## Innovationen überzeugen Botschafter

Shi Mingde startet bei MartinMechanic mit Wirtschaftsgesprächen Vorzeigeunternehmen zeigt Präsenz in China

inen passenderen Ort, um sich mit dem chinesischen Botschafter Shi über die technologischen Herausforderungen und die Digitalisierung der Wirtschaft zu unterhalten, hätte man kaum finden können. Daher führte Shi Mingdes Reise in den Wahlkreis des Parlamentarischen Staatssekretärs Hans-Joachim Fuchtel von Berlin direkt zu MartinMechanic nach Nagold.

Kurze Wege, Leidenschaft, gute Ideen und nachhaltiges Handeln: Das zeichnet nach den Worten von Firmenchef Claus Martin einen guten Mittelständler aus. Mitten im ländlichen Raum möge der Schwarzwald aus Berliner Weltstadt-Sicht vielleicht etwas provinziell anmuten, schmunzelte der Geschäftsführer, als er den hohen Gast begrüßte, doch die vielen, kleineren Betriebe seien das Markenzeichen des Industrie- und Technologielandes Baden-Württembergs. Sie würden Weltkonzerne beliefern, die ebenso ihre Wurzeln im Musterländle hätten.

Flexibilität, gepaart mit hoher Kompetenz und einfachen Strukturen, mache mittelständische Unternehmen wie MartinMechanic so erfolgreich, betonte Markus Wexel, Geschäftsführer der Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald (IHK). Ziel der von der IHK initiierten Wirtschaftsgespräche mit dem Botschafter sei die Weiterentwickelung der Synergien zwischen Deutschland und China. Die IHK schlage dabei Brücken zwischen Diplomatie, Wissenschaft und Wirtschaft. Der Nordschwarzwald, so Wexel, sei eine Region mit höchster Lebensqualität, die sich auch der Digitalisierung unter dem Schlagwort "Industrie 4.0" stelle.

China brauche eine Modernisierung seiner Industrie und sei zugleich ein großer Markt für deutsche Technologien, ist Shi Mingde überzeugt. Deshalb steht für den Botschafter fest: "Beide Länder profitieren von der Zusammenarbeit." Allerdings riet der Diplomat zur Vorsicht: "Sie müssen aufpassen, welcher Partner seriös und zuverlässig ist!" Auch chinesische Firmen würden "ihre Irritationen" in Deutschland erleben. betonte der Gast. "Wir brauchen mehr gegenseitiges Verständnis."

Beide Regierungen hätten ein gro-Bes Interesse daran, eine gemeinsame

Martin

Er garantiere Mittelständlern Präsenz auf internationalen Bühnen, wodurch das "Erfolgsrezept Deutschland in die Welt hinausgetragen wird." MartinMechanic trage dazu nicht nur mit modernen Technologien und seinem Sondermaschinenbau bei, sondern auch durch gut durchdachte Systemlösungen.

Davon konnte sich der Botschafter beim Rundgang schließlich selbst ein Bild machen. Die 70-köpfige Beleg-

Hochrangiges Wirtschaftsgespräch bei MartinMechanic in Nagold (von links): MIT-Vorsitzender Ulrich Kallfass, Chinas Botschafter Shi Mingde, Geschäftsführer Claus Martin, der Parlamentarische Staatssekretär Hans-Joachim Fuchtel und IHK-Geschäftsführer Markus Wexel.

Aufklärungsplattform zu schaffen, um die Spreu vom Weizen zu trennen. Wenn das nicht helfe, bot Shi Mingde an, "wenden Sie sich direkt an die

Botschaft. Das ist mein Angebot, eine Chance zu nutzen." 8.500 deutsche Firmen seien bereits in China ansässig. Er sei bereit, mit der Region Nordschwarzwald enger zusammen zu arbeiten.

China sei ein "wichtiger und unverzichtbarer Handelspartner für Deutschland", pflichtete Ulrich Kallfass, Vorsitzender der CDU-Mittelstandsvereinigung (MIT), dem hohen Gast aus Berlin bei. Allerdings blicke der Mittelstand angesichts der wirtschaftlichen Lage in China momentan eher mit gemischten Gefühlen nach Fernost. Der deutsche Mittelstand zeige immer mehr Präsenz im Reich der Mitte, weil "die Marktchancen riesig sind." Der Marktzugang sei jedoch nicht ganz einfach.

schaft ist prinzipiell in der Lage, alle Bestandteile einer Fertigungsanlage selber zu produzieren, wenngleich man häufig auf Zulieferer zurückgreift. Angesichts 3000 Kunden weltweit ist MartinMechanic mittlerweile mit einer Landesvertretung in China präsent. Das Alles-aus-einer-Hand-Prinzip und der Service des Nagolder Familienunternehmens seien natürlich auch im Reich der Mitte gefragt. Werner Klein-Wiele

