



In China produzieren zu lassen kann sich lohnen – wenn man genau hinschaut

## Keine Angst vor China!

Viele Unternehmer schrecken vor einem Engagement im Reich der Mitte zurück, weil sie zu große Schwierigkeiten fürchten. Ein paar Vorkehrungen können jedoch helfen, unvermeidliche Risiken zu minimieren.

► Trotz Wirtschaftskrise bleibt China ein boomender Markt und attraktiver Produktionsstandort. Doch wie bei jedem Auslandsengagement ist eine sorgfältige Vorbereitung unumgänglich. Bevor Sie in China produzieren lassen oder einkaufen, müssen Sie selbstverständlich klären, ob die Produkte die Sicherheits-, Gesundheits-, und Materialherkunftsstandards des Zielmarktes erfüllen. Zusätzlich sollten Sie aber eigene Mindestanforderungen definieren – beginnend bei den sichtbaren Merkmalen des Produkts, über Vorgaben zur Verwendung aller Grundmaterialien beziehungsweise Inhaltsstoffe bis hin zur Art der Verpackung.

Noch wichtiger sind die Fabrikstandards, zu denen vor allem der Ausschluss von Kinderarbeit, die Klärung von Mindestsicher-

heitsstandards, die Einhaltung lokaler Mindestlöhne und die Sauberkeit gehören. Welche Mindeststandards das sein müssen, hängt dabei nicht nur von Ihrer persönlichen Einstellung ab, sondern auch vom Einklang zu den Anforderungen des Business Social Compliance Index (BSCI) beziehungsweise weitergehend zum internationalen Sozialmanagementstandard SA 8000.

Hier dürfen sie auf keinen Fall nachlässig sein. Denn, wenn beispielsweise wegen mangelnder Sicherheitsvorkehrungen jemand in Ihrem Partnerunternehmen zu Schaden kommt, würden sie sich nicht nur selber Vorwürfe machen, es würde auch das Image Ihres Unternehmens nachhaltig beschädigen.

Von Preisdumping und unbezahlter Mehrarbeit sollten Sie die Finger lassen. Denn im

Umgang mit den lokalen Fabriken zählt vor allem, die jeweils vor Ort geltenden Richtlinien einzuhalten. Ist dies nicht der Fall, werden Sie über kurz oder lang erhebliche Probleme mit den lokalen Behörden haben, die weitaus mehr Geld kosten als sich durch die vorgenannten Methoden ‚einsparen‘ lässt.

Wesentlich ist, die Mindestanforderungen schriftlich festzuhalten und sie sich von Ihrem Vertragspartner gegenzeichnen zu lassen. Stellt sich später heraus, dass diese nicht eingehalten wurden, können Sie über Konventionalstrafen Ihre Ansprüche wahren.

Hilfreich wird es deshalb sein, Qualitätskontrolleure zu beschäftigen, die nicht nur die Einhaltung der Mindeststandards überwachen, sondern auch gerade in großstädtischen Regionen dafür sorgen, dass Produktion und Logistik effizient laufen.

### Präsentieren Sie sich als lukrativer Partner

Ausgeprägte Abhängigkeiten sollten Sie auf jeden Fall auszuschließen. Sie müssen die Fabriken wechseln können – aus Gründen der Zuverlässigkeit, des Preises, der Logistik, der Kapazität und auch in politischer Hinsicht. Auch umgekehrt sind viele chinesische Firmen nicht an dem Aufbau langjähriger und nachhaltiger Partnerschaften interessiert: Wenn ein anderer Auftraggeber oder Kunde bessere Konditionen verspricht, wechseln diese chinesischen Partner dann schnell. Deswegen sollten Sie dem Unternehmen, mit dem Sie zusammenarbeiten wollen, den Eindruck vermitteln, die Zusammenarbeit mit Ihnen werde für ihn die erfolgversprechendste aller Möglichkeiten sein. Das will entweder erarbeitet werden, oder es kann durch Andocken an einen Experten vor Ort erreicht werden, der die nötigen Geschäftskontakte hat.

In einer so jungen und pulsierenden Wirtschaft ist noch vieles nicht von Dauer. Das gilt auch für neuen Reichtum. Deshalb empfiehlt es sich, stets hinter die (eventuell glänzende) Fassade zu schauen. ◀



**Christoph Dietrich,**  
bIn Group, Hongkong.  
cd@belenus.hk

#### IHK-INFO

#### FÜNF TIPPS FÜR DEN CHINA-ERFOLG:

- Setzen Sie eigene Standards und überprüfen Sie sie minutiös, um sie gegebenenfalls anzupassen.
- Wenn Sie können, bauen Sie eine Einkaufsmacht auf, um Liefertreue sicherzustellen – ein Geschäft nur auf Goodwill-Basis ist der fernöstlichen Mentalität fremd.
- Verhandeln Sie die Preise nicht, sondern setzen Sie sie möglichst fest – klare Aus-

sagen dienen einer Rechtssicherheit trotz fehlender Papierform.

- Bewerten Sie kulturelle Unterschiede im Geschäftsalltag nicht über – im Business zählt das Streben nach Erfolg.
- Halten Sie die Augen offen im Umgang mit Young Urban Professionals – der erste Eindruck von persönlichem Wohlstand kann auch trügen.