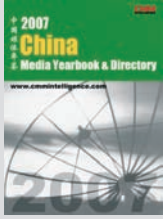


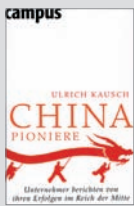
tipp • buchtipp • buchtipp • buchtipp • buch

**China Media Yearbook & Directory**

Wer in China erfolgreich seine Waren vermarkten will, sieht sich mit einer kontinuierlich wachsenden Zahl von Medien konfrontiert. Das richtige Medium zu finden, um die gewollte Zielgruppe zu

erreichen, ist genauso kompliziert wie die Erarbeitung einer effizienten Marketing-Strategie. Das aktuelle, von der CMM Intelligence Ltd. herausgegebene Medienjahrbuch bietet nicht nur einen umfassenden Überblick über Chinas Medien-Welt, sondern auch eine Analyse des sich dynamisch entwickelnden Medienmarktes. ■

- 2007 China Media Yearbook & Directory  
CMM Intelligence Ltd.  
ISBN 978-0-9793693-0-8

**China -Pioniere**

Gibt es eine optimale Strategie für den chinesischen Markt? Wie geht man auf chinesische Partner und Kunden ein? Was tun gegen Plagiate und Produktpiraten? Und wie reagieren die Mitarbeiter am

Heimatstandort auf ein Engagement in Fernost? Der Autor Ulrich Kausch lässt erfahrene Chinamanager zu Wort kommen, die wissen, wovon sie sprechen, und die Antworten kennen auf diese und viele andere Fragen. ■

- China-Pioniere. Unternehmer berichten von ihren Erfolgen im Reich der Mitte  
Campus-Verlag, 2007  
ISBN 978-3-593-38265-4

**Globale Rivalen**

Der Aufstieg Chinas ist der entscheidende machtpolitische Konflikt auf der internationalen Bühne des frühen 21. Jahrhunderts. Darauf ist der Westen nicht vorbereitet. Im Gegenteil: Die Ohnmacht des Westens spielt China in die Hände. Der Autor Eberhard Sandschneider analysiert die machtpolitischen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts: Wie kann der Westen den friedlichen Aufstieg Chinas erfolgreich begleiten?

- Globale Rivalen. Chinas unheimlicher Aufstieg und die Ohnmacht des Westens  
Carl Hanser Verlag München, 2007  
ISBN 978-3-446-40934-7

tipp • buchtipp • buchtipp • buchtipp • buch

# Erfolgreich nur mit dem Original

## VDMA startet in Hannover eine Pro-Original-Kampagne

Auf der Hannover Messe hat der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau eine Pro-Original-Kampagne gestartet. Der VDMA will sich damit gemeinsam mit seinen Mitgliedern an potenzielle Kunden wenden und somit gegen die Kopierindustrie und die Verletzung von Urheberrechten vorgehen.

Die BHS-Sonthofen GmbH war sehr überrascht, als sie ihre mobile



纯正技术 缔造成功!  
Choose the Original - Choose Success!

Prozent der Befragten an, dass ihnen komplette Maschinen nach-

Mischanlage mit einem DKXG 400 Mischer, die in Zusammenarbeit mit der Fa. Max Bögl eigens für den Bau von Hochgeschwindigkeits-Eisenbahntrassen entwickelt worden war, plötzlich auf dem Prospekt der chinesischen Fa Fujian South Highway Machinery Co. Ltd. aus Quanzhou (Nanfeng Luji) wiederfand, ganz offensichtlich eine Fotomontage. In der technischen Beschreibung pries Nanfang stolz die »eigene Entwicklung und die hervorragenden Eigenschaften des Produkts«. Ein Schwindel und Trugschluss obendrein wie sich herausstellte, denn der Nanfang-Mischer versagte im Dauerbetrieb beim Kunden Railway Construction Co. No. 17 kläglich. Anschließend kam BHS-Sonthofen dann doch noch zu seinem Auftrag. Aber nicht immer nimmt es ein so gutes Ende für den deutschen Maschinenbauer.

### Produktpiraterie für zwei Drittel ein Problem

Wie BHS-Sonthofen geht es nicht etwa einer Minderheit, sondern vielen deutschen Maschinenbauern: Produktpiraterie betrifft zwei Drittel der Unternehmen in der Branche, wie erst jüngst wieder eine aktuelle Studie des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau ergeben hat. Dabei sind alle Fachbereiche des Maschinenbaus und ihre einzelnen Produktionsschritte betroffen. Bei der Studie gaben 60

gebaut wurden, bei 42 Prozent wurden Ersatzteile kopiert und bei 41 Prozent ging es um einzelne Komponenten.

Das Problem ist zwar seit Jahren in den Medien und auch in der politischen Diskussion präsent. Nur es wird nicht besser. Nach Einschätzung der großen Mehrheit von 78 Prozent der befragten VDMA-Unternehmen hat die Schädigung durch Plagiate in den vergangenen drei Jahren sogar zugenommen. Als meist genanntes Ursprungsland der Kopien lag China mit 75 Prozent einsam an der Spitze. Als Absatzmarkt steht das Land ebenfalls mit 49 Prozent auf Platz eins.

### Käufer von Originaltechnologie zeigen Kompetenz

Für den VDMA ist das Grund genug, die Kampagne »Choose the Original - Choose Success« in China zu starten. »Unser Ansatz ist positiv, das heißt, wir weisen darauf hin, dass es im ureigenen Interesse der Käufer ist, in die originale Technologie zu investieren«, erläutert Gudrun Seitz, die das VDMA-Büro in Peking leitet. Gleichzeitig fordert sie: »Die Politik muss uns in unseren Bemühungen gegen Plagiateure tatkräftig unterstützen.« Gemeinsam mit der Strategie- und Kommunikations-Beratung Marianne Frieze Consulting (MFC) in Peking hat der VDMA die Kampagne entwickelt, die auf die Vorteile der Original-Maschinen setzt und so einerseits schon

bestehende Kunden in ihrer Kaufentscheidung bestätigen, aber auch potenzielle Käufer überzeugen will. »Unsere Kernbotschaft verdichten wir in einem Logo aus drei ineinander verwobenen »C«, die für Copyright, den Schutz Geistigen Eigentums, stehen«, erläutert die MFC-Geschäftsführerin Marianne Friese. Gleichzeitig symbolisieren die verschachtelten »C« einen Fingerabdruck, der für das Individuelle und Unverwechselbare eines Originals steht. »Inhaltlich ist unsere Aussage klar und prägnant: Original steht für den eigenen Erfolg«, sagt Friese.

Die Kampagne arbeitet dabei mit fünf Hauptargumenten:

- **Qualität:** Nur auf Originalmaschinen ist Verlass. Sie garantieren langfristige Präzision und schnellen Service.
- **Innovation:** Gerade im Maschinen- und Anlagenbau ist der Schutz Geistiger Eigentumsrechte existenziell: Nur wenn die Unternehmen auch die Möglichkeit haben, das für Innovationen aufgewandte Geld über



Zuverlässigkeit garantiert nur die Originalanlage.

- den Patentschutz zu sichern, kann ein fruchtbarer Wirtschaftsboden für neue Erfindungen entstehen.
- **Effizienz:** Auf lange Sicht ist billiger. Bei Plagiaten stehen häufig Reparaturen an. Produktionsausfälle kosten viel Geld. Nur Originaltechnologie garantiert ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis.
- **Erfahrung:** Know-how lässt sich nicht kopieren. Wer seit Jahren im Geschäft ist, weiß, was es heißt, die Entwicklung einer Maschine vom Zeichenbrett bis zum Pro-

duktionseinsatz zu kennen. Diese Kenntnis macht den Unterschied: Käufer von Originaltechnologie zeigen Kompetenz.

- **Sicherheit:** Bei spektakulären Bauprojekten, aber auch beim Einsatz von Hochtechnologie im Alltag – Sicherheit von Mitarbeitern und Umwelt ist unabdingbar. Und nur Originalmaschinen können diese Sicherheit garantieren.

Die Pro-Original-Kampagne wird über den VDMA und vor allem dessen Mitglieder an die Käufer im In- und Ausland herangetragen. »Wer ein herausragendes Ergebnis erzielen will, dem muss bewusst sein, dass er das nur mit Originaltechnologie erreichen kann«, sagt Gudrun Seitz. ■ CC

#### Kontakt

www.vdma.org/original  
VDMA, Repräsentanz Peking  
seitz@chinavdma.org  
Marianne Friese Consulting GmbH,  
Peking  
marianne.friese@m-f-consulting.com  
www.m-f-consulting.com

**Ein Magazin, das Chinesisch spricht.** Das chinesische Monatsmagazin "European Chinese News" erscheint monatlich mit einem Umfang von 60 Seiten. Verbreitete Auflage beträgt **18.000** Exemplare pro Monat. Jedes Heft wird durchschnittlich von **3, 8 Personen** gelesen. Beitrag zum Aufbau der deutsch-chinesischen Wirtschaftszusammenarbeit. Beitrag zur Integration von Chinesen in Deutschland.

Die Leserschaft: Chinesen in Europa aus allen verschiedenen Branchen.

**ISSN 1616 - 6647**

歐陸掃描	Europa Panorama
熱點追蹤	Brennpunkt
法律資訊	Recht / Gesetz
保險稅收	Versicherung / Steuer
財經焦點	Business
華語電視	Chinesische TV Satellitenprogramm

# 本月刊

環 歐 信 息

## European Chinese News

Das führende chinesische Magazin

Monatlich europaweit in über 10 Ländern verbreitet

報導歐洲國家動態 分析歐盟政經法律

Wir bieten an:

- Fachdolmetschen, Betreuung von Verhandlungen und Delegationen
- Übersetzung, Layout, Druck für Printmedien
- Chinesischen Unterricht
- Knüpfung von Geschäftskontakten
- Unterstützung von Geschäftsverbindungen

European Chinese News **本月刊** 雜誌社

Fischstr. 9, D - 96047 Bamberg, Germany

Tel.: 0049-951-22939, 6030913 訂戶聯系: 0951 - 22939

Fax: 0049 - 951 - 3027693 ecn51088@yahoo.com