

Neue Märkte erschließen – der Produktionsstandort Bangladesch

Mit seinen Standortvorteilen, zu denen neben geringen Produktions- und Lohnkosten eine Vielzahl junger Arbeitskräfte zählt, bietet Bangladesch als neuer Schwerpunktmarkt in Südasien großes Potenzial.

www.hermesworld.com

Hermes

Neue Märkte erschließen – der Produktionsstandort Bangladesch

Mit seinen Standortvorteilen, zu denen neben geringen Produktions- und Lohnkosten eine Vielzahl junger Arbeitskräfte zählt, bietet Bangladesch als neuer Schwerpunktmarkt in Südasien großes Potenzial. Wer hier einkauft oder produziert wird eher im internationalen Preiswettbewerb mithalten können.

Eine aufstrebende Exportwirtschaft, wachsende Bevölkerungszahlen und ein Trend zu mehr Nachhaltigkeit: Bangladesch befindet sich im wirtschaftlichen Aufschwung und gilt für produzierende Unternehmen als einer der interessantesten Standorte in Asien. Während die Infrastruktur ausgebaut sowie höhere ökologische und soziale Standards angesetzt werden, sind Arbeitslöhne weiterhin moderat. Viele Marken und Hersteller*innen haben ihren Einkauf bzw. die exportorientierte Produktion von Textilien, DIY und Möbeln, aber auch Keramik, Elektronik und Lederartikeln schon in das südasiatische Land verlagert – andere zögern noch. Denn neben großen Chancen erwarten Unternehmen auch einige Herausforderungen. Von standortspezifischen Besonderheiten über Logistikfragen bis hin zur Lieferantensuche sollte der Einstieg detailliert geplant sowie auf der Basis von vertrauensvollen Partnerschaften und lokalem Know-how erfolgen.



Wirtschaft: Potenzial und Perspektiven

Wenngleich Bangladesch in Bereichen wie etwa der Energieversorgung oder dem Banken- und Finanzsystem noch Aufholbedarf hat, weist es seit Jahren ein deutliches Wirtschaftswachstum auf. Den großen Nachbarn Indien hat das 166-Millionen-Einwohner-Land, das nur doppelt so groß wie Bayern ist, 2020 erstmals bei der Wirtschaftsleistung pro Kopf überholt und damit trotz Pandemie das zweithöchste Wachstum der Region verzeichnet.

Auch im Pandemiejahr 2021 konnten die Bangladeshis ihre Wirtschaftsleisung erneut verbessern. Das pro Kopf BIP lag einer aktuellen Prognose zu Folge mit 2139 US-Dollar sogar knapp über dem pro Kopf BIP Indiens (2116 US-Dollar). Dieser Wachstumstrend soll sich fortsetzen: Für 2022 wird ein Zuwachs des BIP um 6,5 Prozent auf einen pro Kopf Wert von 2327 US-Dollar erwartet. Nicht umsonst wird der aufstrebende Markt in Anlehnung an die massive wirtschaftliche Expansion anderer asiatischer Staaten als nächster „Asian Tiger“ gehandelt.

Wesentlichen Anteil an dem wirtschaftlichen Aufschwung und dem Rückgang der Armut haben die guten Exportgeschäfte, vor allem mit Deutschland und den USA. Diese Länder zählen vor Großbritannien, Spanien und Frankreich zu den Hauptabnehmer*innen lokaler Produkte. Neben nach wie vor günstigen Produktionskosten und Löhnen haben Waren aus Bangladesch den Vorteil, dass sie zu fast allen Industrienationen zoll- und quotenfreien Zugang haben.

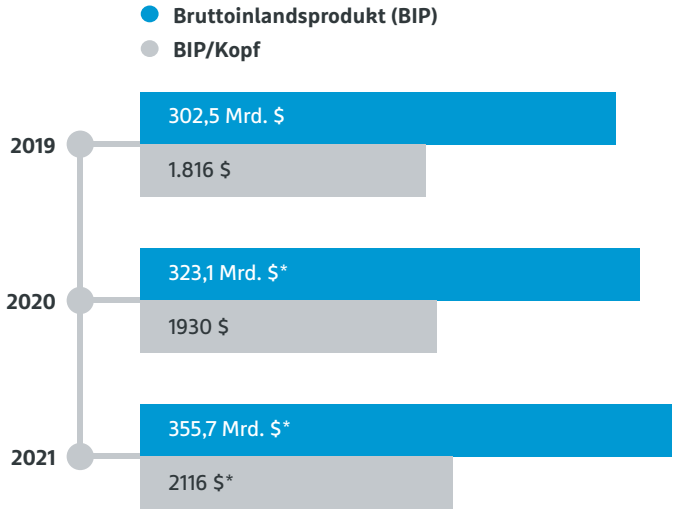


Bangladeshis in Zahlen



- **Bevölkerung:** 166 Millionen Menschen
- **Bruttoinlandsprodukt:** 390,6 Mrd. $ in 2022*
- **BIP pro Kopf:** 2.327 $ in 2022*
- **Fläche:** 148.977 km² – doppelt so groß wie Bayern
- **Bevölkerungsdichte:** 1.265 Einwohner pro km²
- **Geschäftssprachen:** 2 (Englisch und Bengali)
- **Flugstunden Frankfurt – Dhaka:** 12 Std.
- **Zeitzone:** UTC+6
- **Telefonvorwahl:** +880

Entwicklung der Wirtschaft (2019–2021)



*Vorläufige Schätzung, GTAI 2021

Bangladesch als China-Alternative



Die Produktionsverlagerungen arbeitsintensiver Industrien von China oder Vietnam nach Bangladesch, die seit mehr als einem Jahrzehnt zu beobachten sind, wirken sich zudem positiv auf die Wirtschaftszahlen aus. Die einstige Weltwerkbank China verfolgt heute das Ziel, Marktführer im High-Tech-Bereich zu werden, wodurch Kapazitäten für andere Herstellernationen frei werden.

Als Reaktion auf diese Entwicklung setzen westliche Marken und Unternehmen auf eine sogenannte „China plus one"-Strategie und haben die Herstellung ausgewählter Produktkategorien oder Fertigungsschritte nach Bangladesch verlegt. Mit klaren Kostenvorteilen: Während in China die Mindestlohnstandards kontinuierlich ansteigen, verändern sich die Löhne in Bangladesch nur auf geringem Niveau. Die Produktionskosten sind ebenfalls deutlich niedriger.

Um von diesem Wettbewerbsvorteil zu profitieren, sollten sich die Einkaufsabteilungen mit den Besonderheiten des noch weniger erschlossenen Marktes vertraut machen. Ähnlich wie in China vor fünfzehn oder zwanzig Jahren gilt heute in Bangladesch: Wer über ein gutes Netzwerk vor Ort verfügt, ist imstande, das enorme Potenzial des Marktes zu heben. Im Gegensatz zu China mit seinen mehr als 20 Provinzen und seiner Fülle von Produktionsorten sollte die Orientierung in Bangladesch leichter fallen.

Mindestlöhne in China und Bangladesch

Aktuell hat Shanghai unter den mehr als 20 chinesischen Provinzen mit umgerechnet 400 US-Dollar pro Monat den höchsten Mindestlohn. Insgesamt übertreffen acht chinesische Regionen mit dem monatlichen Mindestlohn die Marke von 308 US-Dollar. In Bangladesch lag der Mindestlohn im Jahr 2020 hingegen bei 8.100 Bangladeshi Taka (BDT), was umgerechnet 95 US-Dollar entspricht.

Quellen: China Briefing, The Guardian





Besonderheiten des Marktes – Chancen und Risiken

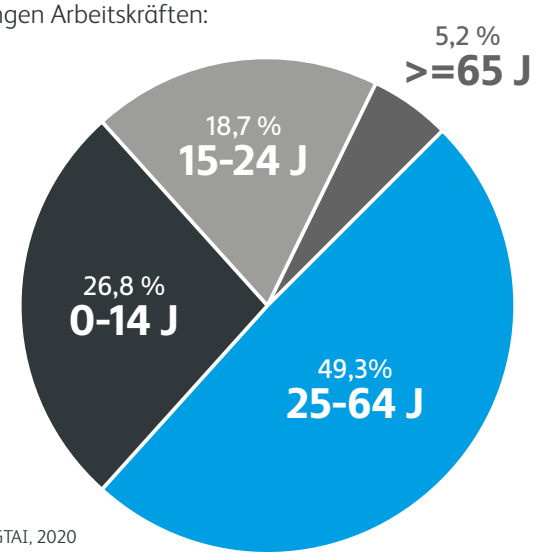
Wesentlicher Motor für Bangladeschs´ Aufwärtsstreben ist seine junge Bevölkerung: Etwa 70 Prozent der Bangladeshis sind jünger als 40 Jahre, was in einem großen Arbeitskräfteangebot resultiert. Jedes Jahr treten etwa zwei Millionen Jugendliche in den Arbeitsmarkt ein. Zugleich ist die Erwerbstätigkeit von Frauen angestiegen.

Als dauerhafter Unsicherheitsfaktor erweist sich das subtropische Klima: Monsunregen und fruchtbare Böden ermöglichen zwar mehrere Ernten pro Jahr, gleichzeitig erweisen sich Wetterereignisse wie Wirbelstürme und Überschwemmungen als Herausforderung für die Bevölkerung.

Weiteres Wirtschaftswachstum wird dennoch vorhergesagt – der Aufholbedarf des Landes bietet für lokale und ausländische Geschäftsleute vielversprechende Chancen. Industrie und Dienstleistung werden gegenüber der Landwirtschaft immer wichtiger.

Altersstruktur der Bevölkerung

Bangladesch verfügt über eine Vielzahl an jungen Arbeitskräften:



Quelle: GTAI, 2020



Trend zu mehr Nachhaltigkeit

Der Produktionsstandort Bangladesch arbeitet aktiv an einem besseren Image und befindet sich inmitten eines Modernisierungsprozesses. Bestes Beispiel dafür ist die Textil- und Bekleidungsindustrie. Unter dem Druck und mit der Unterstützung westlicher Regierungen und Unternehmen wurden die Qualitätsstandards zuletzt deutlich erhöht. Soziale und ökologische Verantwortung wird etwa mit dem deutschen bzw. europäischen Lieferkettengesetz gefordert, das Hersteller*innen stärker in die Sorgfaltspflicht für ihre gesamte Supply Chain nimmt. Damit verbundene Forderungen sind in Bangladesch angekommen: Um eine bessere Balance zwischen Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit zu finden, wurde unter anderem die Initiative „Digital Bangladesh“ ins Leben gerufen. Mit Projekten wie der englischsprachigen Online-Karte „MappedInBangladesh.org“, die einen Überblick über die Fabriklandschaft im Textilsektor gibt, will die lokale Regierung für mehr Transparenz sorgen. Das digitale Nachschlagewerk enthält umfassende Daten über Produktionsstätten in ganz Bangladesch – von Fabriknamen, Standorten und Anzahl der Arbeiter*innen, über Produktart, Exportland und Zertifizierungen bis hin zu Markenkund*innen. Mit der damit ermöglichten Rückverfolgbarkeit soll das Vertrauen globaler Marken und Verbraucher*innen in eine der wichtigsten Produktionsregionen der Welt gestärkt und eine Rechenschaftspflicht des Sektors eingeführt werden. Deutsche Marken und Hersteller*innen können sich darüber hinaus absichern, indem sie ein unabhängiges Prüfinstitut beauftragen und Nachhaltigkeitskriterien zertifizieren lassen.

„Capacity Building“: Zulieferbetriebe bei der Entwicklung begleiten

Der Plan scheint aufzugehen: Ausländische Marken und Unternehmen wie Adidas, Jack Wolfskin oder Engelbert Strauss produzieren zunehmend mit Stolz in Bangladesch. Unter dem Stichwort „Capacity Building“ wird auf langfristige Geschäftsbeziehungen gesetzt, um bei Zulieferbetrieben aufgebautes Know-how zu nutzen und weiterzuentwickeln. Durch die Qualifizierung von Arbeitskräften sind westliche Unternehmen beispielsweise in der Lage, aufwendige Waren wie Funktionskleidung oder Outdoor-Produkte kostengünstig herzustellen, was sich wirtschaftlich als großer Vorteil erweist.

Andere Unternehmen setzen auf eine langfristige und nachhaltige Zusammenarbeit, indem sie gezielt investieren, um beispielsweise den steigenden Energiebedarf möglichst klimaneutral zu decken. Die Rahmenbedingungen dafür sind günstig: Sämtliche Wirtschaftsbereiche sind generell offen für ausländische Investitionen, Bangladesch schafft Anreize mit Steuer- und Zollerleichterungen.



Einstieg in das Exportgeschäft

Doch wie gelingt der Einstieg in den aufstrebenden Exportmarkt? Welche Absatzmittler können am besten beim Sourcing, Einkauf und der Produktion unterstützen – Beschaffungsagenten, Agentur-Netzwerke oder eigene Verbindungsbüros? Zur Informationsbeschaffung sollten ausschließlich vertrauenswürdige Quellen dienen.

Erste Hinweise können die bangladeschisch-deutsche Industrie- und Handelskammer (BGCCI), das Außenwirtschaftsangebot von Germany Trade and Invest (GTAI) sowie das Deutsche Konsulat in der Hauptstadt Dhaka liefern. Um den Produktionsstandort in der Großregion um Dhaka kennenzulernen, erweisen sich zudem die Teilnahme an (virtuellen) Messen und Ausstellungen sowie Delegationsbesuche als hilfreich.

Bei der möglichen Suche über internationale B2B-Online-Plattformen gilt es genau hinzuschauen, um die Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards zu gewährleisten. Die Online-Karte MappedinBangladesch könnte hier eine Lösung bieten.

Aufbau und Optimierung von Lieferantenstrukturen

Potenzielle sowie bestehende Lieferantenbeziehungen systematisch zu bewerten, ist in einem fremden Geschäftsumfeld wie Bangladesch besonders wichtig. So lässt sich das Risiko künftiger Probleme wie Lieferengpässe oder Ausfälle erheblich reduzieren. Anforderungen an Produzent*innen sollten aus der eigenen Unternehmensstrategie bzw. dem Supply-Chain-Konzept abgeleitet und in einem Verhaltenskodex (Code of Conduct) festgehalten werden. Letzterer sollte konkrete Vorgaben zur Einhaltung definierter sozialer und ökologischer Standards umfassen und von den Lieferanten unterzeichnet werden.

Idealerweise erfolgt die Leistungsbewertung einzelner Zulieferbetriebe und die Steuerung von Lieferantenbeziehungen über ein zukunftsfähiges Lieferantenmanagement. Durch eine regelmäßige Bewertung nach Benchmarks lassen sich Stärken und Schwächen objektiv und vergleichbar einschätzen und damit die idealen Partner*innen auswählen.

Beim Aufbau des Lieferanten-Ökosystems gilt es auch die eigene Ausgangsposition zu beleuchten: Wie hoch ist der eigene Bedarf und welche Kapazitätszusagen sollen gemacht werden, damit Produktionsstätten bevorzugt mit dem eigenen Unternehmen zusammenarbeiten? Konstante Geschäftsbeziehungen und eine Vertrauensbasis sind im Exportgeschäft mit Bangladesch viel Wert. Wer die Zusammenarbeit optimiert, kann Produkte besser, schneller und zu niedrigeren Kosten beschaffen. Beispielsweise können Lieferant*innen durch spezielle Kreditvergaben dazu motiviert werden, nicht nur Mindeststandards zu entsprechen, sondern an der beschleunigten Umsetzung weiterer Nachhaltigkeitsfaktoren zu arbeiten. Beschaffungsstrukturen sollten daher nicht einfach nur als Summe von Einzelbestellungen gesehen, sondern sorgfältig gepflegt werden.

Grenzüberschreitende Logistik als kritischer Faktor

Nicht zuletzt ist die Logistik ein entscheidender Erfolgsfaktor für das Bangladesch-Geschäft. Die Volksrepublik liegt am Golf von Bengalen geografisch günstig für den Welthandel und verfügt über einen Zugang zu internationalen See- und Flugrouten sowie ausgebaute Wasserwege. Um das Exportgeschäft voranzubringen, verfolgt Bangladesch verschiedene Entwicklungsvorhaben im Infrastruktur-und Verkehrssektor: Beispielsweise wird das Straßennetz seit Mitte der 1980er-Jahre sukzessive erweitert. Dennoch entsprechen die lokalen Infrastrukturen noch nicht vollständig modernen Standards.

Wer in Bangladesch einkauft, sollte sich daher auf mögliche Hürden bei der Warenbewegung einstellen. Vom Landverkehr bis zur Luft- und Seefracht ist die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und zuverlässigen Logistikdienstleister unerlässlich. Dieser muss in der Lage sein, grenzüberschreitende Aktivitäten zu managen und sollte Unternehmen dabei unterstützen, die eigene Supply-Chain-Performance zu optimieren. Wesentlich ist neben der Kenntnis landespezifischer Vorschriften ein etabliertes Netzwerk aus lokalen Partner*innen für Transporte auf Straße, Schiene oder per Schiff, die ihren Teil zu der reibungslosen Abwicklung beitragen.



Das sollten Sie bei der Auswahl Ihrer Zulieferbetriebe beachten

- Vor Aufnahme einer neuen Geschäftsbeziehung sollten Zulieferbetriebe von der Einkaufsabteilung oder einer vertrauenswürdigen Agentur besucht werden.
- Vor der Order-Vergabe und Aufnahme in den Lieferantenpool muss die Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards sowie der Brandschutz der Fabrikanlage eingehend geprüft werden.
- Vor Produktionsstart sollte der Verhaltenskodex, der die Richtlinie für die Arbeitsbedingungen und den Umweltschutz setzt, von dem Zulieferbetrieb unterzeichnet werden.
- Durch regelmäßig stattfindende Sozial-, Qualitäts- und Umwelt-Audits wird sichergestellt, dass die gesetzten Standards vor Ort erfüllt und Vorgaben eingehalten werden.
- Erfolgreiche Lieferantenbeziehungen werden langfristig gepflegt und ausgebaut.

Transport in Bangladesch: Daten und Fakten

Internationale Flughäfen: Shahjalal International Airport (DAC) in Dhaka, Shah Amanat International Airport (CGP) in Chittagong und Osmani International Airport (ZYL) in Sylhet

See- und Flusshäfen: Chittagong (90 Prozent des Import/Export-Handels), Dhaka, Narayanganj, Baghabari, Ashuganj, Mongla und Payra



Transitzeit eines Containers per Seefracht

Chittagong – Hamburg: ca. 29-31 Tage
Chittagong – Rotterdam: ca. 24-27 Tage

Potenzial heben – nicht nur im Export

Mit seinen Standortvorteilen, zu denen neben geringen Produktions- und Lohnkosten auch die Vielzahl junger Arbeitskräfte zählt, bietet Bangladesch als neuer Schwerpunktmarkt in Südasien viel Potenzial. Wer hier einkauft oder produziert wird eher im internationalen Preiswettbewerb mithalten können.

Gleichzeitig weitet Bangladesch seine Produktionskapazitäten auf weitere Kategorien sowie höherwertige Waren aus, womit auch der eigene Bedarf an Investitionsgütern aus dem Ausland steigt. Geschäftschancen für ausländische Exporteur*innen liegen neben Rohstoffen oder Halbfertigerzeugnissen für die Textilindustrie zum Beispiel bei Maschinen und Technologien in den Bereichen Energie, Medizintechnik und Verpackungen.

Ob Import oder Export: Wer den Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit Bangladesch erwägt, sollte Anforderungen der eigenen Lieferkette analysieren und bei der Umsetzung auf verlässliche Partner*innen setzen.

Standortvorteile im Überblick

- Attraktive Preise
- Zollvorteile durch Warenverkehrsbescheinigung GSP-Form A (einseitig gewährte Präferenz für Entwicklungsländer im Rahmen von GATT und WTO)
- Wachsendes Bewusstsein für Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung
- Entwicklung von einem „Basismarkt“ zu einem Markt mit vielfältigeren und aufwändigeren Produkten
- Fabriken mit großen Kapazitäten

Drei Fragen an den Logistikexperten

Arne Bockentin, Trade Lane Manager India / Bangladesh / Pakistan, Hermes International Supply Chain Solution International Freight

Herr Bockentin, seit wann ist Hermes International in Bangladesch aktiv? Welche Dienstleistungen bieten Sie an, um Logistikprozesse zu optimieren?
Hermes International ist bereits seit zehn Jahren auf dem Markt aktiv und betreut mehrere weltbekannte Kund*innen. Wir bieten individuelle Full-Service-Logistiklösungen an: Von der Abholung der Ware bei Händler*innen oder Produzent*innen, über Warehousing-Lösungen inklusive Pick-Pack oder Scan-Pack, qualitätssichernde Dienstleistungen bis hin zur endgültigen Auslieferung der Ware im Zielland. Das oberste Gebot ist es, unsere Kund*innen bei der effizienten Ausgestaltung ihrer Logistik zu unterstützen, ihre Supply Chain Performance zu verbessern - damit sie kostensensibel wirtschaften können.

Hinsichtlich der Zollabwicklung gelten in Bangladesch Sonderregelungen – wie unterstützt Hermes International seine Kund*innen bei der Abfertigung?
Auf Wunsch realisieren wir bei Hermes International generell sämtliche Zollabfertigungsvarianten. Um Kosten im Blick zu behalten und Überraschungen zu vermeiden, gilt es zunächst nach der korrekten Einreihung von Waren in den Zolltarif zu suchen. Hier kommen landesspezifische Tarife zum Tragen, die variieren können.

Der Markt in Bangladesch ist rasant gewachsen. Welche Pläne haben Sie bei Hermes International, um das daraus resultierende Potential weiter zu erschließen – und um Unternehmen auch künftig zu unterstützen?
Wir möchten europäische und deutsche Unternehmen auch künftig bestmöglich bei ihren Geschäften mit Bangladesch unterstützen. Dazu können unsere Kund*innen auf ein umfassendes Netzwerk von Expert*innen im In- und Ausland zurückgreifen.

Auch Unternehmen, die in den internationalen Markt einsteigen wollen, unterstützen wir mit unseren Branchenkenntnissen und Marktinformationen. Wir sind stets bestrebt einen erstklassigen Service zu bieten, damit unsere Kund*innen erfolgreich am globalen Markt auftreten und vom internationalen Warenverkehr profitieren können.



Serviceangebote von Hermes International

- Abholung der Ware bei den Produzent*innen
- Warehousing-Lösungen inklusive Pick-Pack oder Scan-Pack
- Zollabwicklung
- Qualitätssichernde Dienstleistungen
- Warenauslieferung im Zielland
- Umfassendes Partner*innen- und Expert*innennetzwerk für einen erfolgreichen Markteintritt



Diese Fallstricke gilt es bei der grenzüberschreitenden Logistik zu vermeiden

- Um Verzögerungen bei der Verzollung sowie der Zahlung von Bußgeldern und Strafen vorzubeugen, müssen landespezifische Vorschriften bedacht und Versanddokumente sowohl für das Export- als auch das Importland vollständig vorbereitet werden. Hierzu zählen gemäß der Südasiatischen Freihandelszone (SAFTA) für bestimmte Waren auch Prüfberichte.

- Unternehmen sollten zugunsten einer ordnungsgemäßen Warenabfertigung darauf achten, dass gewählte Dienstleister*innen die lokalen Containerfrachtstellen überprüfen, um Gefahren- sowie Kostennachteile zu vermeiden.

- Unternehmen sollten darüber hinaus auf einen ausreichenden Versicherungsschutz achten, da durch klimatische Bedingungen Risiken eintreten können.

Hermes

Arne Bockentin
Trade Lane Manager India / Bangladesh / Pakistan
Hermes International Supply Chain Solution International Freight

E-Mail: arne.bockentin@hermesworld.com
Telefon: +49 40 537 5 7538

Hermes Germany GmbH
Essener Straße 89
22419 Hamburg