

Workshop: China – Risiken nehmen zu

Peter E. Schaaf, President & CEO, Messer Cuttings Systems World

Barbara Scharrer, Rechtsanwältin, Scharrer Rechtsanwälte

Dr. Karl Waldkirch, CEO, ASC – Asia Success Company

Moderation:

Gunther Schilling, Ressortleiter Länder- und Ratingdienste, F.A.Z.-Institut

Einführend wies Gunther Schilling auf die Historie hoher Wachstumsraten, den zielgerichteten Ausbau der Wirtschaft und der Infrastruktur in China hin. Aktuell betrage das Wirtschaftswachstum im ersten Quartal 9,7% nach 10,3% im Jahr 2010. Weiterhin würden Handelsüberschüsse erzielt. Bedenklich stimmten die steigenden Preise. Die Hauspreise seien zwar relativ hoch in Relation zum Haushaltseinkommen, aber durch ebenfalls hohe Ersparnisse zu finanzieren. Stark zunehmende Rohstoffpreise ließen die Preise stärker steigen, dies sei in einer dynamischen konjunkturellen Entwicklung jedoch nicht ungewöhnlich.

Barbara Scharrer erläuterte das chinesische Engagement im Ausland, auch in Europa, als Ausdruck des angestrebten Wandels vom günstigen Lohnveredeler zum Innovationsland. Die chinesischen Unternehmen seien gezwungen, ins Ausland zu gehen, um sich fehlende Rohstoffe und Technologie zu sichern sowie Absatzmärkte zu erschließen. Die Regierung rechne damit, dass die chinesischen Investitionen im Ausland in drei Jahren die ausländischen Investitionen im Inland überstiegen. Bereits 2010 hätten die chinesischen Investitionen in Europa um 300% gegenüber dem Vorjahr auf 1,4 Mrd Euro zugenommen. In den USA betrage der Zuwachs 81% auf 1,0

Mrd Euro. Im Gegensatz zum reinen Technologiekauf früherer Jahre seien die Chinesen inzwischen am weiteren Betrieb der Unternehmen interessiert. Chinesische Unternehmen hätten in Polen Bauaufträge für Straßenprojekte übernommen. In Serbien werde eine Donaubrücke gebaut, in Griechenland der Hafen von Piräus betrieben.

Dr. Karl Waldkirch bestätigte den Trend der Verlagerung arbeitsintensiver Lohnfertigung aus China heraus. Dagegen habe bereits jedes zweite internationale Unternehmen ein F&E-Center in China. Chinesen hätten inzwischen genug internationales Kapital, jetzt wollten sie das internationale Know-how. Kostenvorteile seien schon lange kein Grund mehr für ein Engagement in China. Westchina sei nur zur Produktion für den regionalen Binnenmarkt geeignet, ein Export aus logistischen Gründen kaum möglich. Lohnkosten müssten auch relativ zur Arbeitseffizienz gesehen werden, die gegenüber Deutschland in einigen Bereichen schon bei 80 bis 85% liege.

Peter E. Schaaf wies darauf hin, dass das strategische Argument der geringen Lohnkosten noch nie sinnvoll gewesen sei. Meist entsprächen sich Löhne und Produktivität. Gut ausgebildete Fachkräfte seien



Peter E. Schaaf, Gunther Schilling, Barbara Scharrer und Dr. Karl Waldkirch (von links) nehmen Chinas Wirtschaftsentwicklung in den Blick.

auch entsprechend teuer. Für kapitalintensive Fertigungsspiele der Standort ohnehin keine Rolle. Messer Cutting Systems fertige Brennschneidmaschinen für Vorprodukte für Stahlindustrie, Maschinenbau, Erdbewegungsmaschinen und Schiffbau. Vor allem der Schiffbau sei in der Krise eingebrochen, es habe aber andere Absatzmöglichkeiten gegeben.

China habe ein riesiges Potential an Fertigungsmöglichkeiten, es mangle aber an Ingenieurskunst. Daher seien Technologiefirmen wie Messer, die sich mit Plasma und Laser beschäftigten, hochwillkommen. Das Vorurteil, China würde nur kopieren, stimme nicht mehr. Die Ingenieure seien inzwischen in der Lage, Produkte weiterzuentwickeln. Es bestehe die Gefahr, dass chinesische Unternehmen sich zunehmend in Ingenieurbüros einkauften, sich mit deren Leistung im Weltmarkt durchsetzen und dann ihre Produkte zum Einsatz brächten.

Dr. Waldkirch wies im Zusammenhang mit der jüngsten administrativ verordneten Lohnanhebung um 15% darauf hin, dass die offizielle Inflationsrate von rund 5% die Realität der städtischen Zentren nicht widerspiegele. Dort stiegen die Preise eher mit zweistelligen Raten. Es sei schwierig, geeignetes Führungspersonal zu finden und an das Unternehmen zu

binden. Die Fluktuationsrate im Management liege bei 25% pro Jahr, so dass im Schnitt alle vier Jahre die komplette Unternehmensführung ersetzt werden müsse.

Die Regierung erschwert nach Einschätzung von Frau Scharrer die Gründung von Repräsentanzen, um den bisherigen Wildwuchs in den Graubereich zu beschneiden. Neueinsteiger aus dem deutschen Mittelstand sollten die Gründung einer Tochtergesellschaft anstreben, wenn sie nachhaltig am Markt aktiv sein wollten. Wer teurere importierte Produkte anbieten wolle, müsse einen begleitenden Service bieten. Auch zur Beteiligung an Ausschreibungen im Rahmen des neuen Fünfjahresplans benötige man eine Rechtsform, die Geschäftstätigkeit erlaube.

Dr. Waldkirch wies darauf hin, dass die Gründung einer 100%igen Tochtergesellschaft schon mit einem geringen Stammkapital von z.B. 10.000 US\$ möglich sei. Dabei sei die hohe Eigenkapitalanforderung von 70% auf die Gesamtinvestition sicherlich eine Herausforderung, die zum Teil auch die hohen chinesischen Devisenreserven erkläre.

Forderungen sollten nach Erfahrung von Frau Scharrer auf dem Verhandlungsweg eingefordert werden.

Meist lägen hinter der Zahlungsverzögerung verständliche Gründe. Daher müssten persönliche Beziehungen gepflegt werden, die Lösungen ermöglichen. China gebe sich ein neues Zivilrecht, das jedoch lediglich für mehr Klarheit Sorge, ohne Detailfragen zu lösen. Man solle keine Angst vor chinesischem Recht und Gerichtsstand haben, um Forderungen in China durchsetzen zu können. Es biete sich auch der Gang vor ein Schiedsgericht an. Dies solle vor Vertragsabschluss abgewogen werden.

Schaaf rechnet mit einer signifikanten Verschlechterung der Liquiditätslage der Kunden in China im Zuge der Inflationsbekämpfung durch Kreditverknappung. Derzeit würden noch rund 90% des Auftragswertes im Maschinenbau im Vorfeld bezahlt, so dass die Forderungsausfälle sehr gering seien. Wichtig sei der Aufbau von zwei Netzwerken: des

geschäftlichen Netzwerks aus Kunden und Lieferanten sowie des politischen Netzwerks aus Partei und Verwaltung vor Ort. Es würden neue Maschinen nicht nur den Kunden, sondern auch den Politikern vorgestellt.

Auf eine Publikumsfrage zur Liberalisierung des Renminbi wies Dr. Waldkirch auf das schrittweise, versuchsweise Vorgehen der Chinesen hin, die die Konvertibilität des Renminbi derzeit einübten. Im Laufe der nächsten fünf Jahre solle der Renminbi nach Informationen aus Bankkreisen voll konvertibel werden, ergänzte Frau Scharrer. Allerdings scheint es nach Aussage eines Teilnehmers derzeit schwer zu sein, Genehmigungen für Renminbi-Geschäfte zu erhalten. Dies dürfte nach Einschätzung von Dr. Waldkirch aber lediglich eine Unterbrechung der Liberalisierung und nicht von Dauer sein.