

AUSSEN WIRTSCHAFT FACHREPORT CHINA

SOURCING / BESCHAFFUNGSPROZESSE

ORGANISATORISCHE UND TECHNISCHE VORBEREITUNG
LIEFERANTENSUCHE, -BEWERTUNG UND -SELEKTION
VERHANDLUNG UND VERTRAGSABSCHLUSS
FERTIGUNG UND QUALITÄTSSICHERUNG
TYPISCHE FEHLERQUELLEN

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER SHANGHAI/GUANGZHOU
September 2019



Eine Information der

AußenwirtschaftsCenter Shanghai

T +86 21 6289 7123

E shanghai@wko.at

W wko.at/aussenwirtschaft/cn

AußenwirtschaftsCenter Guangzhou

T +86 20 8516 0047

E guangzhou@wko.at

W wko.at/aussenwirtschaft/cn

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und die Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, der Wirtschaftskammer Österreich - AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten. Die Wiedergabe mit Quellenangabe ist vorbehaltlich anderslautender Bestimmungen gestattet.

Es wird darauf hingewiesen, dass alle Angaben trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Wirtschaftskammer Österreich - AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ausgeschlossen ist.

Darüber hinaus ist jede gewerbliche Nutzung dieses Werkes der Wirtschaftskammer Österreich - AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten.

© AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA DER WKÖ
Offenlegung nach § 25 Mediengesetz i.d.g.F.:

Herausgeber, Medieninhaber (Verleger) und Hersteller: AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
Wiedner Hauptstraße 63, Postfach 150, 1045 Wien,
Redaktion: Kommunikation Inland | T +43 (0) 5 90 900-4317 | F +43 (0) 5 90 900-4094,
E aussenwirtschaft.kommunikation-inland@wko.at | W wko.at/aussenwirtschaft

1.	ALLGEMEINES	4
2.	ORGANISATORISCHE UND TECHNISCHE VORBEREITUNG DURCH DEN KÄUFER	5
2.1.	VORTEILE EINER GUTEN ORGANISATORISCHEN UND TECHNISCHEN VORBEREITUNG	7
3.	LIEFERANTENSUCHE.....	7
3.1.	EXKURS Hongkong	8
3.2.	Überprüfung des potenziellen Lieferanten	9
4.	LIEFERANTENBEWERTUNG UND -SELEKTION.....	10
5.	VERHANDLUNG UND VERTRAGSABSCHLUSS.....	133
6.	FERTIGUNG UND QUALITÄTSSICHERUNG	15
7.	TRANSPORT UND LOGISTIK	16
8.	DIE 12 HÄUFIGSTEN FEHLER AUSLÄNDISCHER KÄUFER IN CHINA	17
8.1.	Fehlerquelle Nr. 1: Mangelnde Spezifikationen	17
8.2.	Fehlerquelle Nr. 2: Unkenntnis der wahren Kosten	17
8.3.	Fehlerquelle Nr. 3: Mangelnde Überprüfung von Lieferant und Produkt.....	18
8.4.	Fehlerquelle Nr. 4: „Falling for the Golden Sample“	19
8.5.	Fehlerquelle Nr. 5: Schwierigkeiten in der Kommunikation	19
8.6.	Fehlerquelle Nr. 6: Das Vorleistungsrisiko ignorieren	19
8.7.	Fehlerquelle Nr. 7: „Falling for the Red Carpet“	20
8.8.	Fehlerquelle Nr. 8: Undichte Verträge	20
8.9.	Fehlerquelle Nr. 9: Verspätete Registrierung von geistigem Eigentum	21
8.10.	Fehlerquelle Nr. 10: Blindes Vertrauen in die Integrität des Partners	21
8.11.	Fehlerquelle Nr. 11: Blindes Vertrauen in die Rechtsdurchsetzbarkeit	22
8.12.	Fehlerquelle Nr. 12: Bankkontoänderungen und Vertragspartner in China, Bankkonto in Hong Kong.....	22
9.	NÜTZLICHE ADRESSEN	23

1. ALLGEMEINES

Mit einem bilateralen Handelsvolumen von rund 11,3 Mrd. EUR im Jahr 2016 ist China mit Abstand der wichtigste Handelspartner Österreichs in Asien. Weltweit nimmt China den 5. Rang ein, hinter Deutschland, Italien, der Schweiz und den USA. Das Defizit in der Handelsbilanz mit China belief sich auf 4,6 Mrd. EUR.

In den ersten drei Quartalen 2017 stiegen die Importe um 6,9% auf einen Gesamtwert von rund 6,2 Mrd. EUR. Damit kamen 5,7% der österreichischen Importe aus dem Reich der Mitte.

Die wichtigsten Handelswaren, die Österreich in diesem Zeitraum aus China bezog, waren elektronische Geräte, vor allem Telefone, die in diesem Zeitraum 9,6% der Gesamtimporte ausmachten. Maschinen für die Datenverarbeitung, Beleuchtungskörper, Handwerkzeuge, Elektromotoren, Bekleidung, Schuhe und Spielzeug, aber auch optische Apparate und medizintechnische Instrumente gehören zu den Produkten mit dem höchsten Anteil an den Importen.

China wird auch in Zukunft ein wichtiger Sourcing-Markt für österreichische Unternehmen bleiben, auch wenn sich das Angebot der Waren und die Preisstruktur derzeit im Wandel befindet. Die Einfuhren von weniger komplexen Produkten wie Bekleidung (-5,5% bzw. +5,5% bei Strickkleidung), Schuhe (-5,2%), Spielzeug (+5,5%), Lederwaren (-1,6%) blieben in den ersten drei Quartalen recht stabil. Anspruchsvollere Produkte wie Elektromotoren und elektrische Generatoren (+27,6%), Maschinen für die Datenverarbeitung (+17,1%), Waren aus Kunststoffen (+24,9%) und Waren aus Eisen und Stahl (+17,9%) wiesen hingegen hohe Wachstumsraten auf.

Der Preis alleine soll und darf jedoch nicht ausschlaggebend für die Wahl des Lieferanten sein. Ein optimaler und strukturierter Beschaffungsprozess ist unabdingbar für das erfolgreiche Sourcing im Ausland; nur so kann man viele potenzielle Problemquellen schon von Anfang an vermeiden. In diesem Fachreport stellen wir die Schritte eines systematischen Einkaufsprozesses dar und weisen gleichzeitig auf die Möglichen Fehlerquellen und Stolpersteine hin.



2. ORGANISATORISCHE UND TECHNISCHE VORBEREITUNG DURCH DEN KÄUFER

- Definition der Ziele des Beschaffungsvorhabens (Gründe: Preis, Volumen, Technologie, kontinuierliche Lieferung von qualitativ hochwertiger Ware, Kunden in China, Mitbewerber etc.)
- Organisatorische Vorbereitung des Beschaffungsvorhabens
 - Unternehmensleitung unter Einbindung von Produktentwicklung, Einkauf, Logistik, Qualitätskontrolle, Produktion)
 - Einsetzen eines Beschaffungsteams (kaufmännisch / technisch, kurze Reaktionszeiten)
 - Von Seiten der EU könnte es zu Zertifizierungspflichten kommen. (z.B. bei der Einfuhr von elektronischen Geräten oder potenziell gesundheitsgefährdenden Produkten)
Weitere Informationen finden sie auf: <http://wko.at>, <http://bmbwf.gv.at/>
 - Bei einer Massenproduktion (vor allem Leichtindustrie) ist normalerweise mit einer Mindestbestellmenge von zirka 5.000 Stück zu rechnen. Manche Lieferanten besonders auf der B2B-Plattform alibaba.com könnten die Mindestbestellmenge von 1.000 oder 2.000 akzeptieren. Der Einzelpreis bei kleiner Bestellmenge wird natürlich höher als den bei großen Bestellmenge.
- Einholung von Basisinformationen über in Frage kommende Beschaffungsmärkte (Mittel- und Osteuropa, China, Indien, Indonesien, Vietnam, Bangladesch etc.)
- Analyse des Beschaffungsbedarfs
- Auswahl der zu beschaffenden Produkte
 - Kostenvorteile sind v.a. lohnbezogen -> arbeitsintensive Produkte
 - Gefahr von Verletzung geistigen Eigentums: Kernelemente und Kernprozesse sollten im Haus bleiben
 - Produkte, die im Produktlebenszyklus bereits die Reifephase erreicht haben?
 - Nur einzelne Komponenten an Stelle von Gesamtmodulen oder finalen Produkten?
 - Gewicht (Transportkosten)
 - Einkaufsvolumen (Chinesische Lieferanten sind zumeist auf Massenproduktion ausgerichtet, niedrige Einkaufsmengen werden v.a. bei Erstbestellungen nicht so gerne angenommen)
 - Standardisierbarkeit des Produkts
 - Logistikstrategie (kein Just-in-time)
 - Kontinuierliche oder nur einmalige Beschaffung (Aufwand muss sich lohnen!)
 - Gibt es Einfuhrbeschränkungen seitens der EU (Antidumping-Maßnahmen, Einfuhrkontingente)?
Information auf: <http://wko.at>, <https://bmbwf.gv.at/>
 - Gibt es Ausfuhrbeschränkungen seitens Chinas (Exportlizenzen, Ausfuhrabgaben, Steuer-rückerstattungssätze, die kostenwirksam werden)?
- Einholung von Kosteninformationen (Transportkosten, Zoll etc.)
 - Achtung: Klären sie unbedingt mit ihrem Lieferanten ab, ob die angegebenen Transportkosten den Transport bis zum Bestimmungsort umfassen, oder nur bis zu einem bestimmten Hafen (z.B. Hafen Kopper)
- Grobvergleich der Gesamtbeschaffungskosten verschiedener Beschaffungsmärkte (Mittel- und Ost-europa, China, Indien, Indonesien, Vietnam, Bangladesch etc.)
- Entscheidung über Beschaffungsart
 - Direct Sourcing
 - Sourcing Agent
 - Eigene Präsenz vor Ort wie Repräsentanz, Handelstochter, Beteiligung an Lieferanten
- Einholung von Informationen über vermutlich erzielbare Preisuntergrenze durch
 - Internetrecherche (z.B. B2B Websites)
 - Interne Fertigungsexperten (können diese in der Regel an Hand von Preisen für Rohstoffe / Vormaterialien, Arbeitskosten, Fertigungsprozess, Energiekosten, zumeist ganz gut schätzen)

- Dritte (Konsulenten, Unternehmen im Bereich Inspektion und Qualitätskontrolle – 3rd Party QC, Sourcing Agent)
- Erstellung eines Zeitplans
 - Termingerechte Lieferung ist genauso wichtig wie die Lieferung des bestellten Produktes
 - Qualitätsprobleme treten mit einer größeren Wahrscheinlichkeit auf, wenn der Lieferant sich beeilen muss, um den Auftrag fertig zustellen
 - Bei Verschiffung von Waren ist mit einer Mindestlieferzeit von 6 Wochen (sofern Warendokumente korrekt sind) zu rechnen
 - Bei Bestellungen sind **chinesische Feiertage** zu berücksichtigen:
 - chinesisches Neujahr (zwischen 21. Jänner und 20. Februar): mind. 4 Wochen Produktionsausfall
 - 1. - 7. Oktober: mind. 1 Woche Produktionsstopp und Schwer-Erreichbarkeit der Verhandlungspartner (Kontakt über WeChat wäre zu chinesischen Feiertage effizienter.)
 - Genauere Informationen finden sie hier: <https://www.wko.at/service/aussenwirtschaft/nach-china-reisen.html>
- Überwindung betriebsinterner Widerstände
- Erstellung von Fragebögen für potenzielle Lieferanten
- Erstellung von Master Standards
 - Niemals dem Lieferanten die Wahl lassen, außer bei sehr großem Vertrauen!
 - Generelle Anforderungen an den Lieferanten für den Beschaffungsvorgang
- Eruiierung von Sicherheitsstandards für Produkt und Rohstoffe / Vormaterialien durch
 - Internetrecherche
 - Österreichisches Normungsinstitut
 - Fachverbände
 - Beratung durch externe Firmen (Konsulenten, Unternehmen im Bereich Inspektion und Qualitätskontrolle – 3rd Party QC, Sourcing Agent)
 - Anfrage bei Lieferanten (Labortestberichte etc.)
 - Chinesische Normen (manchmal an deutsche Normen angelehnt)
- Erstellung von Produktspezifikationen (**PPS - Product Specification Sheet**)
 - Importeure sind rechtlich und finanziell für Produktsicherheit und Produktqualität verantwortlich
 - Firmenintern oder mit Hilfe von Dritten (Konsulenten, Unternehmen im Bereich Inspektion und Qualitätskontrolle – 3rd Party QC, Sourcing Agent)
 - Inhalt: Produkt, Zubehör, Bedienungsanleitung, Case etc.
 - Verpackung: individuelle Verpackung und Überverpackung
 - Farbe: z.B. nach Pantone oder RAL
 - Barcode: Art und Nummer
 - Aussehen
 - Funktion: Beschreibung
 - Spezielle Anforderungen
 - Fotos, Skizzen, Muster: Produkt, individuelle Verpackung und Überverpackung
 - Einzuhaltende Sicherheitsstandards
 - Achtung: Rohstoffe / Vormaterialien nicht vergessen!
- Erstellung einer Mängelklassifikation (Standard Failure Code) für Produkt, Verkaufsverpackung und Transportverpackung
 - Kritisch: Sicherheitsrisiko für Konsumenten
 - Schwer: Beeinträchtigung der Funktion des Produkts, Kunde wird Mangel bemerken und Produkt retournieren
 - Leicht: Keine Beeinträchtigung der Funktion des Produkts, Kunde bemerkt den Mangel vielleicht nicht und wird Produkt vermutlich nicht retournieren
 - Rechtliche Frage eines Mangels abhängig davon, was Vertragsparteien vereinbart haben

- Professionelle Übersetzung dieser Unterlagen
- Erstellung eines Produkttestprotokolls (welche Dokumente, welche Art von Tests sind erforderlich?)
- Aufbau eines Qualitätssicherungssystems (Warenannahme, Wareneingangskontrolle etc.)

2.1. Vorteile einer guten organisatorischen und technischen Vorbereitung

- Verbesserung der Kommunikation zwischen Käufer und Lieferanten
- Lieferant weiß ganz genau, was er liefern muss
- Lieferant ist weniger in Versuchung, an allen Ecken und Enden zu sparen
- Weitgehende Vermeidung eines unkontrollierten Entwicklungs- und Produktionsbeginns mit zahlreichen Änderungswünschen, der in der Regel zu Kostensteigerungen führt
- Lieferant hat dadurch weniger Möglichkeiten, nachträgliche Preissteigerungen durchzusetzen
- Erarbeitete Unterlagen können als Vertragsbestandteil verwendet werden
- Basis für Checklist eines QC-Inspektors

3. LIEFERANTENSUCHE

Probleme, mit denen man bei der Auswahl der Lieferanten konfrontiert sein kann

- Mangelnde Transparenz des Beschaffungsmarktes
 - Unsicherheit der Informationsquellen
 - Vielzahl von Lieferanten (fragmentierte Marktsegmente)
 - Unternehmensverflechtungen
- **Typen** von Lieferanten
 - Staatliches Unternehmen / Privates Unternehmen
 - WFOE – Wholly Foreign Owned Enterprise / Joint Venture / Chinesisches Unternehmen
 - Exportorientiertes oftmals in Freihandelszonen ansässiges Unternehmen / auf den einheimischen Markt konzentriertes Unternehmen
 - Großer Lieferant / Kleiner Lieferant
 - Hauptlieferant / Back-up Lieferant
 - Lieferant / Sublieferant
 - Five Star Factory / Shadow Factory
 - Hersteller / Händler / Vermittler: Frage der Verantwortlichkeit bei Qualitätsmängeln! In China Tradition der Einschaltung von Mittlern in Lieferkette und Vermittlungsgebühr („Huikou“)
 - Golden Supplier / Royal Supplier / Black Horse Supplier
 - Großer Lieferant
 - Zumeist auf Massenproduktion eingestellt
 - Bevorzugt Großaufträge (Quantität geht über Qualität)
 - Geringere Verhandlungsmacht für kleineren Käufer
 - Eventuell Probleme mit Lieferfristen (kleinere Aufträge werden in Spitzenzeiten gerne hinten angereiht)
 - Kleiner Lieferant
 - Für kleinere Aufträge oft die bessere Lösung
 - Zumeist schnellere Reaktionszeit
 - Geringere Produktionsstabilität
 - Größere Wahrscheinlichkeit von Qualitätsproblemen
 - Manchmal Investitionen erforderlich
 - Aufgrund geringerer Finanzkraft Wunsch nach Vorfinanzierung wahrscheinlich
 - Golden Supplier

- Kein Spielraum für Preis- oder Qualitätsminderungen
- Verwendet in der Regel eigenen Markennamen
- Royal Supplier
 - Produziert Qualität je nach Preis
 - Bereit für Handelsmarken
- Black Horse Supplier
 - Bietet immer den günstigsten Preis an
 - Kann im Falle von QC-Inspektionen auch bessere Qualität anbieten
 - Bereit für Handelsmarken
- Auswahl der Region in China
 - Für viele Produkte gibt es traditionelle Konzentrationen in bestimmten Regionen
 - Yangtze River Delta: Zentrum der Schwerindustrie und Elektronik, Automotive Produkte, Hi-Tech (Elektronik, IT, Telekommunikation), Elektrische und Elektronische Produkte, Maschinenbau, Werkzeuge, Stahlbau, Metallteile, mechanische Komponenten, Kunststoffteile, Chemikalien, Pharmazeutika, Konsumgüter, Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren
 - Pearl River Delta: Zentrum der Konsumgüter- und Leichtindustrie, Unterhaltungselektronik (TV, Audio), Elektrische und elektronische Produkte, Computerteile, Telekommunikation (Telefon, Fax), Haushaltsgeräte, Kunststoffteile, Textilien, Schuhe, Spielwaren, Sportartikel, Möbel, Uhren, Werkzeuge, Metallteile
 - Region Beijing – Bohai Bay: Zentrum der Schwerindustrie, Maschinenbau, Stahl, Metallteile, Mechanische Komponenten, Automotive Produkte, Chemikalien, Pharmazeutika, Elektrische und elektronische Produkte, Landwirtschaftliche Produkte, Nahrungsmittel
 - Küstenregion / Landesinnere (Lohnkosten, Ausbildung der Arbeitskräfte, Infrastruktur)
- Lieferantensuche online - Beschaffung über Search Engines (z.B. Alibaba)
 - Alibaba bietet Absicherungsmöglichkeiten (sog. trade assurance) bei Überweisungen durch 3rd parties. Alibaba Trade Assurance sichert die Zahlungen der Einkäufer, um sicherzustellen, dass sie sicher bei den Lieferanten ankommen, und entwickelte das Transaction Center, um den Einkäufern dabei zu helfen, den Geldfluss zu verfolgen und abzustimmen.
 - Mehrere Zahlungsmethoden werden von Alibaba unterstützt, einschließlich "Später bezahlen".



- [Hier](#) sind nähere Informationen zu . trade assurance zu finden.
- Einstufung der Seriösität durch Prüfungsgesellschaften von Anbietern auf Alibaba ersichtlich (Zeichen „verified supplier“), jedoch ist dadurch KEINE 100%-ige Sicherheit gegeben!



3.1. EXKURS Hongkong

- **Sonderverwaltungszone**
- **Mainland and Hongkong Closer Economic Partnership Arrangement: bevorzugter Marktzutritt für Hongkonger Firmen**
- **Britisches Rechtssystem fast unverändert**
- **Modelle wie Handelstochter in Hongkong (Auftragsabwicklung, Versand direkt an Kunden) und Tochterfirma in China (Kommunikation mit Lieferanten, Qualitätskontrolle) denkbar**

➤ **Vorteile: Einbau einer Sicherung (Vieraugenprinzip), Firmengründung in Hongkong günstiger und rascher, Vorhandensein von Exportversicherungsmöglichkeiten auch für Drittlandsprodukte, Verfügbarkeit Englisch sprechender Arbeitskräfte, längere Erfahrung im Außenhandel, Rechtssicherheit, Steuermodelle**

• Lieferantensuche durch:

- AußenwirtschaftsCenter der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in China
 - Datenbanken (Sinotrust, Ausführstatistiken der chinesischen Zollbehörden, BME Lieferantendatenbank QualitySourcing.com etc.)
 - Websites chinesischer Messen mit Ausstellerverzeichnissen
 - Besuch chinesischer Messen
 - Externe Berater (Konsulenten, Sourcing Agents, Unternehmen im Bereich Inspektion und Qualitätskontrolle – 3rd Party QC, BME – Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik eV)
 - Teilnahme an Matchmaking Events
 - Chinesische Design Institutes (erstellen Feasibility Studies bei staatlichen Projekten)
 - Geschäftspartner
 - Websites der Lieferanten
 - Internetrecherche mittels Search Engines wie Google oder Baidu oder B2B Websites
- Achtung:** Verifikation durch Anbieter zweifelhaft, manche mit höherer Eintrittsbarriere durch höhere Mitgliedskosten, aber auch keine Sicherheit bei sogenannten Gold Suppliers oder Trustpass Members

Alibaba (<http://www.alibaba.com>)

Made-in-China (<http://www.made-in-china.com>)

Globalsources (<http://www.globalsources.com>)

Chinapages (<http://www.chinapages.com>)

Chinese Suppliers Directory

(<http://www.chinese-suppliers-directory.com>)

Besuch chinesischer oder internationaler Messen

- Canton Fair: 3 Teile, Guangzhou, Frühjahr und Herbst: durch verlangten Mindestumsatz im Export höhere Beteiligungsschwelle -> Aussteller sind in der Regel größere Lieferanten. Achtung: Manche untervermieten Bereiche ihres Standes an andere Unternehmen!
- ECF – East China Fair, Shanghai, Frühjahr
- China Yiwu International Commodities Fair, Yiwu, Herbst
- CIOCGF – China International Consumer Goods Fair, Ningbo, Frühjahr
- ISF - International Sourcing Fair, Shanghai, Herbst (Aussteller sind Käufer, Besucher sind Verkäufer!)
- Auf Branchen und Produktbereiche spezialisierte chinesische Fachmessen
- Chinesische Aussteller auf internationalen Fachmessen
- Messebesuch muss vorbereitet werden (Zusammenstellung des Besuchsteams, Mitnahme von Produktspezifikationen / Muster, Dolmetscher, Treffen im Vorhinein arrangieren, Follow up etc.)

3.2. Überprüfung des potenziellen Lieferanten

Know Your Business Partner! Der Austausch von Visitenkarten und gemeinsames Essen und Trinken genügen nicht

Kriterien zur Überprüfung, ob es sich um eine echte Firma oder Scheinfirma, um einen Hersteller oder einen Händler handelt

- Chinesische Firma muss bei der regionalen **State Administration of Industry and Commerce** (SAIC) registriert (kein zentrales Firmenregister in China!) und im Besitz einer Geschäftslizenz sein
- Basic File des **Firmenregisters** (Firma, registrierte Anschrift, registriertes Kapital, Eigentümer, Geschäftstätigkeit)
- Extensive File des Firmenregisters (Statuten, Liste der Geschäftsführer, Jahresabschluss, jährliche Inspektionsberichte, Informationen über Strafen bei Nichteinhaltung etc.)

- Möglichkeit zur Einsichtnahme sind von Ort zu Ort unterschiedlich: in manchen Städten darf jeder alles einsehen, oft ist Einsicht in Extensive File nur mittels Rechtsanwälten möglich, in manchen Fällen muss das Einverständnis der betroffenen Firma vorhanden sein
- Bitte an betroffene Firma um Genehmigung zur Einsicht -> wird manchmal als Zeichen des Misstrauens angesehen)
- **AußenwirtschaftsCenter** der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in China
- Potenziellen Lieferanten um Kopie der Geschäftslizenz bitten
- Bonitätsauskunft
- Investigation Report
- Ist Art des Geschäftes mit der Tätigkeit des Unternehmens, die in der Geschäftslizenz angeführt ist, ident?
- Identität des Verhandlungspartners (Ist er entscheidungsbefugt?)

Indizien für eine Scheinfirma

- Keine eigene Website, Präsentation nur auf freier B2B Website
- Website ist ausschließlich auf Englisch
- Keine Firmeninformationen, nur Mobiltelefonnummern (Verwendung von Hotmail oder Google E-Mail Account kein Abschreckungsgrund!)
- Schnelles Angebot mit extrem niedrigem Preis
- Angebot von gefälschten Markenwaren
- Angebot von Markenwaren, bei denen in der Regel seitens des Herstellers aber Vertriebsbeschränkungen (weltweit tätige Markenunternehmen haben zumeist klare Vertriebsbeschränkungen)

Indizien für Ausborgen von Firmen Identities

- unseriöse Kontaktdaten der Person mit privater E-Mail-Adresse (Es kommt vor, dass Geschäftsleute bei kleinen bzw. mittleren chinesischen Unternehmen aufgrund der Stabilität und großen Mail-Box-Kapazität lieber ihre privaten E-Mail-Adressen bei z.B. @qq.com, @163.com, @126.com verwenden. Man kann eine E-Mail an die allgemeine E-Mail-Adresse der chinesischen Firma zusenden und fragen, ob die private E-Mail-Adresse der Person richtig ist.)
- angekündigte Projekte/Produkte/Delegationen existieren nicht
- unseriöse Art der Kontaktaufnahme
- ausländische Unternehmen bereits ähnliche Scheinanfragen erhalten
- Person kontaktiert Sie mit privater E-Mail-Adresse
- angebotene Produkte/Leistungen passen nicht zu Hauptgeschäft der Firma
- Zweifel an Bankkontoinformationen (Konto in anderer Provinz als Firma, oder privates Konto)

4. LIEFERANTENBEWERTUNG UND -SELEKTION

- Anfrage und Übermittlung von Informationen an den potenziellen Lieferanten
 - Anfrage an den Lieferanten mit Übermittlung der Master Standards, Sicherheitsstandards, Produktspezifikationen (PPS) – Product Specification Sheet, Informationen über den Evaluierungsprozess für Mindestanforderungen
 - Übermittlung von Produktspezifikationen oder Muster -> Produktions Know-how! Übergabe von ähnlichen Produkten mit ähnlicher Produktionstechnologie in Betracht ziehen -> erst in zweitem Schritt Bekanntgabe von Know-how
- Einholung von Informationen über den potenziellen Lieferanten (Request for Information)

Fragebögen werden oft nur ungern ausgefüllt! Daher verstärkten Fokus auf folgende Informationen legen

- Vorhandensein einer Exportlizenz (nur Firmen mit einer Exportlizenz dürfen Verträge mit ausländischen Firmen abschließen -> Devisenberechtigung -> Basis für Devisenverfügbarkeit), ansonsten muss eine außenhandelsberechtigte Firma eingeschaltet werden (-> Verlängerung der

Supply Chain und höhere Kosten für Provision, die in der Regel je nach Produkt und Volumen zwischen 1 und 10% liegt. Vertrag mit einem Vertragspartner ohne Exportlizenz ist wichtig!

- Exporterfahrung
- Kommunikationsmöglichkeit in Englisch
- Reaktionsgeschwindigkeit und -genauigkeit
- Kundenreferenzen
- Qualifikation der Mitarbeiter
- Maschinelle Ausstattung
- Fertigungsprozess
- Vorhandene freie Kapazität
- Qualitätssicherungsprozess
- Finanzielle Ausstattung, um Auftrag abzuwickeln oder Kompensation zu leisten, wenn etwas schief läuft

ZUSÄTZLICH: Überprüfen der Angaben durch Bonitätsauskünfte etc.

- Preiseinholung (Request for Quotation)
 - Qualität hat ihren Preis -> You get what you pay for!
 - Vernünftige Lieferanten bieten in der Regel einen vernünftigen und relativ transparenten Preis an
 - Chinesische Lieferanten sind sehr preissensibel -> Tendenz zu Kosteneinsparungen (Verwässerung von Materialzusammensetzungen)
- Preis- und Kostenvergleich
 - Nicht nur reinen Produktpreis miteinander vergleichen -> TCO - Total Cost of Ownership)

KOSTENWAHRHEIT: SICHTBARE UND VERSTECKTE KOSTEN

Sichtbare Kosten

- **Angebotspreis inkl. Verpackung**
- **Aufwendungen für Sourcing Agents, Mittler etc.**
- **Qualitätssicherungskosten**
- **Logistikkosten (Inlandstransport, Überseetransport, Lager, Abfertigungskosten)**
- **Zoll, Abgaben**

Versteckte Kosten

- **Suchkosten und Aufwendungen für Lieferantenbetreuung (Kommunikation, Reise, Repräsentation etc.)**
- **Kosten zur Minimierung des Währungsrisikos für Devisentermingeschäft, Hedging etc.**
- **Kapitalbindung durch höhere Lagerbestände**
- **Preiserhöhung durch ungewollte Nachverhandlung**
- **Kosten durch Lieferverzögerungen**
- **Aufwendungen für Aufbau von Back-Up Suppliers**

- Vorauswahl
 - Einschränkung auf etwa drei Lieferanten mit dem höchsten Potenzial
 - Ausscheiden von Lieferanten mit Preisausreißern (auch extrem niedriger Preis -> vermutlich auf Reduzierung der Produktqualität oder Auslagerung in *shadow factory* zurückzuführen!)
 - Ausscheiden von Lieferanten mit Kommunikationsproblemen
- Audits
 - **FA - Factory Audit:** technische Beurteilung von Personal, Fähigkeiten, maschineller Ausstattung, Produktionsverfahren
 - Konsumenten werden immer heikler, nicht nur was Produktsicherheit anbelangt, sondern auch wo und wie Produkte hergestellt werden -> zunehmende Bedeutung von SA - Social Audit / CSR - Corporate Social Responsibility Audit (Beurteilung auf Einhaltung von Vorschriften in Bezug auf Kinderarbeit, Mindestlöhne, Sozialversicherung, Arbeitssicherheit, etc.)
 - Guten Auditor auswählen
 - Auditmethode auswählen (z.B. FMEA (Failure mode and effect analysis)

- Je nach Ergebnis wird Lieferant approbiert oder muss Verbesserungen vornehmen
- Bei zu erwartendem Großauftrag gibt Lieferant Geld für Reisebetreuung, Essen etc. aus. Vorschlagen, dass er besser für Kosten eines Factory Audits seiner Fertigungsstätte aufkommt, auch wenn es eine Zertifizierung bereits gibt!
- Firmenbesichtigung
 - Vereinbarung einer Firmenbesichtigung
 - Bestimmung eines **Besichtigungsteams (kaufmännisch / technisch)**, eventuell mit Unterstützung durch Externe
 - Stehen die Betriebsleiter der chinesischen Fertigungsstätte zur Verfügung?
 - Rückbestätigung eine Woche vor Besuch
 - Besichtigung wochentags zwischen 08:30-11:00 und 14:00-16:00, damit der Fertigungsprozess beobachtet werden kann
 - Nicht mit generellen Firmenpräsentationen abspeisen lassen!
 - Gibt es Anzeichen für eine Shadow factory?

FOKUS BEI FIRMENBESICHTIGUNGEN

- **Allgemeine Kapazität der Fertigungsstätte (Wenn Betrieb mit Auftrag des Kunden für 3 Monate ausgelastet wäre, kann man davon ausgehen, dass Unteraufträge vergeben werden. Unkontrollierte Untervergaben sind in China sehr häufig!)**
- **Maschinen und Ausstattung**
- **Qualitätssicherung (Wie werden Eingänge von Rohstoffen / Vormaterialien, Fertigung und fertige Produkte geprüft? Wie ist die Reaktion auf Qualitätsprobleme? Sind systematische Aufzeichnungen vorhanden?)**
- **Ausbildung des Personals**
- **Lager**
- **Kapazität der Fertigungsstätte und mögliche Erfüllung der Qualitätsanforderungen in Bezug auf den eigenen Auftrag**
- **Sichtbares vorhandenes Vermögen (Gebäude etc.)**
- Bemusterung
 - Anforderung eines Musters oder Platzierung einer Probebestellung beim Lieferanten
 - Bei Lieferanten bereits vorhandenes Muster -> Besondere Kennzeichnung, Datieren und Unterschreiben
 - Approbierung des Musters -> Basis für Beschaffungsvertrag und Qualitätsinspektion
- Nachverhandlung mit bisherigem Lieferanten
- Verhandlungen mit einem Back-up Lieferanten

5. VERHANDLUNG UND VERTRAGSABSCHLUSS

- **Aufbau einer persönlichen Beziehung**
- **Verhandlungen aus chinesischer Sicht enden nicht mit Unterzeichnung des Vertrags!**
- **Tendenz zur Nachverhandlung -> dennoch alle wichtigen Punkte detailliert regeln**
- **Chinesische Behörden, denen oftmals der Vertrag zur Genehmigung oder Exportabwicklung vorgelegt werden muss, nehmen oft nur von der Vertragsversion in chinesischer Sprache Kenntnis**

EXKURS Gewerbliche Schutzrechte

- Tradition: Lernen bedeutet zunächst einmal ein Nachahmen des Lehrers
- Oftmals sind Staatsunternehmen die größten Hersteller von Plagiaten
- Sind eigene Schutzrechte angemeldet?
- Geheimhaltungs- und Nichtverwendungsvereinbarung: Durchsetzbarkeit schwierig
- Vorsichtsmaßnahmen gegen Lieferung von Plagiaten

Preisverhandlung

- Vergleich der Informationen über vermutlich erzielbare Preisuntergrenze mit dem Preisangebot des Lieferanten
- Lieferanten verhandeln lieber mit bereits bekannten und etablierten Käufern, nicht Neulingen, die nur den Markt sondieren. Ein etablierter Käufer bedeutet: stetige Lieferungen und größere Quantitäten.
- Keine Aussagen wie: „Wenn Sie den Preis nicht auf ... bis zur nächsten Woche senken, werde ich woanders kaufen“. Mit Lieferant über Faktoren, die den Preis beeinflussen, diskutieren
- Bei großen Abnahmemengen nach einem Mengenrabatt fragen
- Kleine Abnahmemenge eventuell als Probestellung deklarieren

Punkte eines Beschaffungsvertrages / Bestellung (Purchase Order)

- Vertragspartner
- Präambel und Ziele
- Bezeichnung der Ware, Produktspezifikation, Quantität, Qualität
- Verpackung
- Qualitätssicherung und -dokumentation
- Lieferbedingungen (INCOTERMS wie FOB oder CIF, inkl. Terminpläne)
- Versicherung (in Übereinstimmung mit Lieferbedingungen, oft All Risks Insurance in Höhe von 100 % des Warenwertes)
- Zahlungsbedingungen
- Gewährleistung und Haftung
- Gewerbliche Schutzrechte
- Anwendbares Recht, Gerichtsstandvereinbarung
- Rechtsgrundlage:
 - UN-Übereinkommen über Verträge über den internationalen Warenkauf: sowohl Österreich als auch China sind Mitglied
 - Chinesisches Contract Law

Schriftform des Vertragsabschlusses / Unterzeichnungsberechtigung

- Grundsätzlich schriftlich
- Unterschrift oder runder roter Firmenstempel, der in China die gleiche Rechtswirkung hat (egal, wer dann das chinesische Unternehmen vertritt)
- Unterschriftsberechtigung des Unterzeichnenden überprüfen (darf in China nur eine Person des Unternehmens -> in Geschäftslizenz angeführt)

Qualitätssicherung

- Für bestimmte Waren ist ein Export nur nach Inspektion des staatlichen Export & Import Commodity Inspection Bureau gestattet
- Inspektion dieses Bureau richtet sich entweder nach gesetzlichen Vorschriften oder nach vertraglichen Vereinbarungen

- Nicht unbedingt auf diese Inspektion verlassen, sondern Inspektion durch eigene Mitarbeiter, Sourcing Agent oder Unternehmen im Bereich Inspektion und Qualitätskontrolle – 3rd Party QC
- Käufer kann bei Nichteinhaltung vereinbarter Qualitätsstandards Annahme der Ware verweigern, sofern durch den Qualitätsmangel der Vertragszweck nicht erfüllt wurde

Lieferverzögerung

- Konventionalstrafe durch eigenen Kunden ist nicht an chinesischen Lieferanten weitergebbar
- Vereinbarung eines pauschalierten Schadensersatzes im Falle einer Lieferverzögerung, gestaffelt nach Zeitdauer, hilfreich

Zahlungsbedingungen

- Außer bei langjährigen Geschäftsbeziehungen mit großem Vertrauensvorschuss auf Dokumentenakkreditiv oder Bankgarantie bestehen
- In Dokumentenakkreditivbedingungen etc. Zahlung der Ware an gewünschte Qualität knüpfen -> Lieferant ist dadurch weitaus mehr interessiert, die gewünschte Qualität zu liefern
- Durch Finanzkrise ist es auch für chinesische Lieferanten nicht einfach, Kredite zu kriegen
- Hundertprozentige Vorauszahlung nicht akzeptieren
- Zahlung nach Erhalt der Ware ist kaum durchsetzbar
- Häufig sind: 20 % Anzahlung, 40 % zu einem bestimmten Zeitpunkt während der Produktion und 40 % zum Zeitpunkt der Abnahme und Übergabe
- Bei langfristigen Verträgen und Preisvereinbarung in USD oder RMB Wechselkursanpassungsklauseln einbauen oder andere Kurssicherungsmaßnahmen (Devisentermingeschäft etc.) treffen
- Bei stärkeren Wechselkursänderungen oder Materialkostenerhöhungen ist mit Preisnachforderungen zu rechnen

Gewährleistung

- Nach UN-Kaufrecht und chinesischem Contract Law: zwei Jahre ab Lieferung
- Abweichende vertragliche Regelungen sind zulässig

Anwendbares Recht und Gerichtsstandsvereinbarung

- Gemäß chinesischem recht prinzipiell freie Rechtswahl und Wahl des Gerichtsstandes, wenn ein Vertragspartner Ausländer ist: Österreichisches Recht und Gerichtsstand in Österreich aber aufgrund eines fehlenden Vollstreckungsabkommens nur sinnvoll, wenn chinesischer Lieferant im Ausland Vermögen hat
- Vollstreckung eines ausländischen Gerichtsurteils scheitert zumeist an der fehlenden Reziprozität
- Bei Wahl chinesischem Rechts und Gerichtsstand in China Risiko durch Lokalpatriotismus der Gerichte
- Ältere chinesische Richter: Fehlen fundierter juristischer Ausbildung
- Sachliche Zuständigkeit eines chinesischen Gerichtes bestimmt sich nach der Höhe des Streitwerts
- Örtliche Zuständigkeit bestimmt sich nach Sitz des Beklagten oder Erfüllungsort des Vertrages
- Einstweilige Verfügungen sind möglich
- Empfohlene Alternative: Schiedsvereinbarung mit Schiedsgericht in China (CIETAC, SETAC, es kann auch ein ausländischer Schiedsrichter berufen werden), Österreich oder in einem Drittland (z.B. Hongkong oder Singapur)
- Vollstreckung eines Schiedsurteils eines chinesischen Schiedsgerichtes wird gleich behandelt wie die Vollstreckung eines chinesischen Gerichtsurteils
- Österreich und China sind Vertragsstaaten des UN Abkommen über die Anerkennung und Vollstreckung von Schiedsurteilen: Schiedsurteile können nach einem Antrag beim zuständigen Gericht vollstreckt werden
- Chinesische Firmen akzeptieren immer seltener ausländische Schiedsgerichte
- Schiedsverfahren dauern etwa 6 Monate, Vollstreckungsverfahren dann noch weitere 3-4 Monate
- Wenn im Vertrag keine Vereinbarung über Gerichtsstand enthalten ist -> am Sitz des Beklagten

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Allgemeine Geschäftsbedingungen **(AGB) sind üblich**
- Andere Vertragspartei muss in vernünftiger Weise auf Punkte aufmerksam gemacht werden, die die Haftung einschränken

- Oftmals unklare Begriffe in AGB wie „document transaction payment“
- **AGB des Käufers nicht akzeptieren**

6. FERTIGUNG UND QUALITÄTSSICHERUNG

- **Don't Expect, Inspect!**
- **Qualität wird nicht produziert, sondern erprobt!**
- **Überprüfung, ob Lieferant die Spezifikationen und Anforderungen kennt und versteht**
- **Überprüfung, ob die Produkte in der festgelegten Fertigungsstätte produziert werden**
- **Lückenloses Fortschrittscontrolling erforderlich**
- **Kontinuierliche Berichterstattung verlangen**

Qualitätssicherung vor Ort

- Durch eigene Mitarbeiter, Sourcing Agent oder Unternehmen im Bereich Inspektion und Qualitätskontrolle – 3rd Party QC
- Training der Qualitätsinspektoren: müssen wissen, wie sie darauf reagieren sollen, wenn etwas nicht zu 100 % in Ordnung ist
- Inspektionen und Tests
 - vor Produktionsbeginn (Pre-production Control)
 - während der Produktion (In-Process and Production Control)
 - vor der Verladung (Pre-Shipment Control)
- Überwachung der Verladung
- Schriftliche Inspektions- und Testberichte mit Fotos verlangen
- Lieferanten besitzen selten international anerkannte Prüfsiegel / Zertifikate (Prüfsiegel werden manchmal ausgeborgt)

Qualitätssicherung beim Käufer

- Überprüfung auf Transportschäden
- Wareneingangstests

Vormaterialien und Rohstoffe

- Ohne genauer Spezifikation werden chinesische Lieferanten zumeist die billigsten Materialien verwenden
- Kenntnis über Art der erforderlichen Vormaterialien / Rohstoffe für Qualitätssicherung absolut erforderlich
- Vom Lieferanten schriftliche Dokumentation über Vormaterialien / Rohstoffe mit Bestätigung, dass diese sicher sind, verlangen
- Materialprüfungen vornehmen

Muster

- Vergleich eines Pre Production Samples (PPS) inkl. Verpackung mit dem ausgewählten und markierten Muster (Master Sample)
- Prototypenerstellung: Ist dieser mit genau denselben Materialien, Maschinen und Arbeitnehmern gemacht wie bei der Serienproduktion?
- Bei Mängeln nicht Versprechen trauen, dass bei der Fertigung dann keine Probleme mehr auftreten werden -> Überprüfung des Produktionsprozesses und Vorschläge zu kritischen Punkten, die umgesetzt werden müssen
- Mehrere Muster zu unterschiedlichen Zeiten des Beschaffungsvorganges verlangen
- Stichprobenziehung kann Belieferung mit „Golden Samples“ weitgehend verhindern
- Jede Musterlieferung mit den vorhergehenden Mustern genau vergleichen und dokumentieren
- Lieferanten klarmachen, dass weiterer Schritt des Beschaffungs- / Produktionsprozesses erst nach erfolgter Approbierung des Musters geschehen darf
- Freigaben, Freigaben mit Auflagen, Freigaben unter Vorbehalt

Endkontrolle

- Endkontrolle muss erfolgen, bevor die Produkte die Fertigungsstätte verlassen
- Datum im Vorhinein mit dem Lieferanten festlegen
- Sendung soll bereits verpackt auf Lager liegen
- Für gutes Licht sorgen
- Stichproben ziehen und mit Master Sample oder Master Standards vergleichen
- Bei neuen Geschäftsbeziehungen sollte eine 100 % Inspektion erfolgen

Verbesserung der Lieferantenqualität

- Involvierung des Käufers erforderlich
- Entwicklungsperspektiven anbieten (Belieferung weiterer Betriebsstätten etc.)
- Oftmaliges Supplier Hopping ist keine Lösung
- Gezielte Unterstützung bei Verbesserungsmaßnahmen des Lieferanten (Arbeitnehmer, Produktionsprozess etc.)

Aktive Terminüberwachung

- Terminplan als Basis
- Persönlichen Ansprechpartner finden
- Termine aktiv überwachen -> Präsenz zeigen
- Häufige telefonische oder persönliche Kommunikation
- Termin des Rohstoff- / Vormaterialeingangs
- Termin des Beginns des Produktionsprozesses
- Bestätigungen verlangen
- Bei auftretenden Mängeln Frequenz der Kommunikation erhöhen
- Nötigenfalls Back-up Lieferanten aktivieren

NOTFALLPLAN bei Eintritt eines Problems

- **Zusätzliche Wareneingangskontrollen**
- **Erhöhung des Lagerbestands**
- **Dual-Sourcing mit einem weiteren Lieferanten**

7. TRANSPORT UND LOGISTIK

- Transportdauer nach Österreich: etwa 6 Wochen, Überbuchung der Transportmittel: derzeit kaum gegeben
- Die Transportinfrastruktur ist in vielen Teilen der Küstenregion exzellent, im Landesinneren gibt es noch große Defizite, obwohl 11% des BIP in den Infrastrukturausbau des Landesinneren fließen
- Inlandstransport (aufgrund der niedrigen Preise nur chinesische Transportdienstleister mit oftmals niedrigem Qualitätsanspruch) wird manchmal als problematisch angesehen, Überseeverkehr hingegen nicht
- 90% des Außenhandels werden über den Seeweg abgewickelt
- Unter Top 20 der weltweit größten Containerhäfen sind bereits sieben aus China, Shanghai ist auf dem Sprung zur Nummer Eins:
 - Shanghai (26,1 Mio. TEU)
 - Shenzhen (21,1 Mio. TEU)
 - Qingdao (0,9 Mio. TEU)
 - Ningbo (0,9 Mio. TEU)
 - Guangzhou (0,9 Mio. TEU)
- Hongkong ist weltweit der zweitgrößte Luftfracht-Flughafen, Shanghai steht an sechster Stelle:
 - Hongkong Chek Lap Kok (3,7 Mio. to)
 - Shanghai Pudong (2,6 Mio. to)
 - Beijing Capital (1,4 Mio. to)
 - Guangzhou Baiyun, Shenzhen Bao`an, Shanghai Hongqiao

- Defizite im Eisenbahnverkehr
- Wahl des richtigen Logistikpartners (etwa 16.000 in China) nicht dem Lieferanten überlassen, enge Zusammenarbeit mit Logistikpartner erforderlich
- Möglichkeiten zur Senkung von Logistikkosten werden oft übersehen

8. DIE 12 HÄUFIGSTEN FEHLER AUSLÄNDISCHER KÄUFER IN CHINA

Lassen Sie sich bei Ihren Einkäufen in China vom chinesischen Geschäftspartner nicht aufs Glatteis führen! Das Österreichische AußenwirtschaftsCenter Guangzhou hat, basierend auf vielen unglücklichen Erfahrungen österreichischer und internationaler Unternehmer mit chinesischen Lieferanten, die 11 häufigsten Fehlerquellen beim „Sourcing“ in China für Sie zusammengetragen. Lesen Sie hier, in welche Fallstricke Sie nicht geraten sollten und wie sie diese am besten vermeiden!

8.1. Fehlerquelle Nr. 1: Mangelnde Spezifikationen

Dem Lieferanten sollten keinerlei Freiheiten bezüglich des Produktdesigns überlassen werden. Denn mangelnde Spezifikationen führen sehr häufig dazu, dass das finale Produkt erhebliche Unterschiede zum ursprünglichen Konzept aufweist. Allgemein in Europa vorausgesetzte Produkteigenschaften werden in China nicht als Standard gesehen. Alles muss daher vorab definiert werden. Westliche Konsumenten erwarten, dass sie in allen Einzelheiten genau das bekommen, was sie bestellt haben. Der chinesische Hersteller legt seiner Kundenbeziehung eine andere Philosophie zugrunde: Er meint, dass die Kundenwünsche nur insofern von Belang sind, als deren Einhaltung unbedingt notwendig ist, um einen Auftrag zu erhalten. Der Kundenwunsch wird zum Indiz des Gewollten, nicht zu seiner Grundlage.

Ein zusätzliches Problem entsteht, wenn der Zulieferer auf Grund seines eigenen Inputs zum Produktdesign glaubt, geistige Eigentumsrechte am Produkt zu besitzen.

Lösung: Beim Einkauf aus China ist es notwendig, detaillierte Spezifikationen vorzugeben, sodass kein Raum für Fehlinterpretationen entsteht. Alle Produkteigenschaften sollten bis ins Kleinste genau definiert und vertraglich (schriftlich!) festgehalten und dokumentiert werden. Denken Sie dabei auch an Details, die Sie in Europa als selbstverständlich voraussetzen würden.

Trennen Sie außerdem die technische Entwicklung von der Produktion, um Ihr Produktdesign zu schützen. Geben Sie nur jene Informationen aus der Hand, die der Produzent unbedingt zur Herstellung benötigt (z.B. nur das Muster einer Komponente, sofern nur diese produziert werden soll).

8.2. Fehlerquelle Nr. 2: Unkenntnis der wahren Kosten

Chinas günstige Fertigungspreise klingen häufig zu gut, um wahr zu sein. Tatsächlich verhindert jedoch eine zu geringe Abnahmemenge häufig, dass der Kunde wirklich günstige Preise erhält oder er genügend Verhandlungsmacht besitzt, um den chinesischen Geschäftspartner zu preislichen Zugeständnissen zu bewegen oder unter Druck zu setzen.

Österreichische Auftraggeber sind regelmäßig zu klein, um für den chinesischen Lieferanten zum „Key Account“ zu werden. Seien Sie sich bewusst, dass die meisten chinesischen Hersteller nur an einem großen Auftragsvolumen Interesse haben. Wenn nicht zumindest ein ganzer Container gefüllt werden kann, empfiehlt es sich häufig, die Waren bei Großhändlern und nicht direkt beim Hersteller abzunehmen. An Probe-Käufen ist der Hersteller meist nicht interessiert.

Vergessen Sie auch nicht, neben dem reinen Produktpreis u.a. folgende, zusätzliche Kosten zu beachten, die den Ursprungspreis nochmals deutlich anwachsen lassen:

- **Investitionen in Fertigungsmittel**

Oft ist es notwendig, der Produktionsfirma spezielle Fertigungsausrüstung, Werkzeuge, Formen, Prototypen o.Ä. zur Verfügung zu stellen - dies trifft vor allem auf maßgefertigte Produkte zu. Bei Beendigung der Geschäftsbeziehung werden diese nicht notwendigerweise retourniert.

- **Transport und Logistik**

Wissen Sie über ALLE anfallenden Transportkosten Bescheid!

- **Wechselkursschwankungen**

Fluktuationen des Währungskurses können nach der ursprünglichen Übereinkunft zu Veränderungen des Produktpreises führen. Überlegen Sie vorab, in welcher Währung Sie einkaufen wollen. Möglich sind grundsätzlich RMB oder USD.

- **Notfallbesuche**

Manche Probleme mit Lieferanten können nicht durch Einschaltung von Agenten, sondern nur durch ein persönliches Treffen aus dem Weg geräumt werden. Bedenken Sie, dass Last-minute Reisen nach China kostspielig, aber im Falle von ernsthaften Schwierigkeiten, notwendig sind.

- **Schäden und Gewährleistung**

Durch Lieferverzögerungen, Falschlieferungen oder Lieferung mangelnder Qualität entstehen dem österreichischen Kunden große Schäden. Hat er die Produkte bereits weiterverkauft, haftet er seinem Abnehmer gegenüber für Schäden.

Durchsetzung von Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüchen gegenüber chinesischen Herstellern läuft jedoch meist ins Leere. Eine einzelne schadhafte Lieferung nach zehn Jahren vermeintlich erfolgreichem „China-Geschäft“ kann so u.U. sämtlichen Gewinn aus diesen Jahren zunichtemachen.

8.3. Fehlerquelle Nr. 3: Mangelnde Überprüfung von Lieferant und Produkt

Lassen Sie sich nicht blauäugig vom schönen Schein des Unternehmens auf der Handelsmesse blenden - die Realität kann nur mittels eines Besuchs der Fabrik in Erfahrung gebracht werden. Vor ersten Geschäftskontakten ist es jedenfalls angemessen, eine Kopie der Geschäftslizenz (business license) zu verlangen.

Hilfreich kann es auch sein, die Kontaktdaten von Referenzkunden zu verlangen. Hier ist jedoch auch Vorsicht geboten: Wählt man einen Lieferanten, der bereits einen größeren direkten Mitbewerber bedient, so erhält man meist verhältnismäßig ungünstige Preise, weil das Auftragsvolumen zu gering ist.

Auch die in Showrooms, Lagerhallen oder auf Messen präsentierten Produkte stellt der betreffende Lieferant nicht immer selbst her. Häufig geben bloße Händler vor, Hersteller zu sein, oder es werden Produkte präsentiert, deren Designs nicht im geistigen Eigentum des Lieferanten stehen.

Ähnlich ist es mit Inhaltsstoffen und Labelling: Es kommt vor, dass angegebene Inhaltsstoffe tatsächlich nicht im Produkt enthalten sind, die Beschriftung der Produkte nicht der Wahrheit entspricht oder behauptete Zertifikate (z.B. CE-Zertifikat, Öko-Label) nicht echt sind.

Lösung: Prüfen Sie alle Informationen, die Sie vom Lieferanten erhalten. Kontrollieren Sie nach Möglichkeit Fabriken, Produkte, Zertifikate und Inhaltsstoffe.

Die AußenwirtschaftsCenter in China bieten die Prüfung der Echtheit der Geschäftslizenz sowie eine allgemeine Lieferantenüberprüfung an. Für weitere Überprüfungen, wie zum Beispiel der finanziellen Lage des Unternehmens oder der herrschenden Arbeitsbedingungen, können externe Berater eingeschaltet werden. Die AußenwirtschaftsCenter vermitteln gerne entsprechende Kontakte.

8.4. Fehlerquelle Nr. 4: „Falling for the Golden Sample“

Firmenüberprüfungen und Qualitätskontrollen sind im chinesischen Sourcing-Geschäft essenziell. Lieferanten werden stets die perfekten Musterprodukte („Golden Sample“) präsentieren, um sich Verträge zu sichern, obgleich die tatsächliche Qualität des Endprodukts deutlich schlechter sein kann als die des ursprünglichen Musters. Häufig ist ein produziertes Muster auch nur scheinbar, d.h. auf Äußerlichkeiten bezogen, in Ordnung. Gerne wird von Seiten der Hersteller überdies und fälschlicherweise behauptet, jegliche Produktanforderungen erfüllen zu können. Qualitätsverschlechterungen ergeben sich sukzessive durch bewusst gesetzte Materialeinsparungen chinesischer Hersteller, die meist unter einem erheblichen Druck ihrer eigenen Zulieferer stehen.

Lösung: Um sicherzustellen, dass das Produkt von guter Qualität ist und internationale Standards einhält, ist es hilfreich, externe Experten für Qualitätskontrolle zu engagieren, welche die Produktionsstätte sowie das Endprodukt inspizieren. Die Qualitätskontrolle sollte im Idealfall mehrfach während der Produktion sowie zusätzlich nach Verpackung der Waren stichprobenartig erfolgen. Die Vereinbarung der Produktion eines Musters ist zwar sinnvoll, jedoch sollte das Muster eingehend geprüft werden (inkl. Innenleben, Inhaltsstoffe, technische Vorgaben), und der Kunde muss sich dessen bewusst sein, dass die Qualität des Musters nicht mit dem endgültigen Produkt übereinstimmen muss. Sie haben als Eigentümer auch das Recht, das Muster zu zerstören, um seine Qualität und Ausführung prüfen zu können!

Die AußenwirtschaftsCenter in China empfehlen Ihnen gerne geeignete Qualitätsprüfer vor Ort!

8.5. Fehlerquelle Nr. 5: Schwierigkeiten in der Kommunikation

Nur wenige chinesische Lieferanten zeigen Interesse, ihre Kunden über den Produktionsstand auf dem Laufenden zu halten – deshalb ist der Käufer für das Projektmanagement verantwortlich. Ein weit verbreitetes Problem ist die fehlende Kommunikation: Es ist üblich, dass sich Lieferanten auch längere Zeit nicht melden, allerdings bedeuten keine Nachrichten nicht auch zwingend gute Nachrichten.

Chinesische Lieferanten versuchen häufig, Probleme zu verschleiern und zu verschweigen, einerseits, weil sie ihr „Gesicht“ wahren wollen, andererseits auf Grund der Sorge, den Auftrag zu verlieren. Dies ist ein zusätzlicher Grund, Angestellten vor Ort zu beschäftigen, welcher den Lieferanten regelmäßig kontrolliert. Ein weiteres Problem kann entstehen, wenn der ausländische Geschäftspartner nur ein Gegenüber auf chinesischer Seite „kennt“. Ist dieser, häufig der „Manager für Außenhandel“, abwesend, kann keine Kommunikation mehr erfolgen – in dringenden Fällen eine Katastrophe!

Lösung: Der Schlüssel zu erfolgreicher Kommunikation ist, eine gute Beziehung zum Lieferanten aufzubauen. Investieren Sie Zeit und suchen Sie den persönlichen Kontakt. Dies erhöht die Bereitschaft, Probleme zu kommunizieren. Die Beziehung zum Lieferanten sollte regelmäßig überarbeitet und erneuert werden, ein klares Monitoring der Lieferbeziehung ist hierfür erforderlich. Versuchen Sie, auch die Entscheidungsträger in der chinesischen Firma kennenzulernen. Wenn Sie bisher nur in Kontakt mit Herrn Jimmy oder Frau Sally waren (Chinesen benutzen gerne englische Fantasienamen), sollten Sie nicht nur versuchen, deren Kollegen und Vorgesetzte kennenzulernen, sondern auch ihre wirklichen chinesischen Namen zu erfahren.

Die AußenwirtschaftsCenter in China helfen Ihnen gerne dabei, Kommunikationsprobleme mit chinesischen Lieferanten aus dem Weg zu räumen.

8.6. Fehlerquelle Nr. 6: Das Vorleistungsrisiko ignorieren

Manche chinesischen Lieferanten beginnen erst nach erfolgtem Auftrags- und Zahlungseingang mit dem Einkauf der benötigten Produktionsmittel (Rohstoffe, Maschinen). Das Risiko für sämtliche getätigte Vorleistungen trägt der Käufer, der durch seine vorab bezahlten Beträge dem Lieferanten de facto einen Mini-Kredit finanziert. Von hundertprozentiger Vorauszahlung des Kaufpreises ist dringend abzuraten. Üblich ist

eine Anzahlung von 30% und die Bezahlung der restlichen 70%, nachdem die Qualität geprüft und die Güter verschifft wurden. Optimal wäre eine Zahlvariante von 30%-40%-30%:

- Die erste Zahlung dient der Finanzierung der Produktionsmittel.
- Die zweite Zahlung erfolgt erst nach der Inspektion durch einen Qualitätsprüfer und dessen Abnahme der Produkte.
- Die übrigen 30% werden schließlich beim Erhalt der Waren und nach finaler Inspektion der Produkte bezahlt.

Lösung: Akzeptieren Sie keinesfalls eine vollständige Vorauszahlung. Seien Sie sich des Risikos bewusst, dass jede im Voraus bezahlte Summe im Zweifel unwiederbringlich verloren sein kann. Durch die Vereinbarung gesicherter Zahlungsweisen lässt sich das Vorleistungsrisiko eindämmen. Akkreditive sind auch in China nicht unüblich und werden bei einem entsprechenden Auftragsvolumen von 90 % der Lieferanten akzeptiert. Einige Lieferanten werden im Rahmen der ersten Bestellung solch einer Abmachung nicht zustimmen, bei regulärem Geschäftsverkehr und guter Beziehung werden sie sich jedoch bezüglich Zahlungsmodalitäten flexibler zeigen.

8.7. Fehlerquelle Nr. 7: „Falling for the Red Carpet“

Ein sehr weit verbreitetes Szenario: Sie treffen den Lieferanten Ihrer Träume auf einer Handelsmesse, und dieser rollt Ihnen sogleich den roten Teppich aus. Sie werden sofort durch die Fabrik geführt, anschließend findet ein großes Dinner statt, dann geht es noch zum Karaoke, und man verwöhnt Sie mit allerlei anderen After-Hour-Services. Ein Problem entsteht, wenn der Käufer von der Gastfreundschaft des Lieferanten überwältigt wird und das Gefühl hat, bereits ein freundschaftliches Verhältnis mit dem Lieferanten zu pflegen.

Lösung: Lassen Sie sich als Käufer nicht von der Gastfreundschaft des Lieferanten blenden. Natürlich sollte eine gute Beziehung aufgebaut werden, dies braucht allerdings Zeit. Seien Sie professionell und begeben Sie sich nach dem Abendessen zurück ins Hotel. Andernfalls erwartet der potentielle Geschäftspartner als Gegenleistung für die Gastfreundschaft, bei den Verhandlungen mit Samthandschuhen angefasst zu werden, und mehr Toleranz im Hinblick auf Lieferverspätungen oder Qualitätsmängel.

8.8. Fehlerquelle Nr. 8: Undichte Verträge

Jedes China-Geschäft verdient einen Vertrag! Tatsächlich kann nicht genug auf die Wichtigkeit hingewiesen werden, bei der Bestellung in China einen Kaufvertrag zu unterzeichnen. Bevor man die erste Bestellung abgibt, sollte man immer einen zweisprachigen Vertrag unterzeichnen, da in China nur chinesische Verträge offiziell anerkannt werden. Leider zeigt die Erfahrung, dass viele China-Geschäfte nur per E-Mail zustande kommen und kein Kaufvertrag unterzeichnet wird.

Oft kommt es bei der Erstellung von Verträgen auch zu Verwechslungen zwischen INCOTEMRS und Zahlungsmodalitäten. INCOTERMS sind internationale Regelungen, welche die Rechte und Pflichten jeder Partei festlegen. Zahlungsmodalitäten hingegen setzen fest, wann und wie die Bezahlung des Geschäftspartners zu erfolgen hat.

In den Vertrag gehören auch Regelungen zur Gewährleistung und zur Vorgehensweise bei Streitigkeiten. Eine Schlichtungsklausel ist empfehlenswert, denn es ist für beide Parteien einfacher und günstiger, sich im Streitfall außergerichtlich zu einigen.

Sollte schützenswertes geistiges Eigentum in einen Auftrag involviert sein, muss unbedingt eine Verschwiegenheitsklausel unterschrieben werden.

8.9. Fehlerquelle Nr. 9: Verspätete Registrierung von geistigem Eigentum

Marken sollten nicht nur im Heimatland, sondern unbedingt auch in China registriert werden. Hierfür braucht man keinen eigenen Unternehmensstandort in China, sondern kann jeden offiziell registrierten Patentanwalt kontaktieren.

In China gibt es Personen, die gezielt Trademarks registrieren, ohne jegliche Absicht diese auch tatsächlich zu nutzen. Der einzige Zweck solcher Registrierungen ist es, einen Rückkauf des eigentlichen Rechtsinhabers zu erwirken. Im chinesischen Recht gilt das First-to-register-Prinzip und nicht das First-to-use-Prinzip, wie in vielen westlichen Ländern. Folglich ist in China derjenige, der ein Markenzeichen zuerst registriert, auch dessen Eigentümer.

Die Verwendung eines spezifischen Designs muss mittels eines chinesischen Designpatents geschützt werden und nicht etwa mithilfe eines Copyrights. Gemäß chinesischem Recht hindert ein Copyright einen Produzenten nämlich nicht an der Vervielfältigung, der Veröffentlichung und am Verkauf des hergestellten Produkts.

Wird auf Kundenwunsch gefertigt, behaupten chinesische Hersteller gerne ein geistiges Eigentumsrecht auf ihre Herstellungsmethode und geben mit dieser Begründung dann keine nähere Auskunft über diese Methode. Für den Kunden ist dann nicht mehr nachvollziehbar, ob das Produkt tatsächlich nach den Standards hergestellt wurde, die von ihm verlangt wurden. Ein damit verwandtes Problem ist, dass viele Produzenten versuchen, Prototypen, Werkzeuge und Formen, die sie vom Kunden erhalten haben und die eigentlich in dessen Eigentum stehen, mit Berufung auf ihr eigenes geistiges Eigentumsrecht zur Vermarktung in anderen Ländern zu nutzen.

Lösung: Denken Sie möglichst frühzeitig daran, Ihr geistiges Eigentumsrecht in China schützen zu lassen. Die Durchsetzung von korrekt registrierten Rechten funktioniert in China vergleichsweise gut. Zu Problemen kommt es jedoch, wenn andere Firmen die Rechte zuvor registriert haben oder keine Regelung getroffen wurde.

Die AußenwirtschaftsCenter in China empfehlen Ihnen gerne geeignete Patentanwälte für die Registrierung von Markenrechten, Designpatenten usw.

8.10. Fehlerquelle Nr. 10: Blindes Vertrauen in die Integrität des Partners

Vielen chinesischen Produktherstellern ist das Konzept der Loyalität gegenüber dem Geschäftspartner fremd. Die Schaffung einer Win-Win-Situation, von der sowohl Lieferant als auch Kunde profitieren, wird häufig nicht als Ziel gesehen. Stattdessen sieht der chinesische Unternehmer im ausländischen Geschäftspartner oft mehr das „Geschäft“ denn den „Partner“. Im Sinne der in der chinesischen Kultur verankerten Hierarchie gilt der Fabrikant als dem Kunden übergeordnet, die Kundenwünsche zählen weniger als vermeintliche Notwendigkeiten im Herstellungsprozess.

Im Laufe der Geschäftsbeziehung versucht der chinesische Partner gerne, durch verschiedene Taktiken (sukzessive Qualitätsminderung, nachträgliche Preiserhöhung, etc.) seinen Vorteil zu mehren. Chinesische Hersteller nehmen oft auch das Recht für sich in Anspruch, unilateral Produktänderungen durchzuführen, ohne den Auftraggeber zu informieren, solange sie selbst diese Produktänderungen für nicht wesentlich halten. Während der österreichische Importeur oder Wiederverkäufer für Produktfehler haftet, erkennt sein chinesischer Lieferant in den seltensten Fällen eine moralische oder rechtliche Verpflichtung an, die von ihm verursachten Mängel abzugelten. Es fehlt das Bewusstsein, dass fehlerhafte Artikel vom Kunden in Europa nicht verwendet oder weiterverkauft werden können.

Wenn es zu Streitigkeiten kommt, wird der chinesische Partner typischerweise versuchen, die Verantwortung von sich zu schieben und die Schuld mit manchmal grotesken Argumenten dem Importeur anzulasten. Funktioniert dies nicht, wird gelegentlich ein einmaliger Fehler eingestanden, den allerdings der Abnehmer ausgleichen soll. Als ultima ratio greift der Lieferant schließlich zu härteren Bandagen: Die Kommunikation bricht ab oder wird unfreundlich bzw. erhält Drohcharakter.

Lösung: Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Lieferanten sollten ständig überwacht, die bestellten Produkte auch bei bestehender Lieferbeziehung immer wieder auf ihre Qualität überprüft werden (z.B. durch Qualitätskontrolle in der Fabrik, bei Verpackung, bei Auslieferung, etc.). Beschäftigen Sie sich auch mit der chinesischen Kultur, denn nur so können Sie Ihren Lieferanten verstehen und kulturell bedingte Kommunikationsprobleme vermeiden.

8.11. Fehlerquelle Nr. 11: Blindes Vertrauen in die Rechtsdurchsetzbarkeit

Während das geltende chinesische Recht zu vielen Themen klare Regelungen bereithält, ist die Rechtsdurchsetzung in der Volksrepublik China oft unbefriedigend. Einer gütlichen Einigung mit dem Lieferanten ist in den meisten Fällen der Vorzug vor einer (unsicheren) gerichtlichen Durchsetzung von Rechtsansprüchen zu geben. Denn die polizeiliche und gerichtliche Arbeit erfolgt in China langsam und oft mit unbefriedigendem Erfolg. Unterschätzt werden häufig auch die Kosten, die mit Gerichtsverfahren verbunden sind. Neben den Prozess- und Anwaltskosten fallen z.B. auch Reisekosten, Übersetzungs- und Beglaubigungskosten an, da alle polizeilich oder gerichtlich eingebrachten Schriftstücke in chinesischer Sprache vorgelegt werden müssen. Achtung: In Österreich erzielte Gerichtsurteile sind mangels zivilrechtlichen Vollstreckungsabkommens in China nicht durchsetzbar.

Bei einer erhöhten Schadenssumme ist erst ab einer Grenze von mind. 1 Millionen Euro mit einer aktiven Verfolgung durch die Behörden zu rechnen. Gerichtsverfahren mit einer Schadenssumme von weniger als **100.000 Euro** sind aufgrund mangelnder Durchsetzbarkeit nicht zu empfehlen.

Lösung: Denken Sie bereits im Vorfeld daran, dass Ihr Rechtsanspruch im Falle von Streitigkeiten nur schwer oder mit hohen Kosten durchsetzbar sein wird. Regeln Sie alle Eventualitäten so gut es geht vertraglich, um Ihr Risiko zu minimieren. Hierzu gehört auch die Regelung des Gerichtsstandes und des anwendbaren Rechts. Hat man vorab eine Schiedsklausel vereinbart, so kann dies bei Streitigkeiten von hohem Nutzen sein. Versuchen Sie im Streitfall auch, Kompromissmöglichkeiten (z.B. weitere Aufträge, andere Angebote an den Lieferanten) als Hebel und Verhandlungspotential zu nutzen.

8.12. Fehlerquelle Nr. 12: Bankkontoänderungen und Vertragspartner in China, Bankkonto in Hong Kong

Es kommt vor, dass E-Mail Accounts der Finanzabteilung von chinesischen Lieferanten gehackt werden (insbesondere von großen Firmen) und dabei mit der originalen Firmen E-Mail Adresse, oder mit einer SEHR ähnlichen E-Mail Adresse, Informationen an Kunden übermittelt werden. In dem Zusammenhang werden auch oft falsche Bankkontodaten für Überweisungen, oder Mitteilungen wie „Unsere Bankkontodaten wurden geändert..“ an den Kunden übermittelt.

Lösung: Sollten Sie solche Informationen erhalten bitten wir Sie immer mit ihrem Ansprechpartner der jeweiligen Firma Kontakt aufzunehmen und Änderungen (vor Allem der Bankkontodaten) telefonisch abzuklären.

Kunden unterschreiben normalerweise Verträge mit Lieferanten in Festland China und Banküberweisungen werden auf ein Konto in Hong Kong durchgeführt. Hintergrund dafür ist, dass Lieferanten chinesische Steuervorschriften durch diese Vorgehensweise umgehen wollen. Das Konto in Hong Kong wird oft als Privatkonto, oder von einer Geschäftspartnerfirma in Hong Kong geführt. Bei Streitigkeiten könnten hierbei jedoch für Sie als Käufer Probleme auftreten.

Lösung: Da für Sie als Käufer bei einer Überweisung auf ein Bankkonto in Hong Kong ein deutlich erhöhtes Risiko besteht, würden wir Ihnen jedoch von einer solchen Geschäftsabwicklung abraten. Ersuchen sie um die Bekanntgabe des Firmenkontos in Festland China, um die Überweisung auf sichere Weise durchzuführen.

9. NÜTZLICHE ADRESSEN

AußenwirtschaftsCenter Peking

Suite 2280 Beijing Sunflower Tower
No. 37 Maizidian Street, Chaoyang District
Beijing 100125
T +86 10 8527 5050, F +86 10 8527 5049
E peking@wko.at, W wko.at/aussenwirtschaft/cn

Adresse auf Chinesisch

奥地利驻华使馆商务参赞-北京
北京市朝阳区麦子店 37 号
盛福大厦 2280 室
邮编 100125

AußenwirtschaftsCenter Shanghai

Shanghai Centre, Suite 514 (West Tower)
1376 Nanjing Xi Lu
Shanghai 200040
T +86 21 6289 7123, F +86 21 6289 7122
E shanghai@wko.at, W wko.at/aussenwirtschaft/cn

Adresse auf Chinesisch

奥地利驻沪总领事馆商务处
上海商城西峰 514 室
南京西路 1376 号, 上海 200040

AußenwirtschaftsCenter Guangzhou

Unit 1202, Teem Tower, Teemall
208 Tianhe Road, Tianhe District
Guangzhou 510620
T +86 20 8516 0047, F +86 20 8516 0601
E guangzhou@wko.at, W wko.at/aussenwirtschaft/cn

Adresse auf Chinesisch

奥地利驻广州总领事馆商务处
粤海天河城大厦 1202 室
中国广州天河区天河路 208 号 510620

Österreichische Botschaft Peking

No. 5, Xiu Shui Nan Jie
Jianguomenwai
Beijing 100600
T +86 10 6532 9869, F +86 10 6532 1505
E peking-ob@bmeia.gv.at,
W <http://www.bmeia.gv.at/botschaft/peking.html>

Adresse auf Chinesisch

奥地利驻华使馆
建国门外秀水南街 5 号
邮编 100600

Österreichisches Generalkonsulat Shanghai

Suite 3A, 3F, Qi Hua Tower
1375 Huai Hai Lu
Shanghai 200031
T +86 21 6474 0268, F +86 21 6471 1554
E shanghai-gk@bmeia.gv.at,
W <http://www.bmeia.gv.at/botschaft/gk-shanghai.html>

Adresse auf Chinesisch

奥地利共和国驻上海总领事馆
上海市淮地址海中路 1375 号靠近复兴中路
启华大厦 3 楼
邮编 200021

General Administration of Customs of the People's Republic of China (GAC)

No. 6 Jianguomennei Dajie
Beijing 100730
T +86 10 6519 4114
F +86 10 6519 4004
W <http://www.customs.gov.cn>

Adresse auf Chinesisch

中华人民共和国海关总署
北京市建国门内大街 6 号
邮编 100730

Shanghai Customs Bureau

13 Zhongshan Dong Yi Lu
Shanghai 200002
T +86 21 6889 0000
W <http://shanghai.customs.gov.cn>

Adresse auf Chinesisch

中华人民共和国上海海关
上海市中山东一路 13 号
邮编 200002

State Administration for Foreign Exchange of the People's Republic of China (SAFE) Adresse auf Chinesisch
 No. 18 Fucheng Road 国家外汇管理局
 Haidian District 北京市海淀区阜成路 18 号
 Beijing 100048 邮编 100048
 T +86 10 6840 2265
 F +86 10 6840 2147
 W <http://www.safe.gov.cn>

State Administration for Foreign Exchange of the People's Republic of China (SAFE) – Shanghai Adresse auf Chinesisch
 181 Lujiazui Dong Lu 国家外汇管理局上海市分局
 Shanghai 200120 上海市陆家嘴东路 181 号
 T +86 21 5884 5322 邮编 200120
 F +86 21 5884 5482
 W
<http://www.safe.gov.cn><http://www.customs.gov.cn/>

State Administration of Taxation of the People's Republic of China (SAT) Adresse auf Chinesisch
 No. 5 Yangfangdian West Road 国家税务总局
 Haidian District 北京市羊坊店西路 5 号
 Beijing 100038 邮编 100038
 T +86 10 6341 7114
 F +86 10 6326 3366
 W <http://www.chinatax.gov.cn>

Ministry of Finance of the People's Republic of China (MOF) Adresse auf Chinesisch
 No. 3 Nansanxiang, Sanlihe 中华人民共和国财政部
 Xicheng District 北京市西城区三里河南三巷 3 号
 Beijing 100820 邮编 100820
 T +86 10 6855 1114
 F +86 10 6855 1562
 W
<http://www.mof.gov.cn><http://www.customs.gov.cn/>

Ihre AußenwirtschaftsCenter in China recherchieren gerne geeignet erscheinende Produzenten für Sie und können Ihnen auch Kontakte zu professionellen Sourcing Agents zur Verfügung stellen!

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

KOMMUNIKATION INLAND

1045 Wien
Wiedner Hauptstraße 63
T +43 (0)5 90 900-4317

