



Boesken bei der HSG

Er ist der Chef eines renommierten Dienstleistungsunternehmens für das Ostasiengeschäft, aber auch Politikberater und darüber hinaus vielfältig engagiert: Dr. Gerd Boesken, ein ausgebildeter Sinologe. Am 29. April 2011 sprach er für die Mitglieder der Hamburger Sinologischen Gesellschaft (HSG) und ein weiteres, öffentlich eingeladenes Publikum. Sein Thema war: „Mit chinesischen Schweinen Mäuse machen?“ Schon der Untertitel deutete an, daß das nicht so ganz einfach ist: „Erfahrungen mit zwei chinesisch-deutschen Öko-Agrar-Projekten“.

Ein chinesischer Multimillionär, aber einfachsten Herkommens, hatte sich in den Kopf gesetzt, in der reichlich abgelegenen Nordostprovinz Liaoning in großem Maßstab eine Schweinezucht aufzuziehen. Bekanntlich wird Schweinefleisch in der chinesischen Alltagsküche hochgeschätzt, mit dem steigenden Wohlstand wächst in der VR China der Fleischkonsum unablässig, und beides verheißt ein sicheres Geschäft.

Allerdings wird die Fleisch-„Produktion“ in China weitgehend in Formen betrieben, die mit entsprechenden Standards in Europa nicht mithalten können, also wenig effektiv sind. Außerdem werden dabei Begriffe wie Tierge-

rechtigkeit und Umweltverträglichkeit schwerlich beachtet. Aber „modernen“ chinesischen Unternehmern bzw. Investoren sind diese Begriffe inzwischen bekannt – und so lag nahe, einschlägige Institutionen in Deutschland um beratende Mitwirkung zu bitten. Auf diese Weise kam der Ostasienservice von Boesken „ins Geschäft“. Selbst er, dieser erfahrene Fachmann im Bereich der Kommunikation mit Chinesen sollte bald staunen, bei den wiederholten längeren Aufenthalten in Liaoning.

Da war zunächst die Dimension dieses Projekts, das für die „Produktion“ von 100.000 Schweinen gleichzeitig ausgerichtet war. In solchen Dimensionen hatte deutsche Schweinezüchter noch nicht gedacht. Dann staunte er darüber, wie weitgehend deren Vorgehensweisen einerseits technisiert sind, zum Beispiel bei der Futterzufuhr, und andererseits nachhaltig ausgerichtet sind, zum Beispiel bei der Gülleverwertung.

Die Großdimensionierung mit ihren besonderen Problemen hat ihn jedoch nicht wirklich erstaunt, auch nicht die wiederholte Erfahrung, daß die chinesische Seite – Meister im Kostendämpfen – zwar neueste Technologien wünschte, aber stets zum halben Preis. Sogar er betonte aber, daß die Kommunikation das wichtigste Problem bei diesen Verhandlungen sei.

Anschaulich schilderte er in Wort und Bild, welche Unwägbarkeiten dabei begegnen. Auf deutscher Seite reisten Schweinezuchtexperten zu den Verhandlungen an, die chinesischen Partner hatten keine Ahnung davon. Immer wieder kamen irgendwelche Behörden ins Spiel, in welchen Interessen auch immer – und dann war da noch dieser 90jährige Greis, der nie ein Wort sagte, aber anscheinend immer das letzte hatte.

Schließlich waren trotz allem die Verträge unterschriftsreif. Da staunte Boesken ein letztes Mal. Bei einem Detail hatte sich ein niederländisch-chinesischer Investor eine Preisunterbietung einfallen lassen – und der Investor-Multimillionär brachte es noch gerade über sich, die Deutschen zum Flugplatz zu geleiten. Drei Jahre Arbeit waren futsch!

Boesken aber hatte für sein Unternehmen ein Anschlußprojekt gesichert: die ordentliche Ausbildung chinesischer Experten für Schweinezucht. Vielleicht wird er in einigen Jahren einmal diese Anlage besichtigen, denn die chinesische Seite schöpft bei solchen Projekten gerne Fachwissen ab, um bei dessen Umsetzung Kosten zu sparen. – Spannend war jede Minute bei diesem Vortrag, wenngleich die deutsche Partner bei diesem Projekt trotz der vielen Schweine nur wenig „Mäuse“ gemacht hatten.