

"Ankommen, auspacken und loslegen!" *Exklusiv*

Von Till Wöhler und Ren Bin, Beijing

**Hanna Böhme ist die neue Geschäftsführerin des German Centre in Beijing. Im Interview mit *German.china.org.cn* erzählt sie über ihr 'Haus der kurzen Wege', Synergieeffekte und warum es sich gerade jetzt lohnt, in China zu investieren.**



*German.china.org.cn: Frau Böhme, Sie arbeiten seit Oktober 2008 in Beijing?*

**Hanna Böhme:** Naja, ich möchte das eher als Rückkehr bezeichnen. Bis Ende 2007 habe ich die Repräsentanz der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) in Beijing geleitet, die eine von vielen Mietern im German Centre ist. Und obwohl die Bank zugleich die Muttergesellschaft des German Centre ist, handelt es sich um zwei getrennte Unternehmen, die aber eng zusammen arbeiten. Während sich die Repräsentanz um Finanzierungsthemen kümmert, vermietet das German Centre Büroräume und unterstützt beim Markteintritt.

*Sind alle acht German Centres weltweit Tochtergesellschaften der LBBW?*

Die German Centres in Singapur, Mexiko und Beijing sind Tochtergesellschaften der LBBW, außerdem planen wir ein German Centre in Moskau. Das neue German Centre Delhi Gurgaon ist ein Gemeinschaftsunternehmen von Bayern LB und LBBW. Für die anderen German Centres in Indonesien, Shanghai und das geplante in Dubai ist die LBBW Lizenzgeber der Marke German Centres.

*Sie vermieten hauptsächlich Büros an deutsche Firmen. Was ist die Idee dahinter?*

Lassen Sie mich mit unserer Zielgruppe beginnen. Gerade mittelständische Firmen, die sich im Ausland engagieren wollen, brauchen am Anfang neben Büros Unterstützung beim Markteintritt und den raschen Zugang zu Netzwerken. Die Idee war, die bereits vorhandenen Strukturen wie

Auslandshandelskammer und deutsche Botschaft durch Büros, Konferenz- und Ausstellungsräume und praktische Unterstützung zu ergänzen und unter einem Dach zu bündeln. So – also ganz auf den Bedarf der Zielgruppe Mittelstand zugeschnitten – wurde das erste German Centre in Singapur geplant und gebaut; denn gerade Mittelständler brauchen am Anfang aus Kostengründen oft nur ein kleines Büro.

[1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [vorwärts](#)

"Ankommen, auspacken und loslegen!" *Exklusiv*

*Ist das für Ausländer so schwer zu finden?*

Große und teure Büros sind in China für Ausländer immer leicht zu finden, aber bezahlbare mit 20 bis 40 Quadratmetern Fläche, dazu noch mit Fenstern, einem westlichen Standard oder sogar deutschem Management wie bei uns und einer repräsentativen Außenwirkung, sind auf dem freien Markt Mangelware. Deshalb gibt es das German Centre. Wir bieten insgesamt 9.000 Quadratmeter Bürofläche und haben zur Zeit 97 Mieter im Haus.

*Was sind die anderen Dienstleistungen, und was bringen die ihren Kunden eigentlich?*

Mit wenigen Ausnahmen wie GEA haben wir nur mittelständische Mieter, die zum Beispiel keine eigenen Konferenzräume vorhalten möchten. Als Mieter im Haus kann man vollausgestattete Besprechungsräume kurzzeitig und günstig anmieten, was Kosten sparen hilft. Dann gibt es etwa einen Druck-, Fax und Scanservice. Weiter bieten wir einen Chauffeurservice an. Vielleicht möchte man einen wichtigen Kunden nicht ins Taxi setzen und eher mit einem repräsentativen Auto abholen. Das ist auch in China sehr wichtig. Darüber hinaus bieten wir zum Beispiel einen Visaservice an. Ein anderes Thema sind Hotelzimmer für die Gäste unserer Mieter. Bei jährlich etwa 5.000 über das Centre gebuchten Nächten bekommen wir natürlich von den Hotels viel günstigere Preise, die wir ohne Kommission an unsere Kunden weitergeben. Wir bezeichnen uns ja selbst gerne als "Haus der kurzen Wege". Das heißt, wir bieten möglichst viel Service in einem Haus. Das spart Zeit und Geld. Das wichtigste ist, glaube ich, aber der rege Austausch der "alten Hasen" mit den neuen Mietern. Das German Centre versteht sich ja vor allem als Netzwerk, von dem alle gegenseitig profitieren sollen.

*Gibt es auch Rechtsberatungen? Das ist ja doch sicher ein wichtiges Thema?*

Rechtliche Dinge sind natürlich sehr wichtig. Wir selbst bieten keine Rechtsberatung an. Da verweisen wir auf hier vertretene Anwälte. Allerdings kennen wir viele deutsche Firmen, die vielleicht schon mal in einer ähnlichen Situation waren, und können deshalb mit vielen praktischen Ratschlägen zur Seite stehen.

*Klingt gut. Wie ist die Außenwirkung des German Centre?*

Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, unsere Kunden den bestmöglichen Service zu bieten. Es gibt einen ehemaligen Mieter, der sich einen eigenen Firmensitz eingerichtet hatte und nun wieder ins German Centre zurückkommt, weil er sich hier so gut betreut fühlt. Die Kunden haben auch gemerkt, dass ein German Centre mit vielen Firmen an einer bekannten Adresse wie dem Landmark Tower die chinesischen Geschäftspartner beeindruckt – selbst, wenn es sich im Einzelfall um einen Mieter mit nur 40 Quadratmetern Bürofläche handelt. Außerdem versinnbildlicht unser deutscher Cluster "Made in Germany". Also deutsche Qualitätsstandards, Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit – und natürlich dementsprechend angemessene Preise.

[zurück](#) [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [vorwärts](#)

"Ankommen, auspacken und loslegen!" *Exklusiv*

*Gibt es weitere Vorteile des Standorts Landmark Towers?*

Die Nähe zum Flughafen, zu Vier- und Fünf-Sterne-Hotels, zu Restaurants sowie zum Zentrum von Beijing. Eine neue U-Bahnstation vor der Haustür. In einer Stadt, die im Verkehr erstickt, spart das viel Zeit. Die deutsche Botschaft, die deutsche Bäckerei und Metzger sind nicht weit, was natürlich auch für die Familien unserer Mieter von Vorteil ist. Auch andere, größere deutsche Firmen haben sich in der Nähe niedergelassen.

*Das sorgt für Synergieeffekte.*

Genau. Wir sind hier im deutschen Zentrum von Beijing, wenn Sie so wollen.

*Waren vor dem German Centre andere deutsche Firmen im Gebäude?*

Wir sind jetzt seit zehn Jahren im Landmark Tower 2 und unter den Ersten, die damals eingezogen sind. Im Landmark Tower 1 war vorher der chinesische Verwaltungssitz von Daimler. Die sind jetzt in ein eigenes Gebäude umgezogen, was uns zusätzliche Flächen und Flexibilität beschert und das Centre weiter belebt hat. Wir haben ja viele Besucher im Haus, allein wegen der Auslandshandelskammer und der Verbände.

*Dürfen auch chinesische Geschäftspartner deutscher Firmen hier einziehen?*

In Einzelfällen wie Exklusivpartnerschaften oder Joint Ventures können wir das ermöglichen. Das ist aber eher die Ausnahme.

*Lassen Sie uns einmal über die Gegenwart sprechen: Wie beurteilen Sie angesichts der Finanzkrise das Konjunkturpaket Chinas? Welche Möglichkeiten für deutsche mittelständische Firmen sehen Sie darin?*

Viele Projekte des Pakets waren ja ohnehin schon im Gespräch oder in der Planung. Ein großer Teil davon geht in Infrastrukturprojekte, wie im Bereich Eisenbahn. Mittelständler haben es im Vergleich zu großen Firmen bei öffentlichen Ausschreibungen oft schwer, einen Fuß in die Tür zu bekommen. Jetzt bleibt erstmal abzuwarten, ob die Vergabepaxis in der heutigen Situation nicht eher zugunsten inländischer Unternehmen gehandhabt werden wird. Insgesamt sind die deutschen Firmen ja von ihrer Produktqualität und vom Knowhow sehr gut aufgestellt. Insbesondere was nachhaltige Produktion und Energieversorgung betrifft, hat Deutschland viel zu bieten.

[zurück](#) [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [vorwärts](#)

**"Ankommen, auspacken und loslegen!"** *Exklusiv*

*Hat sich das Investitionsklima schon spürbar verändert?*

Das konnten wir bisher nicht feststellen. Wir haben gerade vor wenigen Wochen unsere Flächen um rund 1.000 Quadratmeter erweitert und nahtlos weitervermietet. Das ist sicher kein Anzeichen von Investitionsrückgang. Hier in China gibt es immerhin noch ein reales Wirtschaftswachstum. Für eine Exportnation wie Deutschland ist es daher gerade jetzt interessant, weiter in China zu investieren. Ich kann mir dennoch vorstellen, dass manch mittelständischer Betrieb aus Liquiditätsgründen seine Aktivitäten hier reduzieren muss, auch wenn das im Bezug auf das Chinageschäft wenig Sinn macht.

*Inwiefern bekommen die mittelständischen Firmen in China Unterstützung von der Bundesrepublik?*

In der Regel sind die finanziellen Förderungen sehr bedingt. Es gibt Programme auf EU-Ebene, etwa bei Public Private Partnerships, es gibt die KfW mit Sonderdarlehen, die DEG mit Beteiligungen oder langfristigen Finanzierungen, da gibt es einiges. Was die deutschen Firmen in China sehr stark macht, ist die Unterstützung durch ihre sehr gut organisierten Institutionen. Etwa die Auslandshandelskammer mit ihrem ganzen Dienstleistungsangebot, die Botschaft mit einer sehr großen, engagierten Wirtschaftsabteilung,...

*...und natürlich das German Centre!*

(lacht) Nicht zu vergessen sind die vielen deutschen Branchenverbände im Haus, die ihren Mitgliedern mit Rat und Tat zur Seite stehen. Die EU hat gerade den EU-China-IPR-Helpdesk im Internet gestartet, der Firmen auf dem Sprung nach China Rat gibt. Die Seite, die übrigens sehr gut ist, wird bisher am meisten von deutschen Firmen genutzt.

*Gute Planung und intensive Vorbereitung ist ja auch etwas typisch Deutsches. Zum Schluss unseres Gesprächs interessiert mich: Was sind Ihre Ziele oder Wünsche für das German Centre im Jahr 2009?*

Ich hoffe zunächst einmal, dass es der deutschen Wirtschaft weiterhin gutgehen wird. Besser, als es die eine oder andere Nachricht heute vermuten lässt. Als Vermieterin wünsche ich mir natürlich, dass sich das weiterhin positiv in unserer Belegungsquote abbildet, die in den letzten Jahren immer erfreulich hoch war. Wir haben im German Centre viel Potenzial durch unseren Firmenmix aus den unterschiedlichsten Bereichen. Unter der Rubrik "Ziele" steht bei uns, irgendwann einmal auch ein eigenes Gebäude zu haben. Wir arbeiten natürlich auch daran, dass dieser Traum eines Tages wahr wird.

*Letzte Frage: Wie könnte man das German Centre in einem Satz beschreiben?*

Ein Kunde sagte mal: ‚German Centre, das heißt Ankommen, Auspacken und Loslegen‘.

*Frau Böhme, wir danken Ihnen für das Gespräch.*