



Die Podiumsrunde beim vierten Remstaltalk in der Jahnhalle Endersbach unter den Fahnen der Volksrepublik China und der Volksbank Stuttgart (von links nach rechts): Heiko Schapitz, Geschäftsführer der Remstaltalkerei, Michael Pfeiffer, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Trade & Invest, Sabine Dietlmaier, Deutsche Außenhandelskammern in Karlsruhe, Udo Lütze, Geschäftsführer Friedrich Lütze International GmbH, Weinstadt, und Moderator Michael Antwerpes, SWR. Bild: Pavlovic

# China bleibt nicht „Werkbank der Welt“

Vierter Remstaltalk in Weinstadt zu Chancen und Risiken des chinesischen Marktes: Von „Made in China“ zu „Created in China“

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED  
MARTIN WINTERLING

Weinstadt.

Für China ist Deutschland der wichtigste Handelspartner in Europa; für Deutschland ist China der größte Markt in Asien. „Die Aussichten für die Zusammenarbeit sind gewaltig“, sagte Generalkonsul Wen Zhenshun beim vierten Remstaltalk in Weinstadt. China will auf lange Sicht nicht die „Werkbank der Welt“ bleiben. Aus „Made in China“ soll „Created in China“ werden.

Die Zeit ist nicht fern, dass sich „Made in China“ nicht länger hinter deutschen, holländischen oder japanischen Marken versteckt. Dass chinesische Unternehmen sich mit Produkten unter eigenen Marken auf den Markt wagen. Mit seiner wirtschaftlichen Bedeutung wächst Chinas Selbstbewusstsein, wie der Auftritt des Generalkonsuls Wen Zhenshun in der Jahnhalle Endersbach bewies. Ein PR-Film zeigte China mit schnellen Schnitten als modernes, aufgeschlossenes und aufstrebendes Land. Wen Zhenshun hingegen brachte auch die Schwierigkeiten zur Sprache, die das rapide Wachstum mit sich bringt. Trotz der fast zweistelligen Wachstumsraten in den vergangenen drei Jahrzehnten gebe es noch einen gewaltigen Abstand des Bruttoinlandsproduktes der zweitgrößten Wirtschaftsnation zu den USA, Deutschland oder Japan. Noch immer benötige China die zwei- bis dreifache Energie für die Herstellung von Gütern. Die Hauptprobleme seien die konjunkturelle Überhitzung und Inflation, mit denen das Land zu kämpfen habe.

China verlässt sich bei seiner Entwicklung nicht auf die unsichtbare Hand des Marktes, sondern greift mit seinen Fünfjahresplänen handfest ein, setzt klare Schwerpunkte und steuert die Entwicklung. So solle das jährliche Wachstum auf fünf Prozent verlangsamt und Qualität und Energieeffizienz in den Vordergrund gestellt werden, sagte Wen. Im Fokus seien grüne Energien

und Umweltschutz sowie die Erhöhung der Innovationskraft mit dem Ziel eines „Created in China“, also Produkte nicht nur zu fertigen, sondern selbst zu entwickeln.

Außer bei grünen Technologien böte sich über die deutsch-chinesische Wirtschaftspartnerschaft auch in den traditionellen Bereichen wie Maschinenbau, Auto, Chemie und Telekommunikation eine engere Zusammenarbeit an. Und das nicht nur für die Großkonzerne, die bereits seit Jahrzehnten Dependancen in China unterhalten, betonte Wen, sondern auch für kleinere und mittlere Unternehmen. „Mit großer Freude“, führte der Generalkonsul seinen Vortrag auf deutsch zu Ende und verzichtete auf die Dolmetscherin, habe er festgestellt, dass gerade diese Unternehmer chinesische Firmen als Kooperationspartner betrachten und nicht nur als Konkurrenz. Dass die Zusammenarbeit erfolgreich ist und kein Nullsummenspiel bleibt, dafür sei allerdings gegenseitiges Vertrauen notwendig.

Udo Lütze, Geschäftsführer der Friedrich Lütze International GmbH in Weinstadt, beschrieb aus Sicht eines deutschen Unternehmers das Land, ganz persönlich und ohne Anspruch auf Objektivität. Um ein Land begreifen zu können, riet Lütze, sollte man zuerst „die schwäbische Brille“ ablegen. „Sie verpassen sonst die wunderbare Gelegenheit, das Land aus der Perspektive des Landes zu erleben.“ Und zu erleben gebe es in Shanghai, wo der Spezialist für elektronische und elektrotechnische Komponenten für die Automatisierung seine Niederlassung hat, eine ganze Menge, sagte Lütze und illustrierte dies mit Fotos des Distrikts Pudong. Dort ist in den zwei Jahrzehnten aus Sumpfland ein Hochhaus nach dem anderen emporgewachsen und stellt Manhattan in den Schatten.

„Geben Sie nicht unbedingt dem Mann zuerst die Hand ...“

Die langfristige Planung sei das A & O dieser Entwicklung, sagte Lütze und erzählte vom Besuch des Shanghai Urban Exhibition Centers, in dem schon heute das Modell des Shanghai von morgen zu besichtigen sei. Die Gleichberechtigung von Mann und

Frau sei in Verhandlungen schon heute gang und gäbe. „Geben Sie nicht unbedingt dem Mann zuerst die Hand“, warnte Lütze vor Verstößen gegen die Etikette, „es könnte der Fahrer sein!“ Die chinesischen Handelspartner nehmen einem Westler jedoch längst nicht jeden Fauxpas krumm. Lütze hatte schon den Eindruck, dass sie sich gelegentlich einen Spaß draus machen, ihn kulinarisch aufs Glatteis zu führen. Ohne Beziehungsmanagement und Netzwerke kämen indes nie Geschäfte zustande. „Chinesen nehmen sich Zeit, Ihnen zuzuhören“, so Lütze. Bei aller Wertschätzung für deutsche Gründlichkeit und Qualität, vermutlich mehr als hierzulande, streben sie die Ziele pragmatisch an. Das erkläre auch den Hang zu Plagiaten und Kopien, möglichst schnell ans Ziel kommen zu wollen.

Größtes Problem ist, den richtigen Vertriebspartner zu finden

Die größte Schwierigkeit für deutsche Firmen, die auf dem chinesischen Markt Fuß fassen wollen, sei, den richtigen Vertriebspartner zu finden, sagte Sabine Dietlmaier von den Deutschen Außenhandelskammern in Karlsruhe. Den Unternehmern gab sie drei Thesen zur Orientierung mit:

- China verfolge eine „sehr kluge Politik“, legt den Schwerpunkt auf Forschung und Entwicklung mit dem Ziel, von der „Werkbank der Welt“ wegzukommen. Bei der Batterietechnik, Kern der künftigen Elektromobilität, sei China führend.
- Der Konsumentenmarkt wächst schnell. Bis 2020 werde China von Platz fünf auf Platz drei klettern. „Chinesen sind nicht arm. Im Gegenteil. Sie kaufen gern ausländische Produkte, sind aber sehr anspruchsvoll.“
- Die Geschäfte werden schwieriger: Ein schneller Erfolg sei nicht möglich, der Wettbewerb mit lokalen Firmen hart. Wie verlockend der chinesische Markt ist, zeigt das Beispiel Remstaltalkerei. 2010 hat die Genossenschaft mit dem Export begonnen und an die 5000 Flaschen abgesetzt. „Der Weinmarkt dort boomt“, sagte Geschäftsführer Heiko Schapitz. Wein ist in China Luxus – und aus Remstälern Sicht ist China ein vinologisches Entwicklungsland.

## Zahlen und Fakten

- **China:** mindestens 1,3 Milliarden Einwohner, viertgrößter Staat der Welt, zweitgrößte Wirtschaftsnation, Exportweltmeister.
- **Deutschland:** 82 Millionen Einwohner, viertgrößte Wirtschaftsnation, Exportvizeweltmeister.
- **Einfuhren 2010 aus China:** 76,5 Milliarden Euro, **Ausfuhren nach China:** 53,6 Milliarden Euro. Im ersten Halbjahr 2011 erhöhte sich das **Handelsvolumen** um ein Drittel auf über 80 Milliarden Euro.

## Kelch und AEG

- Rund 2400 deutsche Firmen sind mit 7000 Projekten in China aktiv. Der Generalkonsul **Wen Zhenshun** bezifferte die Zahl der Direktinvestitionen chinesischer Firmen in Deutschland auf mehr als 2000. Deutschland sei bei chinesischen Investoren erste Wahl. Viele betrachten diesen Invest als sichere Geldanlage, ohne Einfluss auf die Geschäfte nehmen zu wollen, ergänzte **Michael Pfeiffer**, Geschäftsführer der deutschen Wirtschaftsförderungsgesellschaft Trade & Invest.
- Im Rems-Murr-Kreis sind zwei chinesische Firmen aktiv. Bereits 2005 stieg die **Harbin Measuring & Cutting Tool Group** beim insolventen Schorndorfer Werkzeughersteller Kelch ein. Das Engagement entwickelte sich nicht nach den Erwartungen der Chinesen und endete 2010 in einer erneuten Insolvenz. Harbin gründete in Weinstadt mit 40 von einst 160 Beschäftigten eine neue Firma.
- Wenig erfolgreich aus Sicht der Beschäftigten geriet 2005 der Einstieg des Hongkonger Konzerns **TTI** bei der **AEG-Elektrowerkzeuge** in Winnenden. Die anfänglichen Hoffnungen, dass der Abstieg des Elektrowerkzeugherstellers endlich beendet sei, verfliegen im Laufe des Jahres 2009. Im März 2010 kündigte TTI an, die Produktion von Winnenden nach China zu verlagern. 330 der verbliebenen 450 Mitarbeiter verloren ihren Arbeitsplatz.

## Remstaltalk

- Zum vierten Mal haben die **Städte und Gemeinden** im Remstal zusammen mit der **Volksbank Stuttgart** zu einem gewerblichen Mittelstandsförderungsforum eingeladen. Remstaltalk ist eine **Mittelstandsinitiative** von Fellbach, Kernen, Korb, Waiblingen, Weinstadt und Winnenden und bietet Unternehmen eine Plattform für Vernetzung und fachlichen Austausch.



Generalkonsul Wen Zhenshun lobte die Partnerschaft. Seit 40 Jahren gibt es diplomatische Beziehungen: Bundeskanzlerin Angela Merkel und Staatspräsident Hu Jintao beim Staatsbesuch (im Hintergrund).