

China: Elektronischer Dokumentenaustausch vereinfacht Handelsbeziehungen

Unternehmen, die ihre Lieferanten oder Kunden international suchen, haben es nicht unbedingt leichter. Sprachbarrieren, kulturelle Unterschiede, Zollbestimmungen oder verschiedene Zeitzonen erschweren nicht nur die Knüpfung neuer Kontakte sondern auch das tägliche Arbeiten miteinander. Daher verwundert es kaum, dass noch immer – viele Jahre nach dem Beginn der internationalen Ausrichtung der Märkte – nicht jede Firma von der Globalisierung und Entwicklung ferner Handelsbeziehungen profitiert

Doch wer sich heute nicht international orientiert, gerät schnell ins Abseits. Der Wettbewerbsdruck ist groß. Kaum jemand kann es sich leisten, auf die Märkte in Südostasien zu verzichten. Insbesondere China, als einer der großen fernöstlichen Handelspartner, ist für viele Unternehmen interessant. Damit der China-Handel reibungslos funktioniert, müssen viele Rahmenbedingungen stimmen. Eine Voraussetzung für effiziente und sichere internationale Handelsbeziehungen ist der elektronische Dokumentenaustausch. Doch schon innerhalb der EU ist die EDI-Einführung für viele Firmen eine große Aufgabe. Ein EDI-gestützter Bestell- und Lieferprozess mit einem chinesischen Geschäftspartner ist eine noch viel größere Herausforderung. Welche Protokolle und Standards werden unterstützt? Wie verhält es sich mit der Rechtssicherheit? Sind Verschlüsselungstechnologien relevant? Welche Archivierungspflichten gilt es einzuhalten? Und vor allem: Welche EDI Lösung ist für das Geschäft mit Fernost geeignet?

Die wichtigste Herausforderung in einem Land wie China besteht zunächst darin, EDI mit einer minimalen Infrastruktur und geringen organisatorischen Anforderungen umzusetzen. Jene neuen Produktionsstandorte divergieren nicht nur in den Geschäftsprozessen signifikant von den vertrauten Heimatmärkten. Hinzu kommen kulturelle Unterschiede: China ist – bei aller Fortschrittlichkeit - ein sehr traditionell geprägtes Land. Viele Händler oder Zulieferer sperren sich trotz all der Mehrwerte automatisierter Geschäftsvorgänge, eine Veränderung in ihren Bestellprozessen zuzulassen.

Und doch orientieren sich immer mehr Unternehmen an modernen technischen Methoden, die in den westlichen Industrieländern langjährig erprobt und erfolgreich im Einsatz sind. Hilfestellung dafür geben vor allem internationale Standards, wie etwa UN/EDIFACT: Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport. Dieser branchenübergreifende internationale Standard beschreibt das Format der Dokumente im elektronischen Geschäftsverkehr. Für dessen Einhaltung und Verbreitung zeichnet die CEFACT (United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business) verantwortlich, die sich als UN-Organisation Handelserleichterungen und elektronische Geschäftsprozesse als Aufgabe gestellt hat. Die AFACT (Asia Pacific Council for Trade Facilitation and Electronic Business) wiederum hat sich die Förderung und Umsetzung der Ziele des CEFACT in den Ländern der Asien-Pazifik-Region zum Ziel gesetzt. Auch China ist Mitglied dieser Initiative. In verschiedenen Arbeitsgruppen engagieren sich die Länder unter anderem für die Stärkung und Förderung von E-Business-Prozessen.

Hohe Ziele, wenn man bedenkt, dass viele Unternehmen noch ganz am Anfang stehen. Bisher übermitteln viele Unternehmen in China ihre Bestellungen – mit hohem Aufwand bei der Erfassung und Prüfung – manuell. Um von den Möglichkeiten des elektronischen Dokumentenaustauschs schnellstmöglich zu profitieren, sollten sie in einem ersten Schritt vor allem sicherstellen, dass sie mindestens in der Lage sind, webbasierte EDI-Systeme zu nutzen (WebEDI). Die darauf folgende Installation und das Arbeiten mit entsprechenden IT-Lösungen sind denkbar einfach. Der Markt hält kundenerprobte Lösungen bereit: Die actina interchange AG, zum Beispiel, hat mit SICO office eine Lösung geschaffen, die auch den Ländern in Fernost einen idealen Einstieg in die Welt des elektronischen Dokumentenaustauschs ermöglicht. SICO office bietet weltweit kleinen und mittelständischen Unternehmen erstmals die Möglichkeit, gleichberechtigt und sicher auf elektronische Wege mit ihren Geschäftspartnern zu kommunizieren.

Die für den Bestellprozess relevanten Dokumente werden in SICO office erstellt und über eine gesicherte Infrastruktur übertragen. Die chinesischen Unternehmen können darüber hinaus auch von der integrierten Formulardatenbank profitieren: Sie enthält Dokumentenvorlagen für verschiedene Geschäftsvorgänge (beispielsweise Bestellungen, Bestellbestätigungen, Rechnungen). Mit SICO office können auch Handelspartner in Fernost mit Großunternehmen in Europa auf elektronischem Wege kommunizieren, ohne in eine aufwendige Softwarelösung oder proprietäre EDI-Verbindung investieren zu müssen. Alles, was sie dafür brauchen, ist eine verlässliche Internetverbindung.

Diese ist in China jedoch längst keine Selbstverständlichkeit. Das "The Golden Shield Project" (ein Projekt zur staatlichen Kontrolle des Internets) ruft bei den interessierten Unternehmen Unsicherheiten hinsichtlich der Verfügbarkeit von Internetverbindungen hervor. Nicht ohne Grund, denn in Praxi zeigt sich vor allem eines: eine Garantie für eine funktionierende Internetverbindung gibt es nicht.

Daher ist es in jedem Fall sinnvoll, die Möglichkeiten der Analyse von Datenpaketen auf bestimmte Worte durch die Verwendung eines sicheren Übertragungsprotokolls (https) oder Virtual Private Network (VPN) zu umgehen. Da die meisten chinesischen Banken für ihre Online-Dienste „https“ nutzen, wird dieser Weg sehr wahrscheinlich verfügbar bleiben. Darüber hinaus positionieren sich immer mehr internationale VPN-Anbieter, die ihre Leistungen auch vor Ort in China günstig anbieten. Nutzen europäische und chinesische Handelspartner diese Möglichkeiten, eröffnen sich ihnen schnell einfache und kostengünstige Wege für die Gestaltung einer effizienten Geschäftsbeziehung. Doch damit diese Rechnung aufgeht, müssen auf beiden Seiten die Prozesse stimmen. Erst, wer jene in Einklang mit den EDI-Möglichkeiten aufstellt, kann in vollem Umfang davon profitieren. Das, übrigens, gilt bekanntlich nicht nur für China, sondern für die ganze Welt.

Autorin: Angela Kästner
Vorstand der actina-interchange AG

Der Text wurde in der "Beschaffung aktuell" – mit dem Titelthema CHINA – in der Novemberausgabe 2011 gedruckt.