


MONGOLEI

Land der Maxime

Zweitgrößter Binnenstaat der Welt, zugleich am dünnsten besiedelt. Die höchsten Wachstumsraten in Asien, enorme Rohstoffreserven, Geschäftsbeziehungen in die ganze Welt. Wer in der Mongolei gute Geschäfte machen möchte, sollte bei dem Tempo der Veränderung nicht die Verbundenheit mit den Traditionen verkennen.

 Der mongolische Staat wird in den kommenden Jahren wohl zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt gehören, erfährt man vom Auswärtigen Amt. Als Grund nennt es den enormen Rohstoffreichtum: Kohle, Kupfer, Gold und seltene Erden stecken im Boden. Die größte Kupfermine der Welt nimmt dort in diesem Jahr ihren Betrieb auf. Nach 6,4 Prozent Wachstum 2010 wuchs die Wirtschaft im Jahr darauf um 17,3 Prozent und für 2012 schätzte die Weltbank ein Wachstum von rund 15 Prozent. Die Kreditvergabe von Banken an den privaten Sektor stieg 2011 um 73 Prozent gegenüber 2010. Die Inflationsrate liegt auf hohem Niveau und betrug im Dezember 2011 etwas über elf Prozent.

Bis 1990 war die Mongolei ein Vasallenstaat der Sowjetunion. Seit Mitte der neunziger Jahre wird die ehemalige sozialistische Planwirtschaft auf Marktwirtschaft umgestellt. Die Privatisierung ist weit vorangeschritten: 85 Prozent der Wertschöpfung erfolgt in der Privatwirtschaft. Ende 2009 wurde mit den Bergbaukonzernen Rio und Ivanhoe ein Vertrag zur Aus-

beutung der potenziell weltgrößten Kupfermine in Oyu Tolgoi abgeschlossen. Die internationalen Unternehmen investieren insgesamt 6,5 Milliarden US-Dollar. Der Staat behält sich hierbei 34 Prozent des Besitzes vor. Mehr als drei Viertel der gesamten Industrieproduktion des Landes entfällt auf den Bergbausektor. Die Bedeutung der Land- und Viehwirtschaft für das Bruttosozialprodukt liegt mittlerweile unter 20 Prozent, doch ein Drittel der Bevölkerung arbeitet in diesem Bereich.

Hohe Exportabhängigkeit von Rohstoffen

Mit der Entscheidung, 1997 als erstes Transformationsland der Welthandelsorganisation beizutreten, hat sich die Mongolei dem System des multilateralen Handels geöffnet. Jährlich trägt der Außenhandel zwischen 20 und 30 Prozent zum Bruttonational-einkommen bei. Russland ist weiterhin wichtigstes Einfuhrland für die Mongolei, während China wichtigstes Exportland ist. 90 Prozent der mongolischen Exporte gehen nach China.

Das Handelsbilanzdefizit der Mongolei ist 2011 auf 1,7 Milliarden US-Dollar gestiegen und hat damit Rekordniveau erreicht. Der Wert mongolischer Importe, vor allem von Bergbauausrüstung, Treibstoffen und Maschinen, betrug 2011 6,5 Milliarden US-Dollar. Durch die extrem hohe Exportabhängigkeit von mineralischen Ressourcen (90 Prozent der Exporte) ist die Wirtschaftsentwicklung der Mongolei nach Angaben des Auswärtigen Amtes wie in keinem anderen asiatischen Land abhängig von der Nachfrage- und Preisentwicklung bei Rohstoffen.

Parlament und Regierung bemühen sich seit der Wende um die Umgestaltung der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Deutschland wichtigster Handelspartner

Rund 30 000 Mongolen sprechen Deutsch, weil es zu DDR-Zeiten einen regen Austausch zwischen beiden Ländern gab. Schwerpunkte deutscher Entwicklungspolitik sind Umweltschutz, Energie und die Rohstoffförderung. Mit der im August 2010 vereinbarten „Rohstoffinitiative Mongolei“ wird eine stärkere Vernetzung deutscher Entwicklungshilfe mit wirtschaftlichen Interessen angestrebt.

Mongolei auf einen Blick

Fläche: 1,565 Millionen Quadratkilometer
Staatsform: Republik, Parlamentarische Demokratie mit rechtsstaatlicher Verfassung
Hauptstadt: Ulan Bator
Amtssprache: Mongolisch
Bevölkerung: 94 % Mongolen, 4,3 % Kasachen, 1,4 % Tuwiner
Religion: Buddhistische Lamaisten 50 %, Christen 6 %, Atheisten ca. 40 %
Währung: Tögrög (MNT), 1.000 MNT = 0,55 Euro, 1 Euro = 1.809,42 MNT
Wirtschaft: Dienstleistungen 46,6 %, Industrie 32,2 %, 21,2 % Landwirtschaft
Klima: kontinental mit langen arktischen Wintern
Zeit: MEZ + 7 Stunden
Feiertage: 1. Januar Neujahr, 11. Februar Buddhistisches Neujahr (beweglicher Feiertag), 8. März Mutter-Kind-Tag, 1. Juni Tag des Kindes, 11.-13. Juli Unabhängigkeitsfest, 26. November Tag der Proklamation der Mongolei



Foto: © Sepp Friedhuber/istockphoto.com

Deutschland ist der wichtigste Handelspartner der Mongolei in der Europäischen Union, mit einem Handelsvolumen von 156 Millionen Euro in 2011. Es hat 2011 Waren im Wert von 145,5 Millionen Euro in die Mongolei ex- und von dort Waren im Wert von 10,4 Millionen Euro importiert. Die wichtigsten deutschen Ausfuhr Güter in die Mongolei waren 2010 Maschinen mit einem Anteil von 34,2 Prozent, Elektrotechnik und Kfz sowie Kfz-Teile mit je 12,1 Prozent sowie Nahrungsmittel mit 9,5 Prozent. Anlässlich des Besuchs der Bundeskanzlerin 2011 wurden mehrere Wirtschaftsabkommen unterzeichnet.

Smalltalk ist wichtig

Wer mit Mongolen ins Geschäft kommen möchte, sollte wissen, wie er beim Smalltalk punktet, sagt Dr. Fritz Audebert, Vorstandsvorsitzender und Gründer der Passauer ICUnet.AG, einem interkulturellen Beratungsunternehmen. Anders als in Deutschland kommt man in der Mongolei nicht sofort zur (geschäftlichen) Sache. Die Mongolen schätzen es besonders, wenn man sich nach der Jahreszeit erkundigt: „Wie war der Winter, wie ist der Sommer?“ Auch Themen wie die Anreise, Essen oder Bücher sind geeignet. „Wie geht es Ihrer Herde?“ ist keine abwegige Frage, denn auch Geschäftsleute haben durchaus noch eigene Tiere, die häufig in den Herden von Verwandten mit untergebracht sind. Für den Smalltalk gibt es bei Treffen mit mehreren Gesprächspartnern häufig genug Zeit, denn Pünktlichkeit ist ein dehnbarer Begriff; eine Viertel- oder eine halbe Stunde Verspätung sind locker möglich. Vermeiden sollte man soziale oder politische Themen. Männer in der Mongolei sind häufig patriotisch und sehr traditionell eingestellt. Wer Sympathiepunkte sammeln möchte, lenkt das Gespräch auf die großen Errungenschaften Dschingis Khans und seiner Söhne,

die im 13. und 14. Jahrhundert das größte Weltreich aller Zeiten schufen. Generell zieht man in der mongolischen Kultur einen eher indirekten Kommunikationsstil vor, erklärt Experte Audebert, Herausforderungen und Probleme werden nicht direkt angesprochen. Wenn der mongolische Geschäftspartner mit etwas nicht einverstanden ist, wird man in der Regel kein offenes „Nein“ zu hören bekommen. Eher wird der Gesprächspartner nicht reagieren, das Thema wechseln oder die Antwort vertagen. Der Grund für dieses Verhalten liegt in der ausgeprägten Beziehungsorientierung. Man möchte das gute Verhältnis zueinander nicht durch ein Nein stören.

Ein Stempel hat Wirkung

In der Mongolei gilt das Prinzip von Vor- und Nachname nicht, stattdessen hat man einen einzigen Namen. Sind zwei Namen auf einer Visitenkarte angegeben, so ist der vordere Name der des Vaters, der zweite Name ist der eigene. Das Gegenüber wird nur mit dem zweiten Namen angesprochen, den akademischen oder beruflichen Titel sollte man gerade zu Beginn einer Geschäftsbeziehung nicht weglassen. Der Respekt vor dem Alter bringt es mit sich, dass man grundsätzlich alle älteren Personen siezt. Das „Du“ ist in der Geschäftswelt unüblich.

Auch in der Sitzordnung spiegeln sich die Hierarchieverhältnisse wider. Die Regeln wurzeln in der Sitzordnung, die in den Jurten, den mongolischen Zelthäusern, vorherrscht. Der Älteste sitzt am weitesten vom Eingang entfernt und blickt auf die Tür.

Hotels

Kempinski Hotel Khan Palace, liegt zentral in der Nähe des Stadtmuseums im Stadtteil Bayanzurkh, Zimmer ab 160 Euro, www.kempinski.com/de/ulaanbaatar/hotel-khan-palace

Ramadan Ulaanbaatar Citycenter, in der Innenstadt, Zimmer ab 150 Euro, www.booking.com/hotel/mn/ramada-ulaanbaatar-city-center

Anreise

Ab Deutschland fliegen diverse Fluggesellschaften wie Air China, Aeroflot und Lufthansa von Frankfurt, Berlin und München in ca. 17 Stunden mit mindestens einem Stopp nach Ulan Bator. Hin- und Rückflug ab 950 Euro.

Das lässt sich auch auf den Konferenzraum übertragen. Ein Zeichen des Respekts ist es außerdem, sich nicht einfach hinzusetzen, sondern zu warten, bis man dazu aufgefordert wird.

Thorsten Trede, Chef einer Hamburger Unternehmensberatung, war im Auftrag der Deutschen Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) und anderer Institutionen bereits rund 70-mal in der Mongolei. Er hat festgestellt, dass die Mongolei ein extrem hierarchisches Land ist. Zwar bereiten die Mitarbeiter die Entscheidungen vor, der Chef entscheidet aber alles selbst und es kommt auch vor, dass Mitarbeiter gegenüber ihren Vorgesetzten sehr zurückhaltend sind. Trede rät, dann gemeinsam mit den Mitarbeitern der mittleren Ebene zum Chef zu gehen, um ihn zu überzeugen.

Titel und Zertifikate sind wichtig, zum Beispiel als Teilnahmebestätigung bei Trainings, am besten mit offiziellem Stempel und Unterschrift auf feinem Papier. Trede empfiehlt, sie vor der Übergabe einzuschweißen oder bei kleineren Gruppen für jeden im Bilderrahmen offiziell zu überreichen, denn sie werden gern im Büro aufgehängt. Auch Briefe gelten mehr, wenn sie einen hochoffiziellen Firmenstempel erhalten. Auf den äußeren Rahmen kommt es auch bei Geschäftsessen an. Es findet oft in sogenannten VIP-Räumen der Restaurants statt, in denen man vom eigenen Kellner bedient wird. Mongolen sind sehr gastfreundlich. Deutsche denken dann vielleicht, sie hätten Freunde gefunden, aber das ist nicht immer der Fall, warnt Trede. Erst später stellt sich heraus, ob die Beziehung verlässlich ist.

Kein einfacher Markt

„Wenn es hart auf hart kommt, lassen sich Verträge sehr schwer durchsetzen“, sagt Thomas Kuball, Geschäftsführer des Deutsch-Mongolischen Unternehmerverbandes und Berater der Mongolischen Nationalen Industrie- und Handelskammer. Mongolen, die in Deutschland studiert und gelebt haben und beide Seiten kennen, sind deshalb die erste Wahl bei der Suche nach einem Repräsentanten vor Ort. Es gibt kaum verlässliche Marktforschung außerhalb des Rohstoffsektors: „Viele deutsche Interessenten verschätzen sich bei der Marktentwicklung, denn die Produkte müssen für den lokalen Markt passen und man kann kaum aus der Mongolei heraus exportieren.“ Eine Ausnahme sei der Bergbau. Kuball rät denen, die daran interessiert sind, Geschäftsbeziehungen in der Mongolei aufzubauen, zu Beginn als Entscheidungsträger aufzutreten und auf Augenhöhe mit dem mongolischen Partner zu agieren. Das bedeutet auch, dass der deutsche Chef unbedingt persönlich in die Mongolei fliege und seinen Mitarbeiter als offiziellen Vertreter vorstelle. Bei Besuchen in Deutschland sollten die Mongolen in einem teuren, renommierten Hotel wohnen. Private Einladungen nach Hause sind sehr wichtig, sagt Unternehmensberater Trede. Und da nicht alle Mongolen gut Deutsch können, sollte man einen guten Dolmetscher zur Seite stellen. ←

Isabel Nitzsche, Journalistin

Wichtige Medien

Zeitungen

Tageszeitungen in mongolischer Sprache:
 Tsahim Urtuu, www.tsahimurtuu.mn
 Unuudur, www.unuudur.mn
 Udriin Sonin, www.mol.mn
 Mongol news, www.mongolnews.mn
 Montsame, www.montsame.mn
 (mongolisch, russisch, englisch)
 Wochenzeitung in englischer Sprache:
 UB Post, www.ubpost.mongolnews.mn

Rundfunk

Voice of Mongolia, www.vom.mn
 Deutsches Radio Ulaanbaatar (DRNB), www.dradioub.de

Fernsehen

Mongolisches Nationalfernsehen, www.btv.mn
 Privatsender: TV5, www.tv5.mn; MN25, www.tv25.mn;

Wichtige Adressen

Deutsche Botschaft in Ulan Bator
 Negdsen Undestnii Gudamj, Ulan Bator 14201
 Tel. +976 11 32-3325, Fax +976 11 32-3905
 E-Mail: info@ulan.diplo.de
<https://ulan-bator.diplo.de>

Botschaft der Mongolei
 Dietzgenstraße 31, 13156 Berlin
 Tel. 030 474806-0, Fax 030 474806-16
 E-Mail: mongolbot@aol.com
www.botschaft-mongolei.de

Deutsch Mongolischer Unternehmerverband
 Naiman Zovkhis Building, 5th floor
 Seoul Street 21, 14251 Ulan Bator
 Tel. +976 11 31-2937, Fax. +976 11 31-5342
 E-Mail: info@dmuv-mn.com
www.dmuvmn.com

Verein der Mongolischen Akademiker e. V.
 c/o Internationales Zentrum der Universität Stuttgart
 Pfaffenwaldring 60, 70569 Stuttgart
 E-Mail: info@vma-ev.com
www.vma-ev.com

Buchtipps

DuMont Reise-Handbuch Mongolei: Entdeckungsreisen im Land des Chingghis Khaan, von Michael Walther und Peter Woeste, DuMont Reiseverlag, 2010, 408 Seiten, 24,95 Euro.

Mongolei: Unterwegs im Land der Nomaden, von Marion Wisotzki, Erna Käpelli u. Ernst von Waldenfels. Trescher Verlag, 2010, 408 Seiten, 19,95 Euro.

Broschüre „Investitionsführer Mongolei“, von der Botschaft der Mongolei 2011 herausgegeben, mit Infos zur Wirtschaft, Rahmenbedingungen gewerblicher Tätigkeit in der Mongolei sowie vielen praktischen Informationen für Geschäftsreisende.
 Download: www.dmuvmn.com/index_htm_files/Mongolei-Investitionsfuehrer%20IF_25-02-2011_.pdf

Quellen:

www.auswaertiges-amt.de
www.eu-asien.de/Mongolei
www.mongolei.de