

„Unsere Schwäche ist Chinas Stärke“

Mit dem Braunschweiger Unternehmer Christoph Schwieter auf Tour durch Chinas Elektro-Vorzeigemetropole Shenzhen.

Von Ute Berndt

Shenzhen. „Als ich hier her gekommen bin, gab's das alles noch nicht“, sagt Christoph Schwieter und zeichnet mit seinem Arm einen Kreis, der nicht nur die glitzernde Luxus-Mall umspannt, vor deren mondämem Eingang er gerade steht, sondern die ganze Gegend voller futuristischer Hochhäuser, ultrabreiter Straßen und akkurat angelegter Grünflächen. Seit 1996 ist der Braunschweiger Unternehmer schon hier in Shenzhen engagiert – der Vorzeigemetropole Chinas im Süden des Landes, unmittelbar an der Grenze zu Hongkong.

Shenzhen im Perlfussdelta, ein mit atemberaubender Geschwindigkeit wachsendes Ungetüm, eine Planstadt. Hier zeigt China, was es kann und was es will. Shenzhen ist Gegenwart und gleichzeitig der Entwurf der Zukunft, so, wie man die sich im Politbüro in Peking vorstellt. Atemberaubend, hochtechnologisch und aus westeuropäischer Sicht auch ein bisschen gruselig.

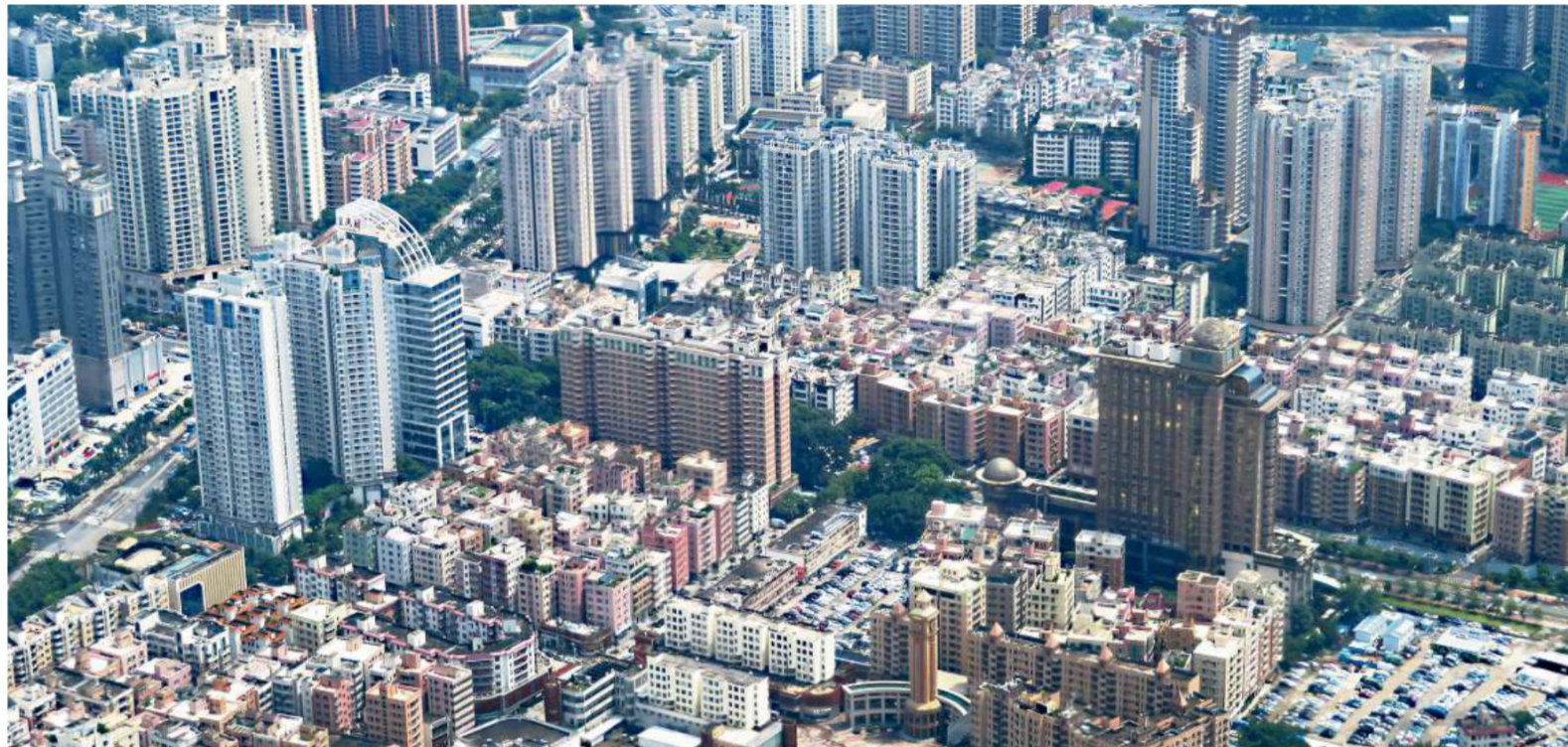
Was treibt einen Mann von der Oker in diese fremde, 8700 Kilometer entfernte Welt? Als Schwieter von den Anfängen seiner Firma Cyro Pacific GmbH berichtet, schwingt hin und wieder auch ein bisschen Stolz mit, hier immer auch den Puls der Zeit pochen zu hören. Denn keine andere Stadt symbolisiert mit ihrer Entwicklung den Aufschwung Chinas besser als Shenzhen.

In den 1980-er Jahren war die Metropole noch eine winzige Kleinstadt mit 30.000 Einwohnern. Idyllisch am Meer gelegen, inmitten einer hügeligen grünen Landschaft, die heute vom Graubraun der Hochhausmoleche überzogen ist. In der damals neuen, kapitalistisch geprägten Ära des Staatspräsidenten Deng Xiaoping entstand in Peking die Idee, hier eine von mehreren Sonderwirtschaftszonen einzurichten. Das Resultat sind heute gut 13 Millionen Menschen. Und jährlich werden es mehr.

Schwieter erinnert sich an die späten 90er Jahre. Im Braunschweiger „Oker-Valley“ kriselte es, die Asiaten drängten auf den Markt. Seit 1995 ließ sein Arbeitgeber in Shenzhen produzieren. Entwickelt wurde in Braunschweig, gebaut in China, vertrieben in die ganze Welt – bis 2005. Ihn faszinierte die Abenteuerlust der Computerbranche, und in Asien fand er Aufbruchstimmung.

Zunächst hatte China kaum eigene erfahrene Manager. Deshalb warben die Chinesen mit guten Ansiedlungsbedingungen in Sonderzonen um Firmen aus dem Ausland und bauten oft gleich noch Universitäten daneben. Bis Anfang der 2000er-Jahre hätten nahezu alle Unternehmen in Südchina als „verlängerte Werkbank“ zur Hälfte Ausländern gehört, berichtet der Mittelständler. Hier wurde produziert und im benachbarten Hongkong wurden die Geschäfte abgewickelt.

Aber bald schon hatten die Chinesen mit dem Know-how der Ausländer eigene Absolventen ausgebildet und eigene Firmen gegründet. „Man erkennt ganz klar den langfristigen Plan, es wurde nie aus einer Laune heraus gewirtschaftet“, erläutert der Braunschweiger. Für die Fremden wurde es schwieriger. „Steuerrecht, Arbeitsrecht, Umweltauflagen – alles wurde immer weiter angezogen. Und bei den großen Firmen sollten Vertreter des Staates beteiligt werden.“ Schwieter bekam das mit seiner 2005 gegründeten eigenen Firma Cyro Pacific zu spüren. Zunächst hatte er versucht, in China eine eigene Elektronik-Pro-



Kein Anfang und kein Ende: Chinas topmoderne Vorzeige-Metropole Shenzhen, fotografiert aus dem höchsten Bürogebäude der Welt.

FOTO: UTE BERNDT



Löwen-Fans: Christoph Schwieter mit Tochter Ronja und Sohn Christian bei der Basketball-WM in Shenzhen.

FOTO: PRIVAT / PRIVAT

duktion auf die Beine zu stellen. Drei Jahre lief das ganz gut. „Aber 2008 haben wir gemerkt, dass es unter den erschwerten Bedingungen nicht mehr funktioniert.“ Die Regierung habe Druck gemacht, um die ausländischen Unternehmen von der attraktiven Küste ins unattraktive Inland zu drängen. „Da wurde einem beispielsweise in den Provinzen am Meer der steuerliche Sonderstatus aberkannt und für einen Inlandsstandort wieder angeboten.“ Schwieter stellte lieber sein Portfolio um und blieb in Shenzhen.

Dort zeigt er uns das heutige Mekka der chinesischen Beletage der High-Tech-Firmen. Der Mobilfunk-Gigant Huawei sitzt hier und Tencent, der Entwickler von Videospiele und von WeChat, der App, über die die Chinesen mittlerweile ihr ganzes Leben von der Kommunikation bis zum Bezahlen abwickeln.

Hier wird das höchste Pro-Kopf-Einkommen im Reich erwirtschaftet, junge Menschen überall. Hunderte von Wolkenkratzern prägen das Bild, darunter das höchste Bürohochhaus der Welt. Wer aus 550 Metern Höhe auf die Betonwüste herabblickt, der sieht kaum Anfang noch Ende und die „nur“ 200 Meter hohe Gebäudeklötze wirken putzig klein. Die Luft ist für chinesische Verhältnisse sehr gut, denn Shenzhen gilt als Vorzeigestadt der Elektromobilität. Gefühlt zwei Drittel der Autos fahren mit Batterie. Zum Beispiel alle Taxis der Marke mit einem Namen, der Programm ist: BYD, „Build Your Dreams“. Der Mischkonzern kommt ebenfalls aus Shenzhen, hat als Akku-Batterie-Produzent begonnen und später einfach auch Autos drumherum gebaut.

Die Taxis sind einfach überall zu bekommen, spottbillig und werden selbstverständlich überwiegend per Handy-App geordert. Dazu gefühlt Millionen Roller, mit ein, zwei Fahrern, teilweise üppigst überladen. Aber auch sie knattern im modernen China nicht mehr, sondern glei-

Christoph Schwieter

■ **Der IT-Unternehmer** aus Braunschweig ist seit 1995 in Chinas 13-Millionen-Vorzeigemetropole Shenzhen tätig. Der 56-Jährige entdeckte sein Interesse an Asien in den 1980er-Jahren als Offizier auf Containerschiffen. Singapur, Taiwan, vor allem aber Hongkong faszinierte den Wirtschaftsingenieur für Seefahrt als boomendes Freihandelszentrum mit Banken, Logistik und Fertigungsanlagen für die IT-Industrie und reichlich Aufbruchstimmung.

■ **Als Mitarbeiter** des Braunschweiger Miro Computer Products, später Pinnacle Systems, kam er nach China, wo seine Firma Grafikkarten, später TV- und Video-Zubehör produzieren ließ.

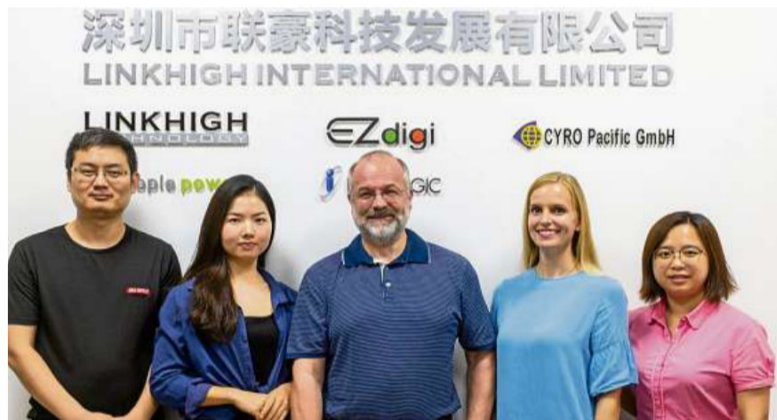
■ **2005 gründete er** mit einem

Partner in Taiwan die Firma Cyro Pacific, die in Shenzhen zunächst Elektronik fertigen ließ. Heute verdient er sein Geld mit dem Import von elektronischen Komponenten und Leiterplatten und berät deutsche Kunden, die in China produzieren wollen.

■ **Von Braunschweig aus** wird mit sechs Mitarbeitern der Vertrieb gesteuert. In Shenzhen und Taipeh sind es 14 Mitarbeiter, die mit den Lieferanten Kontakt halten. Früher flog Schwieter fast monatlich nach China, heute einmal im Quartal. „da meine Tochter Ronja viele Aufgaben übernommen hat.“ Zuletzt weilte der Fan der Löwen Braunschweig im Herbst bei der Basketball-WM in Shenzhen und traf dort Reporterin Ute Berndt.

auch die Menschen erheblich bei. Beim Gehen oft, in den heruntergekühlten U-Bahnen und Bussen fast immer – es gibt eigentlich niemanden, der auch nur für einen Moment von seinem Smartphone aufblicken würde. Gespräche? Fehlanzeige. „Beim Aussteigen nicht aufs Smartphone blicken, es könnte zu Unfällen führen“, mahnt eine Computerstimme vor jedem Halt. Vergeblich. Den Blick aufs Display gebannt, schieben sich die Massen auch noch die Rolltreppen hoch.

E-Mobilität, Digitalisierung, Kommunikationstechnik – die Zukunftsthemen werden per Fünfjahresplan aus Peking forciert. „Da wird ein Thema gesetzt, und dann ziehen sie das auch konsequent und mit großen finanziellen Anstrengungen durch“, sagt Schwieter anerkennend. Ein Entwicklungsplan für die nächsten fünf Jahre lautet „Healthy China“, gesundes China. „Wenn sie so ein Programm auflegen, umfasst es alle Lebensbereiche: Produkte,



Christoph Schwieter (Mitte) mit einigen Mitarbeitern in Shenzhen, rechts neben ihm seine Tochter Ronja Schwieter.

FOTO: PRIVAT

Sport treiben, gesunde Landwirtschaft“, erläutert er. Und in der Tat hängen auch an jedem Bauzaun – und davon gibt es im Bauboom-Land reichlich – große Kampagnen-Transparente, die beispielsweise zur Mülltrennung mahnen. „So ein Motto wird so verbreitet, dass es auch der letzte Ortsvorsteher versteht.“

Auch das Bezahlen beim Einkauf gestaltet sich schallarm – die Kasse zeigt den Preis, der Chinese hält sein Handy vor den Scanner. Abgebucht, fertig, tschüss. Bargeld? Gibt's kaum noch. Das Bezahlssystem mit WeChat ist easy und allgegenwärtig – und Teil des exorbitanten Kontroll- und Überwachungssystems.

Dazu gehören in erster Linie die allgegenwärtigen Kameras, es müssen viele Millionen sein. Auf der Straße, an den Flüssen, in den Gebäuden, einfach überall. China will wissen, wo seine Leute sind und was sie gerade machen. Denn wer sich nicht so verhält, wie es erwartet wird, verliert „Social Credit Points“. Mit möglicherweise drastischen Folgen für das berufliche Fortkommen oder für die Reisefreiheit.

Wer nach Shenzhen kommt, muss seinen Orwell nicht mehr lesen. Das Big-Brother-System funktioniert. Touristen werden schon bei der Einreise komplett erfasst, Fotos, Fingerabdrücke, biometrische Erkennung. Wer dann später bei irgendwelchen Museumsbesuchen oder Veranstaltungen wie verlangt seinen Pass vorzeigt, der sieht beim Kontrolleur sein Konterfei – nicht das vom Pass, sondern von der Einreise oder ein beliebig anderes aus dem Bewegungsprofil seiner China-Tage.

Schwieter zitiert, bei aller Kritik, die einen Westeuropäer in einem solchen Überwachungsstaat natürlich befällt, seine Mitarbeiter in Shenzhen. „Die sagen, du kannst ruhig mal deine Sachen irgendwo verlieren, du kriegst sie wieder; denn irgendeine Kamera hat es aufgezeichnet.“ Der neue Staatspräsident Xi Jinping verteuerte die digitale Tech-

nik eben nicht mehr, sondern er benutze sie ganz gezielt.

„Für den einzelnen Chinesen bringt die Digitalisierung des Alltags viele Annehmlichkeiten“, sagt der Braunschweiger. „Dafür gibt er seine Daten dem Staat oder verbundenen Firmen. Bei uns läuft es eben privatwirtschaftlich, wir geben unsere Daten an Apple und Google für vergleichbare Vorteile.“ Auch er als ausländischer Unternehmer müsse das System in naher Zukunft bedienen und mit dem Punkte-Bewertungssystem arbeiten. Wird über ihn denn auch so ein Konto geführt? „Das weiß ich nicht“, sagt Schwieter.

Für Touristen ist Shenzhen keine einfache Stadt. Der hilfeschende und um Auskunft bittende Gast wird geflissentlich ignoriert, man geht ohne Achselzucken vorbei. Chinesisch only, China first. Sind Chinesen abweisend? „Sie sind auf jeden Fall unheimlich patriotisch“, sagt Schwieter und berichtet, wie sich dies beispielsweise derzeit in den sozialen Medien äußert – in Form von unvorstellbar heftigen Shitstorms und Boykottaufrufen gegen Menschen oder Unternehmen, die ihre Solidarität mit der Demokratiebewegung in Hongkong äußern. „Ich will nicht sagen, dass diese Shitstorms staatlich organisiert sind, aber es fängt klein an und explodiert dann. Der Nationalstolz der Chinesen ist sehr ausgeprägt.“

Auch seien die Chinesen sehr direkt. „Die sagen einem ihre Meinung ins Gesicht“, weiß der Unternehmer. „Man kann gut mit ihnen Geschäfte machen; da gibt es nichts Verstecktes, die wollen einfach Geld verdienen, und das ist ja eine Basis, auf der man gut arbeiten kann.“ Ausgenutzt, so wie es viele andere sehen, habe er sich dabei nie gefühlt.

Was Schwieter als Kind der Innovationsbranche wurmt, ist die Unbequemlichkeit unseres Systems. „Wir sind überhaupt nicht mehr schnell und flexibel. Ich wünsche mir, dass wir besonders im Mittelstand wieder den Willen entwickeln, mal etwas auszuprobieren wie in den 90er-Jahren.“ Natürlich sei es in China leichter, Entwicklungen voranzutreiben, weil sich dank der staatlichen Investitionen nicht alles gleich marktwirtschaftlich rechnen müsse.

Aber der Staat operiere eben auch mit dem unternehmerischen Mut, Risiko zu tragen und zu experimentieren. „Das ist der große Unterschied zu unserer Mentalität. Wir haben nicht mehr den Mut, etwas ohne Erfolgsgarantie auszuprobieren, sondern wollen alles von Anfang an zu perfekt machen.“

Seine Vision von der Zukunft ist klar: „Die Chinesen wollen erstmal ihre Bevölkerung ernähren und zufriedenstellen. Aber dann geht es auch um Expansion, um die Sicherung von Quellen. Moralische Hemmungen gibt es dabei nicht“, meint der Braunschweiger angesichts der aktuellen chinesischen Außenwirtschaftspolitik. Das sei aus Sicht der westlichen Demokratien gefährlich. „Aber es ist auch unsere Schuld, dass wir das nicht tun. Wir stehen wie das Kaninchen vor der Schlange, sind eine Nation der Bedenkenträger.“

Und während der freihandelsbegeisterte Unternehmer vor den Glitzerfassaden an Shenzhen's Uferpromenade steht, und über die zunehmende Aggressivität in der Weltwirtschaft, ihre Unsicherheit und neue Zollschränke räsoniert, fasst er seine Sicht der Dinge so zusammen: „Angst vor China, nein – aber Angst, dass wir Europäer den Anschluss verpassen, ja klar! Unsere Schwäche ist Chinas Stärke.“