

insight

asia pacific



Asiens Wachstum – grenzenlos?



Neuer Geschäftsführer im OAV



China's Turning Period



India's new growth driver

Netzwerk der deutschen Asienwirtschaft



**Erfahrungsaustausch
Know-how
Kontakte**

Ausgabe 3 - September 2010

Inhalt



Köpfe		
Neuer Geschäftsführer im OAV	4	
Neue Botschafter in und aus Asien	5	
Schwerpunktthema		
Asiens Wachstum – grenzenlos?	6–13	
Blick aus Asien		
Will Euro problems hurt Asian monetary integration?	6	
Andrew Sheng takes a look at lessons Asia can learn from Europe's difficulties.		
Blick aus Asien		
China's Turning Period	8	
Ross Garnaut analyses the implications of China's new growth model for its interaction with the global economy and its economic policy.		
Blick aus Asien		
Can India become a manufacturing powerhouse too?	10	
Veeramani Choorikkadan doubts that India will be able to follow in its neighbour China's footsteps.		
Blick aus Asien		
India's new growth driver – growth itself	12	
India delivers constantly high growth rates despite several domestic challenges. Arvind Subramanian explains why.		
Blick aus Asien		
Erwartungen Chinas im politischen Dialog mit Europa	14	
Mei Zhaorong, ehemaliger Botschafter der VR China in Deutschland, erläutert, was beide Länder nach 35 Jahren diplomatischer Beziehungen verbindet und was China von Deutschland erwartet.		
Hintergrund		
Ökonomische Trends in der Region	16	
Praxis		
"Geben Sie Gewerbebefreiheit"	18	
Was es heißt, eine Kommunikationsagentur in China zu betreiben, erläutert Ulrich Linnenberg, Geschäftsführer der Oliver Schrott Kommunikation GmbH.		
Hintergrund		
China's "new" indigenous innovation policy	20	
Thomas Pattloch explains how China plans to counteract dependency on European technology.		
Praxis		
Japan: Hochtechnologie im Wettbewerb	22	
Das Spielfeld für Hightech-Produkte in Japan ist groß. Über interessante Absatzmöglichkeiten, ernstzunehmende Konkurrenz und Kooperationspotenziale berichten Prof. Dominik Rabus (Bürkert Werke GmbH), Michael Schilling (Plan Optik AG) und Dirk Enderlein (MEAS Deutschland GmbH).		
Praxis		
Sri Lanka on the move	24	
Seit Ende des Bürgerkriegs eröffnen sich neue Geschäftsmöglichkeiten. Peter Ormond, Jost-Werke GmbH, und der Sri Lanka Pionier Wiestaw Kramski, Kramski GmbH & Co. KG, berichten.		
Praxis		
Indien im Sportfieber	26	
Das deutsche Architekturbüro von Gerkan, Marg und Partner Architekten baut für die Commonwealth Games – und berichtet von positiven Erfahrungen.		
Service		
OAV – Ihr Draht zur Politik	29	
Letztes Wort		
"Unter Tage"	30	
Monika Stärk zur Ausrüstung einer OAV-Geschäftsführung		

editorial



Auf Wachstum in Asien setzt die Welt, und vorerst spricht alles dafür, dass die Länder der Region, allen voran China, ihre Rolle als globaler Konjunkturmotor weiter spielen werden. Ein großer Pluspunkt der asiatischen Emerging Markets ist ihre vergleichsweise geringe Staatsverschuldung. Dies gibt ihnen Spielraum für die Gestaltung der Zukunft. Doch auch in Asien werden die Bäume nicht in den Himmel wachsen. Neben finanziellen Ressourcen sind kluge Konzepte gefragt, um die wirtschaftliche Entwicklung nachhaltig zu gestalten. China wird sein Wachstumsmodell weiterentwickeln müssen – das erfordern der mittlerweile erreichte hohe Standard ebenso wie die demografische Entwicklung. Und Indien muss noch die Voraussetzungen dafür schaffen, um an die Dynamik Chinas anknüpfen zu können. Solchen strukturellen Veränderungen haben wir die aktuelle Ausgabe der Insight Asia-Pacific gewidmet. Veränderungen gibt es auch im OAV: Frau Dr. Monika Stärk wird uns Ende September verlassen. Sie hat nicht nur dieses Magazin gestaltet, sondern die Arbeit des OAV in den letzten zehn Jahren in vielerlei Hinsicht geprägt. Wir lassen sie nur ungern ziehen, bedanken uns für die sehr vertrauensvolle Zusammenarbeit und wünschen ihr alles Gute in ihrer neuen Aufgabe. Wir freuen uns auf Herrn Timo Prekop als neuen Geschäftsführer und darauf, mit ihm die Zukunft des OAV zu gestalten. Er stellt sich auf der folgenden Seite vor. Frau Dr. Stärk verabschiedet sich am Ende des Hefts von Ihnen.

Neuer Steuermann und neue Partner

Timo Prekop übernimmt die Geschäftsführung im OAV. Und darf sich auf die Zusammenarbeit auch mit neuen deutschen Botschaftern in der Region und aus Asien-Pazifik freuen.

Köpfe

Timo Prekop



"Ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit mit den Mitgliedsunternehmen und Partnern des OAV. Asien ist eine faszinierende und vor allem wirtschaftlich dynamische Region. Deutsche Unternehmen auf ihrem Weg dorthin oder beim Ausbau ihrer Geschäfte zu unterstützen, ist eine sehr interessante Aufgabe, der ich mich mit ganzer Kraft annehmen werde."

Timo Prekop ist neuer Geschäftsführer des OAV. Am 1. November tritt er die Nachfolge von Dr. Monika Stärk an. Timo Prekop (32) bringt aus seiner zehnjährigen Tätigkeit für die Deutsche Bank umfassende Erfahrungen in der Betreuung deutscher mittelständischer Firmenkunden mit. Während einer vierjährigen Station in Vietnam von 2005 bis 2009 hat er zudem sowohl internationale als auch lokale Unternehmen betreut. In Hanoi und Ho-Chi-Minh-Stadt war er als Vorstandsmitglied der German Business Association aktiv und hat in dieser Funktion beim inhaltlichen Austausch zu Entwicklungen im Land und der Konzeption von Positionspapieren bereits gut mit dem OAV zusammengearbeitet. Der Region ist Timo Prekop schon seit seinem betriebswirtschaftlichen Studium eng verbunden. Private Reisen führten ihn in verschiedene asiatische Länder und berufliche Stationen unter anderem nach Tokio. Zudem hat er Bildungsprojekte in Vietnam und Laos initiiert.

Dr. Monika Stärk



"Frau Stärk vereint Effizienz und Esprit – das habe ich mit meinen Kollegen im Präsidium besonders an ihr geschätzt. Ihr außergewöhnliches Engagement haben alle gespürt, die mit ihr zu tun hatten – und der OAV hat davon sehr profitiert." Jürgen Fitschen, Vorsitzender des OAV

Dr. Monika Stärk verlässt nach zehn Jahren den OAV und übernimmt neue Aufgaben beim TÜV Rheinland. Seit 2003 war sie Geschäftsführerin als Nachfolgerin von Wolfgang Niedermark, jetzt übergibt sie den Stab an Timo Prekop.

Dr. Wolfgang Moser



Dr. Wolfgang Moser wird im Herbst als neuer deutscher Botschafter in Phnom Penh akkreditiert. Der Sinologe kehrt damit nach zahlreichen Stationen in Europa, den USA und Afrika zurück in die asiatische Region: Bereits von 1981 bis 1984 war er an der Botschaft in Peking tätig. "Asien ist gegenwärtig die dynamischste Wirtschaftsregion der Welt, die im Rahmen einer weltweiten Vernetzung unsere größte Aufmerksamkeit verdient. Es ist seit langem eine gute Tradition, dass sich deutsche Botschaften und Konsulate bemühen, die wirtschaftlichen Entwicklungen und politischen Rahmenbedingungen zu beobachten und darzustellen, um die Bundesregierung, aber auch die deutschen Unternehmen zeitnah zu informieren. Auch wenn die Rolle eines staatlichen "Türöffners" für Wirtschaftskontakte oder Investitionen heute nicht mehr zeitgemäß ist, so bleibt doch die Unterstützung, Beratung und Begleitung unserer deutschen Wirtschaftsvertreter eine der wichtigsten Aufgaben einer Botschaft. Ich freue mich auf diese Zusammenarbeit in Kambodscha, dessen Potenzial angesichts mächtiger und dynamischer Nachbarn eine verstärkte Aufmerksamkeit und Beachtung wert ist."

Peter Rider



Peter Rider ist seit Juni neuer Botschafter Neuseelands in Deutschland. Nach einem Studium der Philosophie trat er 1978 in den diplomatischen Dienst ein und begann seine Karriere im Nahen und Mittleren Osten. Weitere Stationen seiner Laufbahn waren Genf und New York. In der asiatischen Region war er von 2003 bis 2006 als Botschafter in Thailand tätig. Vor seiner Berufung nach Berlin war er Director der United Nations, Human Rights and Commonwealth Division. "I am delighted to be representing New Zealand in Germany for the next four years. Our two countries share many common values and perspectives, and cooperate on a wide range of international and multi-lateral issues, including in the fields of disarmament, security and the environment. Germany has long been a key economic trading partner for New Zealand – our most significant trading partner within the EU. Agricultural products dominate our NZ\$ 760 million dollars worth of exports to Germany, which include lamb, kiwifruit, apples, dairy, fish and venison. New Zealand imports close to NZ\$ 1.7 billion in products from Germany, mainly motor vehicles and mechanical equipment. New Zealand and Germany have a longstanding Science and Technology Cooperation Agreement concluded in 1977. Approximately one in every six New Zealand researchers has an active collaboration with a German partner. Germany is one of the most important tourist markets for New Zealand, topping 60,000 per year. German tourists spend more and generally stay longer. There are also growing numbers of German visitors on working holiday visas. Germany also offers opportunities for all NZ education sectors; it is currently the biggest market for New Zealand export education in Europe and the sixth-largest worldwide. We also enjoy strong cultural links. New Zealand has an artist-in-residency programme in Berlin, a city which is becoming a magnet for New Zealand artists. And after only three months I can tell it is a great place to be an Ambassador!"

Gerhard Thiedemann



Der Hamburger Gerhard Thiedemann ist seit Juli 2010 deutscher Botschafter in Pjöngjang. Der asiatischen Region ist er durch Stationen in Dhaka (1991-1993) und Tokio (2003-2006) eng verbunden. Der Jurist begann seine Karriere in den Bundesministerien für Jugend, Familie und Gesundheit und für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, bevor er 1991 in den Auswärtigen Dienst wechselte. "Mit Freude bin ich nach früheren Jahren in Japan wieder nach Ostasien gekommen, diesmal um die Deutsche Botschaft in Pjöngjang zu leiten. Gerade weil die Lage auf der koreanischen Halbinsel gespannt und die Demokratische Volksrepublik Korea ein sehr exponierter Kontrahent ist, ist Diplomatie besonders notwendig. Drei der Teilnehmerstaaten der Sechsparteiengespräche zur Beendigung des nordkoreanischen Atomprogrammes sind in Pjöngjang gar nicht vertreten. Nur 7 der 27 EU-Mitglieder haben Botschaften vor Ort. Großbritannien und Schweden – zugleich Schutzmachtvertretung für die USA – teilen sich mit uns den Campus der ehemaligen DDR-Botschaft. Deutsche Diplomatie genießt in Nordkorea ein gewisses Vertrauen. Das nutzen wir aktiv für den politischen Dialog, die Chancen für eine friedliche Entwicklung zu stärken, unseren Partnern gute Dienste zu leisten, nicht zuletzt die Menschenrechte immer wieder anzusprechen. Gern übernehme ich Verantwortung an diesem nicht ganz einfachen Dienstposten. Die Wirtschaft Nordkoreas bedarf substanzieller, dem Stand heutiger ökonomischer Standards gerecht werdender Reformen. Das Sanktionsregime infolge der Nukleartests belastet das Land zusätzlich. Es gilt dazu beizutragen, Führungskräfte in Gesellschaft und Wirtschaft fit zu machen für die Zukunft. Austausch und Fortbildungsprogramme sind dafür wichtig. Beispielsweise Mediziner und Städteplaner erfahren schon jetzt Ausbildungskomponenten in Deutschland. Unternehmen tun gut daran, ein Engagement für die Zeit im Auge zu behalten, wenn einmal Reformen greifen und Geschäfte sich wieder lohnen. Der Weg dahin mag holprig sein, aber ein Generationenwechsel zeichnet sich ab. Gemeinsam sollten Politik und Wirtschaft die Herausforderung annehmen. Ich selbst und die gesamte Deutsche Botschaft sind dafür beständig engagiert."

Can India become a manufacturing powerhouse too?

As China is turning away from labour-intensive working processes, India with its huge available unskilled labour force could follow in its neighbour's footsteps and thereby accelerate its growth momentum. In his article Veeramani Choorikkadan discusses various aspects why such a development is unlikely.

India's growth during the last two decades has failed to transfer surplus labour away from the agriculture sector. Agriculture remains a disproportionate source of Indian employment—it is responsible for about 18% of India's GDP but employs about 60% of the Indian labour force. This over-concentration on agriculture is unsustainable, and is closely related to idiosyncrasies in India's pattern of growth.

So what has driven Indian growth over the past two decades?

India's growth success has been driven by service-producing industries that mostly employ relatively skilled labour. Even within the manufacturing sector, India tends to specialise in relatively skill- and capital-intensive activities. This is despite the fact that India's true comparative advantage lies in unskilled labour-intensive activities. Slow growth of industries that mainly employ low-skilled workers has caused manufacturing as a share of GDP to remain constant at about 16–17% during the two decades of economic liberalisation. The share of manufactures in India's merchandise exports declined from 72% in 1991 to 63% in 2008. By contrast, in China in 2008, manufacturing

accounted for 34% of GDP and 93% of merchandise exports.

Why is this lack of unskilled labour-intensive manufacturing a problem for future growth in the Indian economy? Today, a large and growing share of international trade consists of intermediate and unfinished goods shipped from one country to another to combine manufacturing or services. This is what has driven growth in the East Asian economy.

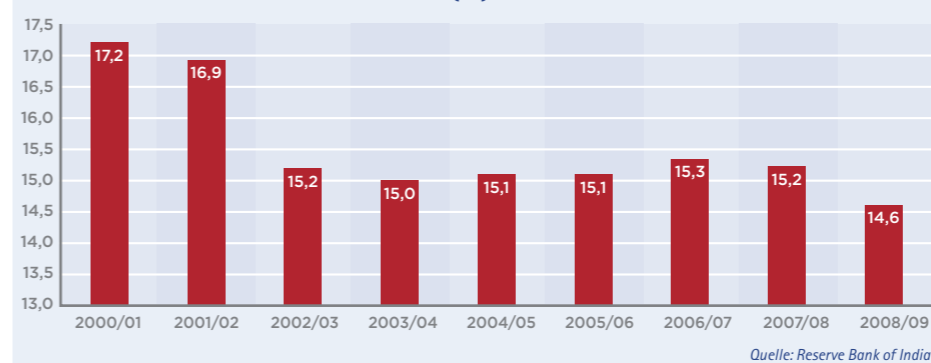
This type of trade is the result of the increasing interconnected production processes that form a vertical trading chain stretching across many countries, with each country specialising in particular stages of a good's production sequence. China, through specialisation in labour-intensive processes and product lines, has successfully integrated its manufacturing sector with global production networks. This phenomenon, often referred to as vertical specialisation, is an important factor in its export success. Vertical specialisation has also increased growth in newly industrialised Asian countries. But vertical specialisation is not a phenomenon restricted to East Asia alone. Between 1970 and 1990, as Hummels, Ishii and

Kei Mu-Yi point out, growth in vertical specialisation-related exports accounted for 30 per cent or more of the growth in overall exports of ten OECD and four emerging market countries.

Because it lacks labour-intensive industries, India lags behind other fast-growing Asian countries in integrating domestic manufacturing with the global vertical production chain. India's import substitution policy regime created a bias in favour of capital- and skill-intensive manufacturing, and the reforms have not been comprehensive enough to remove this bias. Although policy changes have gone a long way toward easing barriers to the Indian market, multiple barriers preventing non-viable production units in the organised manufacturing sector from exiting the market remain. These barriers primarily have their source in India's rigid labour and bankruptcy laws, and discourage firms from investing in manufacturing in India, as they mean that foreign firms fear being locked in to a cycle of diminishing returns. If India continues to discourage vertical specialisation, it will find itself stagnating as it is locked out of global supply chains.

A lack of openness to foreign direct investment (FDI) is another problem that afflicts the Indian economy. Inward FDI has been instrumental in integrating China's manufacturing with the global vertical production chain. Vertical FDI represents the international fragmentation of production process by multinationals, and involves locating each stage of production in the country where it can be done at the least cost. Vertical FDI was initially concentrated in South Korea, Taiwan, Hong Kong, and Singapore. After the mid-1980s, as wage levels in these countries (in relation to labor productivity) began to rise,

Indien: BIP-Anteil verarbeitende Industrie (%)



vertical FDI shifted to China and other Asian countries, including Thailand, Indonesia, Malaysia, and the Philippines. Currently, the bulk of the FDI flows to China and other East Asian developing countries are vertical in nature. According to the 2003 World Investment Report, FDI has contributed to the rapid growth of China's merchandise exports at an annual rate of 15% between 1989 and 2001. In 1989, foreign affiliates accounted for less than 9% of total Chinese exports, but by 2002 they provided 50%.

In contrast, inward FDI into India is primarily horizontal (market-seeking) rather than vertical (export-promoting). FDI has been much less important in driving India's export growth, accounting for less than 10% of manufacturing exports. What explains the fact that India has been attracting horizontal rather than vertical FDI while the opposite has been the case for China?

For one thing, there exists a powerful incentive for multinationals to undertake horizontal investment as Indian tariff rates, despite the reduction since 1991, remain relatively high, and horizontal investment seeks to avoid tariffs. In addition, trade is necessary for vertical FDI, and trade costs are high in

India because of inefficient infrastructure, burdensome regulatory environment, and poor trade facilitation. Finally, India's labour laws hobble labour-intensive manufacturing in general and vertical FDI in particular. An India that finds itself unable to attract vertical FDI will find itself unable to grow as fast as others.

The grand idea of India building 'self-sufficient industry' is meaningless in the current landscape of international commerce, where countries engage in trade by specialising at the level of distinct product lines and processes. What is important is the creation of an environment that encourages entrepreneurs to search and identify opportunities in the vertically integrated global supply chains of various industries. Labour market reforms, investment in physical infrastructure and efficient trade facilitation are crucial if India is to become a manufacturing powerhouse.

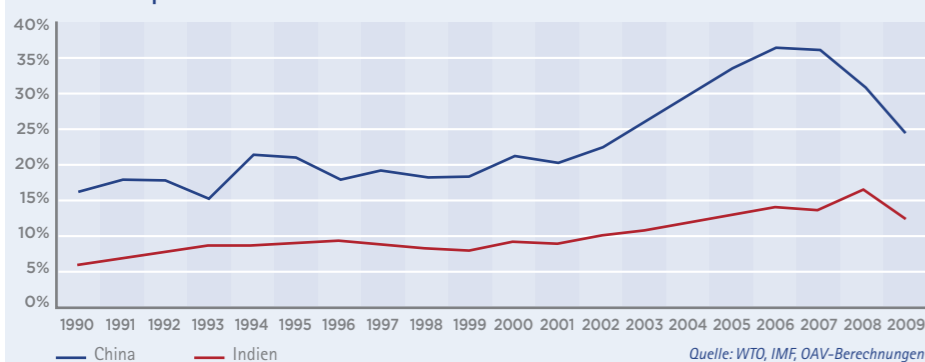
The article was originally published by the East Asia Forum in its East Asia Forum Quarterly July–September 2010 at eprss.anu.edu.au/eaf/vol2/03/whole.pdf

Blick aus Asien



Veeramani Choorikkadan is a visiting fellow at Crawford School of Economics and Government, ANU, and Assistant Professor at the Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai.

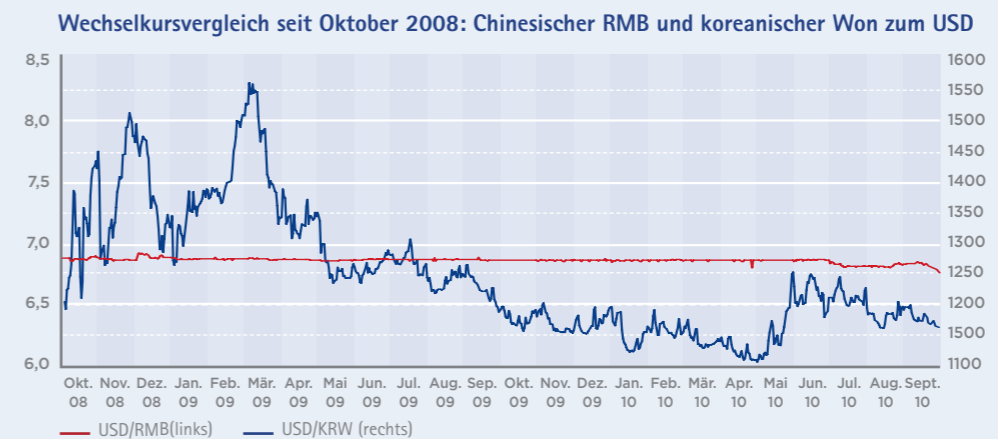
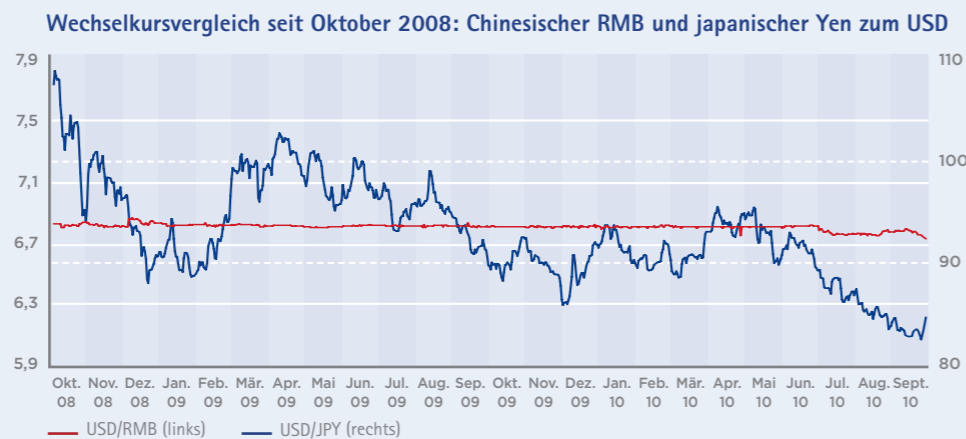
Anteil der Exporte am BIP



Ökonomische Trends in der Region

Stabil bis wechselhaft: Asiatische Währungskurse

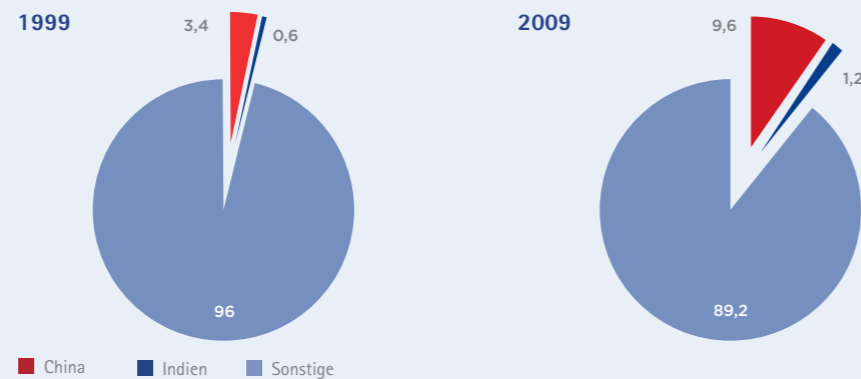
Während der chinesische RMB auch nach der Entkoppelung stabil bleibt, werten Yen und Won seit Anfang 2009 deutlich auf – so weit, dass die japanische Regierung Mitte September beschloss, am Devisenmarkt zu intervenieren.



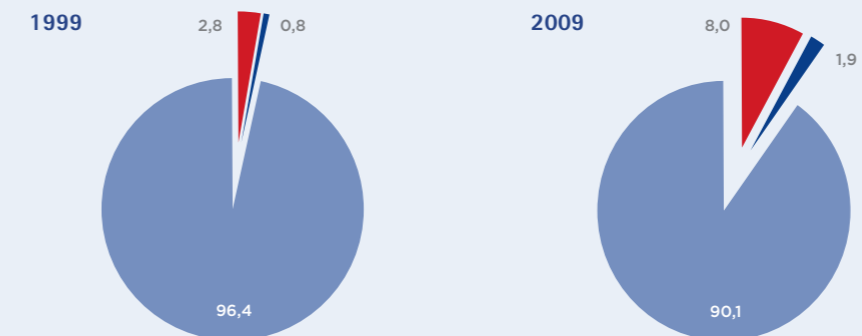
Quelle: OANDA

Globale Wirtschaftsverflechtung: Indien weiterhin schwach integriert

Anteil am Weltexport (in %)



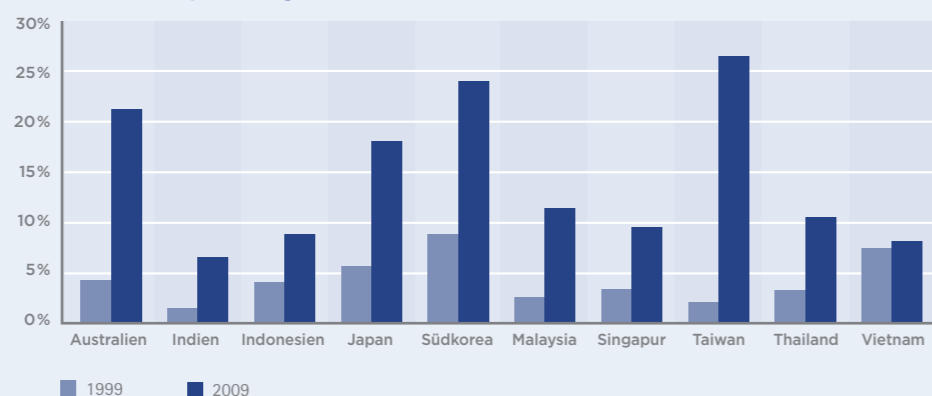
Anteil am Weltimport (in %)



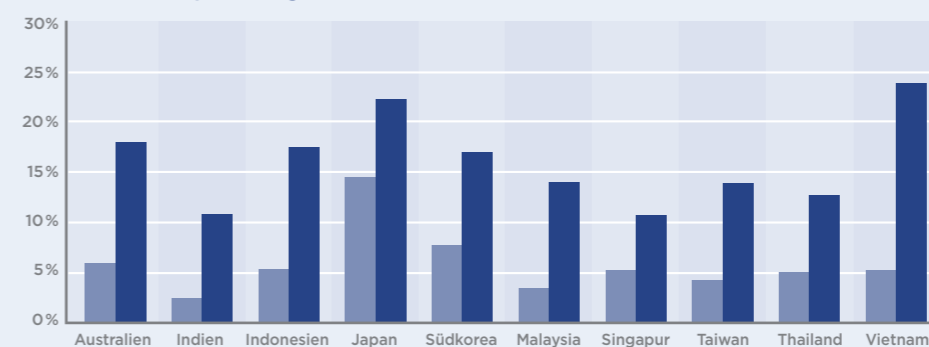
Quelle: WTO

Regionaler Handel boomt dank China

Anteil der Exporte ausgewählter Länder nach China



Anteil der Importe ausgewählter Länder nach China



Quelle: Nationale Behörden der jeweiligen Länder

Sri Lanka on the move

Seit Kriegsende im Mai 2009 stehen in Sri Lanka die Zeichen auf Wiederaufbau. Das eröffnet zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen, unter anderem in der Transportbranche. Und auch die Sri Lanka Pioniere, die schon in Zeiten des Bürgerkriegs im Land aktiv waren, sind vom Standort weiter überzeugt.

Praxis

Absatzpotential im Aftermarkt nutzen

Peter Ormond, Jost-Werke GmbH, hat den srilankischen Markt nach dem Bürgerkrieg entdeckt.

Wir sind als Systemlieferant für Nutzfahrzeughersteller in Asien mit Produktionsstätten in Indien und China sowie Verkaufsniederlassungen in Singapur und Australien breit aufgestellt und entdecken nach Bürgerkriegsende nun auch den kleinen Inselstaat Sri Lanka als Absatzmarkt: Erste Kontakte konnten wir über unser indisches Werk in der Nähe von Kolkata knüpfen. Diverse Anfragen von Seiten srilankischer Einkäufer aus dem

Aftermarkt haben mich schließlich veranlasst, die Lage vor Ort persönlich zu erkunden.

Die von Gebrauchtwagen dominierte Nutzfahrzeugbranche in Sri Lanka weist, auch kriegsbedingt, großen Nachholbedarf auf. Im Bereich Zugfahrzeuge existiert keine Fertigung vor Ort, die Branche wird von den indischen Herstellern Tata und Ashok Leyland dominiert. Darüber hinaus bestehender Bedarf wird vorwiegend

über Einfuhren aus England abgedeckt – hier verbindet der Linksverkehr. Auch im Bereich Auflieger und Anhänger sind Importe aus England die Regel. Hier konnten sich aber auch zwei heimische Produzenten etablieren, die für den Binnenmarkt und den Export produzieren. Mangels heimischer oder ausländischer tier one-Lieferanten sehe ich großes Absatzpotential für unsere Produkte in Sri Lanka. Das gilt für den Fahrzeugbau wie für den Aftermarkt. Nach Kriegsende herrscht im Land Aufbruchstimmung und der Wiederaufbau wird in allen Bereichen rege vorangetrieben.

Bei Lieferungen aus Indien können wir vom Freihandelsabkommen zwischen Indien und Sri Lanka profitieren und den sonst üblichen Zollsatz von 20 Prozent vermeiden. Wir liefern weltweit die gleiche Qualität und auch hinsichtlich der Infrastruktur, die meines Erachtens trotz des jahrzehntelangen Bürgerkriegs besser als in anderen asiatischen Ländern ausgebaut ist, bestehen keine speziellen Produktanforderungen.

Um uns und unsere Produkte zügig auf dem Markt zu positionieren, werden wir in den nächsten Wochen ein Händlernetz in und um Colombo auf-

bauen, zu einem späteren Zeitpunkt wollen wir unsere Aktivitäten auch landesweit vorantreiben. Auch Service-Strukturen sollen etabliert werden. Das Kriegsende bietet sicherlich zahlreiche Absatzchancen, doch auch langfristig sehen wir in unserer Branche Geschäftspotential in Sri Lanka. Die Fahrzeuge sind in desolatem Zustand und dies wird sicherlich nicht kurzfristig zu beheben sein. Sri Lanka muss die Transportmittel auf Vordermann bringen, um der steigenden Zahl an Touristen und Geschäftsreisenden Herr zu werden.



Peter Ormond



Wiesław Kramski

Sri Lanka als bewährter Produktionsstandort

Wiesław Kramski, Kramski GmbH & Co. KG, produziert seit Jahren vor Ort, zunächst vor allem für den Export.

Als Hersteller von Stanz- und Spritzgießteilen für die Automobilindustrie standen wir Anfang der 90er Jahre vor dem Problem, dass wir im von der Rezession geschüttelten Deutschland keine entsprechenden Fachkräfte mehr finden konnten. Berührungspunkte mit Sri Lanka bestanden damals schon über einen srilankischen Auszubildenden, der bei uns in Pforzheim seit 1988 gelernt hatte und zwischenzeitlich wieder nach Hause zurückgekehrt war. Bei einer ersten Stippvisite überzeugte mich vor allem der umfassende und qualifizierte Arbeiterpool: Im mit Entwicklungsgeldern errichteten Ceylon German Technical Institute in Colombo wurden Einheimische nach deutschem Standard und mit deutschen Maschinen in technischen Berufen wie dem

von uns dringend benötigten Werkzeugmacher ausgebildet.

Dann ging alles ganz schnell: Im Juni 1993 gründeten wir in der Nähe von Colombo unsere Niederlassung über das staatliche Board of Investment. Geboten wurden uns – gebunden an eine Mindest-Exportquote von 90 Prozent – diverse Vergünstigungen wie eine Steuerbefreiung über sechs Jahre, die anschließend noch mehrmals verlängert werden konnte. Ein Jahr später im Juni 1994 konnten wir im eigenen Gebäude die Produktion starten.

Unser Personal rekrutierten wir zunächst ausschließlich über das oben erwähnte Technical Institute. Heute bieten wir selbst eine staatlich anerkannte hausinterne Ausbildung an, die zwei Jahre dauert und in der die etwa zehn Schüler pro Jahrgang auch ein

geringes Entgelt erhalten. Qualitativ sind unsere Produkte aus Sri Lanka, die vorwiegend nach Deutschland, Indien, Mexiko, in die Philippinen, nach Ungarn und in die Schweiz exportiert werden, einwandfrei – nicht zuletzt auch dank der hervorragenden Qualitätssicherung. Die Mitarbeiter arbeiten wir alle längere Zeit in Deutschland ein. Bereits über 50 Personen wurden so für jeweils ein Jahr in Deutschland fit gemacht. Doch trotz solcher Aufenthalte in Deutschland und weiterer sozialer Leistungen wie der Übernahme von Krankenhauskosten hatten wir teilweise stark unter Personalabwanderung zu leiden. Dies war auch durch den Krieg bedingt – so verließen zahlreiche tamilische Mitarbeiter das Land. Inzwischen kehren jedoch viele im Ausland arbeitende Srilankesen wegen der schwächeren Weltkonjunktur nach Hause zurück, sodass wieder ausreichend Arbeitnehmer auf dem Markt sind.

Eine Herausforderung bestand anfangs auch in der Stromversorgung. Das hat sich zwischenzeitlich stark verbessert, allerdings greifen wir weiterhin bei Stromausfall auf unsere eigenen Generatoren zurück. Probleme mit der Verkehrsinfrastruktur hatten wir dagegen nie: Sie ist verglichen etwa mit Indien sehr viel besser ausgebaut, außerdem befindet sich unser Standort in der Nähe des Flughafens. Da wir unser Exportgeschäft vorwiegend über den Luftweg abwickeln, mussten wir deshalb nie weite Strecken zurücklegen.

Wir sind mit unserem Standort in der Sonderwirtschaftszone Katanuayke sehr zufrieden und würden heute dieselbe Entscheidung wieder treffen. Trotz des jahrelang anhaltenden Bürgerkriegs empfanden wir die Sicherheitslage nie als großes Risiko. Das hat sicher auch mit unserer etwas abgeschiedenen Lage zu tun. Wir mussten allerdings häufig Bedenken

der Kunden ausräumen, ob Lieferungen trotz der angespannten Sicherheitslage erfüllt werden können – seit Mitte letzten Jahres ist dies jedoch kein Thema mehr.

Seit 2000 produzieren wir vor Ort komplette Spritzwerkzeuge, und nicht nur Werkzeuginzelteile. Auch die Produktion von kompletten Stanzwerkzeugen soll in nächster Zeit anlaufen. Nach Kriegsende wollen wir nun auch verstärkt den srilankischen Markt mit unseren Produkten bedienen. Außerdem wird Indien als Absatzmarkt immer interessanter für uns und wir erwägen, den Markt in Ergänzung zu unserem indisches Werk auch über unsere Fertigung in Sri Lanka zu bedienen. Mit 235 Mitarbeitern haben wir in Sri Lanka eine gute Größe erreicht, wollen dort aber nicht stehen bleiben: Im Rahmen der Produktions-erweiterung steht in den nächsten Jahren wohl noch der Bau einer neuen Werkshalle an.

www.jost-world.com

www.kramski.com