

Die Bedeutung von Asien-Pazifik wächst für viele Verlader

Distribution als Schlüsselfaktor

Die Absatzregion Asien-Pazifik nimmt für viele internationale Unternehmen weiterhin an Bedeutung zu. In der Studie «Distribution nach Asien-Pazifik» hat Miebach Consulting kürzlich die Erkenntnisse von 126 Verladern zusammengetragen und analysiert. Über Risiken und Chancen, regionale Eigenheiten und Supply-Chain-Strategien sprach Miebach-Partner Bernd Müller-Dauppert mit Christian Doepgen.

Herr Müller-Dauppert, man hört derzeit viel von der China-Krise. Ist die Region Asien-Pazifik als Absatzmarkt international noch interessant?

Mehr denn je! In China als stärkstem Absatzmarkt ist die aktuelle Konjunkturdelle aufgrund der vorhandenen Infrastruktur nicht so gravierend. Gesamthaft stellt die Region einen Markt von 3,5 Mrd. Menschen dar, dessen Wirtschaft überproportional wächst.

Welche Bandbreite von Verladern haben Sie für die Studie befragt?

Insgesamt haben 126 Unternehmen aus allen Branchen teilgenommen, u.a. Automobilzulieferer, Chemie & Pharma,

Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik, Fashion, FMCG etc. 48% davon erzielen mehr als 1 Mrd. EUR Umsatz im Jahr, 25% weniger als 250 Mio. EUR – eine gute Mischung, die Rückschlüsse erlaubt.

Wie sieht es in einzelnen Regionen aus?

In China, das heute Produktionsstandort und Absatzmarkt ist, erschliessen internationale Konzerne in der Distribution allmählich das Hinterland um die grossen Ballungszentren.

«Chinas Hinterland wird erschlossen.»

Eine Freihandelszone wie die EU wird die südostasiatische Asean-Gruppe in abseh-

barer Zeit nicht werden, auch wenn die Übergangsfristen zukünftig auslaufen, da Zollgrenzen und -kontrollen dennoch bestehen bleiben.

Als der kommende Markt gilt Indien...

Ein Drittel der von uns befragten Unternehmen produziert heute direkt vor Ort. Indien hat grosses Potenzial. Jedoch die mangelnde Infrastruktur, das Unterscheidungsmerkmal zu China, und die nicht-tarifären Handelshemmnisse bremsen die Entwicklung weiterhin. Deswegen konzentrieren sich internationale Akteure auf Metropol- und Küstenregionen.

Wie stellen sich die Verlader auf?

BARTH+CO GRUPPE

Die Qualitätsmarke für individuelle Logistikdienstleistungen







-  **Tägliche terminüberwachte LKW-Linienverkehre in Europa für Stückgüter, Teil- u. Komplettladungen** - Spezialverkehre „hängende Bekleidung“ von Osteuropa und der Türkei
-  **Internationale Retailverkehre für Konsum- und Lifestyleprodukte**
Zeitgetaktete Belieferung von Shops und Einkaufszentren
-  **Kompetente Fachberatung für komplexe, zukunftsweisende Transport-/Logistiklösungen und Zoll-/AWR-Themen**
-  **Premium Partner für Outsourcing-Projekte in der Lager-/Kontraktlogistik.**
Umfassende Mehrwertdienstleistungen
-  **Seefracht / Luftfracht - weltweites Partnernetzwerk**
FCL / LCL - Luftfrachtsammelverkehre
-  **Distribution hängender und kartonverpackter Bekleidung im DTL/Fashionet-Netzwerk** - Flächendeckende Systemverkehre national / europaweit
-  **Produktspezifische Logistik-, Transport- und Distributionssysteme für Fahrräder**
national / international

Zentrale: **BARTH+CO SPEDITION GmbH & Co. KG** • Lindberghstr. 8 • D-85399 Hallbergmoos
Tel. +49 (0)811-55 50-0 • Fax +49 (0)811-55 50-199 • www.barth-co.com

Foto und Grafik: Mirebach Consulting

Welche Herausforderungen sind in den nächsten fünf Jahren von grosser Bedeutung für Ihre Supply Chain?



Laut **Bernd Müller-Dauppert** überwiegen in Asien die Chancen.

43% der Konzerne bilden mit mehreren Standorten ein flächendeckendes Netz, so neben China auch in Japan und Australien, wo die Nachfrage ausreicht oder spezifische Qualitätskriterien bestehen.

Wie sieht deren Supply Chain aus?

Das kommt darauf an, ob Zeit oder Geld die grössere Rolle spielt: Kostenorientiert denkende Unternehmen decken mehrere Länder ab und bauen durchschnittlich vier Werks- und sieben weitere Zentral-, Regional- und Auslieferungslager auf. Die auf Service ausgelegten Unternehmen haben noch mehr Präsenz vor Ort.

Welche Verkehrsträger dominieren?

Auf dem Seeweg werden ca. zwei Drittel der Transporte abgewickelt. Auf den Lufttransport greifen ca. 20% der Unternehmen im Hauptlauf zurück. Kombiverkehre sind noch selten, wenn auch die Schiene zunehmend als Alternative entdeckt wird.

Welche Erkenntnis hat Sie überrascht?

Die von den Kunden gewünschten Lieferzeiten sind bemerkenswert anspruchsvoll. Mehr als die Hälfte der exportie-



renden Unternehmen muss innerhalb von 14 Tagen liefern, knapp ein Viertel sogar innerhalb von drei Tagen. Für 9% der Unternehmen mit lokaler Produktion heisst es sogar: bis morgen!

Welche Chancen und Risiken bestehen – im Markt und für unsere Branche?

Die Verlagerer sehen in der volatilen Nachfrage und möglichen Naturkatastrophen die grössten Unwägbarkeiten ihres Geschäfts. Für alle Dienstleister sind deswegen Agilität und Flexibilität oberstes Gebot.

«Die gewünschten Lieferzeiten sind bemerkenswert anspruchsvoll.»

Eine enge Vernetzung mit dem Kunden zur Risikovorbeugung ist deswegen wichtig, wozu die IT einen wertvollen Beitrag leisten kann. Zwar setzt sich der Trend von Zeit- und Kostendruck fort, aber wir erwarten einen Ausbau der Infrastruktur und den Abbau von Handelsbarrieren. Dieser riesige Markt bleibt interessant.



ITX Cargo is a qualified specialist in INTERNATIONAL FREIGHT TRANSPORT.

ITX Cargo Overseas S.r.l.
 Viale Espinasse, 163
 20156 MILANO, ITALY
 Tel.: +39 02 87.25.18.1
 Fax: +39 02 87.25.18.99
 E-mail: info@overseas-itxcargo.com

We care, We handle, We move... Worldwide

AIR FREIGHT SERVICE



SEA FREIGHT SERVICE







www.itxcargo.com