

Blickpunkt *Asia Pacific*

Informationen für Mitglieder, Förderer und Freunde der
DAPG Deutsche Asia Pacific Gesellschaft e.V.



Spiel ohne Grenzen

Ein Bericht über die Asien-Pazifik-Konferenz der Deutschen Wirtschaft in Seoul

von Martin Wolf

»Wir brauchen keine chinesische Mauer um Deutschland herum«, befand Dr. Jürgen Hambrecht, Vorsitzender des Asien-Pazifik-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (APA) zum Abschluss der 11. Asien-Pazifik-Konferenz der Deutschen Wirtschaft in der koreanischen Hauptstadt Seoul. Ja, er freue sich über jeden einzelnen Investor aus Asien in Deutschland. »Davor sollten wir uns nicht fürchten,« setzte Hambrecht hinzu. Dann endlich: Beifall. Wir berichten von einer Konferenz, die den Zustand der deutschen Wirtschaft selbstbewusst präsentierte und den deutschen Mittelstand ein ums andere Mal beschwor. Der war eingeladen zu verstehen, dass man über Mauern anders denkt, sobald man auf beiden Seiten selbst aufgestellt ist.



die entsprechende industrielle Basis nicht mehr vorhanden ist, keine Interesse an Schutzmechanismen hätten, sondern nur an niederen Preisen in den Supermärkten. Ein europäischer Konsens könne nur gelingen, wenn man die industrielle Basis nicht mehr national betrachte.

Die zunehmende Vielfalt bilateraler Handelsabkommen ist gerade für Mittelständler, die sich auf internationales Parkett begeben, schwer zu beurteilen. Allein in Asien sind bislang 16 bilaterale Freihandelsabkommen unterzeichnet worden, 22 sind im Verhandlungsstadium, 12 weitere in der Planungsphase. Während der deutschen EU-Ratspräsidentschaft in der ersten Hälfte dieses Jahres sind Mandate über Freihandelsabkommen mit Korea, Indien und den ASEAN-Staaten verabschiedet worden. Das Abkommen der EU mit Südkorea, für das Deutschland der wichtigste europäische Handelspartner ist, wird derzeit verhandelt und soll sich nach dem Willen der EU am Abkommen Südkoreas mit den USA orientieren. Neben Zollerleichterungen (FTA) geht es im Rahmen zusätzlicher Economic Partnership Agreements (EPA) um den Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse wie die Zulassung von Dienstleis-

Die Asien-Pazifik-Konferenz (APK) der Deutschen Wirtschaft wird seit 1986 in den Hauptstädten des asiatisch-pazifischen Raumes veranstaltet. Sie versteht sich als Sprachrohr der deutschen Asienwirtschaft gegenüber der Politik in Deutschland und den asiatischen Partnerländern und als Gremium zur Formulierung und Diskussion wirtschaftspolitischer Interessen. Gleich zur Eröffnung setzte die diesjährige APK einen bemerkenswerten Akzent, denn mit Vizepräsident Günter Verheugen sprach erstmals ein Vertreter der europäischen Kommission auf diesem Forum der deutschen Asienwirtschaft.



Während Bundesminister Michael Glos, der dieses Heimspiel in auswärtigem Ambiente sichtlich genoss, die Bedeutung des freien Handels gerade für die deutsche Exportwirtschaft betonte und im Hinblick auf ausländische Investitionen Deutschland als Brückenkopf in den europäischen Markt empfahl, machte Verheugen in seiner Rede unmissverständlich deutlich, dass die Öffnung von Märkten auf Gegenseitigkeit beruhen müsse. Verheugen sprach unter deutlichem Beifall von der Möglichkeit des Einsatzes der von der WTO vorgesehenen Schutzmechanismen und einer ggf. »robusten« Verteidigung europäischer Interessen. Für bilaterale und multilaterale Abkommen müsse »Reziprozität« gewährleistet sein. Auch sei eine transnationale Perspektive notwendig. Immer häufiger seien die Fälle, in denen Länder, in denen

Fortsetzung Seite 2

tungen für ausländische Anbieter oder die Harmonisierung von Standards. Multilateraler (Doha-Runde) und bilateraler Ansatz werden sich aber nach einhelliger Meinung künftig ergänzen. Für den investitionsbereiten Mittelständler kommt hier sicherlich ein beratungsintensives Thema hinzu.

Die Auffächerung einer nationalen durch die Integration der europäischen Perspektive fand auf der

Ein in diesem Zusammenhang viel-diskutierter Standortfaktor ist auch das Thema Rechtssicherheit bzw. Schutz des geistigen Eigentums (IP). Die Verhältnisse in der VR China wurden hier mehrfach als Problem angesprochen. Das Joint Venture mit chinesischem Partner ist derzeit sicherlich mega-out... Doch Dr. Jürgen Heraeus (Heraeus, Hanau), Vorsitzender des China-Ausschusses im APA, der von Joint Ventures ab-

dustrie- und Handelskammertages (DIHK), der auf dem Mittelstandsforum der APK mit großer eigener Begeisterung für eine Form der Dienstleistung warb, die den investitionsbereiten Mittelständler nicht mehr – koste es was es wolle! – in der eigenen Region ansiedeln möchte. Für ihn, den Kunden, wird vielmehr aufgrund von aktuellem Datenmaterial eine branchenspezifische und länderübergreifende (!) Standort-



Auf dem Forum »Mittelstand goes Asia« der APK diskutierten (v.l.n.r.): Frank König (Illies Engineering, Mumbai), Dr. Michael Schädlich (DORMA Holding, Ennepetal), Burkhard Holder (Solar-Fabrik, Singapur), Bernd Supe-Dienes (Dienes, Overath) und Michael N. Rosenheimer (Mammendorfer Institut für Physik und Medizin, München). Moderator war der Hauptgeschäftsführer des DIHK, Dr. Martin Wansleben (3.v.l.).

analyse erstellt, die geeignete Rahmenbedingungen – wo auch immer und das heißt: global – selektiert.

In eine derartige Betrachtung müssten auch jene aktuellen Entscheidungskriterien einfließen, denen auf der Konferenz eigene

diesjährigen APK ihre Entsprechung in einer Reihe von Panel-Veranstaltungen, die nicht mehr einzelnen Ländern, sondern übergreifenden Regionen gewidmet waren. ASEAN wurde ebenso als Gesamtheit thematisiert wie Greater China (VR China, Hongkong, Taiwan) oder auch Japan/Korea als regionaler Fokus im Hinblick auf High-Tech-Kooperationen.

Interessant ist, dass diese Regionen nicht nur, oder nicht unbedingt, durch politische Verhältnisse zusammengehalten werden. Sie konfigurieren sich vielmehr in der Perspektive der handelnden und investierenden Unternehmen selbst. So beschreibt Markus Thinner, Managing Director der Technotrans Japan, dass er mit der transjapanischen Expansion der Technotrans lediglich die Entwicklung seiner Geschäftspartner nachvollzieht. Eine Diversifizierung von Sales, F&E, HR und Produktion auf Standorte in Taiwan, Hongkong und der VR China im Sinne einer Nutzung von Standortvorteilen »cross-border« ist bereits üblich und erfolgreich (⇨ Interview Dr. Schwinghammer).

rät, »solange der Partner noch im Geschäft ist«, meint auch, dass das IP-Problem seinerzeit in Japan größer gewesen sei. Heute seien dies »Probleme des Übergangs«. Für die VR China wird ein wachsendes Eigeninteresse an IP registriert (Dr. Martin Bruder Müller, BASF). Verheugen verwies auf die steigende Zahl von Patentanmeldungen in China. Viele Unternehmen ziehen es natürlich weiterhin vor, bestimmte Aktivitäten in Taiwan oder Hongkong zu platzieren.

Das geschilderte Szenario bedeutet für den Mittelständler die Erkenntnis, dass sich Rechts-, Investitions- und Rahmenbedingungen für das Investment in Asia Pacific im Wandel befinden. Hier ist jederzeit damit zu rechnen, dass sich Regionen und Standorte zu neuen Konstellationen zusammenschließen. Die Vielfalt der möglichen Rahmenbedingungen nimmt zu. Das bedeutet aber auch: Der Mittelständler hat mehr den je: die Wahl.

So sehen es - mittlerweile - auch die Außenhandelskammern. Es war Dr. Martin Wansleben, Hauptgeschäftsführer des Deutschen In-

panels gewidmet waren: Bildung und Ausbildung, Umwelt und Ressourcen, Infrastruktur für F&E.

Bildung ist international zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden. Und Bildungsexport könnte ein Trost sein für Exportweltmeister Deutschland, der diesen Titel aller Voraussicht nach im Olympiajahr 2008 an China verlieren wird. Denn das duale Ausbildungssystem entwickelt sich derzeit zum Exportschlagler *par excellence*. Diese Programme führen zu einer intensiven Vernetzung der Bildungseinrichtungen eines Landes mit deutschen Bildungseinrichtungen und den Akteuren der deutschen Wirtschaft. Die hat längst erkannt, dass hier Rekrutierungsnetzwerke entstehen, die einen privilegierten Zugriff auf HR ermöglichen. Bernhard Steinrücke, Hauptgeschäftsführer der AHK Indien, meint, dass es gelingen könne, den Exodus indischer Ingenieure in die USA einzudämmen, wenn deutsche Ausbildung vor Ort angeboten werde. Die Lufthansa bildet seit Mai 2007 in Tianjin chinesische Fluggerätmekhaniker und Flugzeugelektriker für die Airbus-Endmon-

tage aus (Unterrichtssprache: englisch, chinesisch). In Taicang nahe Shanghai haben sich gerade etwa 20 mittelständische Unternehmen zusammengeschlossen, um in Kooperation mit einer chinesischen Berufsschule Ausbildungsgänge zum Mechatroniker und Werkzeugmechaniker anzubieten (Unterrichtssprache: chinesisch). Diese Abschlüsse werden IHK-kompatibel sein. Dr. Michael Schädlich, Geschäftsführer der DORMA Holding, Ennepetal, brachte auf dem Mittelstandsforum einen bemerkenswerten Vorschlag ein: Er wünscht sich einen „Gesellenbrief light“. Denn DORMA benötigt in Indien Arbeitskräfte, die Spezialtüren fachmännisch montieren können. Schädlich diagnostiziert einen umfangreichen Bedarf an Arbeitskräften, die eine derartige grundlegende Qualifikation besitzen, »unterhalb des Gesellenbriefes« und hält den Export einer solchen Ausbildung für eine »riesige Hilfe«. Die Diskussionen auf der APK ergaben, dass hier ein erhebliches Potential für unterschiedlich dimensionierte Lösungen besteht.

Auf diese Weise entstehen neue Argumente für Industrieparks und Industriezonen, die sich im Wettbewerb über den Faktor Bildung profilieren können. Dass ein passgenauer Ausbildungsgang vor Ort für den investitionsbereiten Mittelständler ein starkes Argument darstellt, dürfte außer Frage stehen.

Der Sorge, dass man häufig die (späteren) Mitarbeiter der Konkurrenz ausbilde (»Wir bilden sie aus, aber behalten wir sie auch?«, Hambrecht), begegneten die Teilnehmer des Indien-Forums mit einer erstaunlichen Coolness. Erstaunlich deshalb, weil die Fluktuation der Mitarbeiter z.B. bei der SAP in Indien bei 10-14% liegt (in Deutschland: 1,5%). Trotzdem, so scheint es, herrscht kein Mangel und Andreas Lapp („Invest in India and be happy for your life“) wünscht sich indische Ingenieure in seinem Stuttgarter

Unternehmen (Lapp Holding), um dort noch erfolgreicher zu sein.

Deutsche Unternehmen, so das überwiegende Credo der APK, werden in einem Wettbewerb, der für sie bei hohem Risiko nie dagewesene Chancen bereithalte, erfolgreich bestehen, wenn es ihnen gelingt, ihre technologische Vorreiterrolle zu verteidigen oder auszubauen. Die Gefährdungen des weltweiten Klimas und die drängenden Fragen der Ressourcenknappheit werden für die deutsche Industrie als Chance wenn nicht als Glücksfall angesehen. Denn auf den Gebieten Energieeffizienz und erneuerbare Energien sind diese Unternehmen Technologieführer. Aber sind sie es noch in Deutschland? »Wir müssen die Innovationspotentiale in Asien nutzen und weiterentwickeln,« bilanziert Hambrecht abschließend und favorisiert asiatische Standorte gerade deshalb, weil dort ein offeneres Investitions- und Innovationsklima herrsche als in Europa, und er bezieht sich ausdrücklich auf Kerntechnik und grüne Gentechnik. Die BASF ist vor diesem Hintergrund in Südkorea mit dem Ziel präsent, an den Gen-Pool der koreanischen Forschung anzudocken. Für die koreanischen Forscher nützliche Verfahren der BASF-Grundlagenforschung (Metabolic Profiling) haben diese Kooperation erleichtert. BASF investiert in koreanische Startups und übernimmt diese gegebenenfalls.

Ganz andere gesetzliche Rahmenbedingungen lassen Korea für die Solarbranche attraktiv erscheinen. Das nach deutschem Vorbild eingeführte Energieeinspeisegesetz macht Südkorea zum attraktiven Markt und Standort etwa für die Solar-Fabrik (⇔ Interview Burkhard Holder).

Die Verdichtungen der Informationsgesellschaft versetzen den Mittelständler mehr und mehr in die Lage eines Global Players. Er kann Märkte und Standorte in kurzer Zeit analysieren und vergleichen. Er kann mit geringem Aufwand vor Ort

präsent sein, sich ggf. cross-border aufstellen und Geschäftstätigkeiten differenzieren. Aufgrund der Vielfalt und Unbeständigkeit der Szenarien wächst aber auch der Bedarf an professionellen Beratern für Standortanalyse, produktionstechnische, kulturelle, politische und rechtliche Rahmenbedingungen.

Und auch innerhalb der Länder und Regionen werden die Verhältnisse vielfältiger. Zahlreiche chinesische Industrieparks der zweiten Reihe haben begonnen, um den deutschen Mittelstand zu werben. Diese Standorte locken mit attraktiven finanziellen Konditionen, Branchenschwerpunkten, Infrastruktur und Bildung. Hinzu kommen steuerliche Erleichterungen, eine verbesserte Verkehrsanbindung, Planungs- und Gestaltungsspielräume. Unter dem Vorzeichen einer erhöhten Mobilität von Mitarbeitern und Unternehmen kommt es auch zu einer dichten Vernetzung der Standorte des asiatisch-pazifischen Raumes untereinander. Die isolierte Betrachtung eines Landes erscheint vor diesem Hintergrund immer weniger angemessen. Die Unternehmen schaffen vor Ort im Verbund mit Anderen neue Regionen mit charakteristischer Infrastruktur – Netzknoten, nicht unähnlich dem deutschen Regio-Konzept. Architekten bewerben sich um den Masterplan für solche Regionen. So präsentiert Thomas Jocher auf dem China-Tag der DAPG sein Auftragsprojekt „Hangzhou Bay Shaoxing New Industrial City“. Es geht ihm dort darum, »eine Balance herzustellen aus den Bedürfnissen der Auftraggeber, dort ein Maximum an Industrie anzusiedeln und der Verantwortung, eine zukunftsfähige, lebendige Industriestadt des 21. Jahrhunderts zu planen.« Für den Mittelständler des 21. Jahrhunderts sind diese Zonen Stützpunkte mit einer bestimmten, für sein eigenes Unternehmen nützlichen Ausstattung: Stützpunkte in einem Spiel ohne Grenzen.

Nicht allein, stark, tough und los: Greater China

Interview* mit Dr. Eva Schwinghammer, Managing Director, TRUMPF SiberHegner Ltd. Shanghai

Auf dem Forum »Greater China« nahm Dr. Schwinghammer Stellung zu der Frage, wie man die Stärken und Schwächen einzelner Standorte nutzen und damit auch als mittelständisches Unternehmen eine vernünftige Struktur aufbauen kann.

Schwinghammer: Wir bei TRUMPF haben sowohl in Taiwan Vertriebsservice, aber auch eine Produktionsstätte, aber schon länger, dann in Hongkong eine Hongkong Limited, mit der wir das Vertriebsgeschäft nach China steuern, aber eben auch Produktion in China und zunehmend auch Ausbau der Aktivitäten in China. Ich denke, das ist ein ganz wichtiger Ansatz, dass man versucht, eben an den verschiedenen Standorten besondere Vorteile zu nutzen. Das kann sein, dass man manche Räume, wo mehr Rechtssicherheit ist, z.B. in Hongkong, oder in Taiwan nutzt, um besonders sensible Produkte dort herzustellen oder auch R&D zu betreiben, wenn man das für notwendig erachtet. Das kann auch sein, dass man sagt. In Hongkong haben wir nach wie vor eine hocheffiziente Struktur zur Abwicklung von Aufträgen, das kann sehr hilfreich sein, das ist sehr effizient, das geht sehr schnell und kann einem das Geschäft nach China hinein erleichtern. Auf der anderen Seite kommen wir um China alle nicht rum, wir brauchen dort Standorte, wir müssen dort reingehen. Und dann ist es meistens nicht damit getan, in Shanghai zu sein, sondern dann gilt es auch, eine Struktur aufzubauen: nach Peking, nach Guangzhou, nach Chengdu, und dann auch in den Norden, nach Shenyang, nur um einige Standorte zu nennen. Auch wir gehen immer mehr in die Regionen, um immer mehr an die Kunden ranzukommen. Und je wei-



Dr. Eva Schwinghammer

ter wir den Markt erschließen wollen, desto mehr müssen wir an die Kunden ran.

Blickpunkt: *Wahrscheinlich waren Sie zuallererst in Japan.*

Schwinghammer: Die erste Tochtergesellschaft war in Japan, ja. Taiwan ist unabhängig von China gelaufen. Wir sind dann über Hongkong nach China rein. Produktionsstätten gibt es in Taiwan und in China. In China noch nicht so groß, aber im Wachsen begriffen. Wir haben dort einen Job Shop [einen Lohnfertigungsbetrieb] für Blechteile und Komponenten im Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen und eine Produktion für Operationstische, also für TRUMPF Medizintechnik.

Blickpunkt: *Nun haben Sie gestern auf dem Panel Greater China gesprochen. Sie haben im eigenen Unternehmen eine klare cross-border-Perspektive. Wo liegen hier die Probleme?*

Schwinghammer: Probleme gibt

es sicherlich immer noch mit Taiwan, weil es eben nicht zu China gehört, weil es auch kein Abkommen hat und weil es dadurch natürlich gewisse Barrieren gibt. Diese Barrieren sind auch eher von der taiwanesischen Seite her zu sehen als von der chinesischen. Denn nicht umsonst ist viel taiwanesisches Kapital in China, Taiwanesen leben in China, das geht in die Millionen. Aber umgekehrt ist das schwierig. Als Beispiel: Wir können keinen Service-Techniker so ohne weiteres nach Taiwan schicken in unsere Fabrik. Das hat bisher nicht funktioniert. Wir haben Antragsverfahren über Monate. Das wird verschleppt. Offiziell geht es.

Blickpunkt: *Inwiefern ist Taiwan aber weiterhin interessant für Sie. Ist es der Markt?*

Schwinghammer: Der Binnenmarkt ist noch ein sehr guter Markt. Und natürlich die Taiwanesen, die in China sind. Die müssen sowohl in Taiwan betreut werden als auch in China. Also muss man in der Struktur schon schauen, dass es da ein ganzheitliches Konzept gibt, wie man sie in Taiwan abholt und dann in China mit begleitet. Aber die Grenzen sind, wenn Sie versuchen Mainland Chinesen nach Taiwan zu bringen, das geht nicht. Umgekehrt geht es sehr gut. Wir haben z.B. sehr viel Service-Support, den wir von unserer taiwanesischen Tochtergesellschaft anfordern. Es geht eben nur immer in eine Richtung.

Blickpunkt: *Eine Frage ist auch, wo die Investoren sitzen. Hier haben Sie eine Veränderung der Situation beschrieben.*

Schwinghammer: Die Investoren sind immer noch Taiwanesen oder auch Hongkong-Chinesen. Aber vorher war es so, dass alle Entscheidungen im Headquarter

getroffen wurden. Also Investitionsentscheidungen nur in Taiwan oder nur in Hongkong, weil dort das Kapital herkam und dort dann eben auch die Firmenchefs saßen. Und wir beobachten

nun, dass die Firmen in Mainland China, die Offsprings sozusagen dieser taiwanesischen Mütter und dieser Hongkong-Muttergesellschaften, dass die so groß sind und auch so finanzstark sind, und dort auch sehr selbstbewusste General Manager agieren, die inzwischen soviel Freiraum und soviel Entscheidungskompetenz haben, dass die ihre Investition selbst entscheiden. Daher gibt es nicht mehr soviel cross-border-Geschäfte.

Blickpunkt: *Hat Ihre Firma Probleme mit der Rechtssicherheit in China und mit dem Schutz des geistigen Eigentums?*

Schwinghammer: Also bis jetzt – fast gar nicht. Aus meiner Sicht ist es immer dann gefährlich, wenn Firmen etwas blauäugig optimistisch reingehen und sagen, jetzt machen wir's einfach und produzieren hier. Wenn sie sich nicht vorher Gedanken machen darüber, was bedeutet Produktion in China. Solange Sie importieren, gibt es vielleicht Nachbauten, aber das kommt immer erst dann zutage, wenn Sie in ganz großen Stückzahlen verkaufen. Also wenn der Markt denkt: Toll, super Produkt, müssen wir unbedingt nachbauen. Natürlich muss man, wenn man in die Produktion geht, Überlegungen anstellen, wie man sein Kapital schützt. Das ist dann das Thema der 100%-Gesellschaft, kein Joint-Venture, Stabilität bei den Mitarbeitern, versuchen, Zeichnungssätze doch möglichst unter Verschluss zu halten oder so aufzuteilen, dass nicht jeder an alles ran kann. Know-how-trächtige Komponenten weiterhin

zu importieren. Oder man kann in China ein gängiges Produkt produzieren, dass ausgereift ist, ist aber in

„Die Investoren sind immer noch Taiwanesen oder auch Hongkong-Chinesen.“

Schwinghammer

der Entwicklung schon weiter, dann würde es nicht mehr so weh tun, wenn das kopiert würde.

Blickpunkt: *Wird TRUMPF die Produktion auf dem Festland intensivieren?*

Schwinghammer: Ja, deshalb sind das definitiv Überlegungen, die wir anstellen und die wir umsetzen werden. Etwas anderes sind unsere sogenannten Job Shops in Asien. Die haben wir in Indonesien und in China. Das sind Musterzuliefererbetriebe. Weil es eben eine so schwach ausgeprägte Zuliefererstruktur gibt. Da versuchen wir zu ermuntern. Da sagen wir: kopiert uns! Und das machen auch viele Chinesen, weil sie sehen, dass man damit Geld verdienen kann. Wir sind gerade dabei, noch einen in Dongguan zu gründen. Der soll Anfang nächsten Jahres operativ gehen.

Blickpunkt: *Nun hat TRUMPF schon mehrere Jahre Erfahrung im Asien-Geschäft. Können Sie Lesern, die einen Markteintritt in Erwägung ziehen, einen Tipp mit auf den Weg geben. Worauf sollte man im China- und im Ostasiengeschäft achten? Was sind häufige Anfängerfehler?*

Schwinghammer: Anfängerfehler kommen eigentlich immer daher, dass man sich vielleicht doch zu wenig informiert. Ich meine jetzt nicht aus der Presse oder lesen. Wichtig ist es, vor Ort mit Firmenvertretern

zu sprechen, mit den AHKs, mit den Multiplikatoren, sich vielleicht beim Eintritt auch zunächst an den deutschen Häusern zu orientieren. Also nicht allein, stark, tough und los, sondern wirklich von dem zu profitieren, was andere schon an Erfahrungen einbringen können. Als ich damals anfang, Standortevaluierung zu machen, habe ich immer die Gelegenheit genutzt, viele Firmen zu besuchen, deutsche Firmen, um nicht die gleichen Fehler zu machen.

Ein ganz wichtiger Punkt ist: Rechtsbeistand. Ich bin der Meinung: Da darf man nicht sparen! Da sage ich auch zu jedem kleinen mittelständischen Unternehmen:



Bitte spart nicht am falschen Ende! China ist ein rechtlich wahnsinnig kompliziertes Land, es ändert sich täglich, und es ist wichtig, eine rechtlich kompetente Vertretung zu haben. Die Verträge gelten eigentlich nur auf Chinesisch und nicht auf Englisch, und wenn Sie da nicht die richtige Unterstützung haben, dann können Sie leicht über den Tisch gezogen werden.

Blickpunkt: *Frau Dr. Schwinghammer, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*

Ein Recycling-Konzept und die Zukunft der Solarbranche

Interview* mit Burkhard Holder, Vice-President International Business Development, Solar-Fabrik Group, Singapur und Exportsprecher des Bundesverbandes der Solarwirtschaft

Die Solar-Fabrik ist ein deutsches Unternehmen mit Hauptsitz in Freiburg im Breisgau. Als Reaktion auf die Rohmaterialkrise beim Silizium suchte die Solar-Fabrik ab Ende 2004 nach Alternativen und begann Anfang 2005 damit, in Asien ein Recyclingkonzept aufzubauen. In einer Ad-hoc-Meldung vom 26.10.2007 meldet die Solar-Fabrik eine Umsatzverdoppelung in den ersten neun Monaten 2007.

Blickpunkt: *Die Solar-Fabrik hat als Reaktion auf die Krise beim Rohstoff Silizium ein Recyclingkonzept entwickelt und ist in verschiedenen asiatischen Regionen stark aufgestellt. Wie sind Sie dieses Projekt genau angegangen?*

Holder: Wir haben als Branche noch immer ein andauerndes Versorgungsproblem mit Silizium verbunden mit hohen Einkaufspreisen und Vorauszahlungen an Lieferanten. Deshalb haben wir den Recyclingweg gewählt, um kostengünstiger und energieeffizienter Material im oberen Bereich der solaren Wertschöpfungskette zu prozessieren. Unser Konzept basiert auf mehreren Säulen. Die erste Säule ist das Procurement - der Handel mit Material. Das wird bei uns durch ein Unternehmen in Malaysia realisiert, die Global Expertise Wafer Division (GEWD). Dieses Unternehmen hat langjährige, sehr gute Geschäftsbeziehungen in ganz Asien, einschließlich Japan.

Die zweite Säule ist das Recycling von Wafermaterial, das in großen Teilen aus der Halbleiterbranche kommt. Unser hierfür spezialisiertes Unternehmen Poseidon Solar Services sitzt in Chennai/Indien. Wir haben dieses Unternehmen nach der Akquisition weiter ausgebaut und zertifiziert, auch umweltzertifiziert, um sicherzustellen, dass nach europäischen und internationalen Standards verfahren wird.

Die dritte Säule umfasst das Prozessieren von aufbereiteten Wafern

zu hochwertigen Solarzellen für den Einsatz in Solarstrommodulen. Dieser Schritt wird in Singapur bei Solar Energy Power (SEP) umgesetzt und z. Zt. weiter ausgebaut.

Blickpunkt: *Hat der Standort Indien für den Aufbau des Recyclingkonzepts eine Rolle gespielt oder hat sich da einfach eine Firma zur Übernahme angeboten?*

Holder: Poseidon hat sich angeboten, weil es gute, bestehende Verbindungen zu unserem Handelshaus in Malaysia hatte. Des Weiteren haben uns das Management mit ausgezeichnetem technologischem Know-how, die professionelle Verarbeitung des Materials zu preislich attraktiven Bedingungen und die im Unternehmen vorhandenen innovativen Ideen überzeugt.

Blickpunkt: *Spielt denn die Produktpiraterie in Ihrem Geschäftsfeld eine Rolle?*

Holder: Wenn man nicht aufpasst, kann diese schon eine bedeutende Rolle spielen. Wenn wir das gleiche Geschäftsmodell in China realisieren würden, zumindest an bestimmten Stellen, dann hätten wir damit auch zu tun. Wir haben weniger Bedenken, was das Entnehmen geistigen Eigentums aus unseren Unternehmens-



Burkhard Holder

bereichen in Indien und Singapur angeht. Singapur ist Weltspitze, wenn es um den Schutz von geistigem Eigentum geht. Deshalb haben wir hier unsere Technologiebasis aufgebaut. Aber auch Indien ist für uns ein guter Platz, wenn es um den Schutz geistigen Eigentums geht.

Blickpunkt: *In der Diskussion hier auf der APK hatten Sie Korea als einen ausgezeichneten Standort für Solartechnik angesprochen. In welchem Rahmen sind Sie hier engagiert?*

Holder: Korea ist nach Japan das führende asiatische Land im Bereich der Marktentwicklung für Solarstromsysteme. Es gibt ein attraktives Einspeisegesetz und die Entwicklung erneuerbarer Energien wird von der Regierung strategisch unterstützt. Es wird in naher Zukunft weitere Incentive Programme geben, z.B. im Bereich der integrierten Solarsysteme an Gebäuden bzw. Fassaden. Der Markt hat sich seit letztem Jahr stark entwickelt und wir rechnen damit, dass er nächstes Jahr bei 140 bis 160 Megawatt liegen wird. Die Solar-Fabrik beabsichtigt mit lokalen Partnern auch hier hochwertige Solarsysteme abzusetzen. Ein Großteil der Systeme in Korea wird auf dem Boden installiert, im großen Maß-

stab. Systeme zwischen 5, 10 und 30 Megawatt sind zurzeit im Süden Koreas in der Umsetzungsphase.

Blickpunkt: *Es gibt derzeit Lieferprobleme für Solarsysteme aus Deutschland. Auch deshalb wird Australien im Moment hauptsächlich*

haben wir in Singapur eine Technologiebasis aufgebaut, die strategische F&E Aktivitäten im gesamten Bereich der solaren Wertschöpfungskette koordiniert.

Blickpunkt:... *aber in 100%igen Töchtern?*

wird. Dies kommt den erneuerbaren Energien zugute. Zahlreiche Länder interessieren sich für diesen erfolgreichen Ansatz in Deutschland.

In Asien ist Korea zur Zeit das einzige Land, das ein ähnliches Einspeisegesetz hat. In Taiwan gibt es eine Gesetzesvorlage, die die Einführung

„Korea ist nach Japan das führende asiatische Land im Bereich der Marktentwicklung für erneuerbare Energien.“

Holder



aus Japan beliefert. Hat denn die deutsche Solarwirtschaft Chancen, den Fuß noch rechtzeitig auf australischen Boden zu bekommen?

Holder: Auf jeden Fall. Es gibt auch schon einige deutsche Unternehmen, die in Australien Vertriebsbüros eröffnet und Kontakte aufgebaut haben. In den letzten Jahren war Australien ein vergleichsweise kleiner Markt. Wir rechnen damit, dass mit einer Umorientierung in den USA, auch Australien eine andere Energiepolitik mit einer viel stärkeren Nutzung erneuerbarer Energien vorantreiben wird.

Das Ganze hängt ab von ein paar ganz wesentlichen Faktoren, nämlich inwieweit die neuen Märkte wie z. B. die USA anspringen. Es sieht zur Zeit danach aus, dass das nicht ganz so schnell gehen wird. Auch einige asiatische Länder haben Verzögerungen bei ihren Marktanreizprogrammen, die die Solarbranche noch braucht, zumindest für die nächsten 8 bis 10 Jahre.

Blickpunkt: *Kooperieren Sie im Bereich F&E oder sind Sie da ganz autark und entwickeln alles zuhause in Freiburg?*

Holder: Bei Forschung & Entwicklung setzen wir auf die im Unternehmen in den letzten Jahren entwickelten Strukturen in Deutschland und Asien. Dabei arbeiten wir eng mit Partnern in der angewandten Forschung zusammen. Wie erwähnt

Holder: Richtig. In unseren Unternehmenseinheiten, die wir mehrheitlich besitzen.

Blickpunkt: *Im Bezug auf China: Wäre es richtig zu sagen, dass China für Sie im Moment hauptsächlich ein Absatzmarkt ist?*

Holder: China ist für uns ein Absatzmarkt. Wir haben verlässliche Kunden, die aufbereitetes Rohmaterial von uns kaufen und im Land weiter verarbeiten. China hat aber beim Aufbau eines eigenen Heimmarktes für Solarstromsysteme Verzögerungen. Dies betrifft auch die ländliche Elektrifizierung mit Solarsystemen, die in China ein außerordentlich großes Potential besitzt. Das lässt also noch auf sich warten. Aber China wird fraglos in den nächsten drei bis fünf Jahren einer der ganz großen Märkte in Asien werden.

Blickpunkt: *In Deutschland schafft das Energieeinspeisegesetz einen rechtlichen Rahmen und Investitionssicherheit für neue Energien. Korea hat ein vergleichbares Gesetz verabschiedet.*

Holder: Deutschland war ein Vorbild für derartige Marktanreizprogramme oder Regularien. Ich möchte betonen, dass dies kein Subventionsprogramm ist. Es wird finanziert über den privaten Sektor und über die Industriekunden. Die Stromkunden zahlen moderat mehr für Strom, der aus konventionellen Energien gewonnen

eines Einspeisegesetzes vorsieht. So ein Gesetz funktioniert sicher nicht in allen Ländern ohne entsprechende Anpassung an lokale Strukturen. Ich habe vor kurzem den indischen Minister für erneuerbare Energien getroffen und wir haben beide gemeinsam festgestellt, dass für Indien ein Einspeisegesetz nach deutschem Vorbild ohne Berücksichtigung der Besonderheiten Indiens nicht funktionieren kann.

Wichtig ist der politische Wille der Regierungen für solche Maßnahmen. Ich bin Realist. Ohne geeignete Rahmenbedingungen können sich größere Solarmärkte heute noch nicht alleine entwickeln.

Blickpunkt: *Gilt dies generell für die erneuerbaren Energien?*

Holder: Das würde ich nicht sagen. Windenergie ist bereits wirtschaftlich. Ich bin aber fest davon überzeugt: Wir brauchen leistungsfähige Hybrid-Systeme, in denen verschiedene Arten von erneuerbaren Energien in guter Weise und angepasst an die lokalen Verhältnisse zusammenwirken. Das wird die Zukunft sein, um auch Ländern wie Indien zu helfen, ihre Energieknappheit zu überwinden und in Zeiten eines hohen Strombedarfs sogenannte Peaks abzufangen, die ja überall auf der Welt teuer sind.

Blickpunkt: *Herr Holder, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*

Deutsch-chinesisches Trainingszentrum in Taicang

Interview* mit **Bettina Schoen, Managing Director Rittal Electro-Mechanical Technology (Shanghai) Co., Ltd.**

Blickpunkt: *In Taicang haben Sie eine neue Bildungseinrichtung geschaffen. Auf welches Bedürfnis reagieren Sie mit dieser Einrichtung?*

Schoen: Wir haben die Initiative gestartet, weil wir als Firma Rittal das Problem haben, dass es sehr schwierig ist, gut ausgebildete Facharbeiter zu finden. Ich bin damals auf Herrn Rothgänger von der AHK in Shanghai zugegangen und bin da auf offene Ohren gestoßen, weil der sagte, ja genau das wollte ich ja eigentlich anfangen hier, ein duales Ausbildungssystem nach deutschem Vorbild und wir sind dann so vorgegangen, dass wir verschiedene Vorstellungsrunden des Projektes vor der deutschen Industrie, nicht nur in Taicang sondern auch in Shanghai gemacht haben, und einfach für Firmen geworben haben, die uns da unterstützen. Denn wenn Sie so ein Pionierprojekt beginnen, dann brauchen Sie einfach Firmen, die sich dafür zusammenschließen und sich Gedanken machen über die Ausbildungsordnung, über die Fachrichtungen, die dort ausgebildet werden sollen. Wir müssen die Ausbilder selber suchen und auch selbst trainieren

Blickpunkt: *Wie war die Reaktion dieser Firmen?*

Schoen: Erst mal vorsichtig, muss ich sagen. Wir haben also jetzt etwa 20 Firmen zusammen, die sagen, wir unterstützen das, sprich, wir übernehmen Patenschaften für Auszubildende, die sich bereits an dieser Hochschule oder an diesem Berufsschulkolleg eingeschrieben haben und wir schicken auch eigene Mitarbeiter in die Ausbildung.

Wir gehen hier zweistufig vor. Zum einen gibt es Sponsoring für Auszubildende, die sich bereits am Chien-Shiung Institute of Technology, so heißt diese technische Berufsschule in Taicang, eingeschrieben haben. Und zum anderen können Firmen dann ab Februar nächsten Jahres eigene Mitarbeiter in diese Ausbildung schicken. Das wird für Facharbeiter und Meister gemacht und für die Fachrichtung Werkzeugmacher und Elektroniker.

Blickpunkt: *Was für eine Ausbildung ist das? Was halten die Auszubildenden am Schluss in der Hand, welches Zertifikat gibt es da?*

Schoen: Die bekommen, wie in Deutschland, einen von der AHK ausgestellten Facharbeiterbrief oder Meisterbrief, der aber auch von den chinesischen Behörden anerkannt wird. Das heißt, sie bekommen sowohl einen in China anerkannten Abschluss als auch einen international anerkannten Abschluss.

Blickpunkt: *In welcher Sprache wird ausgebildet?*

Schoen: Durchweg auf Chinesisch.

Blickpunkt: *Inwiefern denken Sie, dass das Angebot, welches Sie nun in Taicang schaffen,*

für Unternehmen interessant sein kann, die sich ein China-Engagement überlegen. Der deutsche Mittelstand hat ja genau dieses Facharbeiterproblem vor Ort, welches Sie eingangs identifiziert hatten. Die Bildungseinrichtung vor Ort schafft also einen zusätzlichen positiven Standortfaktor.

Schoen: Auf jeden Fall. Wir haben die Berufsschule in Taicang gewählt, weil sie eine sehr gute Infrastruktur hat. Es können dort bis zu 5000 Auszubildende in die Lehre gehen oder ausgebildet werden. Sie wird von der Regierung in Taicang unterstützt. Es ist also ein gewisses Budget da, so dass man uns gesagt hat: Wir haben hier das Geld, bitte sagt uns, wie wir die Ausbildungswerkstätten einrichten sollen, welche Maschinen, welche Werkbänke, welche Werkzeuge sollen wir kaufen. Und das war natürlich eine super Voraussetzung. Natürlich ist die Stadtregierung Taicang sehr daran interessiert, das Projekt zu fördern, weil das auch Imagewerbung für Taicang ist. Wir wenden uns hier aber, weil der Kreis sonst einfach zu eingeschränkt wäre, nicht nur an Firmen in Taicang, sondern auch in Shanghai.

Blickpunkt: *Wie sieht der Wechsel zwischen Theorie und Praxis konkret aus?*

Schoen: Der Theorieunterricht an der Berufsschule wird jeweils in Blöcken stattfinden. Die Arbeiter sind dann 3 Tage im Betrieb und 2 Tage an der Schule, das heißt, die können auch da übernachten und werden

Deutsch-chinesisches Trainingszentrum

Berufsschule:	Chien-Shiung Institute of Technology, Taicang
Unterrichtssprache:	chinesisch
Fachrichtungen:	Werkzeugmacher und Mechatroniker
Azubis 2007:	100 (je 50)
Meisterkurs:	ab Februar 2008 (100 Teilnehmer)
Unternehmen:	ca. 20 (Stand Oktober 2007)
Projektleitung:	Rittal (Frau Schoen), AHK Shanghai (Herr Rothgänger)

dann mit dem Bus dorthin gebracht und am Samstagabend dort wieder abgeholt.

Blickpunkt: *Sie realisieren also dort ein duales Ausbildungssystem.*

Schoen: Es ist in der Tat ein exakt nach deutschem Vorbild ausgerichtetes duales Ausbildungssystem, das über zweieinhalb Jahre läuft. Wir haben natürlich den Rahmenlehrplan so ein bisschen an



Bettina Schoen

chinesische Verhältnisse angepasst, weil wir einfach auch schauen müssen, was für die Firmen und die Arbeiter hier in China wichtig ist. In der Regel ist ja die fachliche Ausbildung der Arbeiter gar nicht so schlecht. Aber die Soft Skills, sprich das Verantwortungsbewusstsein, ein Gefühl für Qualität, wo liegt meine Verantwortung, wie gehe ich mit dem

Team um. Auch gerade für Meister: Wie kontrolliere ich, wie lenke ich meine Arbeiter im Team, das ist ja eigentlich das, was fehlt und das ist eine ganz wichtige Komponente, die wir da reinbringen wollen.

Blickpunkt: *Sie exportieren auf dem Umweg über Bildung ja auch ein Stück Unternehmenskultur.*

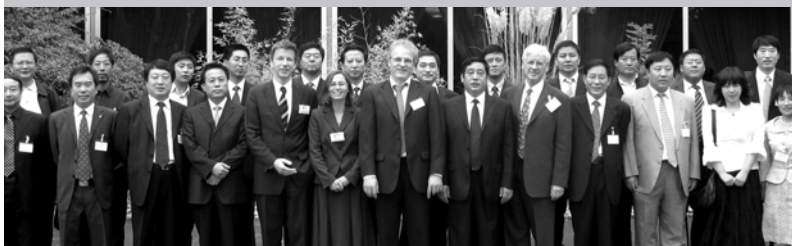
Schoen: Ja, ganz richtig. Und ich denke, es ist wichtig, dass die Arbeiter, die diese Ausbildung durchlaufen, eine ganz solides Wissen bekommen und ich erhoffe mir, dass ich diesen Mitarbeitern nach den 2 1/2 Jahren nicht mehr erklären muss, was Verantwortung des Einzelnen im Unternehmen bedeutet. Denn das ist das Problem, das wir hier jetzt haben.

Blickpunkt: *Frau Schoen, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.*

DAPG präsentierte Olympia-Stadt in Köln

Köln. Am 18. September 2007 stellte sich der Wirtschaftsstandort Qinhuangdao im Rahmen einer Halbtagsveranstaltung der interessierten Öffentlichkeit in Köln vor. Eine hochrangige chinesische Delegation war an den Rhein gekommen, um Einblicke in eine boomende Region zu geben und um Kooperationsmöglichkeiten im Umfeld der Qinhuangdao Economic & Technological Development Zone (QETDZ) aufzuzeigen. Die Hafenstadt Qinhuangdao (rund 280 km östlich von Beijing) ist bereits seit Mitte der 80er Jahre ein erfolgreicher Standort für ausländische Engagements. Die Stadt wird 2008 noch einmal ins Licht der Öffentlichkeit rücken. Qinhuangdao ist nämlich ein Austragungsort des Olympischen Fußballturniers.

Die gelungene Planung und Umsetzung dieser Standortpräsentation durch die DAPG unterstreicht die hohe Kompetenz der Gesellschaft hinsichtlich der Durchführung solcher Fachveranstaltungen. Über ähnliche Veranstaltungen in 2008 informieren wir in Kürze.



In eigener Sache

Susanne Preuschoff bleibt Mitglied im Vorstand der DAPG

Dr. Susanne Preuschoff hat die Geschäftsleitung der Deutschen Asia Pacific Gesellschaft nach 14-jähriger Tätigkeit in neue Hände gelegt und wechselt als International Relations Manager Asia and East Europe an die Universität zu Köln. Dr. Preuschoff hat die DAPG als Geschäftsführerin über einen erheblichen Zeitraum hinweg maßgeblich erhalten, geprägt und weiterentwickelt. Sie bleibt Vorstandsmitglied der DAPG und wird verstärkt Aspekte des Wissenstransfers und des akademischen Austauschs einbringen.

Elisabeth Inhester,

Assistentin der Geschäftsstelle bis Mitte Oktober 2007, beginnt nach einem Studium der Regionalwissenschaften China an der Universität Köln nun mit ihrer Promotion an der Fakultät für Ostasienwissenschaften, Sektion Politik Ostasiens der Universität Bochum. Frau Inhester hat sich bei unseren Mitgliedern durch Zuverlässigkeit, inhaltliche und organisatorische Kompetenz dankbare Anerkennung erworben.

Martin Wolf wird neuer Geschäftsführer der DAPG

Der gelernte Geisteswissenschaftler (M.A. Vergleichende Religionswissenschaften an der Philipps-Universität Marburg) ist Mitbegründer des diagonal-Verlags Marburg und war als Technischer Redakteur der Friedrich + Lochner GmbH, mittlerweile ein Unternehmen der Nemetschek AG, auch Leiter Marketing und Online Development. Martin Wolf kennt die Länder Ostasiens seit 1990 und war als Autor und Medienproduzent vor allem in Südkorea und der VR China aktiv. In Deutschland war er



Fortsetzung Seite 10

zuletzt Leiter Marketing + Kommunikation am Staatstheater Kassel. Die vielfältige Expertise des neuen Geschäftsführers umfasst die Bereiche Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur. „Ich freue mich auf diese neue Aufgabe und möchte die ausgezeichnete Arbeit von Susanne Preuschhoff dynamisch vorantreiben. Die DAPG verfügt Dank ihrer Mitglieder über ein hervorragendes Expertennetzwerk für den asiatisch-pazifischen Raum. Dies sollten wir nach außen verstärkt deutlich machen“, so der neue Geschäftsführer in einem ersten Statement.

Meldungen

KGIT – Korean German Institute of Technology, Seoul

Im Rahmen eines Festaktes wurde Anfang Oktober im Stadtteil Songnam durch Bundesminister Michael Glos das Deutsch-Koreanische Technologie-Institut eröffnet. Präsident der Einrichtung und Gründungsrektor ist der ehemalige Kanzlerberater Horst Teltschik (heute Teltschik Associates, München). Dieses ambitionierte Projekt gliedert sich in die drei Forschungsbereiche Art + Technology, Bio- und Informationstechnologie (AT, BT, IT) sowie ein E-Learning-Center. Die Einrichtung soll als private Universität für Lehre und Forschung arbeiten. Ein Verbund zahlreicher deutscher Universitäten ist dem KGIT zugeordnet. Die Anerkennung der Lehrzulassung ließ im Oktober noch auf sich warten. Homepage: <http://www.kgit.re.kr>

Dr. Wein als GF nach Taipeh

Dr. Roland Wein, bisher Stellvertretender Geschäftsführer der AHK Seoul mit den Zuständigkeiten Marketing & Economy und am organisatorischen und atmosphärischen Gelingen der APK maßgeblich beteiligt, wird neuer Geschäftsführer der AHK in Taipeh.

Export deutscher Umweltechnologie - Servicestelle

Eine neue Servicestelle des Bundesumweltministeriums ermöglicht den Zugang zu staatlichen Stellen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Die Forderungen aufstrebender Volkswirtschaften die wirtschaftliche Dynamik

zu fördern und gleichzeitig die Umweltbelastung möglichst gering zu halten, bieten einen großen Markt für deutsche Umweltunternehmen. Nähere Informationen unter: <http://www.eitep.de/ref=52>

Der Clean Development Mechanism unter dem Kyoto-Protokoll bietet deutschen Firmen die Möglichkeit, in Entwicklungsländern Treibhausgas-Emissionen zu reduzieren und diese Reduktion in Deutschland gutgeschrieben zu bekommen. Firmen können die geforderten Emissionsreduktionen so besonders kostengünstig erbringen. Der CDM-Mechanismus [Clean Development Mechanism] kann auch zu Projektfinanzierungen beitragen, indem nicht benötigte Gutschriften am Markt verkauft werden. In jedem Fall profitieren Umweltechnologiefirmen, die benötigte Technologien liefern können.

BMU-Servicestelle
Umweltechnologieexport- und CDM-Vorhaben
Tel.: 030 18 305 2344
und 030 18 305 2345
Fax: 030 18 305 2344
E-Mail: sutec@bmu.bund.de

IMPRESSUM

Herausgeber: DAPG Deutsche Asia Pacific Gesellschaft e.V., Köln / Redaktion: Martin Wolf, Wolfgang Beecken / Fotos: TRUMPF, Solar-Fabrik Group, Martin Wolf / Design: Youn-Du Bae (BEECKEN DIALOG.HOUSE, Hamburg) / * Die Interviews führte Martin Wolf am 6.10. auf der APK in Seoul.



INFO-SCHECK

Einsender:

Ausfüllen und einsenden/faxen an DAPG:
Deutsche Asia Pacific Gesellschaft e.V.
Postfach 10 21 51, 50461 Köln
Fax: 0221-257 28 73

- Die Aktivitäten und Ziele der DAPG interessieren mich. Bitte senden Sie mir weitere Unterlagen.
- Ich/wir möchte/n Mitglied werden. Bitte senden Sie mir/uns einen Aufnahmeantrag.
- _____