



Mitten in der kasachischen Steppe nahe der chinesischen Grenze kommen jeden Tag drei Züge aus China an. Die Verbindung ist Teil der neuen Seidenstraße. FOTO: CHRISTIAN A. WERNER

Europäische Antwort

Herr Herr, welche Bedeutung hat die Initiative Neue Seidenstraße für den Handelsplatz Bremen?

Volkmar Herr: Das lässt sich noch nicht abschätzen, wir wissen ja nicht, wie schnell China mit seinen Projekten vorankommen wird. Aber: Neue Infrastrukturen fördern den Wirtschaftsaustausch und vergrößern damit den Kuchen, den es zu verteilen gibt. Neue und bessere Seerouten sind für Bremen relevanter als ein Ausbau der Landwege. Allerdings werden sich an den Seewegen auch neue Handelsknoten entwickeln, Konkurrenzstandorte zu Bremen, die Ladung und Logistikdienste auf sich ziehen.

Wie unterstützt die Handelskammer regionale Unternehmen, die an Seidenstraßenprojekten mitarbeiten wollen?

Noch ist nicht genau zu sehen, ob deutsche und europäische Betriebe im Rahmen der Seidenstraßenprojekte gleiche Wettbewerbsbedingungen wie chinesische Unternehmen haben werden. Die ambitionierte chinesische Infrastrukturpolitik muss europäisch beantwortet werden, wenn wir sicherstellen wollen, dass für unsere Firmen die gleichen und faire Bedingungen herrschen. Unsere Handelskammer kann als Partner zur Verfügung stehen, wenn es darum geht, mehr Transparenz zu gewinnen. Dabei arbeiten wir mit Partnern zusammen, zu denen die deutschen Auslandshandelskammern in China und Zentralasien sowie die Bundesagentur „Germany Trade and Invest“ gehören.

Volkmar Herr, Geschäftsführer und Leiter des Geschäftsbereichs International bei der Handelskammer Bremen

Auf neuen Wegen

Hunderte Jahre lang bestimmte sie den Welthandel, heute ist sie vor allem ein Mythos. Nun wird die Seidenstraße erneut belebt. In Bremen weckt das neue Hoffnung.

Von Jürgen Hoffmann

Im Ostertor-Viertel in Bremen, im Gebäude 44 Contrescarpe 8C, wird viel über die Zukunft der deutschen Wirtschaft gesprochen. „Die Weichen werden jetzt gestellt“, sagt Hans von Helldorff, Vorstand des im vergangenen Jahr im historischen Gebäude an den Wallanlagen gegründeten Bundesverbandes Deutsche Seidenstraße Initiative (BVDSI). Was ihn umtreibt, ist nicht weniger als das größte Entwicklungsprogramm aller Zeiten: 900 Milliarden Dollar will China in den nächsten Jahrzehnten für das Projekt „One Belt, One Road“ investieren. Ein enges Netz aus Handelswegen soll entstehen, das Zentralasien mit der Alten Welt und den etwa 60 dazwischen liegenden Ländern verbindet. Entlang der Routen sind zahlreiche Infrastrukturprojekte geplant: neue

Eisenbahn- und Straßenverbindungen, Flughäfen und Seehäfen, Logistikcenter, Gewerbe- und Industrieparks, Pipelines und Kraftwerke. Dafür sucht die zweitgrößte Wirtschaftsmacht der Welt Partner in Europa – insbesondere in Deutschland. Doch sowohl in Berlin als auch in Brüssel hält sich die Begeisterung in Grenzen. Einige Politiker sehen die Neue Seidenstraße als Teil chinesischer Hegemonialbestrebungen und kritisieren, dass die Regierung in Peking europäische Anliegen wie die Einhaltung von Umwelt- oder Sozialstandards oder den Wunsch nach öffentlichen Ausschreibungen ignoriert.

Leidtragende der Bremsversuche sind Unternehmen, die gerne mit den Chinesen zusammenarbeiten würden, allen voran deutsche Mittelständler. Für sie wollen Hans von Helldorff und seine Verbandskollegen kämpfen. Insbesondere regionalen, kleineren Unternehmen möchte der BVDSI über eine Kompetenzplattform aufzeigen, welche Chancen es für sie entlang der Neuen Seidenstraße gibt, ihnen Türen öffnen, bei Personalsuche, Geldverkehren und Patentschutz helfen. Als Standort für den Verband habe man bewusst Bremen gewählt. „Die Stadt hat eine lange Tradition als Handelsstandort mit vielen Kontakten in den asiatischen Raum.“

Die Neue Seidenstraße ist keine romantische Reminiszenz an eine der ältesten Handelsrouten, auf der einst Karawanen Seide und Gewürze vom Reich der Mitte durch die Takla-Makan-Sandwüste und über die schneebedeckten Pässe des Pamir-Gebirges nach Europa transportierten. Das Mammut-Projekt ist knallhartes Business und Ausdruck der geopolitischen und weltwirtschaftlichen Ambitionen Chinas. „Es ist aber auch eine ermunternde Botschaft Chinas an Europa, künftig enger und bes-

ser zusammenzuarbeiten“, sagt Helmut Naujoks, Präsident der deutschen Sektion der Genfer World Public Diplomacy Organisation. China gehe mit der Seidenstraße-Initiative einen Schritt auf Europa zu: „Deswegen wäre es falsch, wie die Kaninchen vor der Schlinge zu sitzen und abzuwarten, was passiert.“ Gerade die Zusammenarbeit mit deutschen Firmen werde gesucht: „Es vergeht kaum ein Tag, an dem nicht eine Anfrage kommt.“

Ähnlich sieht das Volker Treier, Außenwirtschaftschef des Deutschen Industrie- und Handelskammertages. Der deutsche Mittelstand „mit seinem enormen Know-how und seiner internationalen Erfahrung“ sei gerade prädestiniert für die geplanten Infrastrukturprojekte im eurasischen Raum. Besonders gute Karten hätten Maschi-

nen- und Anlagenbauer sowie Zulieferer von Spezialausrüstungen vor allem in den Bereichen Energie, Bahntechnik und Hafenausbau. Und Transportunternehmen. So lässt die Osnabrücker Hellmann Worldwide Logistics jährlich rund 100 Frachtzüge zwischen Asien und Europa pendeln, und auch die Speditionen Gebrüder Weiss, Kopf & Lübben oder TCO Transcargo sind schon auf den China-Zug aufgesprungen.

Bestätigt wird diese positive Einschätzung der Chancen deutscher Mittelständler von Unternehmensberater Kourosh Pourkian, der seit 1999 Geschäfte mit asiatischen Unternehmen anbahnt: „Der deutsche Mittelstand gilt als weltweit einzigartiger Innovationspool, der auch unter schwierigen Bedingungen komplexe Projekte zuverlässig realisiert.“ Der in Teheran geborene Nah- und Fernostexperte nennt als Beispiel die Geflügelverarbeitungs-fabrik Savana Production Group in der iranischen Provinz Mazandaran: Das norddeutsche Unternehmen Baader Linco hat die Schlachtungs- und Verarbeitungsanlagen geliefert, die bayrische Firma Huber für die Wasseraufbereitung gesorgt, Multivac und Poly Clips haben die Verpackungsmaschinen beigesteuert, die GEA-Group die Kühlanlagen, Siemens die elektronischen Kontrollsysteme. Den 20-Millionen-Euro-Auftrag gegen asiatische Konkurrenz an Land gezogen haben die Deutschen, „weil sie ein Komplettpaket geboten haben“, sagt Pourkian.

Bremen ist schon heute eng mit dem Reich der Mitte verbunden. 500 Firmen der Hansestadt sind in China aktiv, 200 betreiben eine eigene Tochtergesellschaft im Reich der Mitte. Umgekehrt haben sich in den vergangenen 14 Jahren mehr als 120 chinesische Unternehmen in der Weser-Metropole angesiedelt. Ein Kernbereich der bre-

misch-chinesischen Zusammenarbeit sind Handel und Logistik. So verkehren zwischen den großen Häfen der Volksrepublik und Bremen mehrere Liniendienste. Davon profitiert auch die Tourismus-Branche: Im vergangenen Jahr wurden mehr als 13000 Übernachtungen von Chinesen in der Stadt registriert. Um das Geschäft zu erweitern, wird sich Bremen im Mai in der Partnerstadt Dalian (sechs Millionen Einwohner) vier Wochen lang präsentieren.

Ein Bremer Unternehmen, das vom Aufbau der Neuen Seidenstraße bereits profitiert, ist LPC Lange Piping Connections. Seit 30 Jahren importiert der Handelsbetrieb Rohrverbindungsstücke, sogenannte Flansche, aus Stahl und Edelstahl aus China. „In den vergangenen Jahren sind die Laufzeiten für Seefracht auf 40 Tage und mehr gestiegen, weil viele Reederei ihre Schiffe aus Kostengründen langsamer fahren lassen“, sagt Geschäftsführerin Claudia Münster. LPC setze deshalb verstärkt auf den Schienenverkehr, der lediglich 15 Tage für die Strecke zwischen China und Norddeutschland benötigt. Fünf bis siebenmal pro Woche fahre heute schon ein Zug, den LPC nutzen kann: „Die geplanten neuen Handelswege eröffnen uns weitere Alternativen.“

Helmut Naujoks rät deutschen Unternehmen, ihre Scheu vor den Asiaten abzulegen – und Geduld mitzubringen: „In China geht nichts schnell, schnell. Man braucht viele Gespräche, bis etwas Verbindliches auf dem Tisch liegt.“ Er plant die Einrichtung einer Internet-Plattform für deutsche Unternehmen, die mit chinesischen Firmen in Kontakt treten wollen. Berater Pourkian sagt: „Wer sich auf sein nah- und fernöstliches Gegenüber einlässt, hat gute Chancen, freundliche und vertrags-treue Partner zu gewinnen.“

„Es ist auch eine ermunternde Botschaft Chinas an Europa, künftig enger und besser zusammenzuarbeiten.“