



## Editorial

### **Sehr geehrte Damen und Herren,**

die menschliche Entwicklung wird seit jeher von globalen Märkten begleitet. Lebensgefährliche Handelsreisen wurden unternommen, denn Produkte fremder Länder wurden häufig in Gold aufgewogen. Die legendäre Seidenstraße führte von Xian in China bis nach Italien. Der Reichtum aus dem Seidenhandel ist in Como bis heute zu bewundern.

Der globale Markt ist also keine Entwicklung der Neuzeit, jedoch haben sich die Gesetze des globalen Marktes drastisch verändert. Wo früher in der Regel Monopole bestanden, abgesichert durch natürliche Vorkommen oder über Jahrhunderte kultivierte Fähigkeiten, herrscht heute globaler Wettbewerb. Geschwindigkeit und unternehmerische Kompetenz entscheiden über Erfolg und Misserfolg. Ideen ziehen mit Lichtgeschwindigkeit um die Welt, wer nicht in kurzer Zeit die notwendige Economy of Scale erreicht, erstickt an den Kosten.

Der Unternehmer von heute muss sein Produkt oder seine Idee schnell und treffend vermarkten. In der Ausgestaltung gibt es grob gesprochen zwei kulturelle Kreise. Die alte Welt der Europäer mit ihrer jahrhundertlangen pluralistischen Tradition streitet - oft zu lange - um die richtige Vorgehensweise. Die Neuen Länder von den USA bis hin zu China vermarkten das globale Produkt, ob es passt oder nicht.

Für Europa und insbesondere Deutschland mit seiner Fähigkeit Sachverhalte differenziert zu behandeln ergibt sich die Chance, unterschiedliche Marktstrukturen besser auszuschöpfen, wenn man die Eigenarten des lokalen Marktes berücksichtigt.

Wir haben in den eingefügten Links einige relevante Informationen bereitgestellt. Darunter befinden sich auch einige spaßige, aber reale kulturelle Missverständnisse.

Ich wünsche Ihnen eine interessante und amüsante Lektüre.

Dr. Günter Bleimann-Gather  
Vorstandsvorsitzender

Hier finden Sie Links rund um internationales Marketing.

**Wenn** Sie sich als Unternehmer international ausrichten möchten, brauchen Sie die richtige Strategie. Lars Perner, Marketingdozent an der Universität von San Diego, beschreibt in seinem Artikel eine Erfolgsstrategie zur Eroberung des globalen Marktes. Hier lesen Sie [Teil 1](#) und [Teil 2](#) des Artikels.

**Thomas Friedman** stellt in seinem Buch "Lexus and the Olive Tree" die These auf, es gäbe zwei Arten, eine Person obdachlos zu machen.

Die erste Möglichkeit ist die Zerstörung ihres Zuhauses. Die zweite besteht darin, das Zuhause seiner Persönlichkeit zu berauben, indem man ihm ein anonymes Erscheinungsbild verleiht.

Kulturelle Unterschiede sind Realität.

Für die erfolgreiche Erschließung eines neuen Marktes müssen Sie sich zunächst der Kultur dieses neuen Marktes öffnen. [Hier geht's weiter.](#)

Planen Sie Ihre **Expansion ins europäische Ausland?** Wichtige Informationen zu den Themengebieten Recht, Kultur und Sicherheit bei Handelsgeschäften finden Sie [hier](#).

Die **Europäische Kommission** fördert Geschäftsverbindungen innerhalb der Europäischen Union. Ein Blick auf <http://www.eubusiness.com> gibt einen Einblick in die verschiedenen Förderprogramme.

Die **United Nations Economic Commission for Europe**, UNECE, (Wirtschaftskommission für Europa) ist eine der fünf regionalen Wirtschaftskommissionen der Vereinten Nationen. Sie hat 55 Mitgliedsstaaten in Europa, Zentralasien und Nordamerika. Die Kommission hat es sich zur Aufgabe gemacht, die intensivere wirtschaftliche Zusammenarbeit unter ihren Mitgliedsstaaten zu fördern. Die Aktivitäten der UNECE gliedern sich in die Bereiche Wirtschaftsanalyse, Umwelt und Besiedlung, Statistik, nachhaltige Energien, Handel, Industrie und Unternehmensentwicklung: <http://www.unece.org>

Die Globalisierung ändert die Wirtschaftswelt immer tiefgreifender. Wie wird sich Europa dadurch wandeln,

welche Umbrüche stehen bevor? Mehr zu Herausforderungen und Chancen für das Europa der Zukunft unter <http://www.hm-treasury.gov.uk>.

Englisch-, Medizin-, Recht-, Finanz- und Computerlexika, Thesaurus, Akronyme, Enzyklopädie, eine Präsenzbibliothek sowie eine Suchmaschine vereint auf einer Seite, das ist <http://www.thefreedictionary.com>

Deutsch-Englisches Wörterbuch im Netz: <http://dict.leo.org>

Warum findet Sie das neue Cocktailkleid ihrer Freundin einfach "todschick" und warum liebt der Bayer sein "Eisbein" mit Sauerkraut? Igor Malennikov hinterfragt in seinem [Artikel](#) "Picturesque German - German Idioms and Their Origins" die Herkunft kurioser deutscher Ausdrücke.

Hier ein paar Beispiele für sprachliche und kulturelle Missverständnisse und Fettnäpfchen (die man mit TEMA natürlich alle umgeht): <http://www.cafebabel.com>.

## Der TEMA-Artikel

**In diesem Newsletter präsentieren wir Ihnen einen Artikel mit dem Titel "Die Globalisierung der Märkte".**

In dem Artikel werden Aspekte des unternehmerischen Engagements in fremden Märkten dargestellt.

**[Lesen Sie dazu hier mehr.](#)**

### **TEMA richtet Jubiläumsjahr für das Forschungszentrum Jülich aus**

Spitzenforschung ist das Programm des Forschungszentrums Jülich. Die größte multi-disziplinäre Forschungseinrichtung Europas leistet essentielle Beiträge zu den großen Herausforderungen von Gesellschaft, Wissenschaft und Wirtschaft. In der Medizin entwickelt man bessere Hirnschrittmacher für Parkinson-Kranke; Festplatten in jedem PC bauen schon heute auf Jülicher Know-how. Um die Energieversorgung von Morgen zu sichern, entwickelt man Brennstoffzellen und Solarzellen ebenso weiter wie Bauteile für das europäische Fusionskraftwerk ITER. Supercomputer, Klimaforschung und Teilchenphysik, Materialforschung, Proteinfaltung und Systemanalyse: Wissenschaft in ihrer ganzen Breite ist in Jülich vereint.

Anlässlich des 50. Geburtstages stellt das Forschungszentrum Jülich seine Spitzenstellung und Kreativität öffentlichkeitswirksam dar. TEMA ist dafür der exklusive Dienstleister: Thementage, Parlamentarische Abende, Pressekonferenzen, die zentrale Festveranstaltung, aber auch Broschüren und Filme konzipiert und produziert TEMA und füllt damit das Jubiläumsjahr 2006 randvoll mit attraktiven Aktionen - unter dem Motto: Forschungszentrum Jülich - 50 Jahre Zukunft.

### **TEMA im Porzellanladen**

Rosenthal - der Name steht weltweit und ganz besonders in den USA für klassische Porzellankunst und höchste Esskultur - weniger für High Tech. Aber High Tech, grafische Expertise und IT-Know-how kommen ins Spiel, wenn man in wenigen Wochen zwei 300 Seiten dicke Produktkataloge produzieren möchte, in denen Texte, Abbildungen, Barcode und Preise aus verschiedenen Datenbanken zusammenfließen müssen. Und genau dies leistete TEMA in Rekordzeit und lieferte die Kataloge an ihren neuen Kunden Rosenthal USA Ltd. in New York - pünktlich zum Weihnachtsgeschäft!

### **TEMA bringt LonMark China vorwärts**

Das Marketing für Nutzerorganisationen und deren Verwaltung und Organisation ist seit einem Jahrzehnt ein Leistungsschwerpunkt der TEMA. Jetzt transferiert das Unternehmen dieses Know-how in den Fernen Osten: Ziel

ist es, in China LonMark und Offene Systeme zu fördern, Marketingaktivitäten zu initiieren und ein Netzwerk zwischen den drei Gruppen Investoren/Betreibern, Planern/Architekten und Herstellern/Dienstleistern rund um die LON-Technologie aufzubauen. Die TEMA Repräsentanz in Peking wurde damit von LonMark International betraut und initiiert unter anderem Presseveröffentlichungen, Webauftritt, Zeitschrift und Gemeinschaftsstände auf den großen Industriemessen in China.

### **PR bewegt Antriebstechnik**

Bereits Anfang 2005 hat die Berliner Niederlassung die Fachpressearbeit für die transresch Antriebssysteme Berlin GmbH, einen Spezialisten für maßgeschneiderte elektrische Antriebsausrüstungen, übernommen. Das Unternehmen projiziert, fertigt und liefert Stromrichter für Gleich- und Drehstrom-Motoren im Leistungsbereich von 10 kW bis zu 10 MW für Nieder- und Mittelspannung. Aktuell gibt das Unternehmen den Auftrag zur Realisierung eines neuen Antriebs für die weltgrößte Schmiedepresse mit einer Prellschlagkraft von 35.500 Tonnen bekannt.

### **SAP Profis aus Berlin und Brandenburg**

Die Berliner Niederlassung der TEMA unterstützt seit kurzem die Öffentlichkeitsarbeit der Berliner Wessendorf Software & Consulting GmbH und der Potsdamer commsult AG. Die beiden innovativen Unternehmen haben sich auf Lösungen im SAP Umfeld spezialisiert. Wessendorf ergänzt SAP durch leistungsfähige Lösungen im Service- und Instandhaltungsbereich. Die commsult AG präsentierte der Fachöffentlichkeit kürzlich mit der yellowboxx eine Appliance Lösung, die auch KMUs eine schnelle und kostengünstige mobile Anbindung von SAP Systemen ermöglicht.

### **TEMA goes West**

Die chinesische Provinz Sechuan mit der Hauptstadt Chengdu (<http://www.wcm-chengdu.de>) ist das neue Wirtschaftswunderland Chinas. Nachdem die bisherigen Wachstumsregionen der Ostküste bereits an die Grenzen ihres Wachstums stoßen, baut die chinesische Regierung die westliche Provinz deutlich aus. Wachstumsraten von 11,8% liegen schon heute über denen Shanghais und Pekings. Infrastruktur, Logistik und Universitäten sind gut und reichlich vorhanden und haben schon viele Global Player nach Chengdu gezogen. 100 Millionen Einwohner der Provinz stellen bereits heute einen bedeutenden Markt dar.

Zum weiteren Ausbau seiner Position lädt das

Wirtschaftsministerium im Mai 2006 Unternehmer zum Deutschen Pavillon auf der Messe Chengdu ein, um insbesondere den Kontakt zu deutschen Unternehmen zu intensivieren.

Der Vorstandsvorsitzende der TEMA AG, Dr. Günter Bleimann-Gather ist von Wirtschaftsminister Xie beauftragt worden, den Deutschen Pavillon für die kommenden fünf Jahre zu organisieren.

### **TEMA rückt Engineering-Dienstleister ins Rampenlicht**

Die ZAVT GmbH in Lippstadt versteht sich als Innovations- und Leistungszentrum im Bereich Produkt- und Prozessengineering für Elektronik-Baugruppen. Das Leistungsspektrum erstreckt sich von der Konzeptionierung und Entwicklung aufbau- und verbindungstechnischer Lösungen über die Verifikation von zugehörigen Technologien, Materialien und Fertigungsprozessen unter den Aspekten Zuverlässigkeit und Qualität bis zur Fertigung von Kleinserien, Testmustern und Prototypen. TEMA unterstützt die ZAVT bei der Pressearbeit in der Elektronik- und Fertigungsbranche.

### **TEMA und gesunde Männer**

Für den Kunden Takeda Pharma gestaltete TEMA die Informationsunterlagen zur Aktion "Initiative Männergesundheit". Im Mittelpunkt dieser Aktion steht der Urolisk, der in vielen Städten Deutschlands Station macht. Er soll die breite Bevölkerung für Tabuthemen wie z.B. Prostatakarzinom oder Potenzstörung sensibilisieren.

## Der TEMA-Kontakt

TEMA Technologie Marketing AG

Theaterstraße 74  
52062 Aachen

Tel. +49 (241) 88 970- 0  
Fax +49 (241) 88 970- 42

<http://www.tema.de>

E-Mail: [info@tema.de](mailto:info@tema.de)

**Weitere Informationen erhalten Sie [hier](#).**

**Kritik und Anregungen können Sie [hier](#) abgeben.**

**Um den TEMA-Newsletter abzubestellen, klicken Sie [hier](#).**

[www.tema.de](http://www.tema.de)



## Chancen der Globalisierung richtig nutzen



Schon immer wurden Waren weltweit gehandelt, soweit dem nicht unüberwindbare geografische Hindernisse, Kriege, Räuber oder Piraten entgegenstanden. So zum Beispiel auf der Seidenstraße, die China und Europa verbindet. Obwohl sie über weite Strecken durch unwirtliche Wüsten- und Gebirgslandschaften verläuft, diente sie jahrhundertlang für den Transport von Waren wie Gewürze, Seide, Glas und Porzellan. Über die

Seidenstraße verbreiteten sich auch religiöse und politische Ideen, Kultur und technische Errungenschaften aber auch Krankheiten.

Früher waren Waren aus fremden Ländern wertvoll und heiß begehrt – schon allein deshalb, weil sie so knapp waren. Im antiken Rom entwickelten sich Pfefferkörner zeitweise zu einer eigenen Währung. Und nachdem die Kreuzfahrer die Gewürze des Orients kennen gelernt hatten, wuchs die Nachfrage so, dass ein Pfund Safran den Wert eines Pferd entsprach, ein Pfund Ingwer dem eines Schafes und Pfefferkörner teilweise immer noch in Gold aufgewogen wurden. Die Gewinnspannen der Gewürzhändler betrug oft mehr als das hundertfache des Einkaufspreises und selbstverständlich machten auch Fälscher dabei ihre Geschäfte. Wer erwischt wurde, musste allerdings mit drastischen Strafen rechnen. Manch einer wurde samt seinen gefälschten Waren bei lebendigem Leibe verbrannt.



In den letzten Jahrzehnten und vor allem in den letzten 15 Jahren hat sich vieles radikal geändert. Über die heutigen Transportwege und Transportmittel lassen sich Waren massenhaft, schnell und sicher transportieren. Gleichzeitig wurden die Grenzen durchlässiger, fallen Handelsschranken wie Zölle oder Export- und Importbeschränkungen, um jede Ware und jede Dienstleistung überall auf der Welt anbieten zu können. Der statistisch erfasste Warenhandel stieg zwischen 1950 und 1998 um das 17-fache, während die statistisch dokumentierte Produktion von Gütern sich nur um das sechsfache vergrößerte.





## Globalisierung

1961 tauchte der Begriff Globalisierung erstmalig in einem englischsprachigen Lexikon auf. Und spätestens seit dem Fall des eisernen Vorhangs in Europa und der Öffnung Chinas für den Weltmarkt ist die Globalisierung nicht nur Gegenstand akademischer Debatten, sondern alltägliche Realität.

Globalisierung bezeichnet den Prozess der zunehmenden weltweiten Vernetzung der Menschen und Gesellschaften und der Verbilligung ihres Marktzugangs auf Grund technischen Fortschritts in den Bereichen Information, Kommunikation, Transport, Verkehr und Kapital sowie der zunehmenden Liberalisierung des Welthandels.

(Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Globalisierung>).

Die Globalisierung ermöglicht zum einen eine weltweite Arbeitsteilung. Dadurch lassen sich Produktionskosten senken und Gewinne steigern. Es wird nicht nur für regionale Märkte produziert, sondern für den globalen Markt. Die damit meist verbundene Steigerung der Stückzahlen trägt zusätzlich zur Senkung der Produktionskosten bei. Und wenn die Transport- und Vertriebskosten gering bleiben, lassen sich Waren billiger anbieten. Zum anderen wächst aber auch die Konkurrenz. Der Druck günstiger und/ oder bessere Produkte herzustellen steigt. Diesem Druck entgehen auch die Unternehmen nicht, die nur für regionale Märkte produzieren und nur dort ihre Waren verkaufen wollen. Bayrische Lederhosen lassen sich wahrscheinlich in Asien billiger nähen als in Starnberg. Und wenn ein koreanischer Unternehmer neben dem bayerischen Lederhosenmarkt auch einen entsprechenden Markt bei bayerbegeisterten Japanern entdeckt und dafür Lederhosen herstellt, wird er schnell auch auf den Gedanken kommen, diese auch in München anzubieten.

## Nicht nur Preis und Qualität entscheiden über Erfolg

Letztendlich wird die Konkurrenz vom Käufer der Waren entschieden. Und für ihn sind Preis und Qualität die wichtigsten Faktoren seiner Entscheidung. Vorher muss aber erst sein Interesse geweckt worden sein, muss bei ihm ein Bedürfnis entstanden sein, sich eine Ware anzueignen. Warum, als einfaches Beispiel, sollte in Europa ein Markt für chinesische Essstäbchen entstehen, wenn man hier seit Jahrhunderten mit Messer und Gabel isst? Auch wenn Holzstäbchen vom Material und in der Herstellung um ein vielfaches billiger sind als Messer und Gabel aus Stahl, ein Unternehmer, der sich in der Konkurrenz zu Messer und Gabel nur auf den Preisvorteil verlässt, begibt sich auf unsicheres Terrain.





Um erfolgreich zu sein, muss er mehr über den Markt wissen, er muss sich – in diesem Beispiel - mit der Esskultur auseinandersetzen, er muss wissen, welche Speisen bevorzugt werden und wie diese zubereitet werden, er muss wissen, was ein Essbesteck für den Menschen in Europa bedeutet, dass z. B. Bestecksets beliebte Hochzeitsgeschenke sind oder das gut geputzte Tafelsilber auch ein Statussymbol.

### **Wissen bringt Vorteile**

Früher gab es kaum Menschen, die die Gelegenheit hatten fremde Kulturen unmittelbar kennen zu



lernen. Einer der berühmtesten ist Marco Polo, der 1271 als siebzehnjähriger mit seinem Vater und Onkel Richtung Osten aufgebrochen war. Als er nach langem Aufenthalt in China 1295 nach Venedig zurückkehrte, und über seine Reise und das ferne Land erzählte, schenkte man den Berichten kaum Glauben. Zu fremd war das Fremde. Als er auf dem Sterbebett aufgefordert wurde, seinen

Lügengeschichten endlich abzuschwören, soll Marco Polo erwidert haben: „Ich habe nicht die Hälfte dessen erzählt, was ich gesehen habe!“

Würde Marco Polo heute leben, wäre er mit seinem originären Wissen wahrscheinlich ein äußerst gefragter Mann. Man würde seinen Berichten mit großem Interesse folgen – sowohl in Europa als auch in China – und versuchen daraus Nutzen zu ziehen.

Um als Unternehmen seine Produkte auf dem globalen Markt durchzusetzen, reichen guter Preis, gute Qualität und ein Vertriebsnetz allein in der Regel nämlich nicht aus. Denn auch wenn die Welt ein globales Dorf ist, so hat doch jede Straße in diesem Dorf und jedes Haus einen ganz eigenen Charakter. Nur selten und nur bei wenigen Produkten wird es gelingen in allen diesen Straßen und Häusern ein Produkt in gleicher Art und Weise zu vermarkten. Bei den meisten Produkten, besonders dann, wenn es sehr spezielle Produkte sind oder solche mit hohem Erklärungsbedarf, wird man bei Marketing Straße für Straße und Haus für Haus in Angriff nehmen müssen. und jedes Mal eine eigene Strategie entwickeln müssen. Konkret bedeutet das, dass man Informationen über das Denken, Fühlen und die Mentalitäten der Menschen dort braucht, über die gesellschaftlichen Strukturen und Institutionen, und viele andere Dinge. Ganz entscheidend ist schließlich die Sprache, denn verstanden wird man dann am besten, wenn man die örtliche Sprache spricht oder schreibt.



### **Kompetente Unterstützung verringert Risiken**

Diesen Aufwand können in der Regel nur sehr große Unternehmen leisten. Und auch diese gehen, wenn sie nicht das Richtige machen, ein großes Risiko ein. Mittlere und kleine Unternehmen können und wollen den Aufwand oft gar nicht leisten – und wenn sie es trotzdem tun und sie tun das Falsche, kann ein Misserfolg existentielle Folgen haben.

Es macht also Sinn, sich von vorneherein kompetente Unterstützung zu sichern – Unterstützung dabei, den fremden Markt kennen zu lernen, eine Marketingstrategie zu entwickeln, das vorhandene Marketingmaterial auf seine Eignung für den neuen Markt zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen, die richtigen Partner zu finden und nicht zuletzt auch die richtige Sprache zu finden und zu sprechen.

Die TEMA AG mit ihrer international gemischten Mitarbeiterschaft kann diese Unterstützung leisten. Bei TEMA werden allein 12 verschiedene Sprachen gesprochen und geschrieben. Da die Mitarbeiter allesamt Muttersprachler sind, verfügen sie über originäre Erfahrungen in ihrem Herkunftsland. Gleichzeitig kennen Sie die Situation in Deutschland gut. Damit sind sie in der Lage, als Übersetzer zu fungieren, nicht nur von Texten, sondern von Wissen. Sie wissen, ob eine Werbebotschaft, die in Deutschland Interesse weckt, auch in Frankreich oder China wirkt. Sie wissen, ob ein Presstext, der in USA üblich ist, in der Redaktion einer deutschen Fachzeitschrift sofort im Papierkorb landet und was man tun muss, um das zu verhindern. TEMA weiß, wie man einen Messeauftritt in der Vereinigten Arabischen Emiraten gestaltet, in Spanien oder in Peking. Und TEMA beantwortet auch Fragen wie die, in welcher Art und Weise die Urkunde gestaltet wird, mit dem man dem chinesischen Mitarbeiter sein Lob aussprechen will und welche Farbe der Briefumschlag hat, in dem die Prämie für gute Leistungen überreicht wird.

### **Globales Wachstum in regionaler Betrachtung**

Das Jahr 2004 war ein bedeutender Meilenstein der Weltwirtschaft. Mit einem Wachstum von 5,1 Prozent wurde die höchste Rate der letzten drei Jahrzehnte erreicht.



Dabei sind die Wachstumsquoten über den Globus sehr unterschiedlich verteilt. Die alte EU-Welt befindet sich mit 2,5 Prozent Wachstum im hinteren Teil des Weltwirtschaftszuges. Die Lokomotive stellen China mit 9,5 Prozent und Indien mit 7,3 Prozent. Das starke Wachstum der beiden bevölkerungsreichen Länder China

und Indien sorgte dafür, dass das persönliche Einkommen der Weltbevölkerung innerhalb dieser 30 Jahre von \$2,835 auf \$8,753 gestiegen ist.

Die Welt insgesamt ist somit wohlhabender geworden. Allerdings in geänderter regionaler Verteilung. Neben dem Wachstumsmotor Asien gelingt es der USA, mit 21 Prozent der Weltproduktion die weltweiten Märkte nach wie vor zu stimulieren. Dagegen ist Europa stark in der Defensive. Insbesondere Deutschland, Italien und die Niederlande bilden mit 1,5 Prozent Wachstum das Schlusslicht der Industriestaaten.