

BPO geht nach China

Vergangenen Mai hat Oscar Brocades Zaalberg von BPO Shanghai besucht, um eine strategische Zusammenarbeit mit dortigen Ingenieurbüros in die Wege zu leiten. BPO wollte untersuchen, ob für bestimmte Arbeiten eventuell Partner aus China herangezogen werden können. Oscar Brocades hat zwölf Betriebe in Shanghai und Umgebung besucht und dabei sehr wechselhafte Eindrücke gewonnen. Manche erschienen amateurhaft, andere westlich und professionell.

Neben Konstruktions- und Produktionsunternehmen wurden auch Universitäten besucht. In China erfüllen vor allem die Universitäten eine wichtige Rolle bei der Innovation. Diese erhalten nur einen kleinen Anteil (ca. 10 %) ihrer Kosten aus öffentlichen Mitteln und stehen einer Zusammenarbeit mit externen Partnern, vergleichbar mit dem in den Niederlanden so genannten "dritten Geldstrom", also Mitteln aus der Wirtschaft, sehr offen gegenüber.

Die wirtschaftliche Lage in China ist stark überhitzt. Alle wollen dabei sein, aber nur eine Handvoll Unternehmen schreibt tatsächlich Gewinne. Dort lebende westliche Ausländer sprechen von einer Seifenblase, wie beim Internethype. So stehen ganze Apartmentkomplexe schon gut ein Jahr leer und reden alle von Geldströmen aus China, die jedoch kaum Wirklichkeit werden. Auch in den besuchten Produktionsbetrieben stehen zwar Dutzende Spritzgussmaschinen, doch nur wenige davon laufen tatsächlich. Natürlich ist dies nur ein sehr begrenzter Eindruck der Aktivitäten, aber insbesondere die Kombination der von westlichen Ausländern wahrgenommenen negativen Effekte und des Umstands, dass erst sehr wenige ausländische Unternehmen Gewinne machen, gibt zu denken.

Selbstverständlich werden in China sehr viel Formwerkzeuge hergestellt und Produkte montiert, die in Hochlohnländern nicht mehr rentabel wären. Mit einem Hinterland, in dem 1,2 Milliarden Menschen wohnen, werden diese Aktivitäten auch in der Zukunft ihren Platz haben. Dabei ist allerdings gut darüber nachzudenken, ob ein Projekt mit nur einem oder einigen wenigen Formwerkzeugen den mit den Kommunikationsschwierigkeiten, den oft mäßigen Spritzgusserfahrungen der Werkzeugbauer und den unumgänglichen Reisekosten verbundenen Aufwand rechtfertigt. Schlussfolgerung von BPO? Wo möglich, werden wir Kooperationsprojekte aufbauen, aber wir bleiben skeptisch.

