



Bild 1 | Industrielle Digitalkamera MV-VDF von MicroVision

Bild: Chinabrand Consulting LTD

Der chinesische IBV-Markt

Gute Chancen für deutsche Hersteller

Um chinesische Unternehmen international wettbewerbsfähiger zu machen, fördert die Regierung in Beijing jetzt die heimische IBV-Industrie. Da High-End-Produkte aber noch rar sind, setzt sie derzeit auf ausländische Spitzentechnologie. Deutsche Hersteller sind als Lieferanten und Partner gefragt.

Die industrielle Bildverarbeitung (IBV) befindet sich in China im Aufwind. Prognosen zufolge wird der Umsatz der chinesischen IBV-Branche in diesem Jahr um 20% zulegen, und das Wachstum soll sich in den nächsten fünf Jahren mit jährlich 20 bis 25% auf diesem hohen Niveau fortsetzen. Europäische IBV-Anbieter reiten auf der Wachstumswelle mit und erzielten im vergangenen Jahr in Asien mit 28% das weltweit höchste Umsatzwachstum. Chinesische Hersteller wie OPT Machine Vision Tech, Luster Light Tech, Daheng Image, MicroVision oder Azure Photonics berichten sogar über ein Umsatzplus von 30%. Es gibt mehrere Gründe für diesen Boom. So führt die

neue asiatische Freihandelszone, die 2015 vollständig in Kraft tritt, schon jetzt zu einer Intensivierung des Wettbewerbs und zwingt die asiatischen Staaten zur Modernisierung, Rationalisierung und Automation ihrer Industrien. China hat das Upgrading seiner klassischen Industrie-segmente im zwölften Fünfjahresplan festgeschrieben, und Länder wie Thailand, Malaysia, Vietnam oder Indonesien versuchen, sich gegen die zunehmende chinesische Konkurrenz zu behaupten und modernisieren ebenfalls ihre Fabriken. Dazu kommen die steigenden Anforderungen der chinesischen und asiatischen Mittelschichten an Qualität, Effizienz und Sicherheit der Produkte. Die

anspruchsvolle Nachfrage der Märkte führt dazu, dass die durchgehende Kontrolle und Rückverfolgbarkeit der gesamten Lieferkette immer wichtiger wird und die Sicherheit in der Supply Chain gerade in China, der globalen Hochburg der Marken- und Produktpiraterie, ein Top-Thema geworden ist. Die technische Expertise deutscher Unternehmen kommt da gerade recht.

Situation der IBV-Branche in China

Die IBV ist in China regional konzentriert. Schwerpunktregionen sind die Provinzen Zhejiang, Jiangsu, das gesamte Yangtze-

delta, die Regionen Beijing und Shanghai sowie das Perflussdelta mit den Metropolen Guangzhou, Shenzhen und Dongguan. Forschungsinstitute finden sich eher in Nordchina, große Industrieparks sind hingegen selten. Die industrielle Bildverarbeitung kommt auch in China hauptsächlich in der Fertigung, der Qualitätssicherung und der Automatisierung zum Einsatz. Wichtigste Abnehmerbranchen sind die Automobil-, die Halbleiter- und die Elektronikindustrie. Weitere Segmente sind die Pharmaindustrie, die Medizintechnik, die Umwelttechnik und die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie. Der Food-Sektor ist durch die strengeren chinesischen Gesetze zur Lebensmittelsicherheit für IBV-Hersteller besonders interessant geworden. Schließlich haben jetzt auch die chinesischen Maschinenbauer die sich ständig erweiternden Anwendungsbereiche von Robotern und IBV-Systemen im Visier. Außerhalb der Fabriken finden sich Anwendungen von IBV beispielsweise in den Bereichen Biowissenschaften, Medizin und öffentliche Überwachung. Wachstumspotenzial besteht vor allem in IBV-fremden Bereichen, etwa bei der Automatisierung von Sportstätten, in der digitalen Kartografie oder

der intelligenten Verkehrstechnik. Der Umweltschutz, die Rüstungsindustrie und die Landwirtschaft sind andere Anwendungsfelder. In all diesen Branchen fragen Chinesen inzwischen nach High-End-Anwendungen. Der IBV-Markt in China besteht hauptsächlich aus den Bereichen Linsentechnologie (Optische Linsen, Objektive, Sensoren), Machine Vision (hochauflösende Smart Cameras, 3D-Scanner), Sicherheitstechnik und Lichtquellentechnologie (LED). Neuerdings besteht reges Interesse an Identifikationssystemen (z.B. über den Fingerabdruck), an automatischen Personenkontrollen für Fabriken und an Technik für 3D-Applikationen.

Professionelle Marktforschung und Partnersuche

Deutsche Hersteller, die am chinesischen IBV-Markt interessiert sind, sollten professionelle Marktstudien durchführen, die auf soliden Daten und vertiefenden Experteninterviews basieren. Auch die Suche nach chinesischen Kunden und Partnern ist eine Herausforderung. Mit rund 15 Mio. registrierten Unternehmen ist der chinesische Markt extrem unüber-

sichtlich. Die richtigen Käufer, Absatzmittler oder Kooperationspartner zu finden gleicht für deutsche Hersteller oft einem Stochern im Nebel. Kunden und Partner können mit Hilfe von Datenbanken identifiziert werden, die sehr viele chinesische und asiatische Unternehmen umfassen und nach Branchen und Produktgruppen sehr fein selektierbar sind. Solche Datenbanken verschaffen deutschen IBV-Herstellern im China- und Asiengeschäft einen deutlichen Wettbewerbsvorteil. Viele chinesische Firmen agieren als Vertriebspartner ausländischer Hersteller, was einer der wichtigsten Vertriebswege für IBV in China ist. Der Direktvertrieb ist selten, der indirekte Vertrieb über einen Agenten spielt eine deutlich größere Rolle. Wichtig ist, potenzielle Partner und Agenten durch Background-Checks genau zu überprüfen. ■

www.chinabrand.de

Autoren | Ke Qin, Beraterin, Chinabrand Consulting
Robert Zehetbauer, Berater, Chinabrand Consulting