

um durchschnittlich 40% im Jahr zunehmen. Spiegelt sich hier die immer noch große Abhängigkeit der Energieversorgung in China von der Kohle wider, so verweist die NDRC zugleich auf die wachsenden Vorräte und tendenziell sinkende Preise. Überkapazitäten und Überproduktion könnten die Chance bieten, die Struktur der Kohleindustrie zu verbessern. Allerdings gibt es die gleichen Probleme auch für andere Rohstoffe wie Eisen, wo steigende Preise Anreize für lokale Beamte bieten, die gesetzlichen Beschränkungen zu ignorieren.

Am 18. Mai, d.h. am gleichen Tag, an dem die Staatliche Verwaltung für Arbeitssicherheit ihre Entschlossenheit kundtat, ihre Sicherheitsprüfungen in und Schließungen von Kohleminen zu verstärken, geschah das bisher schwerste Minenunglück in diesem Jahr. Durch eindringendes Wasser, vor dem bereits seit Tagen gewarnt worden war, wurden in einer Kohlemine in Xinjing nahe Datong (Shanxi) vermutlich 57 Minenarbeiter eingeschlossen und ertranken. Eigentümer, Manager und Lokalkader versuchten den Vorfall zu vertuschen und sogar Angehörige durch „Deportation“ zum Schweigen zu bringen; die Rede war zunächst nur von fünf Vermissten. Für die Betreiber stand vieles auf dem Spiel, produzierte die Mine doch in etwa zehn mal so viel wie offiziell genehmigt.

Wegen der Vertuschung und der Entwicklung von Lokalbeamten reagierte auch die Zentralregierung auf den Vorfall und sowohl Staats- und Parteichef Hu als auch Ministerpräsident Wen sprachen sich entschieden für Aufklärung und Strafen gegen Manager und möglicherweise in das Minen-

geschäft verstrickte Beamte aus. Die Parteizeitung *Renmin Ribao* nahm u.a. diesen Vorfall zum Anlass, um in einem Kommentar zu betonen: „Die Regierung fürchtet sich nicht davor, Probleme öffentlich bekannt zu machen“. Der Staatsrat setzte eine Untersuchungskommission ein. Bis Ende Mai wurden neun Manager der Mine festgenommen, wie auch der zunächst flüchtige Eigentümer. Außerdem wurden 19 Lokalbeamte in Haft genommen, darunter der Parteisekretär und der Bürgermeister. (XNA, 4., 14., 29.4., 18.5.06; SCMP, 18., 22., 25., 26., 29.5.06; ST, 22., 23., 26.5.06; RMRB online, 24.5.06; WSJ, 25.5.06)

Außenwirtschaft

Margot Schüller

Deutsche Unternehmen in China

Berichte über die Aktivitäten deutscher Unternehmen in China zeigen einerseits, dass der Standort nach wie vor mit großem Optimismus betrachtet wird. Andererseits wird deutlich, dass die vormalige Euphorie einer gesünderen Einschätzung der Chancen und Risiken gewichen ist.

Ein Beispiel für das wachsende Engagement in der chinesischen Industrie sind deutsche Chemieunternehmen, allen voran BASF. Ende September 2005 weihten Vertreter der BASF und des chinesischen Kooperationspartners, des SINOPEC-Konzerns, in Nanjing ein Joint Venture ein, das ein Investitionsvolumen von rd. 2,9 Mrd. US\$

für zehn Einzelfabriken und ein Kraftwerk beinhaltet.

Für die BASF hat Asien insgesamt stark an Bedeutung gewonnen. Hier will BASF in den nächsten Jahren rd. ein Fünftel seiner Chemieprodukte verkaufen und einen größeren Teil auch produzieren. China als Standort ist aufgrund der Entwicklung seiner Industrie und der damit verbundenen Größe des Marktes für die BASF interessant und nicht aufgrund niedriger Lohnkosten.

BASF plant, die gerade errichteten Kapazitäten für die Ethylen-Produktion am Verbundstandort Nanjing weiter auszubauen. Ziel ist es, die Kapazitäten für die Herstellung von Ethylen, das die Ausgangsbasis für ein Drittel aller Petrochemikalien ist, um 150.000 t auf 750.000 t zu erhöhen. Der Standort China soll nach der Planung der BASF bis zum Jahr 2010 einen Anteil von 10% zum gesamten Umsatz des Konzerns beitragen, derzeit liegt dieser Anteil bei 6%.

Die Ausweitung der Nachfrage nach Polypropylen mit Propylen als Ausgangsstoff für die petrochemische Industrie bietet auch weitere Marktchancen für deutsche Unternehmen im Anlagenbau, da hier verstärkt moderne Produktionstechnologien gefragt sind. Aufgrund der hohen Kohlevorkommen ist die Kohlevergasung bzw. -verflüssigung für China von besonderem Interesse.

Für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau ist China mittlerweile einer der wichtigsten Absatzmärkte. Beispielsweise wird inzwischen jede fünfte deutsche Werkzeugmaschine nach China verkauft. Trotz der Ausweitung der Marktchancen sehen sich die deutschen Maschinenhersteller einer Reihe von Problemen in China gegen-

über. Hierzu zählt insbesondere der mangelnde Rechtsschutz gegen Raubkopierer und Nachbauer. Nach Einschätzung des VD-MA-Hauptgeschäftsführers Hannes Hesse besteht der Rechtsschutz weitgehend nur auf dem Papier.

Im Bereich der optischen Industrie spielen deutsche Unternehmen als Zulieferer von Vorprodukten eine Rolle. Ein Beispiel ist die Lieferung von bestimmten Teilen und dem Design für die chinesische Brillenindustrie. Die Exporte von Komponenten für die Brillenindustrie beliefen sich im letzten Jahr auf einen Wert von rd. 4 Mio. US\$. 80% der Sonnenbrillen, die in Deutschland verkauft werden, kommen inzwischen vom Produktionsstandort China. Höhere Exportwerte wiesen Lieferungen von Mikroskopen und Vermessungsgeräten auf. Im Jahr 2005 beliefen sich die Ausfuhren von Mikroskopen aus Deutschland auf rd. 44 Mio. US\$. Bei den Ausfuhren von Lasern lag Deutschland mit einem Exportanteil von 13,5% an dritter Stelle hinter den USA und Japan.

Allerdings ist die China-Euphorie inzwischen einer realistischeren Einschätzung über die Chancen und Risiken des Marktes gewichen. Experten im China-Geschäft weisen darauf hin, dass die Gewinnmargen oftmals nur relativ gering sind, während die Markteintrittskosten und der Wettbewerb sehr hoch seien. Nach Einschätzung von Alfred Wewers, CEO von ThyssenKrupp China, bietet das Land nur relativ geringe Kosteneinsparmöglichkeiten, da die Rohstoff-, Transport- und Energiekosten auf dem Niveau des Weltmarktes liegen. Bei den Arbeitskräften gebe es außerdem ein Problem mit unzureichenden Qualifizierungen, da es

keine gewerbliche Berufsausbildung in China gibt. Zwar seien ausreichend Ingenieure vorhanden, doch müssten Fachkräfte für die Produktion von den Unternehmen selbst ausgebildet werden.

Deutsche Unternehmen weisen auch auf die weiterhin bestehenden Engpässe in der Infrastruktur hin. Hierzu zählen plötzliche Stromabschaltungen oder hohe Logistikkosten in den Wirtschaftszentren. Diese Defizite bieten anderen Unternehmen der entsprechenden Branchen jedoch durchaus gute Marktchancen. Die DHL beispielsweise, Logistiktochter der Deutschen Post, hat schnell in den letzten Jahren expandiert. DHL ist seit dem Jahr 1986 als erster Frachtdienstleister aus dem Ausland in China aktiv und verfügt inzwischen über einen Marktanteil von 40%; Mitbewerber aus dem Ausland sind FedEx und UPS. Im letzten Jahr hat DHL seine Aktivitäten in China auch auf einen innerchinesischen Expressdienst ausgeweitet.

Als Beschaffungsmarkt ist China für deutsche Unternehmen ebenfalls von zentraler Bedeutung. Allerdings gab es hier in letzter Zeit zwei nennenswerte Entwicklungen. So entschied das Unternehmen KarstadtQuelle, sein Importgeschäft noch stärker auszuweiten, aber die Abwicklung der Importe über das Hongkonger Handelshaus Li & Fung Ltd. durchführen zu lassen. Das Handelshaus soll für die Marken Karstadt, Quelle, Neckermann und die Spezialversender Einkäufe mit einem Volumen von rd. 2 Mrd. Euro pro Jahr abwickeln. Von der Zusammenarbeit mit Li & Fung erwartet der deutsche Konzern Einspareffekte und eine Reduzierung der Einkaufspreise von bis zu 10%.

Im Rahmen der Restrukturierung von Einkauf und Vertrieb innerhalb der Otto-Gruppe wurde bekannt gegeben, dass der Hamburger Otto-Versand zukünftig keine Textilien mehr aus China importieren will. Bisher belief sich der Anteil der Lieferungen aus China auf 37%. Mit dem Bezug aus den Nachbarländern Spanien, Italien und der Türkei will das Unternehmen mit den Produkten schneller am deutschen Markt sein. (NfA, 23.3.06; 12./13.; 15.; 19.; 22.; 23.5.06; FT, 23.5.06; HB, 10.; 18.4.; 16.5.06)-schü-

Chinesische Automobilhersteller gehen eigene Wege

Nach langen Jahren der Erfahrung in Gemeinschaftsunternehmen mit ausländischen Firmen, verbunden mit einem entsprechenden Technologie- und Managementtransfer, gehen nun chinesische Joint-Venture-Partner auch eigene Wege. Ein Beispiel hierfür ist SAIC, Shanghai Automotive Industry Corp., ein Joint-Venture-Partner von VW und General Motors. SAIC kündigte Anfang April an, dass das Unternehmen noch in diesem Jahr mit dem Verkauf von eigenen Fahrzeugen in China sowie im nächsten Jahr im Ausland beginnen wird.

SAIC hat eine 100%ige Tochter gegründet, die SAIC Motor, die ohne einen ausländischen Partner agieren wird. Geplant ist eine Investition in Höhe von 1,25 Mrd. US\$ in den Aufbau eines Forschungs- und Entwicklungszentrums, einer Montage- sowie einer Motorenfabrik. Das neue Unternehmen wird über chinesische Fachleute verfü-

gen, die in sino-ausländischen Joint-Venture-Unternehmen ausgebildet worden sind. Beispielsweise wird Wang Xiaoqiu, der über 14 Jahre im VW-Joint-Venture in Shanghai für das Qualitätsmanagement verantwortlich war, der General Manager von SAIC Motor werden. Wang kündigte auf einer Pressekonferenz in Shanghai an, dass das Unternehmen bis zum Jahr 2010 ca. 200.000 Fahrzeuge unter eigenem Namen verkaufen will, davon rd. 45.000 Fahrzeuge ins Ausland – auch in die EU.

SAIC beschäftigt ca. 50.000 Arbeitskräfte einschließlich der Beschäftigten in Joint-Venture-Unternehmen. Mit General Motors lag der Verkauf von Fahrzeugen im Jahre 2005 bei 324.842 und mit Shanghai Volkswagen bei 250.061 Fahrzeugen.

Welche zentrale Rolle ausländische Automobilhersteller für die Weiterentwicklung der chinesischen Automobilindustrie spielen, spiegelt sich in der Aussage von SAIC wider: „With their manufacturing plants relocated to China, the technical and R&D properties are also being transferred to China. The trend has furnished China with conditions and opportunities to independently develop its own international brands.“ (IHT, 11.4.06)

Mittelfristig bis zum Jahr 2010 will das Unternehmen rd. 4.000 Ingenieure und Techniker einstellen und die Kapazität auf 300.000 Fahrzeuge und 400.000 Motoren ausbauen. Wang zufolge will das Unternehmen 30 Modelle, basierend auf fünf Grundmodellen, in einer Preisspanne von 8.125 bis 37.500 US\$ anbieten.

Am Beispiel von SAIC wird deutlich, dass chinesische Automobilhersteller durch

den von der chinesischen Regierung vorgeschriebenen Joint-Venture-Zwang im Automobilssektor in relativ kurzer Zeit die notwendigen Voraussetzungen erworben haben, um unabhängig eigene Unternehmen gründen zu können, die als ernst zu nehmende Konkurrenten auftreten werden. SAIC hat mit dem Zugang zur MG Rover Group außerdem deutlich gemacht, dass es eine von ausländischen Joint-Venture-Partnern unabhängige Entwicklung verfolgt.

Das erste Fahrzeug von SAIC wird denn auch ein modifizierter MG Rover 75 sein, eine 4-türige Limousine der Luxusklasse in direkter Konkurrenz zu den Fahrzeugen, die zusammen mit VW und General Motors in den Joint Ventures produziert werden.

Die offizielle Reaktion von VW auf diesen Schritt war eine Erklärung, dass die Unternehmensleitung den Drang zu einer eigenen chinesischen Marke verstehen würde. Volkswagen und SAIC hätten eine langfristige Partnerschaft, die auch weiter fort dauern würde.

Eigene Expansionspläne hat VW allerdings im letzten Jahr reduziert und die mit SAIC neu geplante Autofabrik in Lianan bei Shanghai gestoppt. Hier will nun SAIC die Rover-Produktion durchführen.

VW Shanghai rechnet damit, dass es seinen Marktanteil in diesem Jahr bei rd. 17% halten kann. Im letzten Jahr hatte das Unternehmen Verluste in Höhe von 119 Mio. Euro (2004: Gewinn in Höhe von 222 Mio. Euro) eingefahren, nachdem die Nachfrage durch Kreditdämpfungsmaßnahmen eingebrochen war. Allerdings werde der Markt nach Einschätzung von Soh Weiming, Vizepräsident der VW Shanghai und zustän-

dig für den Bereich Marketing und Verkauf, durch steigende Benzinpreise und Steuererhöhungen schwierig bleiben. Um das Interesse der Kunden zu erhöhen, wird VW China neue Modelle auf den Markt bringen, darunter das überarbeitete Mittelklassemodell Bora sowie die Modelle Sagitar oder Suteng. Ein hoher Lokalisierungsanteil und lokaler Einkauf sollen nach den Vorstellungen von Winfried Vahland, China Chef für VW, die Kosten in den Joint Ventures mit FAW (First Automotive Works) in Changchun und SAIC in Shanghai um rd. 40% senken. Gleichzeitig sollen verstärkt Zulieferungen aus China für den VW-Konzern genutzt werden.

Die chinesische Automobilpolitik verlangt nicht nur weiterhin, dass ausländische Unternehmen Gemeinschaftsunternehmen mit chinesischen Firmen eingehen, sondern greift auch auf andere Weise in die Entwicklung dieser Industrie ein. Hierzu zählt beispielsweise die hohe Besteuerung bestimmter Kfz-Teileimporte, die aus Sicht von EU- und US-Unternehmen gegen das WTO-Prinzip der Gleichbehandlung verstößt. Hiergegen haben die EU und die USA bei der WTO Beschwerde eingereicht. Weiterhin wurde die Steuer zum 1.4. auf große Kfz erhöht, wobei diese Entscheidung mit positiven umweltpolitischen Wirkungen begründet wurde. So werden nunmehr Kfz nach einer Skala von 3-20% besteuert, abhängig von der Größe der Motoren. (IHT, 11.4.06; WSJ, 27.3.; 30.3.; 5.4.06; FT, 11.4.06; HB 4.4.; 10.4.; FAZ, 10.4.06) -schü-

Privatunternehmen sollen stärker im Ausland aktiv werden

Am 18.5.2006 fand in Beijing eine nationale Konferenz statt, auf der Vertreter des Handelsministeriums und des Gesamtverbandes der Handelskammern (All-China Federation of Industry and Commerce) Erfahrungen über die Auslandsexpansion privater Unternehmen austauschten und Privatunternehmen zu Investitionen im Ausland ermutigten. An der Konferenz nahm auch Wu Yi, Mitglied des Politbüros der KPCh und stellvertretende Ministerpräsidentin, teil, die zu stärkerer Unterstützung der Privatunternehmen durch die verschiedenen Abteilungen des Staatsrats aufrief. Wu Yi forderte, dass die Probleme, die Privatunternehmen bei ihrem Gang ins Ausland bisher angehtroffen hätten, so weit wie möglich gelöst werden sollten. Fünf chinesische Privatunternehmer, darunter Liu Yonghao, Vorsitzender der New Hope Group, hielten auf der Konferenz ebenfalls Kurzvorträge. Insgesamt belief sich die Zahl der teilnehmenden Privatunternehmer auf rd. 200.

Die All-China Federation of Industry and Commerce wurde durch Huang Mengfu vertreten, der gleichzeitig stellvertretender Vorsitzender des National Committee of the Chinese People's Political Consultative Conference (CPPCC) ist. Durch dieses politische Gremium werden u.a. die Interessen der Privatunternehmen kanalisiert. In einer Rede auf der Konferenz wies Huang darauf hin, dass Privatunternehmen inzwischen die Voraussetzungen für eine Expansion ins Ausland geschaffen hätten. Diese Un-

ternehmen seien inzwischen der wichtigste Motor für die beschleunigte Umsetzung der „going out“-Strategie. Die Internationalisierung, so Huang, ist für die Privatunternehmen eine strategische Notwendigkeit für ihre Entwicklung geworden. Gewinne aus ausländischen Unternehmensaktivitäten seien recht gut und die Zahl der großen Projekte im Ausland habe stetig zugenommen.

Bo Xilai, Chinas Handelsminister, wies in seiner Rede auf der Konferenz darauf hin, dass eine Reihe von Privatunternehmen im Ausland Unternehmensaufkäufe getätigt und Forschungs- und Entwicklungszentren, Marketingnetzwerke und Produktionsunternehmen gegründet hätten. Um die privaten Unternehmen bei ihrer „going out“-Strategie zu unterstützen, so Bo, würden die Genehmigungsverfahren für Auslandsinvestitionen weiter vereinfacht. Privatunternehmen würden auch hinsichtlich der Sektoren, in denen sie aktiv werden wollen, Unternehmen mit anderen Eigentumsformen gleichgestellt. Neben dem Abschluss entsprechender bilateraler Abkommen mit einzelnen Ländern in den Bereichen Investitionsschutz, Vermeidung der Doppelbesteuerung, Sozialversicherung etc. wolle die Regierung den Privatunternehmen vor allem informationsbasierte Dienstleistungen anbieten, um sie bei ihrer Internationalisierung zu unterstützen.

Dass der Gang ins Ausland für chinesische Unternehmen nicht ganz einfach verlaufen kann, zeigen die Beispiele von gescheiterten Unternehmenskäufen. So wollte die China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) sich im letzten Jahr in den US-Energiemarkt einkaufen, hatte aber nicht

mit dem politischen Widerstand und der starken öffentlichen Diskussion gerechnet. Aus diesem Grund ist für Xiao Zongwei, Leiter der CNOOC Investor Relations, die wichtigste Lektion, niemals diesen Aspekt zu vernachlässigen: „Never underestimate international political resistance“. (XNA, 10.5.06)

Für das Unternehmen Lenovo war die Aquisition der PC-Sparte von IBM vor allem eine Frage des Überlebens. So waren zunehmend mehr Wettbewerber auf dem chinesischen Markt entstanden, die Lenovos Position in Frage stellten.

Mittelfristig wird die Internationalisierung chinesischer Unternehmen sicherlich noch schneller erfolgen. Nach einer Prognose des Handelsministeriums wird damit gerechnet, dass das Volumen der chinesischen Direktinvestitionen im Ausland jährlich um 22% in den kommenden fünf Jahren steigen wird. Bis zum Jahr 2010 könnte sich dann das Volumen auf rd. 60 Mrd. US\$ belaufen.

Nach Angaben des Handelsministeriums lag das Volumen der ausländischen Direktinvestitionen in chinesische Unternehmen Ende 2005 bei rd. 50 Mrd. US\$. Zwischen 2002 und 2005 stieg das Volumen um 17,9 Mrd. US\$ bzw. um jährlich 36%. (BBC PF, 18.5.06; XNA, 10.5.06; WSJ, 5.4.06; „Outbound Investment Reaches US\$ 50 b“, www.china.org.cn/english/BAT/155526.htm, 10.6.06) -schü-

Bundeskanzlerin Merkel besucht China

Ende Mai reiste Bundeskanzlerin Angela Merkel zu ihrem ersten offiziellen Besuch

nach China. Begleitet wurde die Bundeskanzlerin von Wirtschaftsminister Michael Glos und einer hochrangigen Wirtschaftsdelegation. Neben Gesprächen mit Staatspräsident Hu Jintao und Ministerpräsident Wen Jiabao war die Unterzeichnung einer Reihe bilateraler Abkommen sowie eine Ansprache auf dem deutsch-chinesischen Hochtechnologie-Dialogforum vorgesehen. Weiterhin sollten in Anwesenheit der Kanzlerin verschiedene Verträge und Abschlüsse der deutschen Wirtschaft unterzeichnet werden.

Bei den Vereinbarungen handelt es sich zum Beispiel um den Abschluss einer Grundsatzvereinbarung zwischen Siemens und einem chinesischen Partner über die gemeinsame Entwicklung und den Bau von 500 Lokomotiven (Zhuzhou Electric Locomotive Works aus der Provinz Hunan); beide Partner hatten im Jahr 2004 die Produktion von 180 Doppellokomotiven mit einem Auftragswert von 350 Mio. Euro vereinbart. Weiterhin gab es eine vertragliche Vereinbarung über die Lieferung von Netztechnik für das Mobilfunknetz sowie ein Abkommen mit dem Energieversorger STEAG, der Technik für die Sicherheit von Kohlegruben nach China liefert. Weiterhin hat SAP die Lieferung von Software für mittelständische Unternehmen vereinbart. Von Interesse ist auch, dass Lufthansa die Air China in die Flugesellschaft Star Alliance aufgenommen hat. Keine Einigung gab es mit den chinesischen Partnern hinsichtlich der Transrapidstrecke von Shanghai nach Hangzhou sowie für die BASF bei der Frage des Ausbaus der Chemiefabrik in Nanjing.

Zu den positiven Ergebnissen der Kanzlerinreise zählt die Intensivierung des bila-

teralen Dialogs zu Fragen des Technologietransfers. Auf dem Hochtechnologie-Forum forderte Bernd Gottschalk, Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA), dass die Regierung „faire Rahmenbedingungen“ für alle Marktteilnehmer garantieren und die WTO-Auflagen einhalten müsse. Gottschalk sprach dabei auch die hohen Zölle auf Kfz-Teile an, die ausländische Hersteller schlechter als inländische stellen würden und damit nicht WTO-konform seien.

Auf dem Forum war die mangelnde Durchsetzung der geistigen Eigentumsrechte (intellectual property rights, IPR) in China ein zentrales Thema. Wirtschaftsminister Glos forderte einen verlässlichen Rahmen für IPR, der besonders für kleine und mittelständische deutsche Unternehmen in China von zentraler Bedeutung sei.

In Gesprächen mit Bundeskanzlerin Merkel sagte Ministerpräsident Wen Jiabao zu, dass die Bekämpfung der Produktpiraterie von der chinesischen Regierung zukünftig noch schärfer verfolgt werde. Der Schutz geistigen Eigentums sei nicht nur eine internationale Verpflichtung für China, sondern diene auch den eigenen Interessen (siehe auch Dokumentation „Gelungener politischer Spagat ...“). (NfA, 23.3.06; 12./13.5.05; 22.5.06; FT, 23.5.06; Die Welt, 22.5.06; FAZ online, 22.5.06) -schü-