

CHINA

Verbindung gesucht

Liberalisierung, Zollsenkung, Technikhunger – auch kleine IT-Anbieter müssen jetzt einsteigen.

Von Christian Pfalz und
Björn Etgen

Nach Prognosen der International Data Corporation, dem weltweit führenden Marktforschungsinstitut für die IT-Branche, werden in China die Internet-Ausgaben von derzeit 220 Millionen US-Dollar bis zum Jahr 2004 um das Fünfzigfache auf 11,7 Milliarden US-Dollar steigen. Die Zahl der Internet-Nutzer steigt weiterhin explosionsartig: Schon in drei Jahren erwartet man in China 120 Millionen Nutzer, 69 Millionen davon als „mobile User“.

Auch die Zahl der Telefonanschlüsse steigt rasant und konnte in den vergangenen zwei Jahren auf mehr als 230 Millionen verdoppelt werden. Neben 145 Millionen Festnetzanschlüssen sind heute bereits 85,3 Millionen Handys registriert – China besitzt das zweitgrößte Mobilfunknetz der Welt. Innerhalb von fünf Jahren sollen sich die Haushalte mit Telefonanschluss verdreifachen und da-

VERANSTALTUNGSTIPP

Kooperationsbörse für IT- und Software-Unternehmen im Rahmen der CeBIT Asia

Im Sommer dieses Jahres öffnet erstmals die CeBIT Asia ihre Türen in Shanghai. Im Rahmen der Messe organisiert die IHK-Gesellschaft am 7. und 8. August 2001 eine Kooperationsbörse für europäische Klein- und Mittelunternehmen aus den Bereichen Informationstechnologie und Software. Die beteiligten Firmen können sich im Vorfeld der Messe in einem Katalog sowie auf einer Internet-Site potenziellen chinesischen Partnern präsentieren. In Shanghai stehen Räume, Dolmetscher und weitere Infrastruktur für direkte Kontaktgespräche zur Verfügung. Die Teilnahme an der Kontaktbörse wird im Rahmen des Export-Förderprogramms Asia-Invest der Europäischen Kommission unterstützt.

INFO IHK-Gesellschaft zur Förderung der Außenwirtschaft mbH

Julia Mok-Russo
Schedestraße 11
53113 Bonn
Tel.: 0228-1042395
Fax: 0228-104-2399

mit die 600-Millionen-Grenze überschreiten.

China steht kurz davor, die Verhandlungen zum Eintritt in die Welthandelsorganisation (WTO) abzuschließen. Gleichzeitig besteht in der Volksrepublik im Bereich von IT-Produkten ein enormer Nachholbedarf. Insbesondere auch für kleinere und mittlere Unternehmen mit attraktiven Produkten erschliesst sich hier mittel- und langfristig erhebliches Marktpotenzial. Insider, insbesondere aus Hongkong, Taiwan und den USA haben diese Möglichkeiten schon länger erkannt und sich zum Teil im Markt positioniert. Ihre Erfolgsstrategien wie auch Rückschläge bieten wertvolle Erfahrungen für diejenigen, die sich nun auf dem Markt etablieren möchten.

Was konkret wird sich durch Chinas WTO-Beitritt ändern, und wie können vor allem kleinere und mittlere Unternehmen diese Chancen nutzen? Ein wesentliches Element wird zunächst die weitere Absenkung der Zolltarife sein. Nachdem hier auch schon in den vergangenen Jahren erhebliche Fortschritte erzielt wurden, werden die Tarife noch einmal im Durchschnitt knapp halbiert, von gegenwärtig 17 Prozent auf etwa 9,4 Prozent. Mit dem Beitritt zur WTO verpflichtet sich China zur Einhaltung des „Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights“, das insbesondere nachdrücklich den Grundsatz der Gleichstellung mit inländischen Inhabern von gewerblichen Schutzrechten hervorhebt.

Ferner werden sich die Rahmenbedingungen für den Vertrieb und das Marketing von IT-Produkten weiter verbessern. Ein wesentliches Hindernis für den Zugang zum chinesischen Markt ist nach wie vor, dass in China gegründete Gesellschaften ausländischer Investoren nur die in China selbst hergestellten Produkte vertreiben dürfen. Durch die Errichtung eigener Handelsgesellschaften in besonderen Freihandelszonen und eine großzügigen Zollverwaltung in Shanghai und anderen Hafenstädten hat man zwar die Möglichkeit, diese Beschränkungen teilweise zu unterlaufen. Gleich-

wohl ist der gegenwärtige Zustand unbefriedigend. Hier vor allem wird der WTO-Beitritt zu einer weitreichenden Liberalisierung der Handels- und Vertriebsmöglichkeiten führen. Innerhalb von drei Jahren ab Beitritt wird die Möglichkeit zum eigenständigen Handel für ausländische Unternehmen eingeführt, so dass diese eigene Produkte direkt in China zu vertreiben können. Dies wird auch den Vertrieb über das Internet einschließen.

Ein weiterer Aspekt sind Verkaufsservice und After-Sales-Service. Soweit Firmen nicht in China selbst entwickeln und produzieren, können sie diese Dienstleistungen nur über Dritte anbieten. Dies ist kostenintensiv und beeinträchtigt Qualität und Effizienz. Nach einer Übergangszeit wird es laut der

WTO-Vereinbarung möglich, Verkaufs- und After-Sales-Services selbst anzubieten und damit internationalen Kunden auch in China den Standard bieten zu können, den diese weltweit gewöhnt sind.

Gleichzeitig ist nach wie vor ein besonderes Augenmerk auf den Schutz von Know-How,

Patenten und Marken zu richten. Der freizügige Umgang mit Urheberrechten in China ist nach wie vor ein ernstzunehmendes Problem. Die Anmeldung von Patenten, die Registrierung entsprechender Marken und die Nutzung aller technischen Möglichkeiten zur Erschwerung von Kopien müssen daher konsequent genutzt werden.

Viele chinesische IT-Staatsunternehmen sind derzeit im Rahmen ihrer Umstrukturierung und Neuausrichtung auf der Suche nach innovativen Produkten für die neu entstehenden Profit-Center. Wer hier mit den richtigen Partnern an den Start geht, könnte zu Beginn der zweiten „China-Ralley“ ganz vorn mit dabei sein. Die chinesische Regierung versucht derzeit, durch die Stärkung von staatlichen Investmentgesellschaften, die finanzschwächere chinesische Partner stützen sollen, ein attraktiveres Umfeld für ausländische Unternehmen zu schaffen.

Daher bieten sich derzeit vor allem mittelständischen Technologieunternehmen, die über einen Markteintritt in China nachdenken, gute Einstiegsmöglichkeiten.

Christian Pfalz ist Partner bei China Consulting Dr. Rummel & Partner. Dr. Björn Etgen ist Rechtsanwalt in Peking für die Sozietät BBLP Beiten Burkhardt Mittl & Wegener. Kontakt: www.chinaconsulting.de und www.bbplp.de.

Nach dem Beitritt zur WTO wird der Vertrieb eigener Produkte erleichtert