

Es ist in der Tat schwer zu ermessen, welche Zukunft chinesischen Oppositionellen beschert sein wird. Dieses Buch-Projekt deutscher und chinesischer Sinologen ist besonders deshalb eine ausgezeichnete Leistung, weil hierdurch erst den Stimmen der Opposition Gehör verschafft wird, und zwar genauso unter Deutschen wie unter Chinesen.

Es ist zu wünschen, daß in Deutschland Sinologen und andere an China interessierte Wissenschaftler sich mit den hier vorgestellten Persönlichkeiten ebenso auseinandersetzen wie Touristen und Politiker. Und in Taiwan darf gehofft werden, daß das chinesische Buch neben den taiwanesischen Lesern später einmal viele geschichtsinteressierte Leser auf dem chinesischen Festland finden wird.

Carsten Krause

Wolfgang H. Ehrlich: Going China - Mit einer deutschen Marke ins Reich der Mitte

Freiburg i.Br.: Rudolf Haufe-Verlag, 1995, 232 S.

Wolfgang H. Ehrlich hat mit seinem Buch einen Beitrag ganz eigener Art zur aktuellen Standortdebatte geleistet. Es ist nach eigener Auffassung "ein persönlicher Erfahrungsbericht, in dem viele Aspekte der Arbeit in China geschildert werden". Diesem Anspruch wird das Buch gerecht; gleichzeitig liegt hierin auch seine besondere Stärke.

Die Erfahrungen, die er von Januar 1990 bis Dezember 1994 als Bereichsleiter Marketing Ausland einer Hamburger Traditionsbrauerei macht, werden minutiös geschildert. Ehrlich hat offensichtlich unmittelbar nach seinem Ausscheiden aus der Firma mit der Niederschrift begonnen. Man merkt dem Bericht auf jeder Seite an, mit wieviel Verbitterung die als Ignoranz und hohle Geltungssucht des Topmanagements erlebten Vorgehensweisen ihn belastet haben und wie er das Scheitern seiner Bemühungen den "Unternehmensbeamten" anlastet, mit denen er dort zu tun hatte. Besonders pikant ist, daß Schlüsselpersonen, ihre Hobbies, Schwächen und Allüren kaum verhüllt genannt werden. Dies betrifft sowohl den Vorstandsvorsitzenden der Brauerei, einige andere führende Mitarbieter, aber auch Geschäftsführer anderer Unternehmen, z.B. einer Hamburger Anlagenbaufirma. Alle diese Personen werden mit beißender Ironie geschildert. Ich bin sicher, daß der Name des Autors seit dieser Veröffentlichung in bestimmten Hamburger Kreisen nur mit gleichzeitigen Wünschen für eine besonders unangenehme Todesart genannt wird.

M.E. ist es allerdings unangebracht, falls die interessierte Konkurrenz sich auf dieses Buch stürzt, um in selbstgerechter Art und Weise darin nur das Scheitern der Bemühungen einer inkompetenten Mannschaft zu erkennen. Die traurige Wahrheit ist ja, daß leider in vielen deutschen Firmen der Biß eines hungrigen Unternehmers abhanden gekommen ist und statt dessen "Geiz und Feigheit" regieren bzw. strategische Entscheidungen bestimmen, wie der Autor beklagt. Auch der Ressortegoismus, den Ehrlich wiederholt am Beispiel der Brauerei beklagt, ist sicherlich nicht auf diese Branche beschränkt. Zu viele Firmen haben offensichtlich in guten Jahren Strukturen aufgebaut, die jetzt in Zeiten enger werdender Märkte und verschärfter internationaler Konkurrenz tatsächlich existenzbedrohende Auswirkungen

haben können. Auch die mangelnde Markt- und Kundenorientierung, die der Autor am Beispiel der Firmengruppe analysiert, ist ein weit verbreitetes Übel.

Neben der ausführlich dargestellten Inkompetenz seiner Vorgesetzten werden die z.T. durchaus interessanten Erfahrungen mit den chinesischen Geschäftspartnern häufig eher "en passant" erwähnt. Es gibt hier Passagen, die für Firmen, die bisher noch keine Erfahrungen in China gesammelt haben, durchaus von Wert sein können. Allerdings werden diese nicht systematisiert. Eindringlich wird vorgeführt, daß erfolgreiches Engagement in China zum einen Beharrlichkeit, aber auch Verlässlichkeit und Festhalten an den eigenen Zielen bedeutet. Außerdem wird zu Recht dargestellt, daß größere Marktanteile in China eben nicht zum Nulltarif erhältlich sind, sondern über Investment erkaufte werden müssen. Wichtig ist außerdem der wiederholt vorgebrachte Hinweis, daß permanente persönliche Präsenz des deutschen Unternehmers vor Ort unerlässlich ist.

Der Autor scheint der Ansicht zu sein, daß eine gewissen Schwäche seines Erfahrungsberichtes darin liegt, daß die o.a. Ratschläge nur implizit gegeben werden. Daher versucht er, in den letzten drei Kapiteln auf zwanzig Seiten einige Hinweise für den Aufbau des Geschäftes in China zu geben. Diese Abschnitte wirken aber merkwürdig leblos und "angeklatscht". Es gibt weitaus bessere und konkretere Leitfäden für das China-Geschäft als diesen Epilog.

Ehrlich hätte sich m.E. darauf beschränken sollen, seinen Erfahrungsbericht in Form einer Realsatire stehen zu lassen. Denn diesen mit Engagement, Wut und Bitterkeit geschriebenen Zeilen merkt man an, daß sie auf gelebtem Hintergrund entstanden sind. Deshalb lesen sie sich auch kurzweilig.

Michael Rosemeyer

Lian Yu-ru: Bestimmungsfaktoren der Westeuropapolitik Chinas: Die Beziehungen der Volksrepublik China zur Bundesrepublik Deutschland in den 80er Jahren

Frankfurt/Main: Peter Lang, 1995 (Europäische Hochschulschriften: Reihe 31, Politikwissenschaft; Bd. 277), 240 S.

Im Kern dieser Studie, die 1995 im Fachbereich Politikwissenschaft an der FU Berlin als Promotion angenommen wurde, geht es um das Verhältnis zwischen der Volksrepublik China und der Bundesrepublik Deutschland in den 80er Jahren, der Blütezeit der deutsch-chinesischen Beziehungen. Diese hatten sich seit der Aufnahme diplomatischer Beziehungen im Jahre 1972, vor allem aber nach dem Einsetzen der Reformpolitik Deng Xiaopings Ende der 70er Jahre erstaunlich schnell zu einem dichten Beziehungsgeflecht entwickelt, und die Bundesrepublik wurde als größter europäischer Handelspartner für China zum Schlüsselland innerhalb der EG.

Es ist ein Ziel der Autorin, jene Faktoren zu identifizieren, die diese rasante Entwicklung befördert haben. Sie geht in ihrer Arbeit aber über eine reine Nachzeichnung der bilateralen Beziehungen zwischen der Bundesrepublik und der VR China hinaus und versucht, diese in den größeren Kontext der chinesischen Westeuropapolitik einzubetten. Ideologisch unverdächtiger als die USA und ein geeignetes Gegen-