

A 11026 E
Nr. 9/2010 • 2,- Euro

BERLINER merkur

Das Wirtschaftsmagazin aus der Hauptstadt

Aus dem Inhalt:

Wirtschaft

**Berlin unter Strom:
Metropolen sind
die Wegbereiter
des Elektroautos**

Special

**Bauen & Wohnen:
Run auf
Öko-Energie**

Finanzmarkt

**Guter Herbst für
Aktien von deutschen
Unternehmen**

Recht

**Unlautere Werbung
wird leicht zum
Bumerang**



Xiyou Guan, Chairman der Shenyang Machine Group, und SchieSS-Chef Torsten Brumme

Maschinen für den Weltmarkt



INTERVIEW

Großer Bahnhof in der ältesten Stadt Sachsen-Anhalts: Die komplette Führungsriege des je nach Dollarkurs größten oder zweitgrößten Werkzeugmaschinenherstellers der Welt ist von Shenyang nach Aschersleben gereist, um eine neue Werkhalle der Schiess GmbH einzuweihen. Das mittelständische Unternehmen mit 379 Beschäftigten gehört seit 2004 zur chinesischen Shenyang Machine Group (SYMG) – Jahresumsatz 1,77 Mrd. US-Dollar in 2009, rund 10.000 Beschäftigte. Beide Unternehmen verdienen ihr Geld mit Maschinen zum Bohren, Drehen und Fräsen, doch die von Schiess erreichten die Größe eines Einfamilienhauses und arbeiten dennoch so präzise im Mikrometer-Bereich wie die normalen CNC-gesteuerten Werkzeugmaschinen. Dieses einzigartige Know-how verbindet sich mit einer 150-jährigen Industrietradition, die mit Schiess und Wema Marken von Weltruf in dieser Branche hervorbrachte. Deutschlands Maschinenbau ist technologisch Weltspitze, doch holen gerade chinesische Unternehmen immer mehr auf. In der Massenproduktion sind sie bereits unangefochten die Nummer 1. Für die deutschen Maschinenbauer ist China heute der wichtigste Absatzmarkt. Während der Gesamtmaschinenexport 2009 krisenbedingt um 23 Prozent einbrach, legte er in China um vier Prozent auf 11,4 Mrd. Euro zu. 500 deutsche Maschinenbauer haben bereits eigene Fertigungen im Reich der Mitte. Die Shenyang Machine Group, deren Europa-Zentrale sich am Berliner Kurfürstendamm befindet, und ihre Tochter Schiess sind ein Beispiel für den umgekehrten Fall. Wir sprachen mit Chairman Xiyou Guan und Geschäftsführer Torsten Brumme über ein chinesisch-deutsches Erfolgsmodell.

Xiyou Guan, Shenyang Machine Group, und Torsten Brumme, Schiess GmbH

„Kein erfolgreiches Unternehmen hält sich auf Dauer mit Kopien am Markt“

MERKUR: Herr Guan, ein chinesisches Sprichwort sagt: Wenn der Wind der Erneuerung weht, dann bauen die einen Menschen Mäuren und die anderen Windmühlen. Oder eben, auf Ihr Unternehmen gemünzt, Werkzeugmaschinen in Deutschland. Welche Rolle spielt die kleine Firma Schiess für Ihren Konzern?

GUAN: Eine Mauer hatten wir ja in unseren beiden Staaten mal erbaut. Dann sind jetzt die Windräder dran. Und um die hohlen Türme für diese aus einem Stück zu drehen, könnte man eine riesige Schiess-Maschine nehmen.

Für uns ist Schiess dabei eine sehr große Firma – so wie Konfuzius für uns auch nicht nur ein kleines Menschlein ist, sondern ein sehr großer Mensch. Konfuzius steht für Wurzeln Chinesischer Philosophie und Weisheit und Schiess steht für uns Maschinenbauer ebenso für die besten Werte unserer Branche. Als wir 2004 die Möglichkeit bekamen, Gesellschafter

von Schiess zu werden und dann noch erkannten, dass wir hierbei den gesamten Reichtum deutscher Werkzeug-Großmaschinen-Ingenie-

BRUMME: Unser Unternehmen war vor allem durch Vertrauensverlust auf den Märkten bedroht. Wer eine riesige Präzisionsmaschine

kauft, will den Service auch in der Zukunft gesichert wissen. Die Wechsel der Eigentümer und die verschiedenen Unternehmenskulturen verlangsamten auch unsere Lernkurve. In Krisenzeiten wurde dann auch zu sehr auf den Markt und zu wenig auf die Seele der Belegschaft geblickt.

Wir haben durch die Investition unseres chinesischen Gesellschafters sehr gute Leute aus dem internationalen Geschäft für uns verpflichten können, erstklassige Berater hinzugezogen und die Marke Schiess als das Beste aus den beiden deutschen Maschinenbau-Traditionen neu aufgestellt. Dazu gehört auch, das wir in China eine eigene Firmenrepräsentanz aufgebaut haben, die unsere Produkte „Made in Germany“ dort unabhängig von SYMG in den Markt bringt.



Unsere Mitarbeiterin Marlies Kohrt im Gespräch mit Xiyou Guan, Chef des weltgrößten Werkzeugmaschinenbauers SYMG, und Schiess-Geschäftsführer Torsten Brumme

urskunst vor dem Untergang retten können, war uns sehr mulmig: Für uns waren WEMA Aschersleben und Schiess sowie deren Urväter Billeter und Schiess ähnliche Helden in unserem Fachgebiet, wie es Goethe und Schiller in der Literatur sind. Es war uns also Ehre und Verpflichtung, das Werk unserer geistigen und handwerklichen Lehrer am Leben zu erhalten.

MERKUR: Was war nötig, um die insolvenzbedrohte Schiess GmbH wieder flott zu machen?

 **INTERVIEW** 

Ein zweistelliger Millionenbetrag wurde durch unseren chinesischen Gesellschafter bereits investiert. Wir sind jetzt auf gutem Weg, weltweiter Marktführer in unserem Segment zu werden.

MERKUR: Wie viel unternehmerische Freiheit hat Schiess im Konzern?

BRUMME: Schiess ist eine selbstständige deutsche GmbH und hat einen chinesischen Gesellschafter, der uns einerseits vollen Respekt zollt und andererseits auch fordert und fördert, technologisch immer Weltspitze zu bleiben.

Natürlich nutzen wir auch die Chancen, die wir durch die SYMG haben und sie nicht nur als Partner sondern auch als Kunden zu gewinnen. So haben wir einen langfristigen Liefervertrag mit SMYG über die Zulieferung von Hochpräzisionsteilen abgeschlossen. Zu Marktpreisen und zur langfristigen Sicherung unseres Cash-Flows.

GUAN: Welcher Schüler wäre so dumm seinem Lehrer vorzuschreiben, was er unterrichten soll – oder ihm einfach das Lehrbuch wegzunehmen? Nein, Schiess hat alle Freiheit und den Auftrag, einfach weiter Spitze zu bleiben.

MERKUR: Wie viel Umsatz erwirtschaftet Schiess über den Mutterkonzern? Und wie viel Geschäft ist eingedenk langer technischen Durchlaufzeiten in der Pipeline?

BRUMME: Wir werden nach aktueller Vertragslage bis zu 20 Prozent unseres Umsatzes durch Lieferungen an den Mutterkonzern erwirtschaften. Insgesamt sehen wir hier an unserem Produktionsstandort eine Umsatzkapazität von 100 Mio Euro jährlich. Wichtiger für unsere Kunden ist aber der gesicherte Bestand unserer Firma – aus eigenen Kräften und durch unseren starken Partner.

Aber denken Sie nicht, dass es in Vertragsverhandlungen mit SYMG reibungslos zugeht. Es wird wie mit jedem anderen Kunden knallhart auf der Kosten-Nutzen-Überschuss-Basis verhandelt. Dabei

haben wir immer noch ein Argument auf unserer Seite: „Wenn ihr uns beibringt, uns im Preis drücken zu lassen, werden wir keine Gewinnausschüttung an den Gesellschafter planen können ...“

MERKUR: Schiess baut hochspezialisierte Großbearbeitungszentren nach individuellen Kundenwünschen, Shenyang hingegen produziert CNC- und konventionelle Maschinen für den Massenmarkt. Inwieweit kann die Technologie von Schiess Ihre Produkte verbessern? Und gilt das vielleicht auch umgekehrt?

*Schiess hat von
unserem chinesischen
Gesellschafter
den Auftrag,
technologisch immer
Weltspitze zu bleiben*

GUAN: Also wir bauen die etwas kleineren von den großen Maschinen und Schiess baut die Giganten. Da werden wir uns auch in Zukunft nicht in die Quere kommen. Schiess hat aber auch Erfahrungen, generell im Maschinenbau. Ausgezeichnete Meister, Ingenieure und hervorragende Facharbeiter, die im dualen System gelernt haben. Das wäre eine gemeinsame Aufgabe: das System der betrieblichen Aus- und Weiterbildung gemeinsam zu neuen Erfolgen zu bringen, um auch der jungen Generation an unseren Standorten eine sichere Zukunft zu garantieren.

Und ich könnte mir vorstellen, dass eine gemeinsame Technologieforschung auch für beide Seiten nützlich ist. Diese würden wir gern in Aschersleben ansiedeln.

BRUMME: Wir lernen in China sehr viel über gigantische Produktionsnetze, wie es sie in Deutschland so nicht gibt, und damit unsere Produkte auf den Zukunftsmarkt auszurichten. Werkzeugmaschinen werden dabei immer das A

und O jeder neuartigen Produktion sein, denn die neuen Maschinen, die für eine neue Technologie erforderlich sind, müssen erst einmal durch Werkzeugmaschinen hergestellt werden.

Schiess wird sich immer mehr zum Innovationszentrum der Gesamtgruppe entwickeln und muss dazu selbst Spitzenprodukte produzieren, weil Technologieentwicklung auf unserem Gebiet ohne Produktionentwicklung undenkbar ist.

MERKUR: Wie kann Schiess für Shenyang Innovationen kreieren?

BRUMME: Aus unseren Einzelfertigungen haben wir viel bisher brach liegendes Know-how auch für die Massenfertigung entwickelt. Oft wurde nach einem großen Maschinenprojekt beklagt, dass Einzellösungen auch deswegen teuer sind, weil Know-how nicht mehrfach verwendet werden kann. Wenn dieses brach liegende Kapital nun für SYMG nützlich ist und wir damit sogar Geld verdienen, dann exportieren wir es doch gern.

Wir werden dadurch auch angeregt, stärker darüber nachzudenken, ob es nicht doch technologische Invarianten gibt, die modular genutzt werden könnten, um die Wünsche unserer Auftraggeber einfach schneller zu erfüllen. Denn mit der Bestellung einer Großmaschine von uns, fängt oft die Technologiekette des Auftraggebers an, und da zählen Monate, um mit dem neuen Produkt als Erster auf dem Markt zu sein.

MERKUR: Aufträge aus China haben den deutschen Maschinenbau im vergangenen Jahr gerettet. Während nahezu sämtliche große Lieferanten wie Japan und Taiwan Federn lassen mussten, stiegen die Importe aus Deutschland gegen den Trend an. Deutsche Hersteller liegen jetzt erstmals auf Rang eins und stellen 27 Prozent der gesamten chinesischen Werkzeugmaschinenimporte. Woher rührt diese wachsende Nachfrage in China nach Produkten „Made in Germany“?

GUAN: Deutsche Werkzeugmaschinen sind einfach die besten auf der Welt. Jede chinesische Firma, die eine deutsche Maschine ihr eigen nennt, zeigt sie immer stolz allen Gästen, die kommen. So eine Maschine zu besitzen bedeutet: Wir verpflichten uns zu deutscher Qualität, Exaktheit, Zuverlässigkeit und Effizienz. Das gilt übrigens für den gesamten deutschen Maschinen- und Anlagenbau. Deutschland ist beliebt in China! Viele unserer großen Vorbilder stammen von hier!

BRUMME: Wir haben übrigens trotz Krise auch eine Großmaschine nach Japan verkauft, worauf wir besonders stolz sind, denn die Japaner sind als extrem kritische Kunden bekannt.

An den Auftragsbüchern der Großmaschinenbauer kann man im Übrigen einen kommenden Aufschwung eher ablesen, als in den Veröffentlichungen der Analysten. Wir sind das Herz der Wirtschaft.

MERKUR: Für die deutschen Maschinenbauer ist die Abhängigkeit von chinesischen Importen wohl Segen und Fluch zugleich. Sie wissen nämlich nicht, wie nachhaltig dieser Boom ist. Noch haben sie bei Präzisions- und Spezialmaschinen einen Technologievorsprung von zwei bis drei Jahren, im Bereich der Serien- und Standardmaschinen begegnen ihnen chinesische Hersteller schon auf Augenhöhe. Wenn China weiter so rasant aufholt, könnte es seinen Bedarf bald selbst decken und im Export den Deutschen das Wasser abgraben ...

GUAN: Nun stellen sie aber das Licht der deutschen Konstrukteure unter den Scheffel! Sie setzen auf ihrer Seite also Stillstand voraus? Dann macht es also doppelt Sinn, dass wir von unseren deutschen Kollegen erwarten, ihren technologischen Vorsprung immer wieder auszubauen und uns immer wieder durch Weiterentwicklungen und Innovationen zu überraschen.

**INTERVIEW**

Außerdem wird der Wettbewerb gar nicht so sehr auf der Ebene Nation gegen Nation ausgetragen, sondern eher zwischen den Firmen. Segen und Fluch – um ihre Formulierung zu benutzen – ist nicht, dass wir auf Augenhöhe kommen könnten, was eigentlich nicht unfair wäre, sondern dass wir uns vom Billiglohnland wegentwickeln. „Dumping-Löhne“ waren jahrelang ein Vorwurf gegen uns.

Unser Unternehmen schützt Schiess auf dem chinesischen Markt mit ganzer Kraft und seinen Anwälten vor Plagiat-Profiteuren

Nun entwickelt sich aber bei uns eine sehr breite Mittelschicht, durchaus auf internationalem Lohnniveau in der Produktion von High-Tech-Produkten, und schon entstehen neue Ängste. Dabei sichert gerade das auch die Nachfrage nach hochpreisigen Importen aus Ihrem Land. Doch keine Angst, wir respektieren die Ängste anderer Partner, sind aber auch nicht als Therapeut auf dem Markt. Und wir bitten auch darum, Verständnis für unsere Ängste zu haben.

Viele Exporte europäischer Geschäftsordnungen sind in Asien gescheitert, oft blutig. Wir verlangen von niemandem an unserem Wesen zu genesen ...

MERKUR: Es gab Befürchtungen, die Übernahme von Schiess würde nur zum Abzug von Know-how führen, denn zuvor hatte es negative Beispiele in dieser Hinsicht gegeben. Warum war das für Shenyang kein gangbarer Weg?

GUAN: Das Bedürfnis Chinas nach Know-how ist ein großes Lern- und Nachholbedürfnis. Für uns ist der Begriff des „Lehrers“ etwas Heiliges. Einen Lehrer werden wir immer verehren und ihm stets helfen, wenn er unverschuldet in Not gerät. So war es auch mit dem

Großmaschinenbau in Aschersleben.

Die Firma Schiess vereinigt die besten Ingenieurstraditionen aus dem Osten und dem Westen Deutschlands in einer Firma. Hier ist man uns in der Traditionsentwicklung, aus der bekanntlich die Innovationen entstehen, 100 Jahre voraus. Und wenn es nach uns ginge, soll Schiess auch immer die technologische Spitzen-Firma unserer Gruppe sein. Das beinhaltet für uns natürlich auch: Lehrer für die anderen Gruppen-Mitglieder.

BRUMME: Wissen Sie, der oft beklagte Know-how-Klau ist immer dann verachtenswert, wenn einfach kopiert und geklaut wird. Das geht unserem chinesischen Partner sogar mit seinen eigenen Produkten so und wir verstehen den Ärger sehr gut. Aber das was wir zusammen machen, ist Verkauf von Know-how – kein Ausverkauf.

GUAN: Dazu kommt: Wirtauschen Know-how auch zum beiderseitigen Vorteil aus und SYMG schützt Schiess auf dem chinesischen Markt mit ganzer Kraft und seinen Anwälten vor Plagiat-Profiteuren. Das könnte übrigens auch für andere mittelständische Firmen interessant sein, sich einen starken chinesischen Partner zu suchen, der Patent- und Markenrechte mit ihnen gemeinsam in China überwacht und einklagt.

MERKUR: Beim Aufbau von Produktionskapazitäten in China befinden sich die deutschen Firmen allerdings in einem Zielkonflikt. Einerseits will man am Wachstum teilnehmen, andererseits aber nicht künftige Konkurrenten mit Know-how und gut ausgebildetem Personal versorgen. Die deutsche Industrie kritisiert seit langem den „erzwungenen Technologietransfer“ als unfair. Wie sehen Sie das?

GUAN: Also die Antwort liegt bereits in Ihrer Frage: Man kann sich nicht waschen, ohne sich nass zu machen. Man kann nicht Exportation sein, ohne seine Produkte, also die materiellen Träger

des Know-how, auch zu exportieren. Dass gerade für Deutschland die Know-how-Entwicklung und der Innovationstransfer zum Export-Gut der Zukunft gehören, bestreiten auch ihre Experten nicht. Gerade deshalb müssen wir zusammen sicherstellen, dass Know-how und Innovationen auch einen fairen Marktpreis haben und ver- und gekauft werden können.

Die Lösung ist die konsequente Durchsetzung des internationalen Patent-, Marken-, Autoren und Lizenzrechts als hohes Kultur- und Rechtsgut. Die chinesischen und deutschen Patentämter haben zum Beispiel dieses Jahr einen entscheidenden Durchbruch in der Angleichung der Rechtsauffassungen beider Länder erzielt.

Uns sehr umsatzstarken chinesischen Firmen liegen diese Schutzrechte genauso am Herzen wie allen anderen auf der Welt. Wir werden die Interessen unserer Partner auf unserem Markt auch auf diesem Gebiet sehr konsequent unterstützen, denn wir wollen langfristige und tragfähige Wirtschaftsbeziehungen entwickeln. Es sind einfach Schurken und Verbrecher, die anderen ihr geistiges Eigentum stehlen!

MERKUR: Zwei Drittel der deutschen Maschinenbauer sollen nach Aussagen des Branchenverbandes unter Produkt- oder Markenpiraterie leiden, ca. 80 Prozent dieser Fälle aus China stammen. Der Gesamtschaden aller Verstöße gegen geistiges Eigentum wird auf 6,4 Mrd. Euro im Jahr beziffert. Flösse dieser Umsatz den Unternehmen zu, ließen sich 40.000 Arbeitsplätze in Deutschland sichern. Nimmt China solche Praktiken der wirtschaftlichen Vorteile wegen billigend in Kauf?

GUAN: Was soll ich dazu sagen? Ich kann diesen Aussagen und Zahlen nicht widersprechen. Ich kann sie aber bitten, nicht 1,3 Mrd. Menschen und hunderttausende Firmen in einen Topf zu werfen. Mein Unternehmen bemüht sich,

Arbeitsplätze in Deutschland zu erhalten und auszubauen und nicht zu vernichten.

Für mich und meine Firma und alle Kollegen Vorstandsvorsitzenden, die ich kenne, ist Produktpiraterie genau so eine schlimme und verurteilungswürdige Sache wie für Sie in Deutschland. Auch wir leiden darunter, wenn unsere Marken kopiert oder schlechte Produkte mit uns gelabelt werden. Kein erfolgreiches Unternehmen möchte kopiert werden und kein erfolgreiches Unternehmen hält sich auf Dauer mit Kopien am Markt.

Ich möchte mich aber sehr gern – auch pauschal – bei ihrem Volk entschuldigen, dass es auch noch in China solche Verbrecher gibt. Wenn sie gefasst werden, trifft sie die Härte des Gesetzes.

Auch wir definieren Freundschaft heute auf Gegenseitigkeit und mit fair verteiltem Nutzen auf beiden Seiten

MERKUR: Seit einigen Monaten führt SYMG das Europa-Geschäft von Berlin aus. Sind Sie zufrieden mit dieser Entscheidung?

GUAN: Berlin ist ein fantastischer Standort mit einem hervorragenden Wirtschaftsssenator. Doch auch Brandenburg ist eine sehr empfehlenswerte Adresse. Natürlich haben wir aber unsere stärksten emotionalen Bindungen hier zu Sachsen-Anhalt.

Ich empfehle meinen Kollegen von anderen investitionsstarken Firmen im Übrigen aus voller Überzeugung, in Deutschland zu investieren, sage ihnen aber immer dazu: Lasst euch von den immer gleichen Fragen, ob nicht alles, was wir tun, vielleicht doch unedle Motive hat, nicht erschüttern. Die Deutschen sind beidem gegenüber skeptisch – dem Kapitalismus und dem Sozia-

INTERVIEW

lismus – und manchmal verstehen sie unseren Pragmatismus einfach nicht.

MERKUR: Herr Brumme, sehen Sie heute China mit anderen Augen als noch vor zehn Jahren? Und verbindet Sie etwas außer Schiess mit Deutschland, Herr Guan?

BRUMME: Ja, natürlich! Ich habe viele Vorurteile über Bord geworfen. China ist ganz anders, als es hierzulande oft dargestellt wird. Einfach vielfältiger, differenzierter – und überhaupt nicht so anders als wir.

Natürlich hatten wir in beiden Teilen Deutschlands nach dem Krieg eine Doktrin, die das Loben des Freundes und eine manchmal allzu große und unkritische Toleranz einschloss. All das, was wir ihnen vielleicht immer schon gern mal gesagt hätten, sagen wir jetzt China. Sie ertragen das in der stoischen Ruhe eines Wasserbüffels. Wir kneifen ihnen immer mal wieder in die Nase – obwohl sie uns bereits tragen.

GUAN: (*lacht*) Das ist sehr nett gemeint von Herrn Brumme – aber ganz so sehe ich das nicht. China möchte einfach nur geachtetes und nützlich Mitglied der Weltgemeinschaft sein.

Wir sind im Moment jedoch noch nicht in einer Ehe, wo wir die Fragen des einen so beantworten, dass sie vor allem ihm gefallen. Und das macht man ja sogar in einer Ehe nur in der Phase des Verliebtheits, oder? China und Europa waren aber schon mal verliebt. Denken sie nur an eine ganze Kunst- und Kulturwelt, die die Franzosen voller Bewunderung „Chinoise“ nannten ...

Oder nehmen Sie mich, ich kenne nicht nur viele Werke von Marx und Engels, ich kenne auch Adorno und Horkheimer, Goethe, Schiller, Lessing, Beethoven, Billeter und Schiess, von Guericke, von Ardenne, Max Goldt, Christa Wolf usw. Ich bin ein Bewunderer und Liebhaber ihrer Kultur – wir würden sagen, ein Schüler.

MERKUR: In China sagt man: Eine Freundschaft ist wie eine Tasse Tee. Sie muss klar und durchscheinend sein, und man muss auf den Grund schauen können. Beim Staatsbesuch im Juli haben Ministerpräsident Wen Jiabao und Bundeskanzlerin Angela Merkel „eine neue Offenheit“ in den deutsch-chinesischen Beziehungen eingeleitet. Ausdruck dafür war ein öffentliches und ungewöhnlich kritisches Gespräch mit deutschen und chinesischen Unternehmern, das von Herrn Wen moderiert wurde. Ist das der Beginn einer neuen Ära in der Wirtschaftskooperation beider Länder?

GUAN: Ich hoffe und wünsche es mir sehr. Ich habe mit kindlicher Freude einen Durchbruch, ein Aufeinander-Zugehen von beiden Seiten verspürt. Das eröffnet besonders in unserer Kultur viele neue Türen und Chancen für die Zusammenarbeit, die wir jetzt auch nutzen sollten.

Ich verlange ja gar nicht, dass sie China wie einen wertvollen Kunden behandeln sollen, so wie es in ihren ganzen Marketing-Büchern steht. Ihr Wunsch, auf den Grund zu sehen und Klarheit zu erhalten, ist ja bereits einer Freundschaft näher. Auch wenn sie dieses Wort aufgrund ihrer historischen Erfahrungen vielleicht nicht mehr mögen, was ich verstehen kann.

Auch wir hatten mal die Propaganda vom Großen Bruder. Es war übrigens der gleiche, den unsere ostdeutschen Kollegen bewundern sollten. Auch wir definieren Freundschaft heute eher auf Gegenseitigkeit und mit fair verteiltem Nutzen auf beiden Seiten. Aber, sie mögen das für sonderbar halten, sehr viele Menschen im fernen China bewundern die Deutschen, ihre Kultur, ihre Technik, ihren Wissensdrang – auch wenn er weiter geht als der asiatische Wissensdrang. Sie wollen wissen, was die Welt „im Innersten zusammenhält“ – wir wollen nur sicher sein, dass es auch morgen noch so ist.