

Developing Additional Markets as Partners

At the time of printing of this edition of SchmiedeJOURNAL, we commemorate the first anniversary of the natural catastrophe at Tohoku on March 11, 2011, which had engendered lasting political and economic changes in every regard.

The right occasion to sharpen the attitude toward partnership-like cooperation with the help of a historical-cultural comparison without precluding an individual opinion: Tradition is not the reason the Japanese are free traders – but interest is.

Weitere Märkte partnerschaftlich erschließen

Bei Drucklegung dieser Ausgabe des SchmiedeJOURNAL begehen wir den ersten Jahrestag der Naturkatastrophe von Tohoku am 11. März 2011, welche in jeder Hinsicht nachhaltige politische und wirtschaftliche Veränderungen hervorgerufen hat.



Dr. jur. Dr.-Ing. E.h. Ruprecht Vondran ist Ehrenvorsitzender des Deutsch-Japanischen Wirtschaftskreises.

Gelegenheit also, um mit Hilfe eines historisch-kulturellen Vergleichs die Einstellung zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit zu schärfen ohne eine individuelle Haltung auszuschließen: Japaner sind keine Freihändler aus Tradition – aber aus Interesse.

Es gibt eine gängige Lesart – Japan und Deutschland haben viel an Gemeinsamkeit: Beide sind reife Industrieländer, das heißt sie verfügen über eine hochentwickelte Technologie. Aber sie sind arm an Rohstoffen und leiden zudem an Alterserscheinungen. Historisch sind beide Spätankömmlinge im Kreis der großen Mächte. Sie sind Teil einer Wertegemeinschaft, achten die Menschenrechte und den „rule of law“, und verfügen über demokratische Verfassungen. Im Übrigen, so diese Lesart, sind die Japaner die „Preußen Ostasiens“. Manches davon ist richtig. Aber vor allem Sonntagsredner bedienen sich leichtfertig aus diesem Vorrat an Argumenten.

Jedoch gibt es auch ein anderes Meinungsbild. Es ist weniger bequem, ja sogar sperrig. Japan und Deutschland sind zwei Länder, wie sie unterschiedlicher kaum sein könnten: Deutschland geopolitisch im Zentrum eines Kontinents, an seinen Grenzen annähernd ein Dutzend Nachbarn. Historisch über hunderte von Jahren zerstückelt, oftmals Durchzugsgebiet für fremde Heere und widerstreitende Weltanschauungen, heute noch föderal geteilt. Japan dagegen geografisch in Abseitslage, meerumschlungen vor Übergriffen von Nachbarn geschützt, früh zur Einheit zusammengewachsen, lange Zeit völlig abgeschlossen nach außen, noch heute auf nationale Selbständigkeit bedacht. In Deutschland ein abendländisch-christlich geprägtes Menschenbild, das gefestigte selbstbewusste Individuum als Ideal. In Japan eine konfuzianisch ausgerichtete Gesellschaft, der Einzelne auf der Suche nach seinem angemessenen Platz in der Gruppe. Aber auch für diese Sequenz gilt: Vor Sonntagsrednern mit ihrem Hang zu groben Vereinfachungen wird gewarnt!

Für beide Sichtweisen gibt es reichlich Belege. Das Tückische ist, dass sie nebeneinander Bestand haben. Was bedeutet das für die Chancen einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit? Auf den ersten Blick gibt es

auch hier deutliche Unterschiede: Deutschland ist vor allem um die Integration in Europa bemüht. Japan bekennt sich zunehmend zu seiner Verantwortung in Asien. Dennoch ist Zusammenarbeit das Gebot der Stunde. Für beide Länder steht sehr viel auf dem Spiel. Insbesondere handelspolitisch ist manches in Bewegung. Der Gedanke einer umfassenden multilateralen Ordnung im Rahmen einer weltweiten internationalen Handelsorganisation ist notleidend geworden. Deshalb versuchen viele Länder, ihren Unternehmen auf bilateralem Weg die Vorteile freien Handels zu sichern. Die Europäische Union und Japan haben solche Verhandlungen begonnen. Japaner sind keine Freihändler aus historisch gewachsener Tradition, wohl aber aus Interesse, denn sie brauchen offene Märkte für ihre Exportwirtschaft ebenso wie für die Versorgung mit Rohstoffen. Über den Rückhalt einer Wirtschafts- und Währungsgemeinschaft verfügen sie nicht. Sie wissen, dass die EU mit Korea bereits handelseinig geworden ist und die Gespräche mit Indien auf gutem Weg sind. Mit Blick auf Japan wird in Brüssel noch gestritten, ob ein Durchbruch nach vorn möglich ist. In vielen Mitgliedsländern, Deutschland eingeschlossen, gibt es widerstreitende Kräfte. Dennoch sollten beide Seiten ein Interesse an einem erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen haben. Es wäre ein positives Signal für die internationale Arbeitsteilung, die für beide wichtig ist. Scheitern diese zwei großen Handelsmächte, so wäre dies eine schwarze Botschaft und eine Ermutigung für Protektionisten, die auf ihre Chance warten. ■