

# Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband

## **Interviewte:**

Frau Gabriele Greiner, LBBW Stuttgart  
Herr Christian Sommer, German Centre Shanghai

## **Ansprechpartner**

Anke Bunz / EuropaService  
Telefon +49 30 20225-5796  
Telefax +49 30 20225-5799

Anzahl der Seiten: 2

26. Oktober 2006

Gabriele Greiner ist Geschäftsleiterin der German Centre Holding der LBBW und zuständig für International Offices and Business Development bei der Landesbank Baden-Württemberg.

Christian Sommer ist CEO und Chairman des German Centre Shanghai.

## **Interview SparkassenZeitung, Ausgabe 24.11.2006**

1. Frau Greiner, was machen die German Centres - in einem Satz gesagt?

Frau Greiner: Die German Centres unterstützen deutsche Unternehmen beim Auf- und Ausbau ihrer Geschäfte in China, Japan, Singapur, Indonesien und Mexiko durch eine Infrastruktur aus Büroräumen, Serviceleistungen und Netzwerken, die auf den Bedarf mittelständischer Firmen sowie den jeweiligen Standort zugeschnitten ist und den Markteintritt erleichtert.

2. Frau Greiner / Herr Sommer, angenommen, ich bin ein mittelständisches Unternehmen mit 150 Mitarbeitern mit Sitz in der Nähe von Cuxhaven und Ambitionen in Asien. Wie erfahre ich von den German Centres, und ab welchem Zeitpunkt greifen deren Leistungen für mich?

Frau Greiner: Da wir eng mit Multiplikatoren wie zum Beispiel Sparkassen, Kammern oder Verbänden zusammenarbeiten, wird oft auf uns verwiesen. Mittlerweile ist die Marke German Centres in Deutschland auch so bekannt, dass ein mittelständisches Unternehmen bei seinen Standortrecherchen zwangsläufig auf die German Centres in China, Japan, Singapur oder Indonesien stößt. Der erste Kontakt und damit auch die erste Beratungsleistung findet meist in Deutschland statt und der nächste Schritt ist dann der Besuch eines German Centres.

Herr Sommer: Ergänzend möchte ich für die German Centres in China hinzufügen, dass wir häufiger mit Anzeigen und z. T. eigenen Beiträgen in den einschlägigen Fachpublikationen präsent sind, z. B. in der Novemberausgabe des ChinaContact. Hinzukommen unsere zahlreichen Veranstaltungen in Deutschland, die wir regelmäßig in Zusammenarbeit mit Kammern, Verbänden, dem OAV oder auch mit und bei Sparkassen veranstalten. Aufgrund unserer mehr als 10-jährigen Präsenz vor Ort trägt aber auch die Mund-zu-Mund-Propaganda von Unternehmer zu Unternehmer wesentlich zum Bekanntheitsgrad der German Centres in China bei.

Wer sich ernsthaft mit einem Engagement in Asien beschäftigt, wird die Region bereisen. Spätestens dann ‚stolpern‘ die Unternehmen über die German Centres vor Ort und suchen die sog. Erstinformationsgespräche und den unternehmerischen Erfahrungsaustausch mit uns. Bereits ab diesem frühen Zeitpunkt stehen wir mit unseren Leistungen und unserer praxisrelevanten Vorort-Kompetenz zur Verfügung. Dies wird von den Unternehmen auch zahlreich in Anspruch genommen.

3. Herr Sommer, typische Problemstellungen für Mittelständler sind die Suche nach Kooperationspartnern, Personalrecruiting und das Gefühl, Informationen nicht wirklich bewerten zu können. Wie beantworten Sie in Shanghai diese Fragen?

Das Beschaffen und Bewerten von aktueller Information stellt zurecht eine der großen Herausforderungen speziell für Mittelständler dar. Denn in China ändern sich die rechtlichen Rahmenbedingungen permanent, man denke an das Anfang 2006 in Kraft getretene neue Company Law oder das Anfang 2007 erwartete neue Arbeitsrecht. Das betrifft jeden! Wir weisen vor Ort auf die für den Unternehmer wichtigen Veränderungen hin. Detailinformationen sind dann bei den Handelskammern oder spezialisierten Beratern zu bekommen.

In Sachen Personal hinterfragen wir die häufig vorgefasste Meinung, die einzustellende Nr. 1 im Büro müsse ein Chinese / Chinesin sein, der bzw. die – vereinfacht gesagt – möglichst alles können soll und dafür aber wenig kosten darf. Solche Glücksfälle gibt es, sind aber die rare Ausnahme. Und die suchen alle. Daher thematisieren wir die Einstellung von jungen Deutschen, die hoch motiviert ihre berufliche Chance wahrnehmen und unternehmerisch aufbauen wollen. Die Personalkosten für diese Lösung werden in der Regel überschätzt. Durch unser Netzwerk wissen wir teilweise von Personen, die bereits in China sind und sich nach einer neuen Anstellung umschaun. Aktiv betreiben wir kein Personalrecruiting.

4. Frau Greiner, wie schlagen die German Centres den Bogen zwischen Beratung und Ansiedlungshilfe einerseits, und Finanzierungsbegleitung andererseits?

Indem wir diese Beratungsdienstleistungen sowohl in Deutschland als auch vor Ort trennen. Das German Centre-Team in Stuttgart berät zu Standort- oder Markteintrittsfragen in unseren German Centre-Ländern, unsere Bankkollegen von der Exportfinanzierung zum Beispiel zu ihren Finanzprodukten. Der Geschäftsführer des German Centres und sein Team beraten vor Ort zu strategischen, aber auch ganz praktischen Fragen einer Ansiedlung. Er begleitet den Mieter, in dem er Serviceleistungen zum Tagesgeschäft selbst anbietet oder an Spezialisten verweist, die meist im Haus vorhanden sind. Außerdem fördert er die Vernetzung der deutschen und lokalen Firmen und Institutionen durch zum Beispiel Veranstaltungen oder Seminare. In den German Centres ist darüber hinaus eine Repräsentanz oder Filiale der jeweiligen Bank ansässig, die dann Kunden zu Finanzdienstleistungen berät. Natürlich arbeiten beide eng zusammen und ergänzen sich in ihren Leistungen, so dass zum Beispiel ein Sparkassenkunde in Baden-Württemberg auf das ganze Leistungsspektrum der LBBW inklusive German Centres zurückgreifen kann.

5. Herr Sommer, welche Unternehmen gehen ins German Centre nach Peking, welche gehen nach Shanghai - gibt es innerhalb Chinas z.B. Branchenschwerpunkte bei den jeweiligen German Centres?

Branchenschwerpunkte sind m. E. eher zufällig. Grundsätzlich findet man in allen German Centres weltweit die Branchen vertreten, die Deutschland als Exportweltmeister auszeichnen: Maschinenbau, speziell Werkzeugmaschinen, Automobilindustrie, Bauindustrie, Medizintechnik, Umwelttechnologie. In den German Centres sind zudem Dienstleister - von Architekten bis zu Steuerberatern - konzentriert. Shanghai hat im Vergleich zu Beijing ein operativeres Umfeld, da in den Nachbarprovinzen Jiangsu und Zhejiang sehr viele deutsche Unternehmen produzieren. Aber auch in Beijing sind z. B. Unternehmen aus der Automobilzulieferung zu finden.

6. Frau Greiner, wie ist die Zusammenarbeit der German Centres z.B. mit anderen spezialisierten Verbunddienstleistern, z.B. dem CountryDesk, dem EuropaService und der Deutschen Leasing?

Da wir alle das gleiche Ziel haben, nämlich den deutschen Mittelstand so umfassend wie möglich in seinem Auslandsengagement zu unterstützen, arbeiten wir natürlich sehr eng zusammen und ergänzen uns in unserem Angebot. Im Country Desk sind wir zum Beispiel Ansprechpartner zu den German Centres und damit natürlich auch zu den einzelnen Ländern. Gerade im Country Desk kommt der Ansatz der gegenseitigen Unterstützung und Arbeitsteilung innerhalb der Sparkassenorganisation sehr gut zum Tragen, denn durch die kurzen Wege innerhalb der Organisation kommt man bei den unterschiedlichsten Fragestellungen schnell zu einer Antwort.

7. Frau Greiner, German Centres der Sparkassen-Finanzgruppe gibt es derzeit in Peking, Shanghai, Singapur und Jakarta. Sind weitere Stützpunkte geplant?

Zusammen mit der BayernLB untersuchen wir derzeit den Standort Indien. Als LBBW untersuchen wir außerdem auch noch den Standort Moskau, da wir hier großes Potenzial für unsere mittelständischen Kunden sehen.

8. Frau Greiner, Herr Sommer, viele Sparkassen haben die German Centres bereits mit Unternehmerdelegationen bereist oder haben Sie persönlich in Kundenveranstaltungen einbezogen. Führen Sie das weiter?

Herr Sommer: Ja. Nach einem Jahr German Centre Shanghai in Pudong war bereits die gesamte bayrische Sparkassenspitze mit Präsident und Obleuten bei uns zu Gast. Ebenso kamen alle Vorstände der Bayerischen Landesbank. Zu unserer Jahresfeier am 18. November 2006 wird eine Delegation der SaarLB anreisen. Sparkassen- und Unternehmerdelegationen aus ganz Deutschland kommen zahlreich. In Deutschland werden wir die Veranstaltungsreihe und Besuche bei Sparkassen intensivieren, da die Sparkassen von ihren Kunden ein positives Feedback hierzu erhalten.

Frau Greiner: In den letzten 10 Jahren sind in den German Centres so viele Sparkassendelegationen aus- und eingegangen, das man sie gar nicht mehr zählen kann. Besonders China stand in den letzten Jahren hoch im Kurs. Da bei China immer Shanghai und Beijing auf dem Plan stehen, haben wir alles getan, um den Sparkassen und ihren Kunden ein Stück China zu zeigen und sie mit deutschen Firmen vor Ort zusammen zu bringen. So erhalten sie einen ersten Eindruck, wie in China gearbeitet wird, welche Probleme das mit sich bringt und wie man diese dann auch mit Hilfe der German Centres lösen kann. Vor allem in Baden-Württemberg nutzen die Sparkassen die German Centres, in dem sie uns mit Vorträgen in ihre Veranstaltungen einbinden oder diese gemeinsam mit uns planen und organisieren. Oder die Berater nehmen uns mit zu ihren Kunden, wenn es zum Beispiel um strategische Gespräche zwecks einer Ansiedlung in China, Singapur oder Mexiko geht. Das bleibt auch in Zukunft so und wir würden uns sehr freuen, wenn Sparkassen aus der ganzen Republik unser Angebot mehr nutzen und uns bei Markteintrittsthemen mit in ihr Programm einbeziehen. Oder einfach einmal nachfragen, welche Möglichkeiten es gibt, wie sie zusammen mit den German Centres ihre Kunden im Auslandsgeschäft besser unterstützen können.

9. Frau Greiner, Herr Sommer: Ihre Prognose für das Südostasiengeschäft der nächsten drei Jahre?

Frau Greiner: Eine Prognose für die gesamte Region abzugeben, ist aufgrund der Heterogenität der Region und der unterschiedlichen Entwicklungsstufen der Länder sicherlich nicht einfach. Die anhaltend gute Belegungsrate des German Centre Singapore, und damit das sichtbare Interesse deutscher Firmen an diesen Märkten, lässt uns aber zuversichtlich in die Zukunft blicken und wir denken, dass Südostasien neben China und Indien auch in Zukunft seine Rolle in Asien spielen wird. Obwohl diese Rolle natürlich sehr von der weiteren Entwicklung Chinas abhängt, denn wenn China hustet, werden die südostasiatischen Länder Taschentücher brauchen.

Herr Sommer: Für China möchte ich eine Prognose wagen, nicht für ganz Südostasien: China steht erst am Anfang seiner Entwicklung, Großereignisse wie Olympia 2008 oder Weltausstellung 2010 werfen ihre Schatten voraus. Daher sehe ich für die nächsten 3 Jahre politische Stabilität und wirtschaftliches Wachstum.

Vielen Dank für das Gespräch.