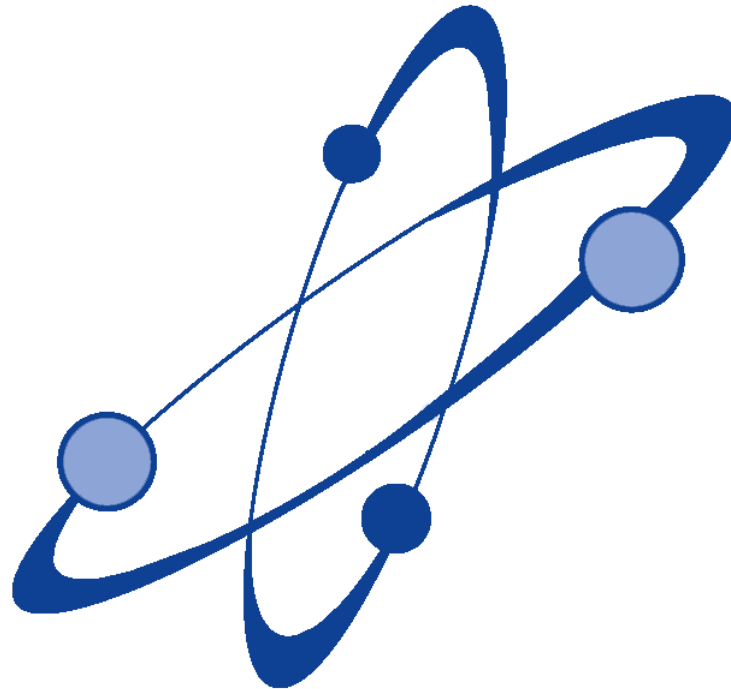
Es ist üblich, den Markteintritt klein- und mittelständischer Unternehmen (KMU) mittels eines Phasenmodells zu planen und umzusetzen (siehe Abb. 1). In einer ersten Phase – zunächst über Agenten und noch ohne eigene Infrastruktur vor Ort – lässt sich die Eignung der Produkte für in China ansässige Kunden anhand einer ersten Bewertung beurteilen und sie unterstützt die Transparenz der Marktgepflogenheiten im Zielmarkt.



Grafik: nach EAC - Euro Asia Consulting

Die im Laufe der Zeit gewonnenen Erfahrungen über den chinesischen Markt bilden ein solides Fundament für die Ausweitung der Vertriebsaktivitäten im Zielgebiet. Konkret mündet dies im Aufbau einer Vertriebsstruktur in der Volksrepublik, entweder in Form von Repräsentanzen oder bereits durch Gründung einer eigenen Handelsgesellschaft vor Ort. Letztere Option beleuchten wir ausführlich im folgenden Teil dieses Handbuchs.

Doch zunächst zurück zur dritten Phase: zur Vertiefung der lokalen Wertschöpfung und zum Aufbau einer Produktion in der VR China ist die Investition in eine eigenständige Tochtergesellschaft (WFOE) oder in ein Gemeinschaftsunternehmen mit chinesischem Partner (Joint Venture) zwingend erforderlich. Ferner bietet sich die Alternative, bereits



Export | Specialists

Teil 2: Expandieren nach Fernost: Unternehmensgründung in Hongkong



Fokus Fernost

Ebook jetzt erwerben
(hier klicken)



Export | Specialists

Treten Sie mit uns in Kontakt via Email:

info@exportspecialists.de

Oder besuchen Sie unsere Website:

www.exportspecialists.de.

Export Specialists –
Die Export-Fachberatung für den Mittelstand.