



Vor allem die Häfen, hier Kaohsiung, werden von ECFA profitieren.

LIN KUANG-HUA

Weiterer Meilenstein an der Taiwan-Straße

ECFA: Chancen und Risiken für deutsche Firmen

Trotz des heftigen Widerstandes der Opposition sowie der Bürgerproteste vor dem Parlamentsgebäude hat die regierende Partei KMT in Taiwan wie erwartet durch ihre absolute Mehrheit im Parlament das politisch umstrittene ECFA-Abkommen mit China am 17. August 2010 durchgewinkt. Damit wurde das bereits am 29. Juni 2010 unterzeichnete Abkommen rechtskräftig.

Zum 1. Januar 2011 wird es also eine Zollsenkung für 806 Produktbereiche geben. Mittel- bis langfristig soll innerhalb dieses Rahmenvertrages ein freier Handel zwischen China und Taiwan ermöglicht werden, sowohl für Waren als auch für Dienstleistungen wie IT-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Finanzdienstleistungen.

Lin Kuang-Hua

ist Geschäftsführer des auf Asien spezialisierten Beratungsunternehmens Asia-Pacific Management Consulting GmbH (APMC) mit Hauptsitz in Düsseldorf.

apmc@asia-pacific.de

www.asia-pacific.de

Was ist ECFA? ECFA steht für »Economic Cooperation Framework Agreement« und ist nichts anderes als ein bilaterales (Frei-)Handelsabkommen zwischen China und Taiwan. Wesentliche Bestandteile des Abkommens sind sofortige (zum 1. Januar 2011) gegenseitige Zollsenkungen sowie ein schrittweiser Abbau der Handels- und Investitionsbeschränkungen.

Das Abkommen bringt eindeutige Vorteile für beide Seiten, auch wenn die Taiwaner zuerst mehr davon profitieren als die Chinesen. Durch die chinesische Zollsenkung für 539 taiwanische Produktbereiche werden die Taiwaner Waren im Wert von schätzungsweise 13,8 Milliarden US-Dollar im Jahr mehr in China absetzen können, während die Chinesen durch die Zollsenkung in Taiwan für 267 chinesische Produktbereiche lediglich 2,86 Milliarden US-Dollar im Jahr mehr verkaufen können.

Gerade durch die ungleiche Verteilung der Vorteile wird die politische Motivation des Abkommens deutlich: China will durch das Abkommen Taiwan stärker an sich binden und wirtschaftlich »integrieren«. Deshalb auch der heftige Widerstand bei einigen Taiwanern, die befürchten, dass Taiwan dadurch seine wirtschaftliche Unabhängigkeit verlieren könnte.

Gerade durch die ungleiche Verteilung der Vorteile wird die politische Motivation des Abkommens deutlich: China will durch das Abkommen Taiwan stärker an sich binden und wirtschaftlich »integrieren«. Deshalb auch der heftige Widerstand bei einigen Taiwanern, die befürchten, dass Taiwan dadurch seine wirtschaftliche Unabhängigkeit verlieren könnte.

Foto: CC/pt

Die politische Kontroverse in Taiwan betrifft deutsche Unternehmen nicht, die Zollsenkung umso mehr. Denn in einigen Industriezweigen, wie Werkzeugmaschinen, Maschinen- und Anlagenbau, Stahl-, Kupfer- und Aluminium-Erzeugnisse, Kabel und Drähte, Petrochemie, Elektronik und Halbleiter, medizinische Geräte sowie die Automobilzulieferindustrie sind taiwanische Produkte bereits heute eine starke Konkurrenz für manche deutsche Unternehmen. Die Zollsenkung entspricht einer Verbilligung der Konkurrenzprodukte aus Taiwan um



Die Welt vernetzt sich immer mehr, insbesondere in wirtschaftlicher Hinsicht. ECFA wird nicht nur Taiwans Rückkehr in die regionale wirtschaftliche Integration befördern und damit seine internationale Wettbewerbsfähigkeit erhöhen, sondern auch zu einer engeren Kooperation an der Taiwan-Straße führen, wobei China und Taiwan gemeinsam ihre Position in der Weltwirtschaft stärken können.

Peter Weiß, CEO Siemens Taiwan

durchschnittlich neun Prozent. Deutsche Unternehmen, die in China in Konkurrenz zu taiwanischen Wettbewerbern stehen, müssen also rechtzeitig vorsorgen, um auf das Inkrafttreten der Zollsenkung zum 1. Januar 2011 vorbereitet zu sein.

Deutsche Firmen können profitieren.

Es wird natürlich auch deutsche Unternehmen geben, die davon profitieren werden. Vor allem die über 1.700 Unternehmen, die in China eine Produktionsstätte haben, können in zweierlei Hinsicht daraus Vorteile ziehen:

- Erstens können auch deren Produkte jetzt billiger von China nach Taiwan exportiert werden, solange deren Produkte zu den 267 Produktbereichen zählen. Auch wenn Taiwan auf der Weltkarte verschwindend klein erscheint, zählt es mit einem Bruttoinlandsprodukt von 416 Milliarden US-Dollar, einem jährlichen Importvolumen von 120 Milliarden

US-Dollar sowie einer aktuell prognostizierten Wachstumsrate von rund acht Prozent zu einem der interessantesten Märkte weltweit.

- Zweitens können deutsche Unternehmen, die in China produzieren, auch durch die Zollsenkung kostengünstigere Formen und Werkzeuge sowie Zulieferteile und Rohstoffe (zum Beispiel Stahl, Kupfer und Aluminium sowie chemische bezie-

hungsweise petrochemische Produkte) aus Taiwan importieren. Dabei soll auch erwähnt werden, dass der direkte Schiffs- und Luftverkehr zwischen China und Taiwan inzwischen vollständig eröffnet wurde.

Gut für den Mittelstand. Vor allem für mittelständische Unternehmen kann das von großem Nutzen sein. Denn oft können mittelständische

Der Komfort Ihrer Reise beginnt mit dem richtigen Sitzplatz!



Premium Laurel Class bei EVA AIR:

eine neue Dimension in Business!

Ausgeschlafen ankommen: kein Problem bei einer Bettlänge von 190 cm. Natürlich mit Satellitentelefon, Notebookanschluss und interaktivem Unterhaltungssystem. Neueste Sitztechnik sorgt für den Komfort, individueller Sichtschutz für Privatsphäre.

EVA AIR fliegt täglich nach Bangkok und Taipeh. Von dort aus bringen wir Sie schnell in alle wichtigen Metropolen Asiens. Attraktive Tarife ab Amsterdam, London, Paris oder Wien sind in jedem Reisebüro buchbar – auf Wunsch mit Zubringer ab Deutschland!

EVA AIR

Tel. 069 – 92 91 09 -0 / -10
info.frankfurt@evaair.com | www.evaair.com



Unternehmen keine qualifizierten Zulieferer in China finden. Und wenn dann doch einer gefunden wurde, ist die benötigte Menge oft für diese Zulieferer zu klein – chinesische Hersteller sind auf Massen- und Großserienproduktion spezialisiert und interessieren sich in der Regel nicht für die kleinen Mengen, die mittelständische Unternehmen für ihre Produktion in China benötigen.

Dagegen sind die taiwanischen Firmen auf kleine Mengen (Kleinserien) spezialisiert und in der Lage, hochwertige Teile nicht nur preiswert, sondern vor allem auch schnell zu produzieren und zu liefern. Diese Flexibilität der taiwanischen Zulieferer könnte ein großer Wettbewerbsvorteil für deutsche Produzenten in China werden.

Empfehlungen. Da die Transportkosten (Seefracht) zwischen Taiwan und den Hafenstädten in China wie Shanghai, Ningbo, Xiamen, Kanton, Shenzhen oder Tianjin oft niedriger und die Lieferzeiten kürzer sind als der Transport zwischen diesen Häfen und dem chinesischen Inland, sollten alle deutschen Unternehmen sowohl bei dem Vertrieb als auch beim Einkauf in China Taiwan in der Zukunft als einen integrierten Bestandteil ihrer China-Strategie betrachten. Nur so können die Chancen durch ECFA maximiert und die Risiken minimiert werden.

Mittel- bis langfristig ist es ratsam, dass deutsche Unternehmen, die in China dauerhaft erfolgreich verkaufen wollen, auch eine lokale Fertigung in China aufbauen. Die Kostenvorteile sind dafür jedoch nicht das Hauptargument. Die Kunden in China kaufen lieber von einer lokalen Fabrik, weil sie sich von der lokalen Fertigung auch mehr Fachkompetenz und vor allem auch Liefersicherheit versprechen. Unternehmen, die ausschließlich über Handelsgeschäfte ihre Produkte nach China verkaufen, verlieren oft schlagartig fast das gesamte Geschäftsvolumen, sobald Produkte mit vergleichbarer Qualität von Wettbewerbern in China angefertigt und angeboten werden. ■

Eine ausführliche Liste der 806 Produktbereiche, die von der Zollsenkung betroffen sind, können vom Autor des Artikels angefordert werden.

Nur ein erster Schritt

Taiwan braucht innere Reformen

Die Rahmenvereinbarung über wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Taiwan und China (ECFA), die dieser Tage in Kraft getreten ist und ab 1. Januar 2011 wirkt, ist nicht nur die Grundlage für die weitere Normalisierung der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen an der Taiwan-Straße. Sie zwingt Taiwan zugleich, die Restrukturierung der eigenen Wirtschaft endlich energisch anzugehen.

Über vieles werde seit 60 Jahren diskutiert, meint der Direktor des Taiwan Institute of Economic Research, David Hong, fast schon resignierend. Jetzt sei es endlich an der Zeit, zu handeln. Denn mit der Öffnung des taiwanischen Marktes für Unternehmen vom chinesischen Festland steige der Druck auf Taiwans Wirtschaft, wettbewerbsfähiger zu werden. Dem dürfe sich auch die Verwaltung nicht verschließen, wobei berechtigte Hoffnung bestehe, dass sich nun etwas bewegen werde.

So mahnt Hong mehr Effizienz der Regierungsorgane an und spricht von »One-Stop-Agenturen«, die es beispielsweise in Singapur ausländischen Investoren leicht machten, ein Geschäft aufzubauen. Entscheidend ist dabei, dass knappe Bearbeitungszeiten verbindend festgeschrieben werden. In Taiwan dagegen sei der Regierungsapparat nach wie vor bürokratisch zerklüftet. Zu viele Behörden seien in die Prozesse eingebunden, die sich zudem oft gegenseitig auf den Füßen stünden, weil jeder Beamte »nur an den eigenen Magen denkt«. Es reiche nicht aus, die Steuern zu senken, so Hong, »ein gutes Investitionsumfeld macht mehr aus.« Und er fügt hinzu, dass er beispielsweise seit Jahren davon spreche, dass sich Englisch als zweite offizielle Sprache durchsetzen müsse. Auch hier stößt der Wissenschaftler auf taube Ohren. Sein Fazit ist: Von Globalisierung werde in Taiwan zwar viel gesprochen, die Insel sei aber weit entfernt davon, global zu denken. Singapur, Hongkong

und China hätten in der Beziehung einen großen Vorsprung vor Taiwan, und selbst im Vergleich mit vielen Nachbarländern in Südostasien ziehe Taiwan den Kürzeren. Für Hong ist dies mit ein Grund daran zu zweifeln, dass sich die Regierungsträume verwirklichen, ECFA könne eine Rückkehr taiwanischer Unternehmen auf die Insel bewirken. »Warum sollten sie?« So lange anderswo Investoren mit offeneren Armen empfangen würden, bestehe kein Grund, sich in die Tiefen der taiwanischen Bürokratie zu begeben. Letzten Endes entschieden ohnehin der Markt und die Rahmenbedingungen über die Standortwahl – China, immer mehr aber



Die neuen Rahmenbedingungen machen Taiwan jetzt auch als Logistik-Drehscheibe noch attraktiver. Kühne + Nagel hat auf beiden Seiten der Taiwan-Straße eine ausgezeichnete Infrastruktur. Wir freuen uns auf die Herausforderung eines noch größeren und noch schnelleren Austauschs von Waren und Dienstleistungen zwischen Taiwan und China.

Stephan Danne, General Manager
Kühne + Nagel Taiwan

die südostasiatischen Länder seien da attraktiver.

Zu wenig Markt. David Hong geht sogar so weit, von »sozialistischen«