

zungskraft der chinesischen Regierung im Internet wünscht sich die Anwältin auch im rechtlichen Bereich. Etwa beim Schutz geistigen Eigentums: „Mir leuchtet nicht ein, dass der Staat das Internet so stark kontrollieren, geistiges Eigentum aber nicht schützen kann.“ Anders als in dem im vergangenen Jahr von der Deutschen Handelskammer in China veröffentlichten „Confidence Report“ glaubt sie nicht, dass das Problem geringer geworden ist. Auch teilt sie nicht die Auffassung, das Bewusstsein für den Schutz geistigen Eigentums wachse in dem Maße wie auch chinesische MarkenhHersteller von Produktpiraterie betroffen sind. China habe sehr deutlich den Anspruch formuliert, nicht mehr nur „Werkbank für die Welt“ sein zu wollen, sondern durch höhere Wertschöpfung und Innovation im internationalen Markt seine Wettbewerbsfä-

## „Was im Internet möglich ist, müsste auch beim IPR-Schutz machbar sein.“

higkeit zu erhöhen. „Dazu muss eine rechtliche Umwelt geschaffen werden, in der die Produktionsbedingungen international vergleichbar sind.“

Der effektive Schutz geistigen Eigentums ist, so Susanne Rademacher, ein wesentlicher Bestandteil dieser „Umwelt“. Gleichwohl sagt sie, dass unternehmerischer Misserfolg nicht immer nur auf die Mängel beim Schutz geistigen Eigentums zurückzuführen ist. Viele Unternehmen nutzten nicht die Möglichkeiten, die das chinesische Recht biete: „Werden Marken und Patente in China nicht angemeldet, ist Kopieren nicht rechtswidrig.“

Und dann ist da immer noch die Frage, wie Gesetze in China umgesetzt und angewendet sowie Rechte durchgesetzt werden

können. Denn die Dynamik im Gesetzgebungsprozess habe auch eine Kehrseite. Oftmals fehle es noch an den notwendigen Mitteln, Rechte einzufordern. Eine Gewaltenteilung, wie wir sie in westlichen Ländern kennen, existiere noch nicht. Hinzu kämen die lokalen Widerstände gegen zentrale Entscheidungen. Bei der Größe des Landes sei es jedoch kein Wunder, dass mehr Zeit benötigt werde, die Gerichtsbarkeit zu entwickeln, meint Susanne Rademacher, die darauf verweist, dass noch stärker in die Ausbildung von Richtern investiert werden müsse. Ausländischen Unternehmen empfiehlt sie deshalb, bei Rechtsstreitigkeiten weniger auf chinesische Gerichte zu vertrauen, sondern international anerkannte Schiedsgerichte einzuschalten.

**Schneller „groß“ geworden.** Seit zwölf Jahren lebt Susanne Rademacher in China. Noch während des Jura-Studiums hatte sie in Hongkong Urlaub gemacht und es hat ihr so gut gefallen, dass sie sich sagte: „In China will ich arbeiten.“ Nach einem Referendariat bei Beiten Burkhardt in Hongkong schloss sie eine 15-monatige Ausbildung im Rahmen des „EU-China Manager Training“-Programms in Peking an und hat sich danach bei der Kanzlei beworben. Mit Erfolg.

Zurückblickend sagt sie heute, dass sich diese Hartnäckigkeit gelohnt habe. Denn bei einer Kanzlei in China könne ein junger Anwalt sehr viel früher eigenverantwortlich und im direkten Kontakt mit Mandanten arbeiten. „Das Schöne ist, dass ich hier in den Unternehmen, die wir beraten, unmittelbar mit der Entscheidungsebene zu tun habe.“ Während in Deutschland die Kanzleien sehr spezialisiert seien, habe sie hier ein eher generalistisches Arbeitsfeld. Auch das komme ihr entgegen. Vor allem aber die Tatsache, in einem sich wandelnden und entwickelnden Rechtsumfeld den Erfolg der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen mitgestalten zu können. *pt*

## „Mister German Centre“

„Wer vor China die Augen verschließt, muss sich nicht wundern, dass er im Dunkeln tappt“, sagt Christian Sommer fast schon im Stile des großen chinesischen Philosophen Konfuzius und fügt hinzu: „Man darf sich aber mit offenen Augen auch nicht blenden lassen.“ Seit eineinhalb Jahrzehnten lebt und arbeitet er in China und sein Name ist eng mit den beiden German Centres in Peking und Shanghai verbunden. Bereits als Referendar bei der Kanzlei Fromm Harnischfeger-Ksoll (heute Taylor Wessing) hatte er die Arbeitsverträge für das German Centre in Shanghai ausgearbeitet. „Als ich dann 1996 im German Centre angefangen habe zu arbeiten, habe ich genau diesen Arbeitsvertrag unterzeichnet“, erinnert er sich. Drei Jahre später wechselte Christian Sommer dann nach Peking, um dort das zweite German Centre in China aufzubauen. Gut sechs Jahre hat er dies gemanagt, ehe er wieder zurück nach Shanghai ging, um dort die Leitung des inzwischen in einen Neubau umgezogenen Shanghaier German Centres zu übernehmen. Christian Sommer – das ist „Mister German Centre“ schlechthin.

Dass seine Karriere einmal so eng mit China verbunden sein würde, hätte sich er selbst nicht träumen lassen. „Internationalität

spielte bei uns zu Hause gar keine Rolle.“ Aber den Jura-Studenten, der nebenbei Tischtennis spielte, was er auch heute noch regelmäßig macht, reizte es, eines Tages die Heimat seines chinesischen Teamkollegen Ling Ping zu besuchen. Als sich dann die Gelegenheit bot, vier Monate bei dem gerade in Shanghai eröffneten Büro von Taylor Wessing zu arbeiten, hat Christian Sommer die Gelegenheit beim Schopfe gepackt. Und er sagt heute, dass er sich glücklich schätze, „ohne sinologischen Hintergrund und ohne jegliche China-Erfahrung“ diese Chance gehabt zu haben. Das war kurz vor dem chinesischen Neujahrsfest im Januar 1995.

**Aus Staunen wuchs Begeisterung.** Für den angehenden Juristen aus dem eher beschaulichen norddeutschen Kiel war das wie ein „Schritt in eine andere Welt“, wobei er angesichts der Größe und des Tempos in dem Land, der schier unüberschaubaren Menschenmasse und der gewaltigen Batterien von Feuerwerkskörpern, die tagelang abgefackelt wurden, „einfach nur überwältigt“ war. „In den ersten Tagen bin ich aus dem Staunen nicht herausgekommen“, erinnert er sich. Und er machte noch eine andere Erfahrung:



Christian Sommer ist seit August 2005 CEO und Chairman des German Centre for Industry and Trade in Shanghai.

Sehr schnell auch private Kontakte knüpfend, hat er gesehen, dass die Menschen, die in dem „kommunistischen Land“ nach allem Dafürhalten nur eingeschränkte Freiheiten genießen können, „persönlich etwas anderes fühlen“. Sommers Schlussfolgerung ist, dass nicht alles nach europäischer Elle gemessen werden darf. „China ist zu kompliziert, um es vereinfacht darzustellen.“ Das Land könne durchaus kritisch betrachtet werden, dabei dürfe es aber an Respekt für die Leistung der vergangenen Jahre nicht fehlen. Und er fügt hinzu, dass sich vieles bewege und verweist zum Beispiel auf das neue Arbeitsrecht oder das neue Sozialversicherungsgesetz, mit dem erstmals für alle Chinesen, ob arm oder reich, soziale Sicherungssysteme zugänglich gemacht werden. Dass diese Gesetze verabschiedet wurden, ist auch dem ausländischen Engagement in China zu verdanken, so Christian Sommer, der weiß, dass noch viele Probleme in dem Land zu lösen sind. „Das braucht aber Zeit.“

Aus dem anfänglichen Staunen ist inzwischen Begeisterung geworden, Begeisterung für das, was sich in den vergangenen Jahren verändert hat. Dazu gehört, dass nach dem verheerenden Sichuan-Erdbeben 2008 das soziale Verhalten der Bevölkerung ein anderes geworden ist. „Ich sehe heute eine viel größere Bereitschaft, sich sozial zu engagieren, eine größere Bereitschaft, für das Land einzustehen.“ Als „Auswüchse des chinesischen Patriotismus“ will Christian Sommer das nicht sehen und sagt: „So lange Patriotismus nicht ausgrenzt, kann ich daran nichts Negatives sehen.“ Er fügt hinzu, die Chinesen hätten allen Grund, auf ihre Erfolge stolz zu sein. „Stolz sein heißt ja nicht, die eigenen Schwächen zu übersehen.“ China sehe diese viel deutlicher, als dies die Deutschen glauben.

Auch wenn Christian Sommer es nicht ausdrücklich so formuliert, klingt es an: Wir müssen noch viel mehr voneinander lernen und mit offenen Augen aufeinander zugehen. Für den German-Centre-Manager ist dies das Credo seiner täglichen Arbeit. Ihm geht es darum „eine deutsch-chinesische Community“ zu bilden, mit

**Wer vor China die Augen verschließt, muss sich nicht wundern, dass er im Dunkeln läuft.**

kreativen Ideen, die bei ihm scheinbar unerschöpflich sind. „Das ist ja das Schöne an meiner Arbeit“, sagt er. „Ich bin Vermieter, Berater, zum Teil auch Hausmeister, Entertainer und habe Freiräume, die andere nicht haben.“ Diese nutzt er – nicht nur, um deutschen Unternehmen das Chinageschäft zu erleichtern, sondern auch, um Initiativen anzustoßen, wie beispielsweise die „Job Fairs“, die, sind sie erfolgreich etabliert, von anderen fortgesetzt werden können. Denn ihm ist bewusst, als Einzelkämpfer ist nichts zu erreichen: „Nur gemeinsam sind wir stark“ – in einem schlagkräftigen Team. Und das hat er. *pt*

## Traditionelle Werte nicht unterschätzen

„Als ich das erste Mal nach China kam, war mir klar: Hier möchte ich arbeiten“, sagt Peter von Zumbusch. „Das Land hat mich von Anfang an fasziniert und ich habe gespürt: Hier bewegt sich etwas, hier kann ich etwas bewegen.“

Das war 2005. Damals hat er die ersten Verhandlungen der Wacker Chemie AG, München, in China geführt und war in der Folge für den Aufbau des Wacker-Werkes in Zhangjiagang verantwortlich. Die Chance, ein Werk auf der „grünen Wiese“ zu errichten und das Projekt bis zum Produktionsstart zu begleiten, bietet sich nicht oft, so Peter von Zumbusch, der 2008 als Präsident von Wacker China die Gesamtverantwortung für das Geschäft des bayerischen Chemieunternehmens in Greater China übernommen hat. In gewissem Sinne hat er für die Wacker AG, die um die Jahrtausendwende die strategische Entscheidung getroffen hatte, stärker auf China zu setzen, Pionierarbeit geleistet. Bis zum heutigen Tage

hat das Unternehmen in China etwa 400 Millionen Euro investiert und „für die kommenden fünf Jahre sind weitere Investitionen von 200 Millionen Euro geplant“. Die Fertigungskosten seien nicht der Grund, um in China zu produzieren. „Wir sind hier, weil der Markt hier ist.“ Nachdem sich die chemische Industrie im vergangenen Jahrzehnt stürmisch entwickelt hat, sagt von Zumbusch für das kommende Jahrzehnt eine Konsolidierung der Branche voraus. Die Effizienz wird steigen, die Prozesskette vollkommener und dem Umweltschutz wird eine stärkere Bedeutung zukommen.

In diesem Zusammenhang räumt er auch mit der Mär auf, dass heute noch in China Entwicklungen möglich seien, denen in Europa durch Regularien Grenzen gesetzt werden. „Für uns gilt, dass wir hier nach denselben Standards produzieren wie an allen anderen Standorten in der Welt.“ Von Zumbusch ist davon überzeugt, „wer das nicht macht, wird in China keinen Erfolg haben“. Zum