

Kambodscha auf dem Weg zum Durchbruch?

Ein Interview vom 11. November 2008 von Gunter Denk (Sanet) mit **Paul Thomas**, zehn Jahre erfolgreicher Unternehmer in Kambodscha und Präsident des ADW (Arbeitskreis Deutsche Wirtschaft) in diesem Land.

Sanet: Herr Thomas, wie in Gottes Namen kommt ein deutscher Mittelständler dazu, sich in Kambodscha niederzulassen?

Paul Thomas: Das ist ganz einfach zu beantworten: Ein Unternehmer muss dorthin gehen, wo er seinen Markt findet.

Sanet: Und dieser Markt war schon 1996 für Ihre Firma Kambodscha? Das überrascht!

Paul Thomas: Ja, das hat uns auch damals überrascht! Wir saßen als Logistiker, der sich insbesondere auf die Textilbranche in China konzentriert hatte, in Singapur. Und plötzlich geschah es, dass zwei wichtige deutsche Kunden ihren Einkauf aus China abzogen und in noch billigere Produktionsländer abwanderten. Gleichzeitig begannen die chinesischen Textilfabriken, mit denen wir sehr enge Beziehungen unterhielten, selbst in 'verlängerter Werkbank' auf besonders billige Länder auszuweichen. Dazu gehörte auch Kambodscha.

Sanet: Wurde Kambodscha dann so etwas wie die große Konkurrenz zu China im Textilgeschäft?

Paul Thomas: Nein, das wäre sicher eine falsche Interpretation. Die Textilindustrie in Kambodscha ist ganz überwiegend kontrolliert von diesen chinesischen Fabriken, die einfach billigere Produktionsstätten suchten. Man findet hier keine Show-Räume, keine Einkaufsbüros und führt auch nur selten Einkaufsverhandlungen. Das passiert meist mit den chinesischen Mutterfirmen in Hongkong oder China. In Kambodscha wird nur produziert, das gilt zumindest für 99 % dieser Fabriken.

Sanet: Also sind Sie in diesem Fall gar nicht einmal so sehr Ihren Kunden, sondern vielmehr Ihren Lieferanten gefolgt!

Paul Thomas: Das stimmt, wenn auch nur bedingt. Immerhin gehen am Ende doch 70 % der 3,3 Milliarden-Dollar-Textilwaren aus Kambodscha in die USA und 25 % in die EU. Die Logistik, die benötigt wird, richtet sich schon im Wesentlichen nach den Absatzmärkten, also den Kunden.

Sanet: Sie sind also so etwas wie ein Pionier, oder einer unternehmerischer Sonderfall! Kambodscha selbst bleibt für ausländische Unternehmen in der Regel uninteressant?

Paul Thomas: Aber ganz und gar nicht. Natürlich war es damals noch so etwas wie eine 'Großwild-Safari', wenn man zu ersten Erkundungsreisen nach Kambodscha und übrigens auch Vietnam aufbrach. Die Länder hatten ja furchtbare Kriege bzw. - im Falle Kambodscha - noch schlimmere Leiden unter blutigen Diktaturen hinter sich. Dennoch glauben wir, dass sogar wir mit unserem Eintritt in den kambodschanischen Markt 1999 schon etwas spät waren. Das kurze, aber heftige Aufflammen der internen Kämpfe 1997 hatte uns vorübergehend noch einmal den Mut zu dieser Entscheidung genommen. Heute würde ich manchem europäischen Mittelständler raten, den Mut für Kambodscha aufzubringen.

Sanet: *Nun ja, Sie lieben ja auch Kambodscha. Da mag man das Land irgendwann. Aber hätten Sie auch rationale Gründe, dort auch schon heute ein Unternehmen zu gründen?*

Paul Thomas: Eine ganze Reihe sogar, aber nicht unbedingt in den Feldern Textil und Schuhe, die heute dort überwiegend produziert werden. Aber es gibt eine Menge anderer Argumente für Kambodscha. So liegen die Lohnkosten noch immer bei einem Drittel der Kosten in Thailand und rund bei einem Zehntel der Lohnkosten in den Metropolen Schanghai oder Shenzhen. in China. Das Land empfiehlt sich also eindeutig für Leichtlohnproduktionen, zum Beispiel Kabelkonfektionen, aber auch für landwirtschaftliche Produkte.

Sanet: *Da kann man aber auch nach Indonesien oder Vietnam!*

Paul Thomas: Natürlich sind dies Alternativen. Allerdings ist Kambodscha in vieler Hinsicht offener als diese Staaten für Investoren: Sie können praktisch in allen Betätigungsfeldern als 100%ig ausländisches Unternehmen tätig werden. Sie können Geld, also auch Ihre Gewinne, völlig frei in und aus dem Lande bringen. Es gibt inzwischen gut ausgebaute Industrieparks, in denen auch die ansonsten bestehenden logistischen Schwächen des Landes abgemildert werden.

Sanet: *Das klingt wirklich gut, aber warum kommen dann nicht mehr Unternehmen?*

Paul Thomas: Eines der größten Probleme ist sicherlich noch die industrielle Infrastruktur. So gibt es kaum Zulieferindustrien, und wo diese fehlen, lassen sich auch Hersteller technisch hochwertiger Produkte nur ungern nieder. Das stellt eines der größten Hindernisse dar. Das CDC (Council for the Development of Cambodia) versucht dies abzumildern, indem man ausländischen Investoren fünf Jahre zollfreien Import von Zubehörteilen ganz generell gewährt. Aber auch die weitere Integration der ASEAN-Union, zu der Kambodscha ja gehört, wird in dieser Hinsicht helfen. Wenn man diese Rohmaterialien zollfrei aus den nahegelegenen Nachbarstaaten Thailand, Vietnam oder auch Malaysia einführen kann, ist das Problem schon fast gelöst.

Sanet: *Also, wie geht es weiter mit Kambodscha und mit der Firma Flow Forwarding von Paul Thomas?*

Paul Thomas: Der Weg von Flow Forwarding in die Zukunft ist recht gut geplant: Mein Sohn wird in diesen Tagen die General-Agentur der Lufthansa für Luftfrachten mit

Kambodscha übernehmen. Das wird unser Kerngeschäft, den Speditions- und Logistikbereich, noch einmal deutlich verstärken.

Verstärken wollen wir auch den Servicebereich, also Qualitätssicherung und Audits für unsere Kunden. So konzentrieren wir uns auf Inspektionen der Hersteller mit Hinblick auf die Vermeidung von Kinderarbeit, sozialverträgliche Arbeitsverhältnisse und Qualitätssicherung bis hin zur Laborprüfung oder GS-Zertifizierung. Ein Leistungspaket entsteht hier also und wird verdichtet, das genau zu unserem Kerngeschäft passt.

Sanet: Und trotzdem können Sie ja dann nur wachsen, wenn auch die Wirtschaft in Kambodscha wächst. Wie geht es dort weiter?

Paul Thomas: Wichtig ist zunächst einmal, dass seit den Wahlen im Juli 2008 offensichtlich eine deutliche Stabilisierung der politischen Verhältnisse eingetreten ist. Natürlich entspricht nicht alles aus der Regierungspolitik den Vorstellungen eines westlichen Unternehmers und vieles geht noch etwas zu schleppend voran. Aber es geht voran. Hinzukommt, dass Kambodscha Rohstoffe wie Öl und Gas besitzt und deren wirtschaftliche Nutzung in greifbare Nähe gerückt ist. Das wird dem Land einen enormen Schub geben. Außerdem noch einmal: Die erfolgreiche Integration der ASEAN als so etwas wie das Pendant der EU in Südostasien wird die Wirtschaft und die Lebensverhältnisse auch in den bislang schwächeren Ländern ganz sicher verbessern.

Sanet: Und wenn alles besser läuft, wird man dann die Ausländer im Land in wichtigen Industrien noch dulden?

Paul Thomas: Kambodscha weiß sehr gut, dass ausländisches Kapital und auch ausländisches Know-how entscheidend für seine weitere Entwicklung sind. Was das Image der Ausländer etwas stört, sind die über 1.500 NGO (Non-Governmental Organization), die unkoordiniert und oft eher auf das eigene Image bedacht, überall im Lande gut gemeinte, aber oft verwirrende und ineffiziente Projekte starten. Für viele NGO ist es heute ein Muss, in ihren Prospekten auch Kambodscha als Einsatzland vorzuweisen. Dieses ineffiziente 'Wurschteln' dient nicht dem Ansehen gerade des westlichen Auslands.

Sanet: Und speziell wir Deutschen, wie sieht es mit unserem Ansehen dort aus?

Paul Thomas: Jetzt bekommen Sie von mir eher eine ehrliche, als eine höfliche Antwort. Immer wieder erfährt man Erstaunen, aber auch Enttäuschung von kambodschanischer Seite, wie wenig aus Richtung Deutschland passiert.

Zwar gibt es zahlreiche und vielköpfige Delegationsreisen aus Politik, Verbänden und Wirtschaft. Zumeist handelt es sich aber um eher repräsentative 'Informationsreisen' mit häufig wenig für eine Investition in Asien qualifizierten Unternehmern im Schlepptau. Die Delegationen werden hochrangig empfangen, bestens informiert - und dann hört man nichts mehr von ihnen. Dies fällt auf.

Gerade bei Japanern, Koreanern, Amerikanern oder auch Franzosen läuft das anders ab: Dort kommt eine gut vorbereitete Delegation ernsthafter Interessenten, die sich vor Ort noch einmal mit eigenen Eindrücken

rückversichern wollen und dann ihre bereits vorbereitete Investitionsentscheidung treffen. Wenige Monate nach der Delegationsreise beginnen die tatsächlichen Investitionen. Wenn Deutschland hier nicht etwas ändert und etwas zügiger ‚aus den Startlöchern‘ kommt, werden sie ein weiteres asiatisches Land der Führungsrolle unserer Konkurrenzwirtschaften in Asien und auch in der EU überlassen. Langfristig wird dies dann ganz sicher auch unsere allgemeine wirtschaftliche Position in der Welt beeinflussen.

Sanet: Interessant, Herr Thomas. Vielen Dank. Es macht immer wieder Spaß, mit wirklichen Unternehmern über Wirtschaft zu sprechen, und nicht nur mit Funktionären. Wir sehen uns wieder.