

Hurtig gevinst til da

Danske produktionsvirksomheder punkterer myten om, at det er svært at tjene penge i Kina. Otte ud af 10 danske virksomheder i Kina ligger enten på – eller over budget, og det tager i gennemsnit kun to år fra etableringen af en virksomhed til bundlinjen viser overskud

KINA 2.0

Læs tidligere artikler i serien om trusler og muligheder i en kinesisk økonomi i forvandling, Kina 2.0. på borsen.dk/avisen



AF MADS HOLM IVERSEN OG JETTE MILLER

»Nej, det er ikke svært at tjene penge på det kinesiske marked.« Så kontant lyder svaret fra 71 pct. af de danske produktionsvirksomheder, der har etableret sig på det kinesiske marked. Dermed punkterer virksomhederne myten om, at det er svært at tjene penge i Kina på grund af prisfokus, intensiv konkurrence og manglende villighed til at betale for kvalitet.

Ifølge handelsrådgiver Peter Sand fra Den Danske Ambassade i Beijing findes der i alt 90 danskejede produktionsvirksomheder i Kina. Og Ifølge en spørgeskemaundersøgelse fra august-september 2006 blandt 27 ud af de 90 danske produktionsvirksomheder, der findes i Kina, viser det sig, at mere end to ud af tre erklærer sig uenige i, at det er svært at tjene penge i Kina. Det er ikke kun de store, veletablerede danske virksomheder, der tjener penge.

Danske Multi-Wing har 32 ansatte på deres kinesiske fabrik, hvor de producerer ventilatorer til industriel brug.

Ifølge direktøren for fabrikken Palle Linde er det ikke svært at tjene penge i Kina:

»I begyndelsen var det primært de store virksomheder, der var repræsenteret herude og tjente penge. Nu kan alle tjene penge herude, hvis de griber det rigtig an. Vi kan source meget hurtigere og billigere til vores produktion ved at være til stede herude. Og så gælder det om klart at definere virksomhedens strategi og udvikle kernekompetencerne. Dernæst er det vigtigt at finde dygtige lokale medarbejdere. For en mindre virksomhed er det bedre at leve med en overkapacitet af kvalificerede kinesiske medarbejdere end at udstationere mere end en dansk medarbejder, der let koster op til 1 mio. kr. om året med omkostninger til bolig, bil, forsikring, skolegang mv. Her koster 10 operatører i produktionen mindre end en operatør i Danmark,« siger Palle Linde.

De danske produktionsvirksomheder i Kina bekræfter i det hele taget, at det går

rigtig godt med produktionen. Otte ud af 10 virksomheder ligger enten på eller over det budget, der lå til grund for beslutningen om etablering i Kina. Og gevinsten lader ikke vente på sig: Der går i gennemsnit to år fra etableringen i Kina, til virksomhederne ser de første sorte tal på bundlinjen.

Hos Multi-Wing er Palle Linde også foran budgettet.

»Jeg frygter ikke for vores vækst på den kinesiske fabrik. Det, jeg frygter mest, er faktisk, at jeg ikke kan udvikle virksomheden i Kina i det

tempo, som markedet kræver. At jeg kan holde på mine medarbejdere og finde ny produktionskapacitet i tide,« siger Palle Linde.

Billede af succes

Hos Sonion, der er en af de helt store danske produktionsvirksomheder, bekræfter adm. direktør Torben Axelsen det generelle billede af succes med udflytning af produktionen til Kina.

»Vi etablerede produktionen i Kina i 2001. Og i 2004 havde vi sorte tal på bund-

linjen. Vi ligger over vores budgetter og er vokset rigtig meget herude siden 2001. Vi har omkring 1.700 mand i produktionen nu, og jeg er overbevist om, at vi ikke ville eksistere i dag, hvis vi ikke havde truffet beslutningen om at flytte produktionen. Omkostningerne i Danmark er simpelthen ikke konkurrencedygtige i vores branche,« siger Torben Axelsen.

Den vigtigste årsag til udflytningen er uden sammenligning ambitionen om at sælge varer på det kinesiske marked. Og for flertallet af

virksomhederne bliver det ikke ved ambitionerne. 80 pct. af virksomhederne oplyser, at deres forventninger til salget i Kina er indfriet – og det er helt uafhængigt af, hvor længe virksomhederne har været i landet.

Derudover lægger virksomhederne vægt på nærheden til det asiatiske marked og nærhed til de mange underleverandører, som virksomhederne har i produktionsledet. Direktør for Nilfisk Advance i Kina, Christian Kühl fortæller:

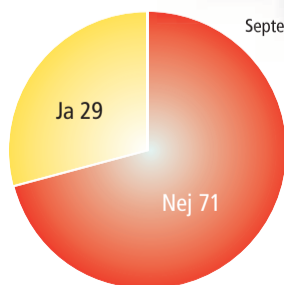
»For vores produktion er det



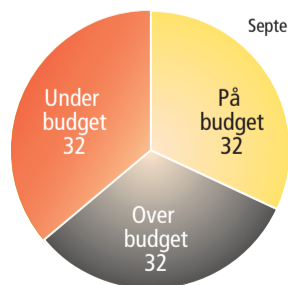
Holdning hos danske produktionsvirksomheder i Kina

I pct.

Er du enig i, at det er svært for danske virksomheder at tjene penge i Kina?



September 2006

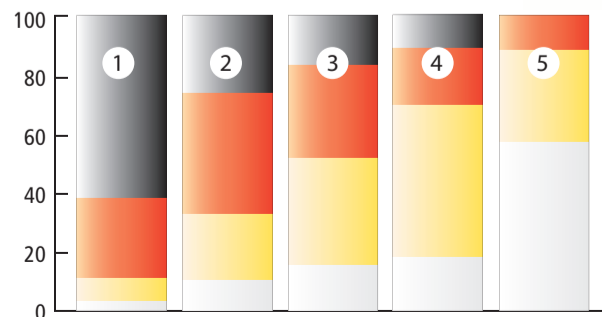


September 2006

Motiver for udflytning af produktion til Kina

September 2006

Ingen betydning Stor betydning
Nogen betydning Afgørende betydning



- 1 Salg på kinesisk marked
- 2 Nærhed til asiatiske marked
- 3 Nærhed til underleverandører
- 4 Omkostningsreduktion i produktion
- 5 Udflytning af innovation og produktudvikling

nske firmaer i Kina

For de virksomheder, der tager springet og flytter produktionen til det kinesiske marked er der mange penge at spare. I gennemsnit tager det kun to år, inden bundlinjen er i plus.

Rådgivning er afgørende for kinesisk succes

Det er en udfordring for udenlandske produktionsvirksomheder at etablere sig på det kinesiske marked. Markedet er mere kompliceret end for eksempel landene i EU, hvor harmonisering af regler og frit flow af arbejdskraft og kapital udvander grænser og gør etablering af datterselskaber lettere.

Sådan er det ikke i Kina. Et stort flertal af de danske produktionsvirksomheder i Kina mener, at etablering af selskaber er vanskeligere end i EU, og at behovet for analyser af markedet er tilsvarende større. Virksomhederne vil derfor ikke undvære rådgivning.

Ifølge direktør hos Juelsminde Aluminium i Kina, Martin Thomsen, er det komplet umuligt at etablere produktion i Kina uden en kompetent rådgiver:

»Vi skal gøre det, vi er gode til, og det er ikke at etablere fabrikker. Derfor hyrede vi det danske konsulentfirma Asia Base til at rådgive os om alle de regler og love, der gælder, når man skal starte produktion op i Kina«, fortæller Martin Thomsen.

Hos LM Glasfiber i Kina er projektleder Troels Thomsen heller ikke i tvivl om værdien af rådgivning.

»At etablere sig i Kina kan synes unødvendig kompliceret, men takket været en vær-

Statsgodkendte udviklingszoner i Kina 2006

Udviklingszone	Karakteristika	Skatteforhold
Økonomisk- og teknisk zone	få specifikke krav, generelle fordele	Produktionsvirksomheder: 15 pct. selskabsskat Skattefritagelse i 2 år +3 år med halv skattesats
High-tech zone	Særlige fordele high.tech virksomheder	
Frihandelszone	Ingen told og moms på importerede varer	Handelsvirksomheder: 33 pct. selskabsskat* Ingen skattefritagelse
Eksport-proces zone	Ingen told og moms på importerede varer	

* Enkelte zoner tilbyder lavere selskabsskat

Kilde: Asia Base (2006)

difuld rådgivning og viden om, at alt kan lade sig gøre i dette herlige land bliver opgaven overskuelig og ligefrem inspirerende,« siger Troels Thomsen.

Tre udviklingszoner

Direktør i konsulentvirksomheden Asia Base, Peter Rasmussen, forklarer en del af kompleksiteten i Kina med, at der grundlæggende findes fire forskellige typer udviklingszoner, som en produktionsvirksomhed kan vælge at etablere sig i. En udviklingszone er et afgrænset geografisk område, hvor regeringen ønsker at fremme

udenlandske investeringer. Det kunne eksempelvis være gennem skattefritagelse eller moms- og toldfrihed.

Kina har økonomisk- og tekniske zoner, hightech-zoner, frihandelszoner for handels- og lagervirksomheder og en eksport-proceszone for produktionsvirksomheder. Valg af zone hænger tæt sammen med de planer, som virksomheden har – ikke bare for de næste tre år, men også på længere sigt, forklarer Peter Rasmussen.

»Det handler om at ramme rigtigt første gang. Når en virksomhed skal definere en forretningslicens, så skal den være bred nok til at rumme

din forretning, som den ser ud i dag men også dine planer for fremtiden. Samtidig skal forretningslicensen også være smal nok til, at virksomheden kan få adgang til den type udviklingszone, der giver de fleste fordele,« siger Peter Rasmussen.

Ud over valg af udviklingszone skal virksomhederne være opmærksomme på, at de kinesiske myndigheder i høj grad skeler til, om den udenlandske virksomhed med kinesiske briller kategoriseres som: Påskyndet, acceptabel, underlagt restriktioner eller ligefrem forbudt.

Derudover findes der mere end 150 statsgodkendte investeringsparker, der konkurrerer om at tiltrække udenlandske investeringer til Kina. De repræsenterer hver især et mikst af toldfrihed, lempelige skatteregler, infrastruktur mv. Peter Rasmussen uddyber:

»Når først virksomheden har valgt beliggenhed og fastlagt vedtægter og forretningslicens, så fanger bordet. Myndighederne er skrappe: Der vanker bøder, hvis ikke du holder dig inden for de aftalte rammer og de aftalte forpligtelser. Derfor er der alfa og omega, at virksomhederne er 100 pct. afklarede om det samlede produktions-setup før de trykker på »go« for investeringen.«

vigtigt at være tæt på vores underleverandører. Suzhou i Kina kaldes i min branche for »Vacuum Cleaner Valley«, fordi det vrirler med virksomheder inden for støvsugerbranchen. Det giver os fordele som for eksempel kortere leveringstider, større fleksibilitet, og økonomiske fordele, fordi vi ligger i den samme udviklingszone. Derudover optager salget til markederne i Kina og Asien en større og større andel af varerne i vores produktionen,« siger Christian Kühl.

Besparelser på 80 pct

Reduktioner af omkostninger i produktionen indtager en fjerdeplads som motivator for at udflytte produktion til Kina. Og ifølge undersøgelsen har enkelte af de danske virksomheder opnået besparelser på helt op til 80 pct. af omkostningerne i produktionen sammenlignet med niveauet i Danmark.

Langt de fleste virksomheder høster pæne besparelser, og i gennemsnit har virksomhederne reduceret omkostningerne med mere end 30 pct. ved at flytte produktionen til Kina.

En af de virksomheder, der har hentet store gevinster i Kina, er den familieejede virksomhed Juelsminde Alu-

minium Industri A/S, der producerer byggematerialer. Produktionen af bygningstilbehør i eksempelvis aluminium og rustfri stål er arbejdskraft-intensiv med mange buk og udstansninger. Derfor besluttede virksomheden i 2003 at flytte dele af produktionen til en ny fabrik i Suzhou. Ifølge direktør for fabrikken i Kina, Martin Thomsen, har udflytningen været med til at revolutionere den lille virksomhed.

»Fra vi åbnede fabrikken i maj 2004, gik der kun få måneder, før fabrikken gav sorte tal på bundlinjen. En af årsagerne var blandt andet, at vi hurtigt havde 30 medarbejdere i produktionen i Kina for det samme som én chef kostede i Danmark. I dag har vi lagt produktionen helt om. Nu tager produktionsholdet i Kina sig af al standardproduktion. Her producerer vi til lager og sender mellem en og tre containere hjem hver 14. dag,« siger Martin Thomsen. Det har givet nye muligheder for den del af virksomheden, der stadig ligger i Danmark. Her kan man i stedet koncentrere sig om specialopgaver, hasteordrer og ikke mindst udvikling af nye produkter, fortæller Martin Thomsen. Hasteordrer og ikke mindst udvikling af nye produkter.

Licens og strategi skal være klare

Kompleksiteten i reguleringen af virksomhederne i Kina og de mange valg, der skal træffes, gør, at rådgivning tillægges stor betydning hos virksomhederne. Konkret vurderer danske virksomheder, at rådgivning i forbindelse med afgrænsning af forretningslicensen, hjælp til at forstå juraen og myndighedernes mange blanketter er helt nødvendig.

En undersøgelse blandt de 90 danske produktionsvirksomheder, der findes i Kina, viser, at tre ud af fire virksomheder vurderer, at den rådgivning, de har modtaget omkring strategi og definition af forretningslicens, har været helt nødvendig. Ligeledes vurderes bistand til at gennemføre de konkrete ansøgninger og registreringer at være meget væsentlig.

»Mange elementer i ansøgningen om etablering er ikke vanskelige, men selv små fodfejl eller forglemmelser kan føre til store forsinkelser og vanskeligheder i ansøgningsproceduren. Derfor er det vigtigt at have en råd-

giver med på sidelinjen, der kender procedurerne til bunds,« siger direktør hos Multi-Wing i Kina Palle Linde.

Torben Axelsen, adm. direktør for Sonion i Kina, bekræfter, at udformning af- og ansøgning om forretningslicensen er nødvendig.

»Rådgivning for at forstå de overordnede regler for virksomhedsdrift i Kina er helt afgørende for, at virksomheden kan tage den rigtige beslutning om form, beliggenhed og forretningslicens. Og omkostningerne til rådgivning er småpenge i forhold til den investering du står overfor,« siger Torben Axelsen.

Rådgivning for 3-600.000 kr

Ifølge undersøgelsen ligger omkostningerne til etableringsrådgivning i Kina imellem 300.000 til 600.000 kr. afhængig af, hvor mange analyser rådgivningspakken indeholder. Torben Axelsen understreger, at val-

get af den zone, man vil investere i, har store konsekvenser.

»Vi har valgt at placere os i en high-tech zone, fordi vi producerer højteknologisk udstyr til mobiltelefoner. Her er vi som »påskyndet« virksomhed begunstiget af lav skat. Men da vi importerer de fleste delkomponenter udefra, skal vi i en high-tech zone betale en større andel moms. Så et tilvalg af fordele i en type investeringszone, er også ofte et fravalg af fordele, du kunne opnå i en anden type zone,« fortæller Torben Axelsen.

Juridisk rådgiver hos Asia Base Kim Lindum bekræfter, at valg af investeringszone er af stor betydning.

»Tidligere var det et succeskriterium overhovedet at komme ind i Kina. Fokus er nu rykket i retning af optimering af Kina-etableringen. Det skal gøres rigtigt. »Intet er tabt, men mere kunne måske være vundet« er en aktual og relevant attitude omkring investeringer i Kina,« pointerer Kim Lindum.