

Flucht mit Damen-Unterwäsche

■ **Bielefeld-Hillegossen** (jr). Einbrecher haben aus Verzweiflung, weil sie in dem Bekleidungsgeschäft an der Detmolder Straße (nahe Wappenstraße) kein Bargeld fanden, einfach die vorhandene Ware gegriffen und sind mit Damenunterwäsche getürmt. Wie die Polizei mitteilte, stiegen die Täter in der Zeit zwischen Heiligabend und 27. Dezember in das Geschäft ein. Der oder die Täter durchsuchten die Räume und öffneten gewaltsam die Kasse. Doch in der fanden sie keinen Cent. Die Kasse war leer. Kurzerhand entschieden sich die Täter, wenigstens Bekleidung mitzunehmen. Dabei wählten die Täter laut Polizei „hauptsächlich Damenunterwäsche und Socken“ aus. Am Freitag stellte dann eine Mitarbeiterin gegen 8.25 Uhr den Einbruch fest und rief die Polizei, Tel. 54 50. Die sucht Zeugen.

Nistkästen bauen

■ **Bielefeld**. Der Frühling rückt näher, und schon bald beginnen die ersten Vögel mit dem Nestbau. Doch viele finden keinen Platz mehr, um zu brüten. Deshalb lädt das Naturkunde-Museum (Namu) Erwachsene mit Kindern ab sechs Jahren ein, gemeinsam einen Nistkasten für Garten oder Balkon zu bauen. Der Workshop findet am Samstag, 11. Januar, von 10 bis 13 Uhr statt. Treffpunkt ist die Namu-Verwaltung, Adenauerplatz 2. Die Teilnahme kostet 12 Euro plus 10 Euro pro Nistkasten. Darüber hinaus lernen die Teilnehmenden einige heimische Vögel kennen und erfahren Wissenswertes über ihre Lebensweise und Nistgewohnheiten. Infos online unter: www.namu-ev.de

radio BIELEFELD

■ Die erste Arbeitswoche 2020 ist für viele Bielefelderinnen und Bielefelder fast schon geschafft. Annika Pott begleitet Euch heute durch den ersten Freitag des Jahres. Und was dieses neue Jahr für Bielefeld bedeutet, fasst Annika für Euch zusammen. Wir haben 2020 nicht nur viel zu feiern, sondern auch etliche Entscheidungen zu treffen. Eine Entscheidung sollte aber schon jetzt klar sein: Radio Bielefeld einschalten – gleich nach dem Wachwerden.

Einem Teil unserer heutigen Ausgabe (ohne Postbezieher) liegen folgende Prospekte bei:

Unsere Kunden belegen oftmals nur Teileausgaben für ihre Prospekte. Daher kann es vorkommen, dass Sie heute einen oder mehrere der genannten Prospekte nicht vorfinden. Weitere Fragen beantworten wir Ihnen gerne! Telefon (05 21) 5 55-6 27 oder Fax (05 21) 5 55-6 31



Chinesischer Investor? WISSENschaftlerin Ursula Mense-Petermann erklärt

„Wir profitieren sogar von Firmen-Aufkäufen aus China“

Die Soziologin Ursula Mense-Petermann über die Strategie der neuen Eigentümer, über Vorteile für Unternehmen und Arbeitnehmer sowie kulturelle Missverständnisse.



Ursula Mense-Petermann (55) ist Professorin für Arbeits- und Wirtschaftssoziologie an der Fakultät für Soziologie der Universität Bielefeld. Mehr als drei Jahre forschte sie mit ihrem Team zum Thema „Chinesische Direktinvestitionen in Deutschland – Strategische Ziele, Umsetzung und Folgen der Übernahme deutscher Unternehmen durch chinesische Investoren“.

FOTO: MAIK-DENNIS MÜLLER

Frau Mense-Petermann, über politische und industrielle Spionage wird diskutiert, wenn chinesische Unternehmen auf den deutschen Markt drängen oder Firmen kaufen. Wird deutsches Wissen abgeschöpft?

URSULA MENSE-PETERMANN: Das haben wir bei unseren Untersuchungen nicht festgestellt. Bei Übernahmen bleibt das deutsche Unternehmen in der Regel selbstständig, die Marken und der Vertrieb sowie das Logo werden auch behalten.

Was wollen denn die chinesischen Investoren?

MENSE-PETERMANN: Ihr Ziel ist es, ihre Unternehmen zu globalisieren.

Es gibt also keinen Technik-Ausverkauf?

MENSE-PETERMANN: Oft haben die chinesischen Unternehmen schon das Wissen, etwa in der Solarbranche, da sind sie längst der weltgrößte Hersteller. Übernommene Solarunternehmen aus Deutschland werden für sie zum Projektieren und als Vertriebskanäle gebraucht. Auch in anderen Branchen wie dem Maschinenbau haben die Chinesen teilweise schon die technische Kompetenz. In diesen Fällen könnten sie theoretisch ihre Geräte hier verkaufen, sie setzen jedoch auf deutsches Image, deutsche Marken und das Label „Made in Germany“, auch wenn ihnen die Firma gehört.

»Manche Unternehmen suchen explizit nach Investoren aus China«

Also sind die Ängste unbegründet?

MENSE-PETERMANN: Natürlich gibt es Fälle, in denen sie das Know-how haben wollen. Aber da stellt sich die Frage: Wie kommen sie daran? Um Produkte nachzubauen, muss niemand ein deutsches Unternehmen kaufen. Wenn Mitarbeiter der gekauften Firma die Leute in China schulen, könnte es eventuell funktionieren. Klar machen sich die Investoren darüber Gedanken, wie die Zukäufe dem Gesamtkonzern nutzen können. Man will schon lernen. Aber Wissenstransfer heißt ja nicht, dass das Wissen dann weg ist aus Deutschland.

Internationale Firmenverflechtungen sind altbekannt. Warum untersuchen Sie gerade chinesische Übernahmen?

MENSE-PETERMANN: Bei unserem Forschungsprojekt ging es um die Frage, wie chinesische Unternehmen deutsche Unternehmen nach der Übernahme integrieren. Bis vor Kurzem kannten wir nur den Fall, dass die Zentralen globaler Konzerne in den westlichen Industrieländern lagen und sie dann Niederlassungen in den aufstrebenden Nationen gründeten. Im Fall China ist das umgekehrt. Das ist ein neues Phänomen.

Welche Konsequenzen sind damit verbunden?

MENSE-PETERMANN: Bisher gab es eine klare Hierarchie-Vorstellung: Im Headquarter weiß man, wie Management geht, hat das technische Know-how und die Kompetenz. Von dort aus wird alles in die Niederlassungen transferiert. Die Kapital- und Besitzverhältnisse laufen in dieselbe Richtung. Bei chinesischen Käufen ist das umgekehrt. Zwar sind die Besitzer chinesische Unternehmen, sie haben die Autorität, aber das technische Know-how ist in den meisten Fällen in Deutschland, wo die Niederlassung steht. So war es auch beim chinesischen

Aufkauf des Industrieroboterherstellers Kuka AG, der kontrovers diskutiert wurde.

Sind deutsche Firmen besonders begehrt?

MENSE-PETERMANN: Deutschland zieht in der EU die meisten chinesischen Investoren an.

Welche Branchen sind für Sie interessant?

MENSE-PETERMANN: Solar, Maschinenbau und Autozulieferer. In diesen Bereichen wird von ihnen am meisten investiert. Aber die Wahrnehmung, dass die aufgekauften Firmen Opfer der Investoren sind, stimmt überhaupt nicht.

Es ist alles nur Panikmache?

MENSE-PETERMANN: Im Normalfall sind die Unternehmen selber aktiv bei der Suche nach Investoren, vor allem, wenn sie in der Hand von Investmentfonds – einst als Heuschrecken bezeichnet – sind. Mit ihnen wurden schlechte Erfahrungen gemacht, weil sie keine strategischen Investoren sind,

chinesische Konzerne hingegen schon. Deshalb suchen manche deutsche Unternehmen sogar explizit nach ihnen.

Und wie kommt das in den Firmen an?

MENSE-PETERMANN: Wir haben mit vielen Betriebsangehörigen gesprochen, vom Management bis zu den Betriebsräten. Fast alle sagten, sie seien sehr zufrieden mit den neuen Eigentümern. Ein Grund ist, dass die keine eigenen Geschäftsführungen einsetzen, anders als die japanischen Investoren es in den 1980er Jahren taten. Die brachten japanische Manager mit.

Warum verzichten die Chinesen

darauf?
MENSE-PETERMANN: Weil ihnen wahrscheinlich die Vorbehalte gegen sie nicht unbekannt sind, sie aber Akzeptanz wollen.
Wie profitieren deutsche Unternehmen?
MENSE-PETERMANN: In der Mehrzahl wurden nach der Übernahme neue Werke gegründet, unter anderem in China. Aber die Vorstellung, die Investoren aus China wollen hier nur die Patente, bringen sie in ihr Land und schließen hier das Werk, entspricht nicht der Realität. Das passiert nicht. Oft hatten die deutschen Werke vorher schon versucht, Werke in China zu gründen, sind aber ge-

scheitert. Nach der Übernahme klappte es.

Haben Sie ein Positiv-Beispiel?

MENSE-PETERMANN: In einem Fall hat ein großer Staatskonzern, der auf verschiedenen Sektoren tätig ist, die gekaufte deutsche Firma zum Führungsunternehmen ihrer Maschinenbau-Division gemacht. Dadurch ist die deutsche Firma stark aufgewertet worden. Sie sollte die chinesischen Werke neu strukturieren und auf moderne Produktion umstellen. Das sind völlig neue Strategien der Integration von Tochterunternehmen.

Gibt es zwischen deutschen und chinesischen Wirtschaftskulturen keine Probleme?

MENSE-PETERMANN: Beim Integrationsprozess muss es ja einen Austausch mit dem Mutterkonzern geben. Bei dieser interkulturellen Kommunikation wurden uns schon Schwierigkeiten gemeldet.

Welcher Art?

MENSE-PETERMANN: Da

gibt es Unsicherheiten darüber, was der andere wirklich meint, wenn er was sagt. Deutsche Manager fragen sich: Haben die wirklich schon alle Karten auf den Tisch gelegt? Es fehlt das Gefühl für die Art der Kommunikation der anderen Seite. So entsteht der Eindruck, die Chinesen seien zu bürokratisch, zu obrigkeitlich orientiert, oder die Politik mische sich zu sehr ein. Auch Korruption wird unterstellt.

Und, generell gesehen, macht die Größe des Landes wohl Angst. Da wird darüber nachgedacht, wie sich angesichts dessen die wirtschaftliche Zukunft gestaltet.

MENSE-PETERMANN: Wer weiß schon, wo die übernommenen deutschen Firmen in zehn Jahren stehen werden? Ich sehe aber nicht, dass die Investitionen darauf angelegt sind, die deutschen Unternehmen „auszunehmen“ und zu schließen. Schließlich wollen die chinesischen Investoren ja auf den deutschen Markt, und da sind sie mit ihren Tochterunternehmen.

Drücken die chinesischen Konkurrenten nicht mit ihrem Staatskapitalismus die Konkurrenten aus anderen Ländern vom Markt?

MENSE-PETERMANN: China ist enorm stark entwickelt in manchen Sektoren und sicher ein neuer Player, ein neuer Wettbewerber, es wird enger auf dem Markt. Damit müssen sich Unternehmen in anderen Ländern auseinandersetzen, innovativer sein und neue Produkte entwickeln.

»Geldknappheit ist bei den Chinesen kein Problem«

Es werden also welche verschwinden?

MENSE-PETERMANN: Das ist möglich, aber das wird man nicht verhindern, indem man Übernahmen von chinesischen Investoren verbietet. Die Wirtschaft wäre damit sowieso nicht einverstanden.

Ist die chinesische Politik nicht wirklich ein kritischer Punkt?

MENSE-PETERMANN: Ja, sicher. Die Tatsache, dass eine kommunistische Partei den Staat führt, dass Staatsunternehmen eine große Rolle spielen, dass es ein staatliches Bank- und Finanzsystem gibt, das gute Bedingungen für chinesische Unternehmen bietet, wirft Fragen nach einem fairen Wettbewerb auf. Auch der öffentliche Diskurs über Chinas Staatskapitalismus und Ein-Parteien-Regime geht an Managern nicht vorbei.

Aber am Ende zählt das Geld?

MENSE-PETERMANN: Ohne den Markt in China stünden viele deutsche Unternehmen viel schlechter dar. Und Übernahmen sind für sie oft der Eintritt in den chinesischen Markt durch die Hilfe des neuen Mutterkonzerns. Hinzu kommt, dass manche deutsche Firmen sagen, für sie habe der neue Investor sogar zu viel Geld bezahlt. Geldknappheit ist jedenfalls auf chinesischer Seite kein Problem.

Also alles gut?

MENSE-PETERMANN: Ich sehe aktuell keine negativen Auswirkungen. Es werden durch die Käufe sogar Arbeitsplätze geschaffen und gesichert. Aktuell ist das eine Win-win-Situation.

Die Interviews der Wissenschafts-Serie erscheinen monatlich. Bielefelds Forscher erklären darin gesellschaftliche Themen.



Ansgar Mönter meidet Kontakte zu den altbekanntesten chinesischen Investoren-Betrieben – den China-Restaurants. Es ist keine persönliche Sache, es sind die oft als scheußlich erfahrenen Verzehr-Produkte dort, welche süßsauer aufstoßen.