

## Auslandsgeschäft

# In den Drachenschwanz gebissen

Wenn „ü“ und „&“ zum Geschäftshindernis werden: Johann Christian Meier, Geschäftsführer des Flüssigkeits-Containerherstellers Schütz, über seine Erfahrungen im China-Geschäft.

Das Gespräch führte  
Iris Hemker, EuropaService

**DSZ:** China ist ein Land mit Tausenden von Schriftzeichen. Wie können da ein „&“ und ein „ü“ so entscheidend sein?

**Meier:** Wenn Sie in China eine Gesellschaft gründen wollen, müssen sie innerhalb von zwei Jahren das Stammkapital einzahlen. Wir haben zunächst eine erste Tranche eingezahlt und wesentlich später die zweite. Doch wir erhielten zur Antwort, die Einzahlung werde nicht genehmigt, da die

zweite Geldzahlung von einem anderen Investor stamme. Das verneinten wir selbstverständlich. Zur Untermauerung sollten wir eine Bestätigung der Bank schicken, dass es wirklich dieselbe Gesellschaft sei, von der das Geld stammte. Das haben wir veranlasst, und als ich die Kopie dieser Bestätigung sah, fiel es mir wie Schuppen von den Augen: Swift, die internationale Bankenkommunikation, kennt weder das kaufmännische „&“-Zeichen noch den

Umlaut „ü“. Aus dem „&“ war ein „+“-Zeichen geworden und aus dem „ü“ ein „ue“. Daraufhin hatte die Behörde, bei der der Schriftzug Schütz GmbH & Co. KGaA hinterlegt war, gesagt, das seien zwei unterschiedliche Gesellschaften, und die Zahlung wurde somit nicht anerkannt. Dies führte dazu, dass wir eine Frist versäumt haben, und so mussten wir ungefähr fünf Monate warten, bis wir das Geld freibekommen haben. Zusätzlich mussten wir vorher eine Stra-

fe bezahlen. Aber wie bezahlen Sie eine Geldstrafe, wenn Sie nicht über das Geld verfügen können? Da möchte man sagen, beißt sich die chinesische Bürokratie in den eigenen Drachenschwanz.

**DSZ:** Wie klappt es denn im Alltag mit der Verständigung?

**Meier:** Das Alltagsgeschäft wird von Chinesen erledigt, so dass wir nicht die Schriftzeichen können müssen. Ansonsten ist Englisch in China weit verbreitet. Es kann aber pas-



Schütz-Manager Johann Christian Meier. Foto: Schütz

sieren, dass sie das Gefühl haben, sich den ganzen Tag über gut verstanden zu haben – bei der schriftlichen Fixierung aber heißt es plötzlich, das sei ein Missverständnis.

Warum sich das Unternehmen für eine Finanzierung mit Leasing entschieden hat, lesen Sie im vollständigen Interview auf [www.sparkassenzeitung.de](http://www.sparkassenzeitung.de)

18. Mai 2012 - 14:34 | China

# Bürokratie im Land der tausend Zeichen

von Iris Hemker

Umgewandelte „&“ und „ü“-Zeichen können den Geschäftserfolg in China entscheidend verzögern. Das erfuhr Johann Christian Meier, Geschäftsführer des Schütz-Konzerns, einem Hersteller von Verpackungen für Flüssigchemikalien.

## **DSZ: Herr Meier, was gab es in China für Bedenken gegen die Gründung Ihrer Tochtergesellschaft in Tianjin?**

Meier: Wenn Sie in China eine Gesellschaft gründen wollen, müssen sie innerhalb von zwei Jahren das Stammkapital einzahlen. Wir haben zunächst eine erste Tranche eingezahlt und dann folgte wesentlich später die Zweite auf demselben Weg. Doch wir erhielten zur Antwort, das werde nicht genehmigt, da die zweite Geldzahlung von einem anderen Investor stamme. Das verneinten wir selbstverständlich.



Pressekonferenz in Peking zu Chinas Wirtschaftsentwicklung - Vorhaben deutscher Investoren drohen oft an sprachlichen Details zu scheitern. (Foto: dpa)

## **Wurden Beweise gefordert?**

Ja, zur Untermauerung sollten wir eine Bestätigung der Bank schicken, dass es wirklich dieselbe Gesellschaft sei, von der das Geld stammte. Das haben wir veranlasst, und als ich die Kopie dieser Bestätigung sah, fiel es mir wie Schuppen von den Augen: SWIFT, die internationale Bankenkommunikation, kennt weder das kaufmännische „&“-Zeichen noch den Umlaut „ü“. Aus dem „&“ war ein „+“-Zeichen geworden und aus dem „ü“ ein „ue“. Daraufhin hatte die Behörde, bei der der Schriftzug Schütz GmbH & Co. KGaA hinterlegt war, gesagt,

das seien zwei unterschiedliche Gesellschaften, und die Zahlung wurde somit nicht anerkannt.

### ***Und wie sind Sie da wieder herausgekommen?***

Wir hatten eine Frist versäumt und mussten ungefähr fünf Monate warten, bis wir das Geld freibekommen haben. Zusätzlich mussten wir vorher eine Strafe bezahlen. Aber wie bezahlen Sie eine Geldstrafe, wenn Sie nicht über das Geld verfügen können? Da möchte man sagen, beißt sich die chinesische Bürokratie in den eigenen Drachenschwanz.

## **Englisch in China - ein Thema für sich**

### ***Wie klappt es sonst im Alltag mit der Verständigung?***

Das Alltagsgeschäft in Tianjin wird von Chinesen erledigt, so dass wir nicht etwa chinesische Schriftzeichen können müssen. Ansonsten ist Englisch in China weit verbreitet, insbesondere bei den jüngeren Leuten. Es kann Ihnen aber passieren, dass Sie das Gefühl haben, sich den ganzen Tag über gut verstanden zu haben - aber wenn Sie das Ganze dann schriftlich fixieren, heißt es plötzlich, das sei ein Missverständnis. Englisch ist vermeintlich eine einheitliche Sprache für alle rund um den Globus, aber in Wirklichkeit ist sie das nicht. Die Unterschiede im Sprachverstehen darf man im internationalen Geschäft nicht gering veranschlagen.

### ***Dagegen war die Finanzierung der Produktionsmaschinen mithilfe der Frankfurter Sparkasse und der Deutschen Leasing wahrscheinlich eher ein Klacks, oder?***

Ja, Sprach- und Zeitdifferenzen hatten wir dank der Frankfurter Sparkasse und der Deutschen Leasing nicht. Es konnte alles hier in Deutschland verhandelt werden und ging sehr zügig voran. Es wurde eine Vertragsstruktur erstellt, die chinesische und deutsche Bilanzierungsregeln berücksichtigt.

### ***Weshalb haben Sie sich für ein Leasingmodell entschieden?***

Dazu muss man wissen, dass es in China strenge Kapitalvorschriften gibt. In unserem Fall belief sich die Gesamtinvestitionssumme auf 18 Millionen Euro, das Eigenkapital auf 7,2 Millionen Euro. Für die Differenz dürfen Sie Fremdkapital nutzen, aber das wird in China stark restriktiv gehandhabt: Ausländische Unternehmen bekommen in China praktisch nur kurzfristiges Fremdkapital. Leasing ermöglicht dagegen, eine langfristige Kreditzusage zu bekommen. Deswegen ist es aus unserer Sicht eine attraktive Finanzierungsmöglichkeit.

### **Welche Rolle hat die Frankfurter Sparkasse gespielt?**

Leasing-Geschäfte kann eine Leasing-Gesellschaft in anderen Ländern nur betreiben, wenn sie mit einer eigenen Tochtergesellschaft in diesem Land aktiv ist. Im Gespräch mit der Frankfurter Sparkasse, mit der wir schon länger zusammenarbeiten, hat uns der Kundenbetreuer auf die Deutsche Leasing aufmerksam gemacht, die in vielen Märkten aktiv ist, auch in China. Das hatte ich von einer deutschen Leasinggesellschaft gar nicht erwartet und war positiv überrascht. So fanden wir durch Vermittlung und Risikobeteiligung der Frankfurter Sparkasse eine Möglichkeit, uns in China für einen längeren Zeitraum Geld zu beschaffen.

### **Planen Sie weitere Auslandsprojekte?**

Wir können uns durchaus vorstellen, dass wir in China noch weitere Standorte eröffnen werden. Der Markt dort ist einfach so attraktiv, dass man auch die dortigen Mühen auf sich nimmt. Um unser Produkt konkurrenzfähig anbieten zu können, müssen wir es dicht beim Kunden produzieren. Der Transport von 1000 Liter fassenden Behältern auf weitere Strecken ist kostenmäßig nicht zu realisieren.

### **Ist Asien generell ein Wachstumsmarkt für Ihre Branche?**

Asien ist definitiv ein großer Wachstumsmarkt, wir denken auch darüber nach, uns in Südostasien etwas breiter aufzustellen,. In Europa haben wir nahezu ein flächendeckendes Netz. Vielleicht gehen wir eines Tages noch nach Osteuropa. In den USA sind wir sehr gut aufgestellt. Vielleicht folgt irgendwann auch noch in Kanada eine eigene operative Einheit. Der Mittlere Osten könnte auch noch dazukommen. Es gibt also noch ein paar weiße Flecken auf der Landkarte, und wir wollen uns der Herausforderung stellen, den Markt möglichst gut abzudecken.

### **Könnten Sie sich weitere Finanzierungen mit der Deutschen Leasing als Partner vorstellen?**

Grundsätzlich ja, aber die Voraussetzung ist natürlich, dass die Deutsche Leasing vor Ort vertreten ist. Sonst geht es nicht.

## **Sichere Behälter für Chemietransporte**

*Das Unternehmen Schütz wurde 1958 in Selters im Westerwald gegründet. Hauptprodukt des Verpackungsherstellers für Flüssigchemikalien ist der sogenannte Intermediate Bulk Container (IBC). Der Behälter fasst im Standard 1000 Liter und besteht aus einem Metallkäfig mit integrierter Palette und einem Innenbehälter aus Kunststoff. Er wird unter anderem in Tianjin produziert. Daneben bietet Schütz Fußbodenheizungen, Lagerbehälter und Wabenstrukturen an, die etwa in der Innenverkleidung von Flugzeugen eingesetzt werden können. 2011 erzielte der Schütz-Konzern mit 3150 Mitarbeitern - davon 63 chinesische Mitarbeiter am Standort Tianjin - einen Umsatz von mehr als einer Mrd. Euro. 2001 erwirtschafteten 1930 Mitarbeiter fast 410 Mio. Euro Umsatz.*