

Außer Spesen nichts gewesen?

Nur selten bescheren Politikerreisen der Wirtschaft direkt Aufträge und Geschäfte. Trotzdem sind die Touren bei Managern höchst beliebt

Von Hannelore Croll

TREPPAUF, TREPPAB war Marcel Lees hinter seiner Dolmetscherin durch das Labyrinth der Tokioter Metro gehastet. Er hatte sich in einen mit bunter Reklame gepflasterten U-Bahn-Waggon gedrückt und neben Anzugträgern an der Haltestange festgeklammert, die irritierenderweise allesamt Mundschutz trugen. In einem gesichtslosen Konferenzraum irgendwo in Tokio schließlich durfte der Geschäftsführer der hessischen Firma Greentop einem ständig nickenden Japaner seine Produkte präsentieren. Lees' 40-Mann-Betrieb baut Klimaanlagen für Baufahrzeuge oder Schiffe, fürs Militär oder für Rettungsdienste. Der japanische Gabelstaplerproduzent, den der 37-jährige Hesse besuchte, wäre ein idealer Kunde gewesen. Doch dann wies der Gastgeber ihm recht rüde die Tür. Er könne sich wieder melden, wenn er 400 Mitarbeiter habe.

Wie Lees waren knapp drei Dutzend Mittelständler, Forschungsvertreter und Bankmanager mit Ministerpräsident Roland Koch (CDU) nach Asien gereist, auf dass ihnen Hessens höchster Landespolitiker die Türen zu neuen Märkten in Singapur und Japan öffne. Doch nicht nur Lees, der sich von der deutschen Außenhandelskammer individuelle Kontakte hatte vermitteln lassen, machte ernüchternde Erfahrungen. Honda speiste die

Delegation mit einem Werbefilmchen und einer Roboterpräsentation à la Cebit ab, obwohl der Autobauer seine Europa-Forschung in de Nähe von Frankfurt betreibt. Panasonic stornierte den geplanten Besuch gleich ganz. Und in einem Vortrag an der Tokioter Börse über die weltweit wichtigsten Finanzplätze wurde Frankfurt nicht mal erwähnt. Auch Ministerpräsident Koch resümierte schließlich leicht konsterniert: „Ich habe gelernt: Wir müssen mit größerer Aufmerksamkeit dafür sorgen, dass der Standort Frankfurt als ein zentraler Platz in Europa wahrgenommen wird.“

Dabei vermittelt die Diskussion um Außenminister Guido Westerwelle (FDP) derzeit gemeinhin den Eindruck, als sei die Teilnahme an hochkarätigen Politikerreisen ein Freundschaftsdienst, der nicht zuletzt deshalb Günstlingen und Parteispendern vorbehalten bleibt, weil er ganz zwangsläufig weit offene Türen, beste Kontakte und



Asia-Woche für Hessens Wirtschaft mit Landesvater Roland Koch (links)

blendende Geschäfte beschert. Doch die Realität sieht anders aus. Nur selten liefern Politikertouren direkt Zulieferaufträge, Vertriebspartnerschaften oder Forschungs-kooperationen. Vertragsabschlüsse wie im Dezember, als Nordrhein-Westfalens Ministerpräsident Jürgen Rüttgers (CDU) in Shanghai ein Investitionsversprechen für Düsseldorf abholte, sind reine Show. Der Deal wurde jahrelang im Hintergrund vorbereitet.

Dennoch hat es auch für Mittelständler einen immensen Reiz, im Tross der Politik um den Globus zu touren. Jürgen Rüttgers hatte in China 50 Unternehmer dabei, der damalige baden-württembergische Ministerpräsident Günther Oettinger (CDU) war 2009 mit sage und

schreibe 233 Leuten in Russland unterwegs. Und viele Unternehmer, die einmal dabei waren, melden sich immer wieder an. Auch in Hessen. Fragt sich nur: warum?

Ex-BDI-Chef Hans-Olaf Henkel nennt die Auslandsreisen der Landespolitiker „unsinnig“ und wertlos für die Wirtschaft. Die Fahrten seien nur für die mitreisenden Journalisten geplant, ätze der frühere Industrie-Spitzenmann jüngst beim Talk mit Maybrit Illner. „Die sollen das Bild des reisenden Politikers beim Wahlvolk möglichst hell erstrahlen lassen.“ Die Wirtschaft also als reine Staffage, als Hofstaat für den eitlen Landesfürsten, der Neben-Außenminister spielt?

Axel Nitschke, Außenwirtschaftschef des DIHK, widerspricht. In

Ländern etwa im arabischen Raum oder in Asien, wo der Staat noch sehr stark in die Wirtschaft eingreife, sei die Flankierung durch die Politik „unverzichtbar“, ebenso bei Infrastrukturvorhaben. Deutschland wäre „absolut falsch beraten“, dieses Instrument der Wirtschaftsförderung fallen zu lassen, auch wenn die Teilnehmer tatsächlich nur selten einen Geschäftsabschluss mit nach Hause nähmen. Aber schon die Zugehörigkeit zu einem hochkarätigen Reisetross verschaffe einem Mittelständler viel Glaubwürdigkeit und ein gutes „Standing“.

Das kann Christian Garbe bestätigen. Für den Geschäftsführer des Frankfurter Innovationszentrums (FIZ) war die Reise im Tross von Koch Gold wert. Seit Jahren schon

feilt der 45-Jährige am Kontakt zu einem großen, familiengeführten Pharmaunternehmen in Japan. Das möchte der Entwickler von Laborinfrastruktur für eine Investition in Frankfurt gewinnen. Dass Garbe als Mitglied der Hessen-Delegation seinen Wunschpartner nun zum Ministerpräsidentenempfang ins Tokioter Nobelhotel „Grand Hyatt“ einladen konnte, kam bei den Japanern gut an. Sie schickten gleich drei Mann aus dem Vorstand vorbei und ließen zudem eigens ihren Leiter der klinischen Forschung aus Europa einfliegen.

Aber auch ohne handfeste Ergebnisse profitieren die Teilnehmer. Doris Süß-Schnadmann, deren Familienbetrieb in Wetzlar Oberflächen veredelt, sucht den Austausch

Wirtschaftsförderung im Ausland kann mühsam sein. Vor allem dann, wenn der Bus einschneit – wie bei der USA-Reise von NRW-Ministerpräsident Jürgen Rüttgers (r.)



SONDERMANN/DPA, BILD/ZETTING, MICHEL GUYONN

mit anderen Mittelständlern und der Politik. Peter Knapp vom Rechenzentrumsbetreiber Interxion verschaffte sich flugs einen Überblick über den technologischen Stand in Singapur. Für Morgan Stanley-Aufsichtsratschef Lutz Raettig war wertvoll, der ökonomischen und fiskalpolitischen Stimmung in Singapur und Japan nach der Krise nachzuspüren. Außerdem versuchte Raettig gemeinsam mit Martin Reck von der Deutschen Börse „rechtzeitig Pflöcke einzuschlagen“: Derzeit sei die Region strategisch zwar ganz in Richtung Asien und China orientiert. „Aber das wird sich ändern. Und wir müssen jetzt schon dafür sorgen, dass sie, wenn sie an Europa denken, an Frankfurt denken.“

Selbst Klimaanlagenhersteller Lees ist überzeugt, dass ihm die betrieblische Stippvisite beim Gabelstaplerhersteller viel Ärger erspart hat. „Vielleicht hätte ich ansonsten eines Tages eine Menge Geld für Marketing in Japan in die Hand genommen und dann verbrannt.“ Jetzt weiß Lees: Von Japan lässt er die Finger. Denn dort hat er als kleinerer Mittelständler keine Chance. Dort werden nur Großunternehmen ernst genommen.

Schließlich kann der Trip auch einige schöne Anekdoten beschreiben, die sich im Kollegenkreis erzählen lassen. Wie jene vom USA-Ausflug mit Jürgen Rüttgers im bitterkalten Februar 2009. Damals war die Delegation in Washington von einem Blizzard überrascht worden. Statt politischen Geschicks war Muskelkraft gefragt: Mit Mütze und Handschuhen schoben Delegationsteilnehmer und Pressesprecher den Bus aus einer Schneewehe – gemeinsam mit dem Ministerpräsidenten.

ANZEIGE

StepStone



„HAST DU ENDLICH MIT DEINEM CHEF GESPROCHEN?“

Keine Ausreden: Täglich mehr als 30.000 Jobs, die sich lohnen

www.stepstone.de

Die Jobbörse für Fach- und Führungskräfte - Beliebteste Karriere-Website 2008 & 2009

▶ 30.000 Jobs ▶ 8.000 Unternehmen ▶ 5 Mio. Besuche jeden Monat