



Wolfgang Haehn
主席，德国亚太协会

Wolfgang Haehn
Vorsitzender der Deutschen Asia Pacific Gesellschaft e. V.

→ 为了避免某一时候的全部失败 Damit uns die Kiste nicht irgendwann um die Ohren fliegt

Interview mit Wolfgang Haehn, Vorsitzender der Deutschen Asia Pacific Gesellschaft e. V.
与德意志亚太协会主席Wolfgang Haehn的访谈

■ 在德国为如何使经济复苏冥思苦想的时候，中国则报道了已取得经济情况上的转折。世界范围的经济危机事实上给中国经济带来了多大的打击？

对中国来说，决定性的问题首先是来自西方国家商业需求的消失。特别是以出口为主导的中国东南地区，生产量明显滑坡。根据世界银行最新的季度报告，8月份在广东的外来打工人数与上一年相比下降了5%。这样一个发展趋势对于一个刚开始建立社会安全体系的国家来说，不是没有危险的。如果顺利进行的话，发展庞大的服务系统将抓住这些劳动力的一部分，并且将促进国内需求。中国活跃发展的国内市场对于德国企业来说，是很多坏消息中好的一个。然而这里恰恰存在着危险。德国中型企业面对这一巨大的流动资金，激动得快快要掉泪，但事实上则好比骑在龙的身上，危险重重。在中国恰恰要指出的是，大部分贷款流入了股票和不动产市场，真正意义上的增长是另外一个样子的。中国的市场就像是一个热气球，需要不断地补充热空气。在我看来，这个气球有爆炸的危险。如果一个实质上的和稳定的国内需求被实现的话，我们才可以为中国经济的稳定而翘首期待。

中国政府4兆人民币（约4300亿欧元）的经济振兴计划带来了庞大的经济刺激。德国企业如何才能从中获益？

德国企业已经从中获益。就拿已经进入中国市场的生产铁轨扣件系统的福斯罗股份公司来说，这个经济振兴计划来的时刻再好不过了。当然也有不满之声，尤其是一些基础设施建筑商，由于种种原因没能从这些资金分配中获得好处。当然和政治层面的联系在这里是主要的因素。我想向德国的中型企业普遍建议，确立中国市场的长期发展计划，有目的并且不畏艰难地实施经营想法。一个中国的经济振兴计划不能为企业变出有效的销售网，并且也不能透漏接下来的五年内有哪些消费需求。这个五年计划必须同权威的合作伙伴共同制定。

■ Während in Deutschland über eine Erholung der Wirtschaft spekuliert wird, meldet China das Erreichen der konjunkturellen Wende. Wie schwer ist die chinesische Wirtschaft tatsächlich von der weltweiten Krise betroffen?

Das entscheidende Problem für China ist zunächst die ausbleibende Nachfrage aus dem Westen. Die Produktion wurde erheblich zurückgefahren, insbesondere im exportorientierten Südosten. Nach dem neuesten Quartalsbericht der Weltbank ging die Zahl der Arbeitsmigranten in Guangdong im August um fünf Prozent gegenüber dem Vorjahr zurück. Eine derartige Entwicklung ist in einem Land, das gerade damit beginnt, soziale Sicherungssysteme aufzubauen, nicht ohne Risiko. Wenn es gut geht, wird der sich mächtig entwickelnde Sektors einen Teil dieser Arbeitskräfte auffangen und die Binnennachfrage ankurbeln. Ein sich dynamisch entwickelnder chinesischer Binnenmarkt ist auch für deutsche Unternehmen die gute unter vielen schlechten Nachrichten. Doch genau hier liegen Gefahren. Deutsche Mittelständler bekommen feuchte Augen angesichts dieses Liquiditätsbooms, der tatsächlich wie ein Ritt auf dem Drachen anmutet. Gerade in China wird darauf hingewiesen, dass ein großer Teil dieser Kredite in die Aktien- und Immobilienmärkte geflossen sind. Echtes Wachstum sieht anders aus. Das ist wie mit einem Heißluftballon, in den immer mehr heiße Luft gepumpt wird. Und ich sehe die Gefahr, dass dieser Ballon platzt. Wir können für China ökonomische Stabilität erst erwarten, wenn eine substantielle und stabile Binnennachfrage realisiert sein wird.

Das 4.000 Mrd. RMB (ca. 430 Mrd. EUR) schwere Konjunkturprogramm der chinesischen Regierung setzt massive Konjunkturanreize. Wie können deutsche Unternehmen hiervon profitieren?

Deutsche Unternehmen haben bereits profitiert. Nehmen sie die Vossloh AG, die mit Schienenbefestigungssystemen in China unterwegs ist und für die das Konjunkturprogramm zu keinem besseren Zeitpunkt hätte kommen können. Es gibt aber auch Klagen, insbesondere der Anlagenbauer, dass sie von diesen Ausschüttungen nicht profitieren und die Gründe dafür sind vielfältig. Natürlich sind Kontakte zur politischen Ebene hier essentiell. Ich würde gerade dem deutschen Mittelstand aber generell empfehlen, auf die langfristige Entwicklungen des chinesischen Marktes zu setzen und Geschäftsideen zielstrebig und ausdauernd zu implementieren. Ein chinesisches Konjunkturprogramm zaubert dem Unternehmen kein effektives Vertriebsnetz herbei und kann ihm auch nicht flüstern, welchen Bedarf die Konsumenten in fünf Jahren haben. Diesen Fünfjahresplan muss er mit kompetenten Partnern selbst verabschieden.

对于还没有活跃在中国的企业来说，进入中国市场也被推荐吗？如果德国企业想致力于中国市场，应该具备哪些前提条件呢？

一个重要的前期考虑涉及到企业的人事情况。许多中小型企业总部需要少量的执行人员，由此出现的一个问题是，由谁将进入市场的步骤握于手中。用一位我们协会成员的话说：“无论在海外还是在国内，这都不是问题！”如果在德国中心或是上海外滩碰巧找不到一位聪明的天才的话，那就不得不依靠一个专业的搜索工具来寻找主管人员了。除了必要的法律上以及对市场分析的前期工作外，我们一般建议企业家加入一个中国或是亚洲的网络，特别是德意志亚太协会，因为他们在这里可以和有经验的企业家们直接取得联系。

您如何评估中国在德投资的发展趋势？德国的中型企业能从中获益吗？

中国直接投资的比重一直还是适度的。在来自亚洲的投资中，中国排在印度之前，但是明显居于例如澳大利亚、韩国和日本之后。如果中国的投资能使技术在新市场得以利用的话，在个别情况中会出现一些有趣的可能。在德国对于为数众多的中等企业来说，其中还有很多是家族企业，其产品创造和在市场的适用性很久以来还没有发挥出其充分的潜能。所以，具有潜力的中国投资商可以开发这一技术，从而为新市场带来效益。在大多数情况中，他们也可以随之解决公司的接替问题。中等企业当然可以在孤立中生存，但这样的情况只是例外。

今后德国和中国经济合作的重点在哪里？

我们的协会推动合作，在受全球威胁以及由此产生出的责任的背景下，这些合作对持久的、与环境和谐并与社会利益一致的解决方案承担有义务。在这些方面有非常多的事情可做。中国经济在此期间在全球市场互相协调中扮演着如此重要的角色，为了我们自己的利益，必须要成功地进行这个转变过程。当然中国也是一个为寻找便宜货和很多投机商的市场，他们的失败不在我们商会的统计中出现。对于我们而言更重要的是，为双方经济的成功，发展出一个伙伴式的理解。基础设施的建设和能源技术装置在今后还将是德国工业的一个活动领域。未来也还存在于服务领域。一位被中国复制了其产品的设备制造商，他的产品可能将再也卖不出去。可是为什么那些复制的设备还悄无声息地停在那里？设备的经营和维护是不会那么容易被复制的。所以在这里，中德双方应该为投资、咨询和生产等方面开发出一些新领域，才能避免某一时候的全部失败。

Ist auch für Unternehmen, die noch nicht in China aktiv sind, ein Markteinstieg zu empfehlen? Welche Voraussetzungen sollten deutsche Unternehmen erfüllen, wenn sie sich in China engagieren wollen?

Eine wichtige Vorüberlegung betrifft die personelle Situation des Unternehmens. Viele kleine und mittelständische Unternehmen brauchen die wenigen Executives zuhause und damit beginnt die Frage, wer den Markteintritt vor Ort in die Hand nimmt. Um es mit den Worten eines unserer Mitglieder zu sagen: „Expatriate oder Local – das ist nicht die Frage!“ Wenn einem also weder im German Center noch auf dem Bund in Shanghai ein smarterer Genius über den Weg läuft, dann kommt man um ein professionelles Executive Search nicht herum. Ganz abgesehen von rechtlichen und marktanalytischen Vorarbeiten, die unerlässlich sind. Die Einbettung in eines der China- oder Asien-Netzwerke ist Unternehmern generell zu empfehlen, da sie hier, und das gilt für die DAPG ganz gewiss, mit erfahrenen Unternehmern in direkten Kontakt kommen.

Und wie schätzen Sie den generellen Trend der chinesischen Investitionen in Deutschland ein? Kann der deutsche Mittelstand hiervon profitieren?

Der Anteil chinesischer Direktinvestitionen ist immer noch moderat. Unter den Investitionen aus Asien liegt China vor Indien aber z. B. deutlich hinter Australien, Südkorea und Japan. Im Einzelfall ergeben sich interessante Möglichkeiten, wenn das chinesische Investment Technologien für neue Märkte verfügbar macht. Nicht für alle, aber für zahlreiche mittelständische Unternehmen in Deutschland, von denen viele noch als Familienunternehmen geführt werden, gilt, dass ihre Erfindungen und deren Anwendbarkeit am Markt noch längst nicht ausgereizt sind. Ein chinesischer Investor mit Potential kann eine solche Technik für neue Märkte gewinnbringend erschließen. Er würde damit in vielen Fällen auch gleich die Nachfolgefrage lösen. Man kann als Mittelständler mit einem Inseldenen überleben. Aber das sind die Ausnahmen.

Wo sehen Sie die zukünftigen Schwerpunkte für die wirtschaftliche Zusammenarbeit Deutschlands und Chinas?

Meine Gesellschaft fördert Kooperationen, die vor dem Hintergrund globaler Bedrohungen und der sich daraus ergebender Verantwortung nachhaltigen, umwelt- und sozialverträglichen Lösungen verpflichtet sind. Da gibt es gewiss viel zu tun. Die chinesische Wirtschaft spielt im globalen Zusammenspiel der Märkte inzwischen eine derart wichtige Rolle, dass uns im eigenen Interesse an gelingenden Transformationsprozessen gelegen sein muss. Natürlich wird China immer auch ein Markt für Schnäppchenjäger sein und für ebenso viele Hasardeure, deren Scheitern in den Statistiken unserer Handelskammern nicht auftaucht. Viel wichtiger aber ist, dass wir auf beiden Seiten ein partnerschaftliches Verständnis für den wirtschaftlichen Erfolg entwickeln. Der Aufbau von Infrastruktur und energietechnischen Anlagen wird noch über Jahre ein Betätigungsfeld der deutschen Industrie sein. Die Zukunft liegt aber auch hier im Service-Sektor. Ein Anlagenbauer, dessen Anlagen in China kopiert wurden, wird vielleicht keine Anlage mehr verkaufen. Aber warum liegen die kopierten Anlagen wohl still? Management und Maintenance von Anlagen lässt sich nicht so einfach kopieren. Hier öffnen sich neue Felder für Investment, Beratung und Produktion auf beiden Seiten. Damit uns die Kiste nicht irgendwann um die Ohren fliegt.