

Schon vor Jahrhunderten blühte in Europa der Handel mit China und Indien. Entlang der Seidenstraße erreichten Stoffe, Gewürze und Porzellan unseren Kontinent. Auch heute florieren die Geschäfte. Aktuell ist China der dritt wichtigste Handelspartner Deutschlands. Indien steht an 24. Stelle. Vor allem Maschinenbauer, aber auch Hersteller von Fahrzeugen und Kfz-Teilen verbuchen in den beiden Ländern enorme Umsätze. Während sich Chinas Wachstum zuletzt abschwächte und laut Weltbank-Prognose in diesem Jahr nur noch bei rund 6,5 Prozent liegen könnte (siehe auch Seite 8), ist Indiens Wirtschaft auf dem besten Weg, 2016 ein Plus von über 8 Prozent zu erreichen.

#### Firmen zieht es in die Provinz

Attraktiv für hiesige Firmen bleiben Standorte in beiden Regionen. So will mehr als ein Drittel der bereits in China ansässigen deutschen Firmen dort in den nächsten drei Jahren neue Niederlassungen eröffnen. Die meisten von ihnen zieht es in die Provinzstädte. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage des German Centre Shanghai und des Chinaforums Bayern. Auch nach Indien blicken wieder mehr deutsche Firmen, seit 2014 der wirtschaftsfreundliche Premier Narendra Modi an die Macht gekommen ist. Er hat umfassende Strukturreformen angekündigt.

Allerdings verfolgen deutsche Exporteure in diesen Ländern andere Ziele als noch vor ein paar Jahren. „China und Indien sind keine billigen Produktionsstandorte mehr“, sagt Länderexperte Franz Zörntlein. Die Zeiten der „verlängerten Werkbank“ seien

vorbei. Längst gehe es den Firmen vor allem um die Erschließung der Absatzmärkte. Ein Unterfangen, das Chancen, aber auch Risiken mit sich bringe, meint Zörntlein. Seit vielen Jahren unterstützt der Auslandsspezialist der BayernLB Mittelständler bei ihrer Expansion ins Ausland. Seit 2009 ist er im S-CountryDesk der Sparkassen für die beiden bevölkerungsstärksten Länder der Erde zuständig.

Schon die Größe der Märkte stellt eine Herausforderung dar. Beide Länder haben jeweils rund 1,3 Milliarden Einwohner und eine

Landfläche, die im Fall von Indien 9-mal, im Fall von China sogar 27-mal so groß ist wie die Deutschlands. Das Gefälle zwischen Stadt und Land, zwischen Arm und Reich ist riesig. Nicht überall reicht die Kaufkraft aus, um sich deutsche Produkte zu leisten. „Man muss sich gut überlegen, in welchen Regionen man sein Produkt am besten vermarkten kann“, so Zörntlein. Außerdem sollten Exporteure über genügend Zeit und Geld verfügen, um Anfangsschwierigkeiten und Durststrecken überwinden zu können.

## In der Spur bleiben

**Service.** Franz Zörntlein vom S-CountryDesk unterstützt deutsche Mittelständler bei Geschäften in den beiden bevölkerungsreichsten Ländern der Erde: Indien und China.



In China sind aufgrund der riesigen Landfläche zum Teil enorme Distanzen bis zum Kunden zu überwinden. Dennoch ist der Vertrieb in Indien in der Regel noch schwieriger, weil die schlechte Infrastruktur eine große Hürde darstellt. Marode Straßen, mangelhafte Zugtrassen und regelmäßige Stromausfälle erschweren das Geschäft. Dazu kommen in Indien eine langsame Bürokratie und die Korruption. Diese Probleme sind in China weniger ausgeprägt. Egal, ob Autobahn oder Gewerbegebiet: Die autoritäre



„Die Zeiten der verlängerten Werkbank sind vorbei“

Franz Zörntlein, Länderexperte des S-CountryDesk

politische Führung des Landes setzt Bauvorhaben zügig um und geht hart gegen Korruption in den eigenen Reihen vor.

Beide Länder fordern Ausländern allerdings sehr viel Verständnis für kulturelle Unterschiede ab. Doch hier haben deutsche Unternehmen laut Zörntlein in den vergangenen Jahren große Fortschritte gemacht. So sei es mittlerweile üblich, Waren an die Zielmärkte anzupassen und dabei nötigenfalls auch Abstriche bei den Standards zu machen. „Indische Kunden wünschen sich in der Regel technische Produkte, die weniger komplex sind als in Deutschland“, sagt Zörntlein. Bei Lebensmitteln und Konsumgütern hingegen gelte es, den lokalen Geschmack zu treffen. „Nur weil ein Produkt in Deutschland erfolgreich ist, heißt das nicht, dass es auch in Asien gut ankommt“, gibt der Länderexperte zu bedenken.

„Die BayernLB unterhält gute Kontakte nach Asien“, sagt Zörntlein. Dazu gehören neben den German Centres Kooperationspartner wie lokale Partnerbanken, die Auslandshandelskammern, Steuerberater und Rechtsanwälte. Der S-CountryDesk bietet Exporteuren aus einer Hand Komplettlösungen für ihr Auslandsgeschäft an und greift dabei auf die entsprechenden Experten zurück. Das erlebte vor einiger Zeit eine deutsche Gießereibesitzerin mit Expansionsplänen in Indien, die über ihre lokale Sparkasse an die BayernLB

weitergeleitet worden war. „Sie konnte bei unserer indischen Partnerbank Icici ein Konto eröffnen und ihre Auszüge online aus Deutschland abrufen“, berichtet Zörntlein. Er und seine Kollegen vermittelten Kontakte zur Auslandshandelskammer vor Ort, halfen bei der Beantragung eines öffentlichen Kredits und organisierten das Cash-Management der Tochterfirma in Indien.

### Gute Kontakte sind wichtig

Häufig erreichen Franz Zörntlein Fragen von Geschäftskunden, die Gewinne aus ihrem China-Geschäft repatriieren wollen. Das ist trotz der Kapitalverkehrskontrollen machbar. Zwar pocht die Regierung in Peking auf die Kontrolle von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, weshalb für viele Vorhaben Genehmigungen nötig sind – auch für Geldtransfers. Diese sind jedoch in der Regel mit entsprechenden Nachweisen zu erhalten. Dagegen kämpfen deutsche Exporteure in Indien vor allem gegen die langsame Bürokratie. Um die Abläufe zu beschleunigen, benötigt man gute Kontakte vor Ort.

Mehrmals im Jahr fliegt eine Kollegin von Zörntlein nach Asien, um das bestehende Netzwerk, vor allem mit den Kooperationsbanken, zu pflegen. Offensichtlich mit Erfolg. So konnten die Münchner einem Geschäftskunden helfen, der Waren nach Indien exportiert, aber dafür keine Zahlung erhalten hatte. Nach mehreren E-Mails an die Kollegen der Icici beglich der indische Schuldner die Rechnung. „Die Zufriedenheit unserer Kunden steht an erster Stelle. Dabei helfen uns die langjährige Erfahrung und unser gutes Netzwerk“, sagt Zörntlein.

Birga Teske

## Vor Ort präsent

**Tipp.** Die BayernLB betreibt zwei German Centres in China.

2005 wurde das erste German Centre in Schanghai eröffnet, um deutschen Mittelständlern den Marktzugang zu erleichtern. Es bietet seinen Mietern moderne Büros, Marktinformationen, Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch und Services wie Sekretariats- und Übersetzungsdienste. Wegen der großen Nachfrage eröffnete die Landesbank in diesem Jahr ein weiteres German Centre in Taicang nahe Schanghai.

## Indien überholt China

BIP-Entwicklung von China und Indien im Vergleich.

