

# Asien für den Mittelstand

## STRATEGIEN STATT ILLUSIONEN

**Ist Asien für deutsche Mittelständler ein Buch mit sieben Siegeln? Trauen sich die Inhaber von Kleinunternehmen erst gar nicht nach Asien, weil sie glauben, die Großen, als die sogenannten Global Players hätten ihre Claims in Asien ohnehin schon lange abgesteckt? Oder herrscht ein gravierendes Informationsdefizit im deutschen Mittelstand, um nicht zu sagen: ein bewusst hervorgerufenes Informationsloch, damit der deutsche Mittelstand brav dort bleibt, wo er nach Ansicht der Großkonzerne und der Politik hin gehört – nämlich zu Hause?**

Dr. Gunter Denk möchte mit seinem neuen Buch Schluss machen mit all diesen Vorurteilen und Informationsdefiziten. Sein

„Alles eine Frage der Strategie!“ ist sozusagen die Denk-Formel, um festzustellen, ob ein Engagement und wo für den Leser, den Mittelständler in Frage kommt. Im ersten Kapitel werden zunächst alle wichtigen Regionen Asiens und deren Eigenheiten abgearbeitet. Dabei teilt Denk Asien anscheinend sehr eigenwillig in drei Großregionen auf: 1. Ostasien mit China, Taiwan, Japan und Korea, 2. Indien und 3. Südost-Asien. Aber: Die Unterschiede dieser 3 Regionen in Sachen Geschäftskultur, Mentalität, Sprache, Geschichte und Religion erfordern immer eine anders angelegte Strategie. Und man spürt aufgrund der unterschiedlichen Seitenzahl für die Regionen: Denk respektiert China (auf



tel nicht geben, sondern es ist eher „nur“ eine Art Grundlagenthema, das dann in einer größeren Sitzung individuell auf den Interessenten zugeschnitten werden muss. So gibt dieses Kapitel eher einen Überblick der Möglichkeiten, ist aber als Erstinformation sehr hilfreich.

Kapitel 3 zeigt dann, worauf es dem Autor wirklich ankommt: Jedem seine eigene „Asien-Strategie“! Auf mehr als 120 Seiten breitet Denk ein Füllhorn an Fakten aus, die beim ersten Durchlesen fast gar nicht erfasst werden können – er tut

## Schau Dir gut an, mit wem Du in den Dschungel gehst!

ehrliches und umfangreich untermauertes Fazit darf schon vorweg genommen werden: Es gibt gute Gründe für den deutschen Mittelstand nach Asien zu gehen – oder es zu lassen! Und erst wer das 368 Seiten dicke und 860 Gramm schwere Buch durchgearbeitet (und nicht nur durchgelesen oder durchgeblättert) hat, wird verlässlich wissen, ob das Gehen oder das Lassen für ihn bzw. seine Firma zutrifft – versprochen!

Das Werk von Gunter Denk ist ein sehr gründliches Buch. Es ist streng strukturiert und geht auf alle Besonderheiten der asiatischen Regionen ein. Manchmal kommen leicht autobiografische Feinheiten durch und ein Augenzwinkern des Autors ist zwischen den Zeilen zu spüren, aber Denk weicht niemals von seinem roten Faden ab.

24 Seiten), achtet Indien (auf 9 Seiten), aber liebt Südost-Asien (auf 54 Seiten).

Das Kapitel Nr. 2 ist unter dem Thema Rahmenbedingungen für Investoren nicht

### Der Autor

**D**r. Gunter M. Denk, Studium und Promotion der Rechtswissenschaft an der Uni Würzburg und von 1977 bis 1982 Rechtsanwalt in der Wirtschaftsberatung, übernahm 1982 die Geschäftsleitung eines mittelständischen Unternehmens.

Er trug die Verantwortung für Einkauf, Marketing und Beteiligungen in Südostasien und China und fusionierte 1999 sein Unternehmen mit einer börsennotierten AG in Shenzhen/China und blieb bis 2004 deren stellvertretender Vorstandsvorsitzender. Seit diesem Zeitpunkt engagiert er sich in dem von ihm gegründeten Netzwerk SANET.

gerade umfangreich bzw. allumfassend. Aber das ist auch gut so, denn Ratschläge für alle Eventualitäten kann dieses Kapi-

selnem Namen alle Ehre und denkt wirklich an alles. Von der Abfrage der Motive, warum ein Unternehmer überhaupt nach Asien will, über eine Checkliste, ob man überhaupt „Fit für Asien“ ist, bis hin zu Anleitungen zur Ziel- und Entscheidungsfindung, Auswahl des Landes, Form der Beteiligung, Risikoversorge und Risikoabschätzung – es wurde nichts ausgelassen.

Es sei dem Autor gestattet, in Kapitel 4 etwas Reklame für seine „Sanet-Hedging-Strategie“ zu machen. Dafür,

### Weitere Informationen im Internet

**D**as von Herrn Dr. Denk gegründete Netzwerk „SANET“ ist ein offenes Netzwerk von unternehmerisch in Asien tätigen Mittelständlern, die sich bei Bedarf zu Projektteams verbinden und sowohl europäischen, als auch amerikanischen Unternehmen helfen, in Asien aktiv zu werden.

SANET ist unter [www.sanet.eu](http://www.sanet.eu) im Internet erreichbar.

(man möge mir das Wortspiel verzeihen) höchst denk-würdiges, gut strukturiertes und in einer klaren Sprache geschriebenes Buch ab. Viele Listen und Info-Boxen, Zusammenfassungen und hervorgehobene Ratschläge lassen das Buch niemals langweilig werden. Ich hätte mir denn aber gerne noch aussagekräftige Skizzen, Karten und Diagramme gewünscht (ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte).

Fazit: Mittelständler, die auch nur im entferntesten mit dem Gedanken spielen, „irgendetwas“ in Asien zu machen, sollten dieses Buch gelesen haben. Sie erhalten mit diesem Buch sowohl eine Kopfwäsche, eine Handreichung zur sinnvollen Strukturierung ihrer Ideen und eine Richtschnur das Wagnis zu gehen. Asien bleibt spannend wie ein Krimi – Dr. Denk hat mit dazu beigetragen, dass uns diese Spannung erhalten bleibt.

Dieter Kühner

**Buchtipps**

**Asien für den Mittelstand – Strategien statt Illusionen**

Denk, Gunter (Hrsg.)

2007, Hardcover

368 Seiten, Format 17,0 x 24,0 cm

ISBN 978-3-7892-8194-5

EUR 34,00

Anzeigen-Index		
Firma	URL	Seite
Artax	www.artax.info	53
Bangkok Nursing Home	www.BNHhospital.com	33
Bilfinger und Berger	www.bilfinger-berger.com	23
Birkart	www.birkart.com.sg	2
Blumenthal, Richter und Sumet	www.bsrlawyers.com	31
British School	www.bcis.ac.th	51
Central Hotels	www.centralhotelsresorts.com	47
Chemetall	www.chemetall.com	35
Dataconsult	www.dataconsult.com	63
Dr. Wiek Vermögensberatung	www.vm-vermoegen.de	4
Expotechnik	www.expotechnik.com	61
KSB	www.ksb.co.th	29
Lamprecht	www.lamprecht.ch	37
LAP Laser	www.lap-laser.com	80
Lufthansa	www.lufthansa.de	3
Marriott	www.marriott.com/BKKER	43
Olzog Verlag	www.olzog.de	19
Panalpina	www.panalpina.com	41
People Search	www.pplesearch.com	11
RIS Swiss School	www.dssb.org	39
Rodenstock	www.rodenstock.com	7
Scandinavian Airlines	www.flysas.com	5
Schaeffler Group	www.schaeffler.com	27
Schneider Kessel	www.schneider-kessel.com	55
SDV Geis	www.geis-sdv.com	49
SEAL	www.printandpack.com	53
Thümmel, Schütze and Partners	www.tsp-law.com	6
ThyssenKrupp	www.thyssenkrupp.com	79
Transpo	www.transpo.com	53
Trina	www.trina-thai.com	53
Weinmann	www.weinmann.de	9/13
Witte Asia	www.witteasia.com	45