

Brückenkopf für das Geschäft mit China

Ein Land, zwei Systeme: Hongkong braucht einen Mentalitätswandel – Die Wirtschaft profitiert von der Volksrepublik

CHRISTOPH RABE | HONGKONG

Ein Land, zwei Systeme: Im zehnten Jahr nach der Übergabe an die Volksrepublik fühlt sich Hongkong gespalten – als Fremdkörper und Brückenkopf zugleich. Vielen Bürgern der Stadt geht das Tempo der politischen Reformen viel zu langsam. Sie fordern Rechte ein, die das Basic Law – Hongkongs Mini-Verfassung – ihnen bis 2047 zubilligt. Frühestens 2012, so signalisiert Regierungschef Donald Tsang, sei allerdings mit freien Wahlen zu rechnen.

Ein Land, zwei Systeme: Wie keine andere Wirtschaft profitiert Hongkong von mächtigen Festland. Die ökonomische Verschmelzung ist auch ganz im Interesse der chinesische Regierung. Sie braucht Hongkongs Know-how auf dem Weg in die Globalisierung. Dass die Tai-Pans der Handelsmetropole inzwischen 270 Mrd. US-Dollar in China investiert haben – so viel wie kein anderes Land – ist Peking sehr recht. Hongkong schafft Arbeitsplätze und lehrt modernes Management.

Ein Land, zwei Systeme: Noch wächst nicht nahtlos zusammen, was zusammenwachsen soll. 155 Jahre britische Verwaltungsgeschichte habe ihre Spuren hinterlassen. Es besteht eine gewisse Fremdheit gegenüber den Brüdern und Schwestern im großen China. „Wir lernen uns immer noch kennen“, sagt Regierungschef Donald Tsang. „Hongkong“, sagt Victor Fung, Chef des Handelshauses Li & Fung, „ist keine Exklave, sondern ein integraler Bestandteil Chinas. Nur haben das hier viele noch nicht verinnerlicht. Wir brauchen einen Mentalitätswandel.“

Alle Voraussetzungen für Hongkong, an der Südflanke Chinas eine tragende Rolle für die Modernisierung des Riesenreichs zu übernehmen, sind jedenfalls vorhanden. Die Wirtschaft ist durch eine feste Nabelschnur mit dem Mutterland verbunden. Mehr als 60 000 Hongkonger Firmen haben ihre Produktionsstätten allein nach Südchina ausgelagert. Verträge wie das Freihandelsabkommen Cpa (Closer Economic Partnership Agreement) verschaffen Unternehmern einen satten Vorsprung gegenüber der globalen Konkurrenz. Jedenfalls bis Ende 2006. Dann laufen die Übergangsregeln nach dem Beitritt zu Welthandelsorganisation (WTO) aus.

Manch vorausschauender Geschäftsmann sorgt sich daher um die Wettbewerbsfähigkeit der Handelsmetropole. „Hongkong muss sich an die Spitze der wirtschaftlichen Entwicklungen in China setzen“, sagt Victor Chu, Chef der Investmentgesellschaft First Eastern Investment Group. „Wir müssen die Trends in der Volksrepu-



Hongkong ist mehr als eine Finanzmetropole. Ein wenig Glamour muss auch sein: Fußgänger flanieren auf der Avenue of Stars.

blik als Erste erkennen. Sonst riskieren wir, von der Entwicklung überrollt zu werden.“ Wenn Hongkong seine Funktion als Brücke zu China erhalten wolle, dann müsse es zum Beispiel mehr in die Bildung investieren.

Hongkong stützt seine Stärken im China-Geschäft bislang auf drei Säulen: das Finanzwesen, das Rechtssystem und die Dienstleistungen. 90 Prozent seines Bruttoinlandsprodukts erwirtschaftet Hongkong mit Serviceleistungen. Und das nicht ohne Erfolg. Nach den konjunkturellen Tiefschlägen durch Asienkrise und Lungenseuchen Sars hat sich die Wirtschaft wieder prächtig erholt: Im ersten Quartal 2006 wuchs die Wirtschaft um 8,2 Prozent. „Der Aufschwung ist breit angelegt“, sagt Elley Mao, Chefökonomin der Regierung. „Sogar der Einzelhandel zeigt sich in guter Verfassung.“

Investoren honorieren die Stabilität: Mehr als 36 Mrd. US-Dollar Auslandskapital strömten 2005 in die Stadt, in den ersten drei Monaten von 2006 waren es 13,6 Mrd. Dollar. Die Weltbank stuft Hongkong in ihrem

neuesten „Doing Business“ Report auf Platz fünf unter den unternehmerfreundlichsten Ländern ein. Das haben auch die Unternehmen in der Volksrepublik registriert. Ein immer größerer Anteil der Auslandsinvestitionen stammt aus China.

Die im globalen Geschäft tätigen chinesischen Unternehmen haben den Nutzen einer Dependance in der Hafenmetropole rasch erkannt. Hong-

kong ist für sie der Ort, an dem sie sich fit für die Weltwirtschaft machen. Ende Mai 2006 waren dort 2610 chinesische Unternehmen tätig. Ebenso wie die chinesischen haben auch viele ausländische Unternehmen den Standort Hongkong wieder entdeckt. Mehr als 3800 leiten ihr China- oder Asien-Geschäft mit einem Regionalbüro oder einem regionalen Hauptquartier aus Hongkong.

„Hongkong macht Sinn“, sagt Mark Michelson, stellvertretender Generaldirektor von InvestHK. „Hier herrscht das Recht, wir haben keine Korruption und niedrige Steuern. Dank unseres Know-hows sind wir Dienstleister und Risiko-Manager im China-Geschäft.“ Das sieht auch Jürgen Kracht so. Der Chef der deutschen Unternehmensberatung Fiducia arbeitet seit rund 30 Jahren

in Hongkong und berät heute namhafte deutsche Konzerne. „Die Stadt wird im China-Geschäft immer wichtiger“, beobachtet er. Denn chinesische Firmen können gerade im Dienstleistungssektor nicht die erforderliche Effizienz und Qualität aufweisen.

Allerdings sind sie inzwischen in der Lage, selbst höherwertige Artikel kostengünstig zu liefern. Auch das kommt Hongkong zu Gute, denn bei etlichen Managern in den USA und Europa hat ein Umdenken eingesetzt. Sie bauen keine eigenen Fertigungsstätten mehr auf, sondern lassen in China fertigen. Die verbesserte Produktionsqualität hat dazu geführt, dass nicht nur Textilunternehmen wie Adidas, Boss oder Hilfinger bei chinesischen Firmen produzieren lassen. In Westchina entstehen neue Zulieferketten für die Automobilwirtschaft, im Perlfussdelta für die Elektroindustrie.

„Heute kommt es mehr und mehr darauf die Wertschöpfungskette zu kontrollieren als sie zu besitzen“, sagt Kracht. China Sourcing gefährdet den Standort Deutschland und hilft dem Standort Hongkong. „Forschung, Marketing und Design bleiben in deutscher Hand“, sagt Kracht. „Die Herstellung wandert nach China und die Abwicklung des Geschäfts wird in Hongkong betrieben.“

Das ungeheure Wachstumstempo der Volksrepublik löst in Hongkong gleichwohl in regelmäßigen Schüben die Furcht aus, allmählich „marginalisiert“ zu werden. „Wir dürfen uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen“, warnt Tsang. „Wir versuchen mit dem Freihandelsabkommen oder der Zusammenarbeit mit den Anrainerprovinzen des Perlfussdeltas solche Rahmenbedingungen zu setzen, die gut für Hongkongs Geschäftswelt sind. Aber es liegt dann auch an den Unternehmen, die Vorteile zu nutzen.“