

# Sprungbretter in das Reich der Mitte

**China.** Gute Chancen für deutsche Unternehmen.  
Kenner des Marktes nehmen Newcomern viel Arbeit ab.

**W**enn von der so genannten Asien-Krise die Rede ist, macht sich Bernhard Sonntag seine eigenen Gedanken. „In China heißt das Wort Krise Chance“, sagt der Inhaber der Firma Business Services International in Wörthsee (Oberbayern): „Und die Asiaten haben das voll genutzt.“ In China sei die Krise überhaupt nicht so ausgeprägt gewesen wie in anderen fernöstlichen Ländern. Und das Wirtschaftswachstum dort sei mit jähr-

lich etwa sieben Prozent immer noch weitaus höher als in allen europäischen Ländern und den USA. „Dort gibt es für viele deutsche Unternehmen gute Chancen“, sagt Sonntag überzeugt. „Aber viele nutzen sie nicht so, wie sie es könnten“.

Sonntag hat seit Jahren Erfahrungen in China und anderen fernöstlichen Ländern gesammelt. Früher war er in einem Konzern für weltweite Projekte zuständig, seit zehn Jahren ebnet

er mit seiner eigenen Gesellschaft deutschen Unternehmen den Weg ins Reich der Mitte. Er sucht für sie Partner, bereitet Gemeinschaftsunternehmen mit vor und hilft bei Geschäftserweiterungen. Dabei arbeitet er mit der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern zusammen. Bei einem Seminar über „Global Management“ am Beispiel von China gibt er seine Erfahrungen am 29. und 30. September in der IHK-Akademie München-Westerham weiter – eine gute Möglichkeit für China-Interessenten, in kurzer Zeit wichtige Einblicke zu gewinnen.

In China selbst hat sich eine rege Zusammenarbeit Gleichgesinnter entwickelt: Da sind die Deutschen inmitten der fremden Welt nicht allein. Viele Deutsche arbeiten inzwischen zum Beispiel in Shanghai. Da gibt es „deutsche Communities“. Zu gefragten Treffpunkten sind monatliche Veranstaltungen der deutschen Kaufmannschaft und der Auslandshandelskammer geworden. In „German Centres“ sind etliche deutsche Unternehmen untergebracht, die von dort aus ihre Geschäfte aufbauen. Auch mehrere deutsche Banken sind inzwischen in China aktiv. Über Jahrzehnte gewachsen sind die Beziehungen der Handelshäuser, die gerade in den deutschen Hansestädten eine lange Tradition auch im Geschäftskontakt mit China haben.

Quasi als Sprungbretter in den Markt bieten darüber hinaus so genannte Firmenpools ihre Dienste an. Da vertreten Spezialisten mehrere Unternehmen, die sich gegenseitig möglichst keine Konkurrenz machen sollten, und erhalten dafür ein bestimmtes Honorar. Anlaufstellen sind auf der einen Seite Industrie- und Handelskammern, auf der anderen Seite private Anbieter.

Als Deutschlands ältester Firmenpool sieht sich Krueger Intersales im mittelfränkischen Herzogenaurach. Mit drei Büros in Peking, Shanghai – dort im German Centre – und Dalian (im Nordosten Chinas) betreut Krueger derzeit mehr als 20 mittelständische Unternehmen und vertritt sie am Markt. Damit könnten die jährlichen Kosten deutlich gedrückt werden, sagt Geschäftsführer Wolfgang Krueger. Die Palette der Unternehmen spannt sich



Foto: Bayerische Landesbank

Das German Centre soll als Plattform dienen, um deutschen Firmen die ersten Schritte auf dem chinesischen Markt zu erleichtern

vom Maschinenbau über die Verpackungsindustrie und Anbieter für den Bau bis zum Filmgeschäft und zu Umweltthemen. Neue Unternehmen werden zurzeit gesucht.

Sonntag geht demgegenüber eher individuell vor. „Wir haben chinesische Kooperationspartner“, sagt er, „die ihrerseits über Beziehungs-Netzwerke verfügen.“ Auch eine solche Vorgehensweise kann nach seiner Meinung kostengünstig sein. Denn die Beziehungen sind nach übereinstimmender Aussage aller Kenner eine besonders wichtige Grundlage in China. Ohne persönliche Kontakte bis hin zum familiären Hintergrund zu haben, brauche man mit dem Geschäft gar nicht erst zu beginnen, sagt Sonntag: „Für deutsche Unternehmen ist das fremd.“

Ähnliche Erfahrungen hat Andreas Lux gemacht, der ein Jahr lang in dem von der Bayerischen Landesbank getragenen German Centre in Shanghai

Stellvertreter des Geschäftsführers Michael Gottschlich war. „Es ist fast eine Art Spiel“, sagt er: „Wer die meisten Beziehungen hat, der hat gewonnen.“ Als wichtig gilt es auch, seine chinesischen Partner gelegentlich nach Deutschland einzuladen. Das German Centre soll als Plattform dienen, um deutschen Unternehmen die ersten Schritte auf dem chinesischen Markt zu erleichtern. Dort wird quasi eine deutsche Umgebung in China geboten.

Seit 1996 ist das Gebäude vollständig ausgelastet. Es sind immer rund 40 Firmen dort untergebracht, obwohl es regelmäßigen Wechsel gibt. Immer wieder ziehen Unternehmen aus, suchen sich im Zuge ihrer Expansion größere Räume oder gründen Gemeinschaftsunternehmen mit chinesischen Partnern. Aber die Nachfolger stehen in der Regel schon Gewehr bei Fuß.

Die meisten kommen aus Bayern und Baden-Württemberg, aber auch Nordrhein-Westfalen und neuerdings Niedersachsen – offenbar im Zuge der Aktivitäten von Volkswagen – sind gut vertreten. Auch die Volkswagen-Tochtergesellschaft Audi AG in Ingolstadt gibt sich auf dem chinesischen Markt expansiv. Seit einem Jahr produziert sie im nordostchinesischen Changchun das Modell A6. Zuvor waren Autos der gehobenen Klasse in China ausschließlich importiert worden.

Der Bau eines zweiten German Centre hat sich um etwa zwei Jahre verzögert. Es gab Schwierigkeiten: In Shanghai war das Projekt genehmigt, in Peking gestoppt worden. Solche Erfahrungen sind offenbar nicht selten: Eine Behörde sagt etwas zu, doch die andere weiß nichts davon oder entscheidet anders. Wegen der zeitweise schwierigen wirtschaftlichen Verhältnisse waren die Initiatoren über die Verzögerung offenbar gar nicht so unglücklich. Jetzt aber soll die „Phase 2“ des German Centre schnell eingeleitet werden. „Die Talsohle ist durchschritten, es geht wieder aufwärts“, sagt Matthias Priwitzer aus der Kommunikationsabteilung der Landesbank überzeugt. Das vorgesehene Gebäude soll nach den Planungen etwa 22 000 Quadratmeter umfassen, etwas weniger als zunächst vorgesehen. Die Fertigstellung ist jetzt für das Jahr 2003 geplant.

## WICHTIGE TIPPS FÜR DAS CHINA-GESCHÄFT

### Seminar in der IHK-Akademie Ende September

Über wichtige Faktoren für eine erfolgsorientiertes China-Geschäft informieren Marktkenner am 29. und 30. September 2000 bei einem Seminar „Global Management“ in der IHK-Akademie München-Westerham, Von-Andrian-Str. 5 in 83620 Feldkirchen-Westerham zwischen München und Bad Aibling. Die Veranstaltung wendet sich vor allem an Geschäftsführer, Vertriebs-, Marketing- und Projektleiter, die insbesondere für und in China tätig sind. Die Teilnehmer erhalten Tipps, lernen Chancen und Risiken besser zu erkennen und können ihre multikulturelle Kompetenz erhöhen. Referenten sind Bernhard Sonntag und Frau Fang Wang, BSI Business Service Int. in Würthsee. Die Teilnahmegebühr beträgt 603,32 Euro (1180 Mark) inklusive Mittagessen. Anmeldung und weitere Informationen bei Dipl.-Soz. Bettina Blank, IHK-Akademie, Orleansstr. 10 bis 12, 81669 München, Tel. 0 89/51 16-5 54, Fax 0 89/4 80 23 88, E-Mail: blank@muenchen.ihk.de

# Kommunizieren für 0,0 Pf pro Minute!



## Jetzt funkt's bei Ihnen!

Cobra MicroTalk ist die günstige Lösung für alle Kommunikationsprobleme im Betrieb.

Auf der kostenfreien PMR-Frequenz funken Sie z.B. auf Ihrem Betriebsgelände, im Lager und auf Baustellen mit einer Reichweite von bis zu 6 km (abhängig von den Umgebungsbedingungen).

Sparen Sie sich lange Wege und bleiben Sie immer mit Ihren Mitarbeitern in Verbindung – mit den neuen Mini-Handsprüchfunkgeräten von Cobra MicroTalk. Funken ohne Anmeldung und ohne Gebühren.



# Cobra®

Bezugsquellen-Nachweis anfordern:  
ELNA GmbH · Siemensstr. 35 · 25462 Rellingen  
Tel.: (04101) 3 01-00 · Fax: (04101) 3 01-214  
E-mail: cobra@elna.de



Chef von BSI Business Service International: Bernhard Sonntag

All die Kenner des Marktes nehmen Newcomern viel Arbeit ab, wenn auch mit zum Teil recht unterschiedlicher Vorgehensweise. Das ist zweifellos sinnvoll: Wer sich in China nicht auskennt, kann manches blaue Wunder erleben. Wer zum Beispiel selbst ein Büro sucht, muss erst einmal ein Gebäude finden, das für ausländische Personen zugelassen ist. Auch die Preise können täuschen: Manche Räume wirken auf den ersten Blick spottbillig, doch bei näherem Hinsehen zeigt sich etwa, dass die Quadratmeterzahl brutto angegeben worden ist und der Unterschied zur Nettofläche gravierend ist. Oder es fallen erhebliche Nebenkosten an. Manchmal fehlt die Klimaanlage. Vielleicht bekommt man einen Rohbau präsentiert und muss für den Innenausbau selbst sorgen.

Wirtschaftliche Aktivitäten entfalten sich vor allem in bestimmten Regionen, gerade in Küstennähe, so etwa in Shanghai oder Peking. Konsumgüter-Hersteller dürften nach Meinung von Kennern des Landes derzeit vor allem dort Chancen haben. Nach ehrgeizigen Plänen soll Shanghai in China zum wichtigsten Finanzzentrum werden. Der Ausbau schreitet zügig voran.

Ganz in der Nähe des German Centre in Shanghai soll jetzt das neue Messezentrum „Shanghai New International Expo Center“ entstehen, das die

Messegesellschaften in München, Düsseldorf und Hannover gemeinsam mit der Shanghai Pudong Land Development Corporation errichten wollen. Dieser Tage ist Baubeginn, im Sommer oder Herbst nächsten Jahres soll die Eröffnung sein. Die Münchner Messegesellschaft will dort teils allein, teils gemeinsam mit Partnern Veranstaltungen für den chinesischen Markt und die benachbarten Regionen aufbauen.

Die Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern kann Interessenten in der Vorbereitungsphase viele Wege ebnen. Johannes Huber, der sich in der Außenwirtschaftsabteilung der IHK mit Ost- und Südostasien befasst, verfügt über reichhaltige Erfahrungen und wichtige Kontakte. Der Deutsche Industrie- und Handelstag, die Dachorganisation der Industrie- und Handelskammern, ist im German Centre mit dem Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft vertreten, das in vieler Hinsicht weiter hilft, so mit Verbindungen zu vertrauenswürdigen Übersetzern, Beratern und Rechtsanwälten. Auch Listen mit Firmen einer bestimmten Zielgruppe werden bei Bedarf zusammen gestellt. Und wenn jemand eine Repräsentanz eröffnen will, muss er sich nicht darum kümmern,

welche Behörden er aufsuchen und woran er denken muss: Das Delegiertenbüro bietet einen „Full-Service“.

Viele Chinesen arbeiten gern bei deutschen Unternehmen. Generell sind die Deutschen in China willkommen, wie Sonntag sagt. Das Delegierten-

büro der deutschen Wirtschaft verfügt über eine umfangreiche Datenbank, mit deren Hilfe Kontakte hergestellt werden können. Umgekehrt suchen auch Deutsche Tätigkeiten bei chinesischen Firmen.

Bestimmte Angebote gelten in China als besonders chancenreich. Nach den Erfahrungen von Lux ist zurzeit Holz gefragt, nachdem radikalen Abholzaktionen ein Riegel vorgeschoben worden ist. Etliche Sägewerke auch aus Deutschland drängen denn auch

schon auf den chinesischen Markt. Deutschen fällt eine zunehmende Westorientierung auf. „Die jüngeren Chinesen verhalten sich zum Teil ganz anders als die Älteren“, sagt Lux. Sie seien „trendmäßig“ eingestellt. Auch Sonntag zeigt sich über die Aufbruchstimmung und die Aufgeschlossenheit in China beeindruckt: „Gerade die jüngere Generation will Business aufbauen.“

Eine wichtige Rolle spielt nach Sonntags Meinung auch das dortige Bildungssystem, das er für beispielhaft hält. Und im Altersdurchschnitt seien die chinesischen Manager jünger als im Rest der Welt. Der Wunsch nach schnellem Reichtum ist unter ihnen verbreitet, wie immer wieder bestätigt wird.

Das spürt man gerade in Shanghai. Neue Moderichtungen sind gefragt – nach dem Eindruck von Lux „je westlicher, umso besser“. Unter den Discos seien die „westlichsten“ am besten besucht. Allerdings kann das durchaus auch zu Trugschlüssen führen. Lux hat jedenfalls auch schon Gegenbeispiele kennen gelernt: „Manche Produkte, die in Europa gigantisch laufen, kann man in China nicht absetzen.“

Lorenz Goslich

**„Es ist eine Art Spiel. Wer die meisten Beziehungen hat, der hat gewonnen“**

Andreas LUX

**IHK-INFO**

**Kontakte und Informationen zu China:** IHK München, Max-Joseph-Str. 2, 80333 München, Dipl.-oec. Univ. Johannes Huber, Tel. 0 89/51 16-3 10, Fax 0 89/51 16-4 65.

**German Centre Shanghai:** Informationen über Bayerische Landesbank, Brienner Str. 20, 80333 München, Monika Burgauer, Matthias Priwitzler, Andreas Lux, Tel. 0 89/21 71-12 55, -12 57, -53 23.

**BSI Business Services Int. Sonntag & Partners,** Inhaber Bernhard Sonntag, Seestr. 37, 82237 Wörthsee, Tel. 0 81 53/9 81 10, Fax -82 72.

**Krueger International,** Herzogenaurach, Geschäftsführer Wolfgang Krueger, Tel. 0 91 32/65 76.