



## Asien – Exportmarkt mit ungebremster Dynamik

Von Oliver Groll

**A**us der Asien-Krise Ende der Neunziger Jahre ist der Asien-Boom zu Beginn des 21. Jahrhunderts geworden. In weniger als zehn Jahren wurden aus den Sorgenkindern der Weltwirtschaft wieder interessante Märkte mit hohen Wachstumsraten. Die international gut aufgestellten deutschen Unternehmen profitieren überdurchschnittlich – auch die Saarlösung hat die Herausforderungen der Globalisierung erfolgreich angenommen. Das Netz der Industrie- und Handelskammern im In- und Ausland bietet mittelständli-

chen Unternehmen wertvolle Hilfestellung.

### Lockende Wachstumsraten

Die Saarlösung ist traditionell exportstark und dabei auf die europäischen Auslandsmärkte konzentriert. Jeder dritte Arbeitsplatz basiert auf den Exporterfolgen. Gut 85 Prozent aller Exporte gehen in die EU-Mitgliedsländer. Dabei spielt unser französisches Nachbarland die größte Rolle. Wer innerhalb der Europäischen Union konkurrenzfähig ist, sollte

dies grundsätzlich auch weltweit sein – das sagen sich – manchmal nicht ganz freiwillig – auch viele saarlösische Mittelständler. Im Gefolge der ohnehin weltweit tätigen Großunternehmen der Stahl- und Automobilbranche haben sich in den vergangenen Jahren auch immer mehr mittelständische Unternehmen von der Saar erfolgreich Richtung Asien orientiert. Die inländischen Märkte reichen vielen Unternehmen angesichts fehlender Dynamik und zunehmender Konkurrenz nicht mehr zum Überleben aus. Der Blick nach Asien geschieht nicht

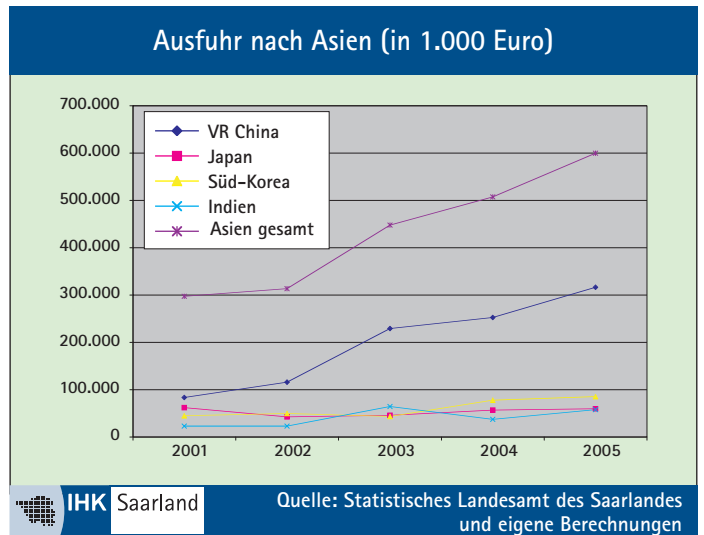
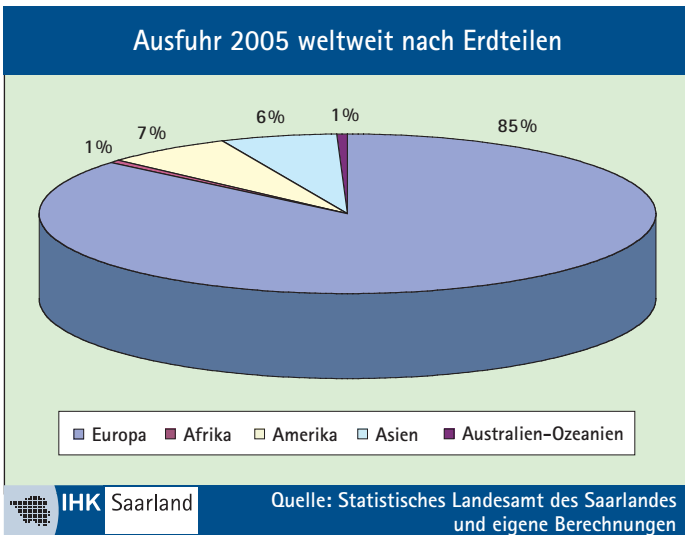
ohne Grund: Das über viele Jahre anhaltend hohe Wirtschaftswachstum der asiatischen Volkswirtschaften bietet Chancen in grundsätzlich allen Wirtschaftsbereichen. Mit Ausnahme Japans lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate zwischen 1990 und 2005 bei etwa acht Prozent. Dies sind Zahlen, von denen die meisten europäischen Volkswirtschaften und insbesondere Deutschland derzeit nur träumen können.

### Nützliches Kontakt Netzwerk

Doch wie können Mittelständler an die für Auslandsaktivitäten notwendigen Informationen und Kontakte herankommen? Große Unternehmen verlassen sich häufig auf spezialisierte Stabsabteilungen. Immer mehr Mittelständler greifen auf das gewachsene Netzwerk aus Industrie- und Handelskammern (IHKs), Auslandshandelskammern (AHKs) sowie die Informationsangebote der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa) zurück. Gemeinsam mit den deutschen Auslandsvertretungen bilden sie die sogenannten „Drei Säulen der Außenwirtschaftsförderung“ für deutsche Unternehmen. Besonders in „exotischen“ Zielmärkten wie den asiatischen ist der anfängliche Informations- und Prüfungsbedarf groß. Nach Einschätzung von Alexander Lau, Außenwirtschaftsexperte des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), beträgt die durchschnittliche Vorbereitungszeit für ein Auslandsengagement zwischen ein und zwei Jahren. Für diese Phase gewinnt das AHK-Netz ständig an Bedeutung: 120 Büros in über 80 Ländern beantworten Anfragen nach speziellen Wirtschaftsinformationen, be-

### DEinternational:

Seit Anfang 2006 ist das Internet-Angebot der AHKs unter der neuen Service-Marke „DEinternational“ zusammengefasst. Dort findet der Nutzer ein weltweit vereinheitlichtes Angebot der Basisdienstleistungen. Zu den wichtigsten Serviceleistungen der AHKs zählen die Absatzberatung, Marktstudien, Rechtsauskünfte und die Betreuung von Geschäftsreisenden. Weitere Informationen: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK): [www.dihk.de](http://www.dihk.de) Industrie- und Handelskammern (IHK): [www.ihk.de](http://www.ihk.de), [www.ihk24.de](http://www.ihk24.de), Auslandshandelskammern (AHK): [www.deinternational.de](http://www.deinternational.de), Bundesagentur für Außenwirtschaftsförderung (bfa): [www.bfa.de](http://www.bfa.de), Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi): [www.bmw.de](http://www.bmw.de).



treuen Geschäftsreisende und organisieren Messen, Kongresse und Seminare. Besonders wichtig: die AHK-Büros besorgen auch für Einzelanfragende konkrete Kontaktadressen von geeigneten Kooperationspartnern.

### China – Steigende Exporterfolge

Für die Saar-Exporte sind unter den asiatischen Märkten China, Japan, Südkorea und Indien besonders wichtig. Insbesondere China ist seit einigen Jahren unter den TopTen der Exportpartner zu finden. Auch auf der Importseite belegen Waren aus dem „Reich der Mitte“ seit einigen Jahren vordere Plätze.

Wie im Handel mit den osteuropäischen Staaten übersteigt der Export von Stahl, Kraftfahrzeugen, Maschinen und Anlagen den Importwert bei weitem: Die saarländische Handelsbilanz mit China ist - anders als die gesamtdeutsche - deutlich positiv. Bezüge aus China decken ein weites Spektrum ab: Sie reichen von Kokskohle über elektronische Bauelemente bis hin zu Textilien und Spielwaren. Beachtlich sind die Exportsteigerungsraten: In den letzten fünf



Kooperationsbörse mit saarländischen Unternehmen in China.

Jahren hat sich der Export nach China verdreifacht, während sich der Export in alle asiatischen Länder in dieser Zeit verdoppelt hat.

Insgesamt haben sich die Im- und Exporte von und nach Asien für die Saarländische Wirtschaft als besonders wichtig erwiesen: Zwar finden nach wie vor vier Fünftel der Ex- und Importe der Saarländischen Wirtschaft innerhalb der EU ihren Ziel- oder Ausgangsort; in absoluten Zahlen findet Entwicklungsdynamik aber längst nur noch im Handel mit Asien statt. Nicht zuletzt mit Unterstützung von IHK, ZPT und Wirtschaftsministerium konnten auch mittelständische Unternehmen den

Fuß in die Tür zur Volksrepublik bekommen: Seit 2001 haben gut 450 Unternehmen vorbereitende Informationsveranstaltungen zu China in der IHK besucht und rund drei Dutzend von ihnen nahmen anschließend an einer von der ZPT organisierten Markterkundungsreisen in unterschiedliche Wirtschaftszentren Chinas teil. Neben der Hauptstadt Peking besuchten saarländische Delegationen auch die Metropolen Schanghai, Tianjin, Changsha (Hunan) und Kanton. Da in vielen Staaten Asiens die Aufnahme von internationalen Geschäftsbeziehungen sehr stark von der Genehmigung durch die Regierungen dieser Länder ab-

hängig ist, nutzt Saarland International hier ganz gezielt auch die politische Begleitung als „Türöffner“. So kann sich eine Delegation, die unter der Leitung des Ministerpräsidenten oder des Wirtschaftsministers anreist, einer großen Aufmerksamkeit sicher sein - die sich schnell auch geschäftlich auszahlen kann.

Saarländische Großunternehmen haben für diese Exporterfolge des Mittelstandes den Weg bereitet. So profitieren die saarländischen Stahlerzeuger nicht nur indirekt von den durch die chinesische Nachfrage explodierten Stahlpreisen auf den Weltmärkten, sondern liefern auch einen wichtigen Teil ihrer Exportmenge an Spezialstählen direkt nach China. Bei der Saarstahl AG machen die Lieferungen nach China die Hälfte der Gesamtlieferungen nach Asien aus. Besonders gefragt sind dort Reifendraht und Automatenstahl sowie Schmiedeprodukte wie z. B. Turbinen- und Generatorwellen. Auch für die AG der Dillinger Hüttenwerke sind China und Indien seit Jahren interessante Märkte. Dort werden ihre Spezial-Grobbleche für den Bau von Chemieanlagen und Raffinerien eingesetzt.



**Jürgen Goldinger**  
Geschäftsführer der F-Tronic Winfried Fohs GmbH

„Für unsere Elektroinstallations-Produkte gibt es glänzende Absatzchancen in China - und dank der Kooperationsbörse in Shanghai haben wir nun auch einen bedeutenden Vertriebspartner gefunden!“



**Dr. Max Häring**  
IHK-Vizepräsident und Vorstandsvorsitzender der SaarLB

„Die China-Veranstaltung der IHK bei uns im Hause war sehr gut besucht und bot interessante Informationen. China ist auch für die SaarLB ein wichtiges Thema, das wir insbesondere in Zusammenarbeit mit dem German Center der BayernLB in Shanghai auch vor Ort bearbeiten.“

## Saarländische Ausfuhr 2005 in wichtige Länder Asiens

Platz	Land	Ausfuhr 1000 Euro
1	China	316.007
2	Korea	85.099
3	Japan	59.395
4	Indien	57.610
5	Singapur	29.168
6	Iran	27.829
7	Taiwan	25.182
8	VAE	22.067
9	Hongkong	13.835
10	Israel	9.125

### Indien – beeindruckende Aufholjagd

Neben China rückt Indien als zweite Wachstumsregion Asiens zunehmend in das Zentrum des Interesses: Zwar belegt Indien unter den saarländischen Absatzmärkten in Asien zurzeit nur Rang vier, allerdings mit deutlich steigender Tendenz. Folgerichtig erhöhen IHK, ZPT und Wirtschaftsministerium ihre Anstrengungen, dem saarländischen Mittelstand den Markteintritt dort zu erleichtern: Nach Informationsveranstaltungen und einer Markterkundungsreise im März 2006 mit zwanzig saarländischen Unternehmen beteiligt hatten, laufen die Planungen für die nächste Delegationsreise (3. bis 10. März 2007) bereits auf Hochtouren. „Indien mit seinen Wachstumsraten knapp unter zehn Prozent gibt grundsätzlich jedem soliden Unternehmen eine Chance – besonders in der Kfz-Industrie, im Bergbau, Maschinenbau sowie bei sämtlichen Aspekten von Infrastrukturprojekten“, so Bernhard Steinrücke, Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Indischen Industrie- und Handelskammer in Bombay.

Steinrückes Einschätzung spiegelt sich auch in der Struktur der saarländischen Asien-Exporte wieder. Stahlbleche und Drähte waren 2005 die wichtigsten Ausfuhrgegenstände des Saarlandes nach Indien, China, Japan und Südkorea – zumeist gefolgt von Bauteilen für die Automobilindustrie. Maschinen sowie Erzeugnisse der Mess- und Regeltechnik sowie Kunststoffwaren tauchen ebenfalls regelmäßig unter den ersten fünf auf. Neben China und Indien haben auch die anderen asiatischen Länder die Krise mittlerweile überwunden und sind zu Steigerungsraten jenseits der vier Prozent, gebändigter Inflation und sinkender Auslandsverschuldung zurückgekehrt. Indonesien, Malaysia, Thailand und die Philippinen bieten daher auf absehbare Zeit ebenfalls gute Chancen für Absatz und Einkauf. Japan nimmt unter den asiatischen Ländern immer noch den dritt-wichtigsten Platz ein. Das „Land der aufgehenden Sonne“ hat seine Strukturkrise weitestgehend bewältigt und stellt bei gebremsten Wachstumsraten einen stabilen Stützpfiler saarländischer Exporte nach Asien dar. Im Jahr 2005 lieferte die Saarländische Wirtschaft

„Indien ist als Produktionsstandort für die Pharma-Industrie sehr interessant. Das Team der AHK Indien hat uns bei Gründung unserer Niederlassung in Delhi sehr geholfen.“



**Dipl.-Finanzwirt Rolf Schneider**

IHK-Vizepräsident und Geschäftsführer der Ursapharm Arzneimittel GmbH & Co. KG

## Ganz schön exklusiv und ganz leger. Die AIDAvita Nordlandreise.



Passagen mit der AIDA Seereisen-Flotte sind heiß begehrt. Und meistens schnell ausgebucht. mytour veranstaltet deshalb eine exklusive Nordlandreise. Für alle, die sich vom Lebensgefühl, dem erstklassigen Service und Angebot auf AIDAvita verwöhnen lassen möchten. Genießen Sie eine einzigartige Route und ein außergewöhnliches Sport-, Genuss- und Entertainmentprogramm.

**Bis 31.12.2006 profitieren Sie vom Frühbucherrabatt.**

## 7-tägige Seereise! 25.8.–1.9.2007

Innenkabine (Kategorie G), Vollpension,  
Lufthansa City Center Reisebegleitung

p. P. ab € **999,-\***

- Ab/bis Hamburg
- Leith/Edinburgh
- Invergorden/Schottland
- Lerwick/Shetlands
- Bergen/Norwegen



**Nicht im Katalog! Nur hier buchbar!**

\* Bei Buchung bis 31.12.2006.

Faktoreistr. 1  
66111 Saarbrücken  
Tel: +49 681 303201  
Fax: +49 681 3032230  
www.sonnenschein-  
reisebuero.de

Wir beraten Sie gerne:

**Sonnenschein Reisebüro**



Reiselust spürbar nah.

**REICHERT** GMBH

Sägewerk · Holzbau · Kisten u. Paletten

**REICHERT**  
Verpackungen GmbH

Industrie - Export  
Verpackung - Verladung

- Holzverarbeitung
- Kisten, Verschlüsse, Teilverpackungen
- Schwergut- und Exportverpackungen
- Individuelle Fertigung von Kisten in Sondergrößen (IPPC-Standard)
- Verladehölzer
- individuelle Kantholzkonstruktionen
- Spezialpaletten

- Verpackungsarbeiten
- Planung - Logistik - Lagerung
- Individuelle Exportverpackungen gem. IPPC-Standard
- Exportverpackungen Klimaverpackungen Korrosionsschutz
- Gefahrgutverpackung
- Verladearbeiten auf Bahn und Lkw
- Stauen und Verladen von Containern



MITGLIED IM  
BUNDESVERBAND  
HOLZPACKMITTEL,  
PALETTEN, EXPORT-  
VERPACKUNG e. V.

Industriegebiet 13 - 15  
D-66453 Gersheim  
Telefon: +49-(0)-68 43 - 50 50  
Telefax: +49-(0)-68 43 - 51 25  
Internet: www.reichert-gersheim.de  
e-Mail: info@reichert-gersheim.de

hauptsächlich Kfz-Teile, Maschinen, Kunststoffwaren und Stahlbleche im Werte von 60 Millionen Euro nach Japan.

### Engagement mit Augenmaß!

So wichtig weitere Exporterfolge nach Asien und so glänzend die Steigerungsraten asiatischer Volkswirtschaften erscheinen: Die Erfahrung zeigt, dass kein Boom unendlich lange anhält. Es mehren sich Berichte über Probleme mit gewerblichen Schutzrechten und unseriösen Angeboten. Daher sollten gerade mittelständische Unternehmen das Ausmaß eines Engagements in Asien (und damit das finanzielle Risiko dieses Engagements) sorgfältig vorplanen. Die deutschlandweite Umfrage „Going International“ des DIHK zum Auslandsengagement deutscher Unternehmen zeigt: Neben dem Hauptfaktor „Produktqualität“, der in der eigenen Entscheidungskompetenz des Unternehmens liegt, sind die nächst wichtigsten Erfolgsfaktoren durchaus im Dienstleis-

tungsangebot des Netzwerkes IHK/AHK abgebildet. Nach der Produktqualität ist die Wahl des richtigen Partners im neuen Zielmarkt, gute Kontakte und Netzwerke sowie gründliche Marktkennntnis in vorderster Front der Nennungen der rund 1.500 befragten Exportunternehmen. Ein fundiertes Geschäftskonzept für die Markterschließung im Ausland muss auf diese Fragen Antworten geben. Bei der Beantwortung sind mittelständische Unternehmen nicht auf sich alleine gestellt. ■

#### Der Autor



Oliver Groll

ist stellvertretender Geschäftsführer der IHK Saarland im Geschäftsbereich International.  
☎ (06 81) 95 20 - 4 13  
✉ oliver.groll@saarland.ihk.de



# saarstahl

Saarstahl finden Sie in jedem 5. Reifen, der auf europäischen Straßen rollt.



Saarstahl AG  
66330 Völklingen  
Telefon +49 (0) 68 98-10-0  
www.saarstahl.com