



Mr Klaus Ziegler, President of QUALITY PARTNERSHIPS, was interviewed in November 2010 by the magazine **China Contact** (www.owc.de).

The enclosed article is an extract taken from China Contact – Special Schweiz & China, Dezember 2010 / 14.Jahrgang.

For the whole issue and more information about China Contact, please visit http://owc.de/index.php?page=chinacontact/chc/chc_willkommen

Die Lücke schließen

Mittelstand braucht Zertifizierungs-Netzwerke

Was für große Konzerne kaum ein Problem ist, kann für mittelständische Unternehmen zu einem »Hürdenlauf« mit hohem Aufwand und ausufernden Kosten werden: Vor dem Zugang zum chinesischen Markt steht die Zertifizierung.

Gerade mittelständische Unternehmen brauchen eine »helfende Hand«, um im chinesischen »Lizenzierungs-Dschungel« nicht verloren zu gehen, so die Erfahrung von Klaus Ziegler. Immerhin sei bei der Lizenzierung mit Kosten im fünfstelligen Bereich zu rechnen. Damit diese nicht in den Sand gesetzt werden, hat der in Peking lebende Experte der europäischen Normungsinstitute CEN-CENELEC-ETSI, im vergangenen Jahr eine eigene Firma gegründet, die Schweizer und anderen europäischen Firmen mit Insider-Wissen im Prozess der Zertifizierung zur Seite steht. Denn zu viele Organisationen seien darin involviert, was die Abläufe oft unübersichtlich und unkontrollierbar mache. »Besonders mittelständischen Unternehmen droht dabei, im Prozess einfach steckenzubleiben«, sagt Ziegler, der auf ein weiteres Problem verweist: Oft werde verkannt, dass sich die chinesischen Normen deutlich von europäischen unterscheiden, was den Zertifizierungsprozess zusätzlich erschwere.

Ohne Lizenz geht nichts. Egal, ob ein Unternehmen lokal in China produziert oder seine Erzeugnisse aus dem Ausland nach China liefert – ohne Lizenz ist der Marktzugang für viele Produkte nicht möglich. Anders als in Europa, wo die Unternehmen selbst die Verantwortung dafür tragen, dass ein technisches Produkt sicher ist, ist in China die Verantwortung dafür zwischen Staat und Unternehmen geteilt. Die bekannteste Lizenz ist die so genannte CCC-Zertifizierung, die für mehr als 150 Produktkategorien – angefangen von elektrischen Geräten über Autos bis hin zu Präservativen – erworben werden muss. Mit der eu-

ropäischen CE-Marke sei diese jedoch nicht zu vergleichen, so Ziegler, der erklärt, dass europäische Produzenten mit dem CE-Zeichen eigenverantwortlich die Konformität der Produkteigenschaften mit den Regularien der Europäischen Union erklären. Das CCC-Zertifikat ist dagegen eine

wie oft polemisiert wird. Dennoch vertritt er die Auffassung, dass Hürden dieser Art abgebaut werden müssen. Das könne aber nicht durch die Forderung geschehen, China müsse die europäischen Normen übernehmen. Vielmehr müssten die Normen und Prüfverfahren international harmo-



Vor dem Marktzugang steht die Lizenzierung.

verbindlich zu erwerbende Lizenz, die ausschließlich von autorisierten staatlichen Prüflaboren erteilt wird. Auf dem Papier sind die Verfahren zwar klar definiert, doch bieten sie laut Klaus Ziegler auch einen großen Interpretationsspielraum. Das führe oft auch zu unnötigen Verzögerungen. Werde der Prozess, wie allgemein üblich, über Agenten abgewickelt, verlören die Unternehmen schnell die Kontrolle. Und es fehle ein »Schutzschild« für das geistige Eigentum.

Klaus Ziegler bezeichnet die chinesischen Zertifizierungsverfahren als »technische Marktzugangsbarrieren«, die durchaus Auswirkungen auf den Handel mit China haben. Er glaubt aber nicht, dass sie die wesentliche Ursache für die chinesischen Handelsbilanzüberschüsse mit Europa sind,

nisieren werden. Das scheitere zum Teil an der Industrie und zum Teil an der Politik. Entscheidend ist, dass China in den entsprechenden internationalen Gremien als gleichberechtigter und vollwertiger Partner anerkannt wird und mitarbeitet. Ist das der Fall, gibt es auch bei der Anpassung von Normen und Standards Fortschritte.

Im Übrigen sieht Klaus Ziegler die chinesischen Lizenzierungsanforderungen nicht als Diskriminierung ausländischer Unternehmen. »Sie gelten auch für chinesische Firmen«, sagt er, nur sind diese besser im System vernetzt. Hier gilt es eine Lücke zu schließen. Für den Schweizer Unternehmer ist dies das wichtigste Anliegen seiner Firma. ■ pt

www.quality-partnerships.cn