



China ist für IT-Konzerne nicht nur für die Produktion interessant, sondern auch als **Boom-Markt**

INTERVIEW

„Enorme Marktchancen für Österreicher“

Waltraut Urban, China-Expertin beim Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche, lotet im WirtschaftsBlatt-Interview Marktchancen für Österreichs Betriebe in China aus.

WirtschaftsBlatt: In welchen Bereichen haben österreichische Unternehmen in China gute Chancen?

Waltraut Urban: Es gibt einen Reigen an Branchen, wo Österreicher mit ihrem Know-how in China hervorragende Geschäftschancen haben, allen voran im Infrastrukturbereich – Chinesen investieren viel in Bahnstrecken, Strassen, Hafenanlagen, Flugzeuge, Energieerzeugung und Exploration von Rohstoffen. Da ist aber die Konkurrenz von Franzosen, Deutschen und Amerikanern sehr gross. Auch der Bereich der Ausbildung ist für Österreicher sehr interessant, nachdem sich mittlerweile viele Chinesen Privatschulen leisten können: Da könnten unsere

HTL viel erreichen, schließlich sind technisch versierte Mitarbeiter in China gefragt. Weiters sehe ich grosse Chancen für den österreichischen Tourismus.

Investoren klagen aber über Umsatzverluste durch Piraterie – kann sich das Abenteurer China überhaupt auszahlen?

Bei Massenprodukten ist die Verlockung, zu kopieren, klarerweise hoch. Bei hochwertigen Gütern, von denen nur ein paar Stück im Jahr verkauft werden, bei Nischenprodukten schon weniger. Japaner haben das Dilemma so gelöst, dass sie nur einzelne Komponenten in China produzieren – die Produkte werden dann in Japan zusammengesteckt. China zahlt sich sicherlich aus, Volkwagen lebt ja heute vom China-Geschäft. Europäer müssen schauen, dass sie daheim die Nase vorn haben – und dafür brauchen sie China. (tam)

kleidungs- und Lederindustrie verloren gehen.

Auch bei Lenzing herrscht keine Freude, obwohl der Konzern nicht direkt betroffen ist. „Wenn die Textilindustrie leidet, ist das auch nicht gut für uns“, sagt Sprecherin Angelika Guld. Wer schlau ist, sorgt mit Innovationen für das eigene Fortbestehen. So hat

Der Wegfall der Schranken dürfe nicht bedeuten, dass in China für österreichische Produzenten oder Händler, die exportieren wollen, Hürden aufgestellt werden. „Das Ganze darf keine Einbahnstrasse sein“, sagt Zeitler.

MELANIE MANNER
ROBERT PRAZAK
r.prazak@wirtschaftsblatt.at

PATENTKLAU Ausländer haben in China wenig Chancen auf Rechtsdurchsetzung China fährt mit neuen Gesetzen gegen Produktfälscher auf

China gilt als Wirtschaftszweierlei“, warnen die Experten der deutschen Industrie- und Handelskammer (IHK) in Ludwigshafen. „Man kann in China sehr wohl erreichen, dass der Konkurrent Plagiate einstampft – die

rechtlichen Grundlagen sind vorhanden und werden stetig weiter ausgebaut“, meint hingegen Gregor Rathkolb. Deutsche Unternehmen haben der Rechtsdurchsetzung in China in einer Um-



Anwalt **Gregor Rathkolb:** „Als ausländisches Unternehmen sollte man sich mit Chinesen aussergerichtlich einigen.“

frage der IHK trotzdem nur die schwache (Schul-)Note von 4,5 erteilt.

Wichtige Partner

Trotz der Besserung der Gesetzeslage wird dem persönlichen Netzwerk eine weit höhere Bedeutung zugerechnet als den formalen Aspekten: Bevor man ins Land investiert, braucht es Mittler. Wie findet man die? „Über die Botschaft, die Aussenhandelsstelle und auf der informellen Ebene“, sagt Gregor Rathkolb. Nachsatz: „Hat man staatsnahe Unternehmen als Partner, ist die Rechtsdurchsetzung gegenüber Schädigern einfacher.“

Auch wenn man Streitigkeiten auszutragen hat, sind die Geschäftschancen in China nicht dahin, weiss Rathkolb. „Es ist wichtig, eine Win-win-Situation zu erreichen. Man sollte deshalb unbedingt versuchen, sich aussergerichtlich zu einigen – etwa bei den Schiedsgerichten.“ (tam)