**Kapitel**

**Linkedin-Artikel**

**Wer an China glaubt, glaubt an die Zukunft?**Was diese strategische Botschaft für Ihr Geschäft wirklich bedeutet.

Das prominente Zitat wird dem chinesischen Staatspräsidenten Xi Jinping zugeschrieben. Der Satz „Wer an China glaubt, glaubt an die Zukunft“ hallt über internationale Bühnen. Eine freundliche Einladung? Oder mehr?

In Zeiten von Handelskrieg, Technologie-Rivalität und globaler Neuausrichtung fühlen sich viele Unternehmen in China unsicher. Die alten Spielregeln scheinen nicht mehr zu gelten. Was vor zehn oder zwanzig Jahren Erfolg versprach, kann heute zum Risiko werden. Genau in diesem Spannungsfeld gewinnt ein Satz wie dieser Bedeutung.

Denn diese Botschaft ist weit mehr als nur optimistische Rhetorik. Sie ist ein klares Signal aus Peking über Chinas Selbstverständnis, seine Ambitionen und – entscheidend für Sie – seine Erwartungen an internationale Partner.

**Warum diese Botschaft gerade jetzt zählt**

Die Weltwirtschaft ordnet sich neu. Geopolitische Spannungen beeinflussen Handelsströme, Lieferketten werden auf den Prüfstand gestellt (Stichwort De-Risking), und der Wettbewerb zwischen globalen Mächten, allen voran den USA und China, prägt zunehmend das Terrain. Genau in diesem Umfeld, das so radikal anders ist als noch vor wenigen Jahren, treibt mich die Frage um: Wie navigieren Unternehmen hier erfolgreich? Wie verstehen sie die *wirklichen* Signale?

Diese Notwendigkeit des Verstehens ist die zentrale Motivation für die grundlegende Überarbeitung und Neuauflage des Buches „**Erfolg in China“** (erscheint voraussichtlich im Juni 2025). Denn wer heute in China erfolgreich sein will, muss Pekings strategische Kommunikation entschlüsseln können. Eine Aussage wie „Wer an China glaubt, glaubt an die Zukunft“ ist kein Lippenbekenntnis, sondern hat konkrete Implikationen für Marktchancen, Risiken und die notwendige strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens.

**Was bedeutet Pekings „Zukunftsglaube“ konkret für Ihr Geschäft?**

Die Botschaft, dass China eine glänzende Zukunft vor sich hat, wird in verschiedenen Kontexten gesendet – auf globalen Wirtschaftsbühnen wie dem APEC-Gipfel oder in Davos (wie zuletzt Ende 2024 / Anfang 2025), bei heimischen Strategiekonferenzen (Central Economic Work Conference) oder als Antwort auf internationale Skepsis.

Aber was bedeutet dies für den Alltag im Chinageschäft?

1. **Pekings Prioritäten:
Wo Ihre Chancen liegen**
Der Glaube an die Zukunft konzentriert sich auf klare Sektoren: technologische Eigenständigkeit, „New Quality Productive Forces“ (新质生产力), Digitalisierung, Nachhaltigkeit. Peking investiert massiv in diese Bereiche und fördert lokale Champions. Für Sie ist das ein Wegweiser: Sind Ihre Produkte hier relevant? Können Sie sich in diesen Feldern positionieren, lokal entwickeln, Partnerschaften eingehen? Wer die Zukunft, an die Peking glaubt, versteht, kann Ressourcen gezielter einsetzen und von nationalen Strategien profitieren, anstatt nur auf der Tribüne zu sitzen.
2. **Langfristiges Engagement:
Glaubwürdigkeit als Kapital**

Wer an Chinas Zukunft glaubt, wird aus Pekings Sicht Teil davon. Das impliziert die Erwartung von echtem, langfristigem Engagement. Nicht nur kurzfristige Deals zählen, sondern Investitionen in lokale F&E, die Ausbildung lokaler Talente, die Lokalisierung von Management-Funktionen. Praktische Demonstrationen Ihres Willens zum Bleiben sind entscheidend, um Vertrauen aufzubauen und das moderne Guanxi zu pflegen. Ein rein transaktionaler Blick reicht nicht mehr aus.
3. **Political Intelligence als Kernkompetenz**Das Geschäftsumfeld ist untrennbar mit den politischen Zielen der Partei verbunden. Regulatorische Änderungen – sei es bei Datensicherheit (PIPL/DSL, ab 2025 verschärft), Umweltauflagen oder Compliance – sind direkte Ausflüsse des politischen Narrativs. Das bedeutet: Ihre Marktanalysten brauchen dringend Verstärkung durch politische Analysten. Political Intelligence ist kein Luxus, sondern eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit, um regulatorische Fallstricke zu erkennen und das System zu navigieren.
4. **Strategische Agilität:
Ihr Risikomanagement im Fokus**An Chinas Zukunft glauben heißt *nicht*, Risiken zu ignorieren. Gerade die Überzeugung Pekings von seinem Weg im globalen Wettbewerb (insbesondere mit den USA) erhöht die geopolitischen Spannungen. Für Ihr Geschäft bedeutet das: Lieferketten müssen analysiert und diversifiziert werden (Stichwort kritische Rohstoffe!), Abhängigkeiten von einzelnen Standorten oder Komponenten sind zu hinterfragen. Szenarien für Eskalationen im US-China-Konflikt müssen durchdacht werden. Ein robustes Risikomanagement-Framework, regelmäßige Lagebeurteilungen und China-Expertise auf allen Entscheidungsebenen sind unerlässlich, um in diesem volatilen Umfeld resilient zu bleiben.

**Ein Kompass für die neue Ära**

Die Botschaft „Wer an China glaubt, glaubt an die Zukunft“ ist somit ein strategischer Kompass. Sie zeigt, wohin Peking steuert, und impliziert, wie Partner sich auf diesem Weg positionieren sollten. Erfolg in China basiert heute weniger auf dem Entschlüsseln vermeintlich exotischer kultureller Rätsel, sondern auf dem tiefen Verständnis dieser strategischen Signale und ihrer Übersetzung in konkrete operative und strategische Maßnahmen.

Genau dieses Verständnis, verankert in den aktuellen Realitäten der deutsch-chinesischen Beziehungen und der globalen Wettbewerbsordnung, bietet die **grundlegend überarbeitete Neuauflage von „Erfolg in China“**. Sie ist ein Navigator für Manager und Unternehmer, die nicht nur im heutigen China bestehen, sondern dessen Zukunft aktiv mitgestalten wollen – mit offenem Blick für Chancen und Risiken.

* Was sind Ihre Erfahrungen mit den strategischen Botschaften aus China?

Ingo Zang

Köln, 28.04.2025

Hashtags:

**#China**

**#Chinageschäft**

**#ChinaStrategy**

**#DeRisking**

**#** XiJinping

**#InternationalBusiness**

**#Trump**

**#Geopolitik**

**#ErfolgInChina**

**#PoliticalIntelligence**