

»Guanxi« ist wichtiger als ausgefeilte Verträge



Oliver Seidensticker leitete neun Jahre das Hongkong-Büro der Firma.

Von Bernhard Hertlein

Paderborn (WB). Geduld und Guanxi sind nach den Erfahrungen von Unternehmern aus Ostwestfalen Voraussetzung für Erfolg in China. »Guanxi« meint ein auf persönliches Vertrauen fußendes Beziehungsgeflecht.

Das Zutrauen des Europäers in das, was Schwarz auf Weiß festgelegt ist, wird nach Auffassung des Paderborner Fujitsu-Siemens-Managers Dr. Richard Erp in China auf eine harte Probe gestellt. »Im Zweifelsfall ist ein Vertrag nur

Basis für neue Gespräche«, sagte er in Paderborn im Rahmen der »China-Woche« der IHK.

Als Oliver Seidensticker für neun Jahre nach Hongkong ging, konnte er auf das »Guanxi« seiner Vorgänger zurückgreifen. Obwohl das Bielefelder Bekleidungsunternehmen überwiegend in Vietnam, Bangladesch und Indonesien produziert, hält er am Hongkong-Engagement (75 Mitarbeiter) fest, entschied sich gegen Shenzhen (1997) und Schanghai (2000). Gründe sind die rechtlichen Rahmenbedingungen und Infrastruk-

tur der Handelsmetropole.

Die Bedeutung von Guanxi bestätigte Franz Jacoby, Chef der auf Bastelartikel (Marke: Rico) spezialisierten TAP in Brakel. »Management by Rubberboots« (Gummistiefel) nennt er seinen Weg mit häufigen Besuchen vor Ort.

Karlie (Bad Wünnenberg) produziert nach Angaben von Geschäftsführer Eckhard Lindemeier einen Großteil seiner Heimtier-Produkte (Katzenmöbel, Spielzeug, Ruhekörbchen) in China. Als Partner nahm er einen langjährigen Lieferanten aus Taiwan.