

Die Deutschen kommen ...

Rühe und Rexrodt in Indien

von Klaus Voll

Als erster Verteidigungsminister des geeinten Deutschland, besuchte Volker Rühe Indien. In Gesprächen mit Verteidigungsminister Mulayam Singh Yadav und anderen indischen Spitzenpolitikern versuchte er, die ersten Bausteine für den von ihm angestrebten "strategischen Dialog" zu legen. Für Deutschland sei besonders interessant, Indiens Einschätzungen und Beziehungen gegenüber Rußland und China kennenzulernen, so Rühe. Aus seiner Sicht sei es wichtig, daß Indien seine Interpretation eines "neuen Rußland" kennenlerne, und China sei ein weltpolitischer Machtfaktor, der nicht nur die Sicherheit in Asien, sondern auch die in Europa beeinflusse.

In seinen Gesprächen mit der indischen Regierung unterstrich Rühe die Bedeutung von Friedenstruppen in Zeiten modernen Krisenmanagements. Sicherheit und Zusammenarbeit müßten in Zukunft trotz der regionalen Konfliktzonen im globalen Kontext betrachtet werden. Er verwies auf die historische Be-

deutung des "Comprehensive Test Ban Treaty" (CTBT) und bedauerte die indische Weigerung, diesem beizutreten. Für Deutschland als Nichtnuklearstaat gebe es in dieser Frage keinen Kompromiß.

In einem Gespräch mit deutschen Journalisten betonte Rühe, daß er die indische Position zum CTBT nicht mit erhobenem Zeigefinger kritisieren wolle und er in naher Zukunft keinen Kurswechsel der indischen Außenpolitik erwarte. Doch sei ihm insbesondere in den Gesprächen im 'National Defence College' bewußt geworden, daß NATO und auch die Europäische Union in Indien noch immer zu sehr mit "sovjjetischen Augen" gesehen würden.

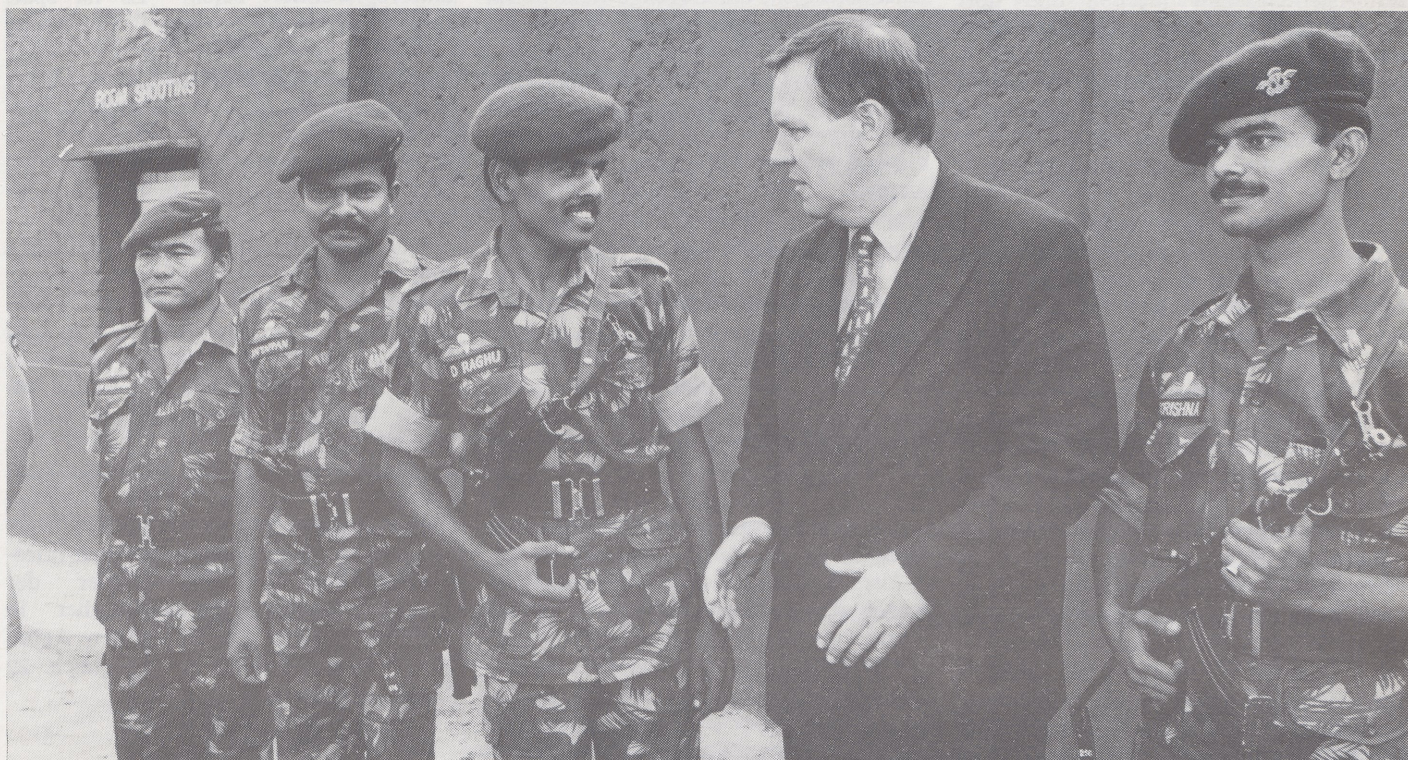
Indiens Außenminister Inder Gujral betonte in einem Interview mit der 'Times of India' die unerschütterliche Haltung seiner Regierung, dem "Druck großer Mächte, die uns demütigen wollen, zu widerstehen. Kürzlich hat sogar ein deutscher Minister versucht, uns über die Notwendigkeit zu belehren, den CTBT zu unterschreiben. Aber dies muß

uns keineswegs abschrecken."

Wachstumsmarkt Indien

Auch die deutsche Wirtschaft scheint Indien neu zu "entdecken". Wirtschaftsminister Rexrodt und 400 Manager großer und kleinerer Unternehmen, Entwicklungsbürokraten und Diplomaten aus der asiatischen Region berieten, organisiert von der Deutsch-Indischen Handelskammer, auf der 6. Asiatisch-Pazifischen Konferenz der deutschen Wirtschaft in New Delhi darüber, wie sie die keineswegs günstige Ausgangslage der deutschen Industrie in einem der Wachstumsmärkte der Zukunft verbessern könnten.

Botschafter Frank Elbe betonte die "politische Stabilität Indiens und seine wachsende Rolle als globaler Partner". Der indische Finanzminister Chidambaram verwies darauf, daß Deutschland Indiens wichtigster Handelspartner in Europa sei. Er unterstrich den großen Kapitalbedarf seines Landes speziell im



Bundesminister Volker Rühe mit Soldaten der 50. Indian Para Brigade (Foto: Detmar Modes, BMVG)

Infrastrukturbereich. Chidambaram appellierte besonders an die mittelständischen Industrien, in Indien zu investieren, "denn die Grundlagen der indischen Wirtschaft stimmen."

In der Aussprache über Deutschlands Rolle in Asien wurde die große Diskrepanz zwischen dem deutschen Potential und den tatsächlich in Asien durchgeführten Investitionen beklagt. Ein Krupp-Repräsentant, der stolz auf die 136-jährige Präsenz seines Unternehmens in Indien verwies, bedauerte, daß immer weniger Asiaten an deutschen Universitäten studierten bzw. zur beruflichen Ausbildung in Deutschland weilten. Ein erfahrener indischer Unternehmensberater betonte, daß in Zukunft die Einzelstaaten der Indischen Union eine wichtige Rolle spielen würden und man keineswegs nur auf die Zentralregierung zugehen solle. Diese Erkenntnis haben übrigens die dynamischen Israelis am besten begriffen.

Sind die Deutschen fit für das Asien-Geschäft?

In zehn bis fünfzehn Jahren wird der Elektroweltmarkt vermutlich zu 50 Prozent in asiatischen Händen sein. Heute ist Asien nach Europa Deutschlands wichtigster Handelspartner. Exporten von 105 Milliarden Mark stehen Importe von 114 Milliarden Mark aus Asien gegenüber. Speziell für die mittelständische Industrie stellt sich beim Engagement im Ausland die Frage personeller Ressourcen. Vertreter von Siemens, die einen Umsatz von 15 Milliarden Mark im Asien-Geschäft machen und dort 45.000 Menschen beschäftigen, argumentierten, daß sie damit auch Arbeitsplätze in Deutschland sichern würden. Im Bereich der Menschenrechte zeigten sich die Firmenvertreter zuversichtlich, denn "Wandel erfolgt durch Handel".

Der mittelständische deutsche Maschinenbau, der in Deutschland etwa eine Million Menschen beschäftigt und 230 Milliarden Mark jährlich umsetzt, muß sich in Zukunft verstärkt dem hart umkämpften asiatischen Markt zuwenden. 28 Prozent der Maschinenwerkzeugexporte Deutschlands gehen bereits nach Asien. Um nicht an Boden zu verlieren, ist nach Ansicht von deutschen Unternehmen eine kontinuierliche Präsenz vor Ort erforderlich, um letztlich dort zu produzieren, "denn die Produktion folgt dem Handel". Innerhalb Asiens steht nur noch in Indien der deutsche Maschinenbau an erster Stelle.

Einige Unternehmer priesen die im Vergleich zu Deutschland sehr günstigen Lohnkosten. Indien sei ein hochprofitabler Markt für Mittelständler. Siemens beschäftigt unter seinen 8.500 Mitarbei-



Rexrodt mit seinem indischen Amtskollegen Chidambaram (Foto: BMWi)

tern in Indien noch ganze zwei Deutsche. Löhne könne man in Indien bei der Kalkulation fast vergessen, denn ein fähiger Maschinenarbeiter koste ganze 200 Mark im Monat. Von der Kontaktbeschaffung bis zur Firmengründung vergehen in der Regel allerdings bis zu fünf Jahre.

Ein interministerieller Ausschuß soll eine bessere Abstimmung vor Ort ermöglichen. "Deutsche Häuser", so z.B. zukünftig in Bombay (Mumbai), sollen dazu beitragen, ein Gegengewicht zu Japan zu bilden. Es bestand Zuversicht, daß die eingeschlagene Strategie auf dem besten Wege sei, neue Märkte zu erschließen. Allerdings müsse unbedingt die weitverbreitete Angst der mittelständischen Industrie vor Asien überwunden werden. Wirtschaftsminister Rexrodt verwies auf die Hilfestellungen des deutschen Staates der u.a. die Auslandsbüros der Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfAI) und der Handelskammern fördert.

Botschafter Elbe wies darauf hin, daß 98 Prozent aller Gütertransporte in Indien über Straßen abgewickelt würden, dies führe speziell während des Monsuns zu Verzögerungen. In der seien zwar "Meister im Management des Chaos", trotzdem sollten bei Aufträgen unbedingt Sicherheitsmargen eingeplant werden.

Aus asiatischer Sicht werden Deutsche wegen ihrer Offenheit, Zuverlässigkeit, ihrem systematischen Denken und ihrer Zukunftsorientierung sowie ihrer Bereitschaft zur Weitergabe von Know-how geschätzt. Negativ schlägt zu Buche, daß überhöhte Erwartungen bei deutschen Partnern zu Ungeduld führen, oft ge-

paart mit mangelnden Sprachkenntnissen und einem unzureichenden Kulturverständnis.

Rexrodt, der Premierminister Gowda, den 'Congress'-Präsidenten Kesri sowie Finanzminister Chidambaram in Einzelgesprächen traf, gewann den Eindruck, daß der Liberalisierungsprozeß der indischen Wirtschaft unumkehrbar sei. Rexrodt, der in Asien weltweit die Wachstumsregion Nummer Eins sieht, meinte, daß die deutschen Unternehmen unterrepräsentiert seien. "Es ist spät, aber noch nicht zu spät". Er schlug Chidambaram vor, eine Arbeitsgruppe für Infrastruktur-Projekte einzurichten, so u.a. für die Bereiche Energie, Telekommunikation, Straßen, Flughäfen und Häfen und verwies auf den großen Standortvorteil Indiens im Software-Bereich.

Eine kontroverse Debatte entzündete sich an der Frage politischer Stabilität in Indien, denn eine vergleichende Befragung von Unternehmern in Indien und China ergab, daß eine gewisse Skepsis in dieser Frage auch gegenüber Indien besteht. Allerdings wurde es als großer Vorteil angesehen, daß Indien ein Rechtsstaat sei und die englische Verkehrssprache vieles erleichtere. Negativa sind die zahlreichen bürokratischen Hürden und die nicht unbedeutlichen Infrastrukturprobleme. Der Leiter der deutsch-indischen Handelskammer in Bombay verwies auf den hohen Anteil von Lizenzverträgen im Vergleich zu "Joint Ventures".