

Rückblende

Fachtagung

Wirtschaftspartnerschaft mit China: Eine Chance für Franken

am 13. Oktober 2005



Der ostasiatische Raum ist in den letzten Jahren zu einer der bedeutendsten Wirtschaftsregionen der Welt geworden. Die schrittweise Liberalisierung der Wirtschaft seit Ende der 70er Jahre hat dabei insbesondere China eine der höchsten Wachstumsraten der Welt beschert. Auch die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen haben sich mit atemberaubendem Tempo entwickelt. 1972 exportierten deutsche Unternehmen Waren für gerade 270 Mio. Euro, heute sind es gut 20 Mrd. Euro. Mittlerweile ist China Deutschlands wichtigster Handelspartner in Asien und Deutschland Chinas wichtigster Handelspartner in Europa.

Vor diesem Hintergrund stellte die Veranstaltung „Wirtschaftspartnerschaft mit China: Eine Chance für Franken“ die Frage, welche Chancen und Risiken sich insbesondere für in Franken ansässige Unternehmen durch ein China-Engagement ergeben. Die Veranstaltung wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Kunststoff-Netzwerk Franken e. V., dem Bayreuther Rechtsanwalt, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Anton Kumanoff und mit Unterstützung des Verbands der Bayerischen Metall- und Elektro-Industrie e. V. (VBM), des Bayerischen Unternehmensverbands Metall und Elektro e. V. (BayME) sowie der Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V. (vbw) durchgeführt.

Ziel der Veranstaltung war es, aktuelle Entwicklungen der chinesischen Wirtschaft darzustellen, aber auch aufzuzeigen, wie sich die beiden Wirtschaftsstandorte aus Sicht des jeweils Anderen darstellen. Darüber hinaus wurden Problemfelder der interkulturellen Wirtschaftskommunikation beleuchtet.

Nach den Grußworten des Oberbürgermeisters der Stadt Bayreuth, Herrn Dr. Dieter Mronz, des Geschäftsführers Oberfranken der genannten Unternehmensverbän-

de, Herrn Franz Brosch, des Präsidenten des Kunststoff-Netzwerks Franken, Herrn Jürgen Weitmeier, vertreten durch den Geschäftsführer Herrn Hans Rausch, sowie des BF/M-Vorstandsmitglieds Prof. Dr. Torsten M. Kühlmann, beschäftigte sich der erste Vortrag mit dem Thema „Entwicklung Chinas – eine Chance für die deutsche Wirtschaft“. Referent war Herr Zhi Cheng, Geschäftsführer der Zhou Dynasty International Holding GmbH. Der Vortrag zeigte zunächst aktuelle Rahmendaten und insbesondere die extremen Wachstumsraten der chinesischen Wirtschaft, etwa bei ausländischen Direktinvestitionen, dem Bruttosozialprodukt oder dem Export auf. Gleichzeitig verdeutlichte Herr Cheng jedoch auch die Bedeutung Deutschlands für die chinesische Wirtschaft. So betrug das Handelsvolumen zwischen China und Deutschland zuletzt 54 Mrd. Dollar. Dies entspricht einem Drittel des gesamten Handelsvolumens zwischen China und der Europäischen Union - oder anders ausgedrückt - dem Handelsvolumen zwischen China und Großbritannien, Frankreich und Italien zusammen.

Im Anschluss stellte Herr Wolfgang Faul, der Geschäftsführer der Kompetenzzentrum Neue Materia-

lien Nordbayern GmbH, den „Technologiestandort Franken am Beispiel der Werkstofftechnologie“ vor. Zunächst verdeutlichte Herr Faul dabei die Bedeutung neuer Materialien. So beruhen mehr als 70 % des Sozialprodukts westlicher Technologieländer direkt oder indirekt auf Werkstoffen. Speziell Oberfranken, das zu den drei Regionen mit der höchsten Industriedichte in Europa gehört, aber auch Franken insgesamt, verfügt nicht zuletzt durch die gebündelte Kompetenz der Universitäten Bayreuth und Erlangen-Nürnberg sowie des Fraunhofer Instituts für Silicatforschung in Würzburg, über hervorragende Rahmenbedingungen, um im internationalen Wettbewerb auch mit China zu bestehen.

Mit der Thematik der Deutsch-Chinesischen Wirtschaftskommunikation beschäftigte sich im Anschluss BF/M-Vorstand Prof. Dr. Torsten M. Kühlmann. Ausgehend von einer Darstellung der typischen Teilprozesse der Kommunikation verdeutlichte Prof. Kühlmann, wie sich diese Teilprozesse verändern und verkomplizieren, sobald die Kommunikation interkulturell erfolgt. Gleichzeitig wurden Unterschiede in zentralen Kulturstandards im Gesprächsausschnitt dargestellt und anhand eines kurzen Videos veranschaulicht. Abschließend ging Prof. Kühlmann auf einzelne Phasen der deutsch-chinesischen Wirtschaftskommunikation näher ein und vermittelte Vorgehensweisen und Empfehlungen für die Sondierung als Kontakt- und Beziehungsaufbau, die Situationsanalyse im Sinne eines Informationsaustauschs zu den Wünschen und Anforderungen der Verhandlungspartner, die Argumen-

tation sowie den eigentlichen Abschluss eines Vertrags.

Nach einer kurzen Pause referierte RA Daniel Malik von der ABB Antennenbau Bad Blankenburg AG über das Thema „Wirtschaftsmacht China – eine Gefahr?“ Herr Malik, der sich seit rund 15 Jahren unter anderem mit Risikoanalysen beschäftigt, charakterisierte China zunächst als „erwachender Drache, der feststellt, dass ihm in den vergangenen 50 Jahren sehr viele Leute auf den Schwanz getreten sind.“ Darauf aufbauend wurden verschiedene Bedrohungsszenarien, die von China ausgehen können, illustriert. Neben den politischen und wirtschaftlichen Dimensionen des Konfliktfeldes „Energie und Ressourcen“ wurden auch die Problemfelder der Logistik sowie die Beziehungen zwischen den USA und China angesprochen.

Einhellig hatten bis zu diesem Zeitpunkt sämtliche Referenten die Empfehlung für Unternehmen ausgesprochen, im Falle eines China-Engagements externe Beratungsleistungen in Anspruch zu nehmen. Geschäftsbeziehungen zu China aus der Sicht eines Beraters standen somit im Mittelpunkt

des Vortrags des Bayreuther Rechtsanwalts, Steuerberaters und Wirtschaftsprüfers Anton Kumanoff. Herr Kumanoff stellte hierzu zunächst das Tätigkeitsspektrum eines Beraters im Bereich China – Deutschland sowie die Bestimmungsfaktoren einer entsprechenden Beratungstätigkeit vor. Beispielhaft wurden anschließend Unterschiedlichkeiten zwischen den beiden Ländern – soweit sie für die Beratung von Bedeutung sind – vorgestellt. Hierzu zählen etwa die unterschiedlichen Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme, die Rechtssysteme, aber auch der Korruptionseinwand, der Schutz geistigen Eigentums oder kulturelle Unterschiede. Der Vortrag schloss mit einer Darstellung typischer Beratungsschwerpunkte sowohl für deutsche als auch für chinesische Firmen.

China-Geschäft in der Praxis stellte im letzten Vortrag des Tages schließlich Martin Trier von der Scherer und Trier GmbH & Co. KG vor. Herr Trier gab zunächst einen kurzen Überblick über die Entwicklung des China-Geschäfts und stellte die anfänglichen Probleme dar. Am Beispiel der Zusammenarbeit mit einer chinesischen Firma

auf Projektebene wurden anschließend Besonderheiten und Problemfelder herausgearbeitet. Hierbei stellt sich insbesondere die Kommunikation als schwierig dar, zum einen weil es schwierig sein kann, ausreichend qualifizierte Übersetzer zu akquirieren, aber auch wegen der unterschiedlichen Kommunikationsstile. Im Bereich der Beschaffung in China hingegen lautet die Empfehlung von Herrn Trier, eine genaueste Definition mittels Zeichnungen und Lastenheften vorzunehmen und Qualitätsanforderungen als Vertragsbestandteil aufzunehmen. Ebenso sollten Zielpreise im Vorfeld ermittelt werden und bereits in eine Anfrage aufgenommen werden.

Insgesamt konnte die Veranstaltung ein differenziertes Bild der Wirtschaftspartnerschaft mit China vermitteln. So wurden sowohl die Chancen aber auch die nicht zu unterschätzenden Risiken eines China-Engagements umfassend dargestellt. Auch die durchwegs positiven Rückmeldungen der insgesamt etwa 70 Teilnehmer verdeutlichen, welcher Stellenwert dem Themenbereich China-Engagement mittlerweile im Unternehmensalltag eingeräumt wird. (WO)



*Die Referenten und Organisatoren der Veranstaltung (von links):
Martin Trier, Daniel Malik, Zhou Cheng, Dr. Dieter Mronz, Anton Kumanoff, Wolfgang Faul,
Prof. Torsten M. Kühlmann, Hans Rausch, Rainer Wolf*