

## Der Umweg führt zum Ziel

**Fachveranstaltung von Kunststoff-Netzwerk Franken (KNF) und Betriebswirtschaftlichen Forschungszentrum BFM /Universität Bayreuth auf Schloss Thurnau: Wirtschaftsbeziehungen zu China: Erwartungen und Alltag – 29. Juni 2006**



Text: Robert Zozin

**„China hat schon heute eine wohlhabende Mittelschicht von 250 bis 300 Millionen Menschen“ – eine von vielen verblüffenden Aussagen welche die etwa 90 Teilnehmer aus ganz Süddeutschland auf dieser Fachveranstaltung von erfahrenen China-Experten erfuhren. Chinas Aufstieg zur Produktionsmacht, so eine Analyse von Andy Xie, Chinaspezialist bei Morgan & Stanley, wird den selben Einfluss auf die Welt haben wie die Industrialisierung der USA – vielleicht noch einen größeren.**

„Sie habe ich doch schon mehrmals im China-Restaurant gesehen? Dann sind Sie genau der Richtige für unsere Vertretung in Schanghai!“ – mit dieser Pointe zu Beginn seines Referats zeigte der Bayreuther Chinaexperte Prof. Dr. Torsten Kühlmann das absolute Negativbeispiel über die Eignung von Mitarbeitern für einen Einsatz im Reich der Mitte. Man will es nicht glauben, aber es gibt immer noch Unternehmen, die bei der Entsendung von Mitarbeitern nach China die „Do it by learning“-Methode bevorzugen, mit entsprechenden negativen Folgen. Dabei ist eine umfassende Vorbereitung für einen Projekterfolg extrem wichtig. Der Schlüssel, um neben der fachlicher Qualifikation, ein erfolgreicher Mitarbeiter in China zu werden, so Referent Kühlmann, ist der gleiche wie für Chinesen in Europa: Man muss die Kultur des Anderen erspüren, verstehen und letztendlich auch leben. Grundvoraussetzungen sind Kontaktfreude, Unvoreingenommenheit sowie Einfühlungsvermögen.

Die chinesische Mentalität und Arbeitsweise lässt sich an Hand von Sprichwörtern gut beschreiben. So bedeutet etwa „der Umweg führt zum Ziel“, dass man zu einem ersten Geschäftstermin viel Zeit mitbringt. Wer nach einer für Deutschland üblichen fünf Minuten-Aufwärmphase über Wetter und Familie ins Fachgespräch einsteigt, beleidigt sein chinesisches Gegenüber. Der will zunächst gerne wissen welcher Mensch sein Gesprächspartner ist und natürlich soll dieser auch ausführlich erfahren, mit wem er es auf chinesischer Seite zu tun hat. Nicht Schnelligkeit, sondern Geduld, aber auch eine höfliche Beharrlichkeit sind hier die Tugenden, mit denen man am weitesten kommt.

### **Lokaler Provinz-Protektionismus noch sehr stark**

Über „Geistiges Eigentum in China – Gesetz und Wirklichkeit“ referierte Peter Ganea vom Münchener Max-Planck-Institut für Geistiges Eigentum, Wettbewerbs- und Steuerrecht. Er berichtete über Schätzungen, dass ca. 90 Prozent aller in China hergestellten Urheberrechtsprodukte verletzend sind. Wo immer ein gefälschtes Produkt gefunden wird, stammt es mit größter Wahrscheinlichkeit aus China. Ein Grund für die Kurzsichtigkeit und das mangelnde Interesse von lokalen politischen Entscheidungsträgern am Schutz geistigen Eigentums ist die Verbundenheit mit der lokalen Industrie. Den Alltag bestimmt eine zellulare Machtstruktur, das Verhältnis zwischen Zentrale und Region ist nur formal hierarchisch und stark auf Verhandlungen basierend. Es zeigt sich aber eine zunehmende Bereitschaft bei vielen Chinesen, vor allem aus der einheimischen Wirtschaft die immer stärker international verknüpft ist, Grundprobleme wie Lokalprotektionismus und Profitstreben von Staatsbeamten aufzuzeigen und dagegen vorzugehen. In China selbst gegen Fälschungen vorzugehen ist ein schwieriges Unterfangen, anders sieht es aber in Europa aus: So haben deutsche Unternehmen erfolgreich durch rechtliche Verfügungen auf Messen die Stände mit Raubkopien ihrer Produkte schließen lassen.

### **Zurück zur alten Form**

Das bevölkerungsreichste Land mit 1,3 Milliarden Einwohnern (Stand Volkszählung im Jahr 2000) ist nach den USA und Deutschland die drittgrößte Handelsnation und viertgrößte Volkswirtschaft der Welt. Diese und andere Fakten aus seiner Heimat stellte der Sinologie-Professor Dr. Yong Liang in seinem Referat vor. Er gab einen ausführlichen Einblick in die chinesische Geschichte und Kultur sowie die Voraussetzung für eine erfolgreiche Aktivität in China, aber auch Gründe für das Scheitern einer ausländischen Unternehmensgründung. Die älteste und größte Kulturnation der Welt durchlebte Jahrhunderte höchster, weltweit einmaliger wirtschaftlicher Blüte und die koloniale Demütigung durch die Europäer, die vom 19. bis Mitte des 20. Jahrhunderts reichte. Es folgten drei

Jahrzehnte sozialistische Planwirtschaft mit all ihren Auswirkungen auf Land und Bevölkerung, die ab 1972 allmählich durch Wirtschaftsreformen aufgeweicht wurde. 1992 kam die Entscheidung zur sozialistischen Marktwirtschaft: der Durchbruch in allen Wirtschaftsbereichen. Die Einstellung Chinas zum kulturellen Anderen spiegelt sich in Formulierungen wider wie:

Für die passenden Schuhe schneidet man sich die eigenen Füße zurecht, Betrachtung vom anderen Flussufer oder sich an das richtige Gleis/Bahn anschließen. Zudem ist die Opferbereitschaft der Chinesen für ihre Familie, ihr Land oder ihren Job geradezu legendär, Beispiele dafür gibt es in der chinesischen Geschichte und Gegenwart unzählige.

Rechtsanwalt Anton Kumanoff und Diplom-Kauffrau Andrea Neubert, beide von der Kanzlei Kumanoff, berichteten über chinesische Unternehmen in Deutschland – gerade in Oberfranken kann man einen starken Zuzug beobachten. Die Chinesen kaufen vor allem hochwertige Wirtschaftsgüter oder Kunststoffabfälle und Recyclingmaterial für die Weiterverarbeitung in Asien.

**Fazit: Das riesige „Reich der Mitte“ mit seinem gigantischen Binnenmarkt und großer Exportkraft hat sich auf den Weg gemacht, zurück zu seiner alten, über einige Jahrhunderte währenden Form als größte Kultur- und Wirtschaftsmacht der Welt. Dies wird wohl noch zwanzig oder dreißig Jahre dauern, doch schon heute zeichnet sich ab, dass wer wirtschaftlich global aktiv sein will, an China nicht mehr vorbeikommt.**