

#ihk_standpunkte:

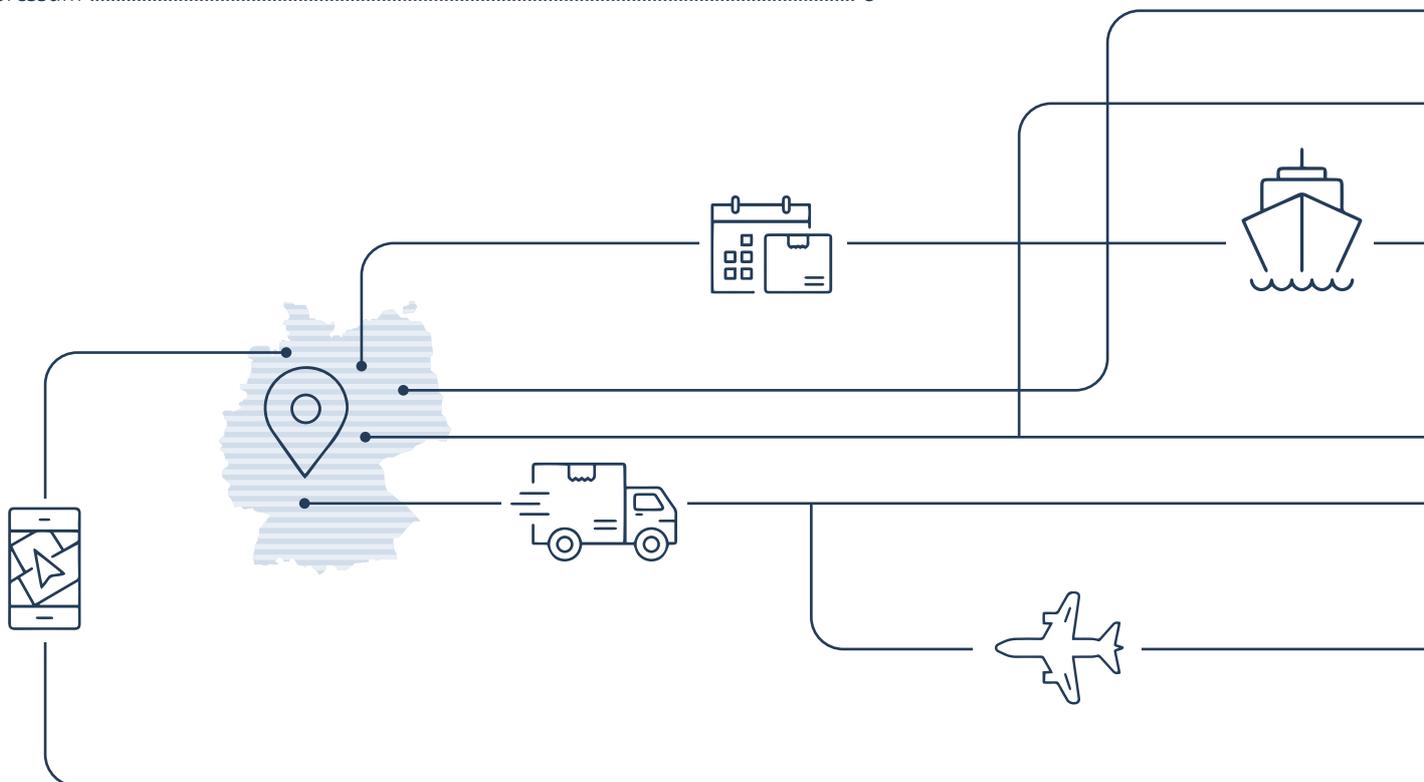
Zusammenarbeit mit China: Wie soll es weitergehen?



#ihk_standpunkte:

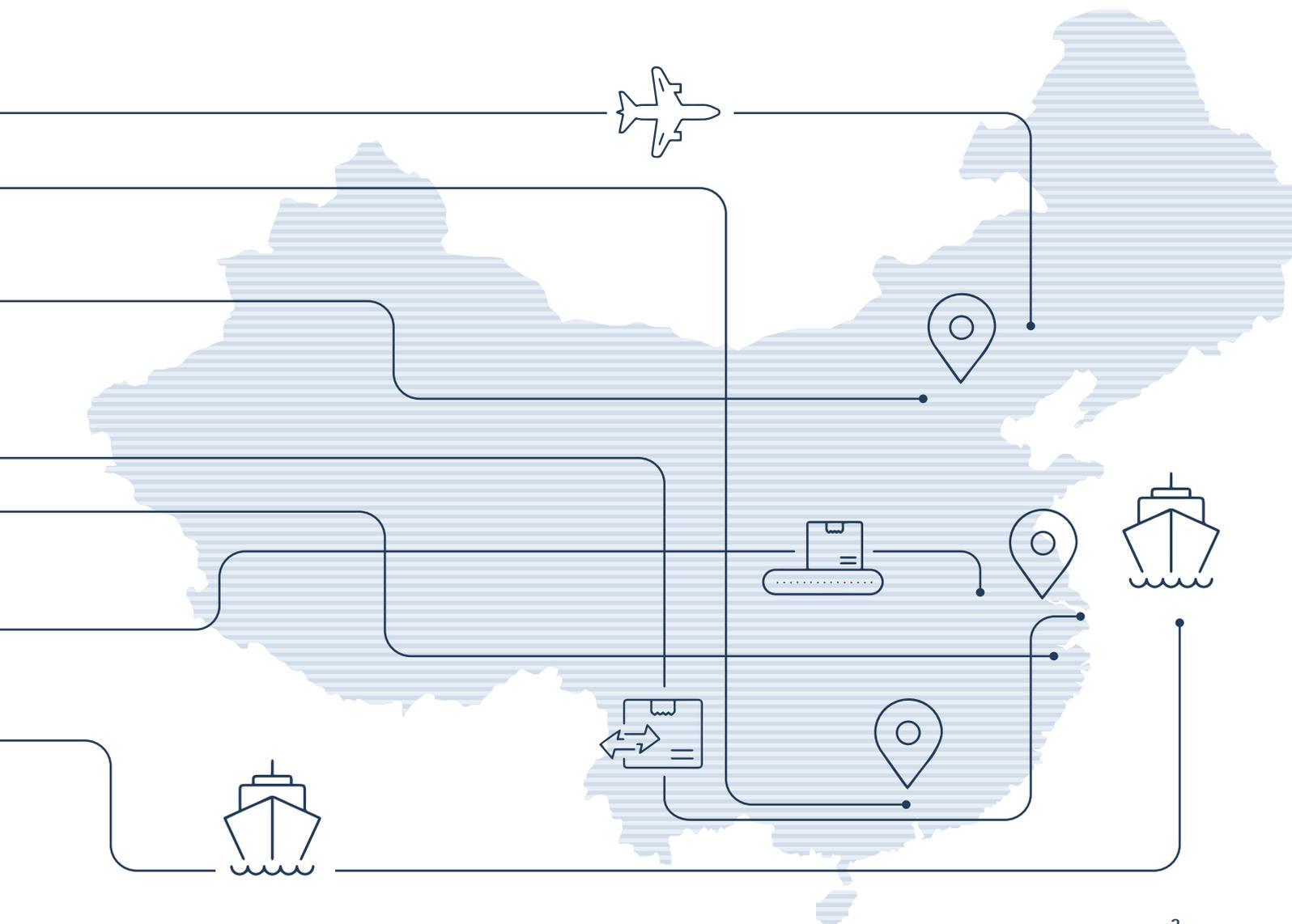
Zusammenarbeit mit China: Wie soll es weitergehen?

Darum geht's	3
Die Ausgangslage	4
Wie will die Politik mit der Abhängigkeit umgehen?	4
Die Unternehmen handeln bereits	5
China bleibt ein wichtiger Markt für deutsche Unternehmen	6
Handlungsfelder aus Sicht der IHK Hannover	6
Impressum	8



Darum geht's:

Die Corona-Pandemie und die Ukraine-Krise haben deutlich gezeigt, welche gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen gestörte Lieferketten und einseitige Abhängigkeiten haben können. Insbesondere das Verhältnis Deutschlands zu China wird öffentlich kontrovers diskutiert. Die Bundesregierung hat eine neue „China-Strategie“ angekündigt, in der sie die Grundparameter der deutschen Beziehungen zu China neu vorlegen will. Ein guter Zeitpunkt, um die wirtschaftliche Sicht in die politische Bestandsaufnahme und Bewertung einzubringen.

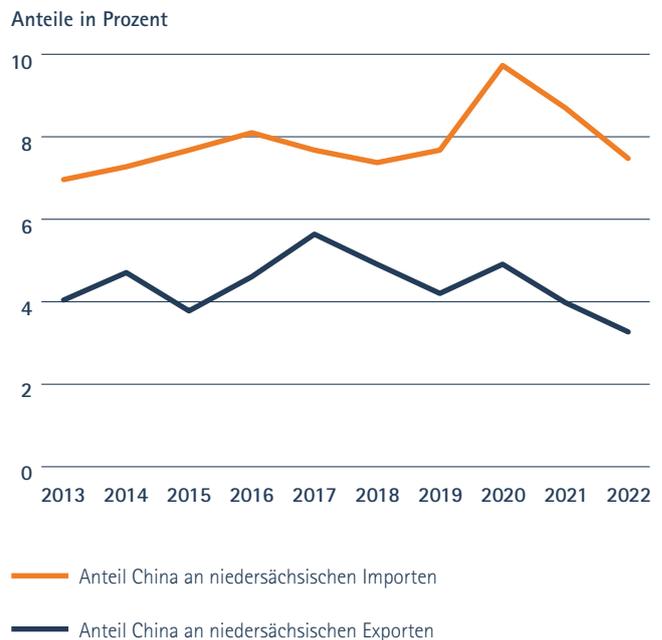


Die Ausgangslage

Da sind zuerst einmal die blanken Zahlen: China ist der wichtigste Handelspartner Deutschlands wie auch Niedersachsens. Der gesamte niedersächsische Außenhandel mit China erreichte im Jahr 2022 einen Rekordwert von etwas über 16 Mrd. Euro, das sind gut sechs Prozent des gesamten niedersächsischen Außenhandels. Die Bedeutung der Im- und Exporte klafft inzwischen aber weit auseinander: Die niedersächsischen Unternehmen exportierten im Jahr 2022 Produkte im Wert von etwas über 3 Mrd. Euro in Richtung China – während in umgekehrter Richtung aus China Waren im Wert von 12,7 Mrd. importiert wurden. Auf die Anteile heruntergebrochen bedeutet das: China steht für gut drei Prozent der niedersächsischen Gesamtexporte, aber für über sieben Prozent der Importe.

Die blanken Importzahlen bilden dabei nur einen kleinen Teil der Abhängigkeit ab, wie die letzten drei Krisenjahre gezeigt haben; Für viele dringend benötigte Zulieferteile ist China der einzige bedeutende Bezugsmarkt – stocken die Lieferungen aus China, so trifft das durch die stark untergliederten Lieferketten oftmals auch Unternehmen, die selbst gar keine unmittelbaren Chinakontakte haben.

Bedeutung Chinas im niedersächsischen Außenhandel



Wie will die Politik mit der Abhängigkeit umgehen?

Es ist verständlich, dass die schon länger diskutierten, in der jüngeren Zeit aber auch sehr plastisch erlebten Abhängigkeiten für Verunsicherung sorgen. In den USA hat man deshalb schon vor einigen Jahren begonnen, das „De-Coupling“ voranzutreiben, also eine möglichst weitgehende Beendigung der amerikanischen Wirtschaftsverbindungen mit China.

Der Begriff des De-Coupling wird in der deutschen und europäischen Politik weniger verwendet. Stattdessen wird in den meisten Reden und Positionspapieren betont, China sei für Deutschland und die EU nicht nur ein Kooperationspartner und wirtschaftlicher Wettbewerber, sondern auch ein „systemischer Rivale“. Gemeint ist damit aber etwas ganz Ähnliches: Deutsche Unternehmen sollen ihr Chinageschäft überprüfen und möglichst herunterfahren, um Abhängigkeiten zu beenden.

Im Gespräch ist also eine staatlich verordnete Änderung von strategischen Unternehmensentscheidungen. Denkbare – und in der Politik diskutierte – Maßnahmen, um die Abhängigkeiten zu analysieren und in der Folge einzuschränken sind zum Beispiel:

- umfassende Reportagepflichten für Unternehmen zu ihrem bisherigen Verhältnis zu China
- regelmäßig durchzuführende Stresstests für Unternehmen mit nennenswerten Verbindungen nach China
- ein Zurückfahren der bisherigen Außenwirtschaftsförderung
- die Einschränkung von Investitionsgarantien
- keine politische Flankierung von Unternehmensprojekten in China mehr beispielsweise durch politische Gespräche oder Besuche

Konsequenz all dieser und weiterer diskutierter Maßnahmen wäre eine neue China-Strategie mit deutlicher Einschränkung des freien Handels und gravierende neue Bürokratiebelastungen von Unternehmen mit China-Geschäft.

Die Unternehmen handeln bereits

Es mag sinnvoll sein, in eng definierten Bereichen der kritischen Infrastruktur über restriktivere Vorgaben zu diskutieren. Für die breite Masse der Unternehmen aber sind solche staatlichen Eingriffe unangemessen – und auch unnötig: Die deutschen Unternehmen sind bereits intensiv dabei, sich zu diversifizieren. Sie bewerten das Ausfallrisiko entlang ihrer gesamten Lieferketten neu und ergreifen Maßnahmen, um ihre Resilienz zu stärken.

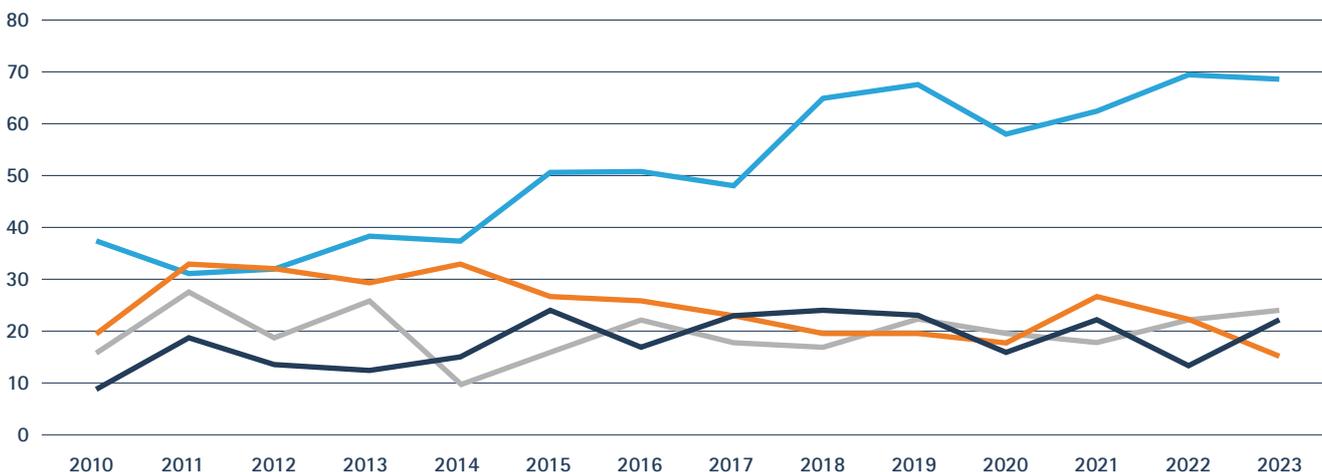
Industrie- und Handelskammern ebenso wie Auslandshandelskammern erleben eine sprunghaft gestiegene Nachfrage der Unternehmen nach neuen Partnerschaften, neuen Kundenbeziehungen zum Beispiel in den Asean-Ländern und in Indien. Unternehmen suchen dort Lieferanten für Vorprodukte, bauen neue Vertriebsnetze auf und planen Produktionsanlagen. Auch in den aktuellen Umfragen der

IHK Hannover schlägt sich das nieder: 22 Prozent der auslandsaktiven Unternehmen planen derzeit Investitionen im Raum Asien/Pazifik ohne China, wohingegen in China nur 10 Prozent der Unternehmen investieren wollen. Insgesamt fällt China unter den großen Wirtschaftsblöcken als Ziel der Auslandsinvestitionen erstmals seit sehr langer Zeit auf den letzten Platz zurück.

Fakt ist aber auch: die Investitionen und sonstigen Aktivitäten außerhalb Chinas sind kein Indikator für einen Rückzug aus China – nur ein Prozent der Unternehmen plant, China zu verlassen. Vielmehr geht es um zusätzliche Aktivitäten, die der bewussten Diversifizierung dienen, um zukünftigen Lieferkettenproblemen vorzubeugen. Also: kein De-Coupling, sondern ein „De-Risking“.

Ziele der Auslandsinvestitionen

Unternehmensantworten in Prozent
IHK Hannover



- Eurozone
- Nordamerika
- China
- Asien (ohne China)

Quelle: IHK Hannover



#ihk_standpunkte:

Handlungsfelder aus Sicht der IHK Hannover

China bleibt ein wichtiger Markt für deutsche Unternehmen

Eine Abkopplung vom chinesischen Markt würde die Unternehmen nicht nur im aktuellen Geschäft stark belasten, sondern auch ihre Zukunftsfähigkeit behindern. Deutsche Unternehmen sind bereits länger dazu übergegangen, „in China für China“ zu entwickeln und zu produzieren. Sie reagieren damit auf die von der chinesischen Politik forcierte Strategie der „zwei Kreisläufe“: Der erste chinesische Fokus liegt darauf, den hohen eigenen Bedarf an Waren und Dienstleistungen aus dem eigenen Binnenmarkt zu decken. Der zweite Fokus liegt darauf, durch eine hohe Innovationsfähigkeit zunehmend High-Tech-Produkte anbieten zu können und damit die chinesischen Exporte auf ein neues Level zu heben. Damit ist der chinesische Markt auch für viele deutsche Unternehmen ein großer Innovationstreiber. Sie finden dort ein innovationshungriges Umfeld vor mit Konsumenten, die technikaffin sind und stets nach Neuentwicklungen Ausschau halten. Und sie finden dort auch ein großes Reservoir an Nachwuchskräften, die sich in den Entwicklungsabteilungen der Unternehmen bewähren wollen.

Deutsche Unternehmen, die sich in diesem wettbewerbsstarken Umfeld behaupten, haben in der Folge auch Vorteile auf anderen Märkten. Die deutschen AHKs in China haben deshalb inzwischen verschiedene Formate im Angebot, um deutsche Unternehmen von der hohen Innovationskraft des chinesischen Marktes lernen und profitieren zu lassen.

Die Abhängigkeit vom chinesischen Markt ist unbestritten groß. Um die Abhängigkeit und das sich daraus ergebende Risiko zu vermindern, sollte ein zweigleisiger Ansatz gewählt werden: Es gilt, sowohl an der Zusammenarbeit mit China zu arbeiten als auch die Unterstützung für eine größere Diversifizierung der Wertschöpfungsketten zu forcieren. Deutsche Unternehmen brauchen Planungssicherheit für ihr China-Engagement und dabei sollten folgende Leitlinien zugrunde gelegt werden:

1. Keine pauschalen Stresstests und Dokumentationspflichten

Die Unternehmen wurden in der jüngeren Vergangenheit bereits durch zahlreiche neue Dokumentations- und Nachweispflichten belastet (Beispiel: Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz). Neue derartige Pflichten für die breite Masse der Unternehmen sollten auf keinen Fall eingeführt werden. Erst recht gilt das für pauschale Stresstests für in China engagierte Unternehmen. Das wäre ein immenser zusätzlicher, womöglich auch noch regelmäßig wiederkehrender Aufwand für Unternehmen. Und der Nutzen einer solchen Maßnahme ist kaum erkennbar: Unternehmen bewerten derzeit ohnehin die Ausfallrisiken in ihren Lieferketten neu und passen ihre Strategie an.

2. Kein pauschales De-Coupling forcieren

China steht für rund ein Fünftel der Weltwirtschaft und ist immer noch einer der sich am dynamischsten entwickelten Wirtschaftsräume. Bei vielen Unternehmen beträgt der Anteil des Chinageschäfts am Umsatz rund 30 Prozent, der Anteil am Gewinn liegt zum Teil noch höher. Der Innovationsdruck aus China sorgt auch bei deutschen Unternehmen für eine erhöhte Innovationskraft und weltweit bessere Wettbewerbsfähigkeit. Dies gilt es zu erhalten und gleichzeitig die Abhängigkeit beherrschbar zu machen.



3. Reziprozität im Dialog einfordern

Wenig zielführend wäre, im Verhältnis mit China eine alleinige deutsche Position aufzubauen. Vielmehr muss die EU hier ihr ganzes Gewicht in die Waagschale werfen, um eine gemeinsame europäische Linie zu vertreten. Ziel sollte es dabei sein, nicht pauschal auf Konfrontationskurs zu gehen, indem die systemische Rivalität in den Vordergrund gestellt wird. Vielmehr sollte der Fokus darauf liegen, eine größere Reziprozität einzufordern. Das erfordert einen regelmäßigen, institutionalisierten Dialog zwischen Deutschland/EU und China, der ganz konkret der Marktzugangsthematik gewidmet ist. Dort, wo die Regeln und Rechte für europäische Unternehmen in China eingeschränkt werden, sollten auch in umgekehrter Richtung Einschränkungen für chinesische Unternehmen in Europa gelten.

4. Diversifizierung fördern

Wenn der Staat die Diversifizierung weiter vorantreiben will, sollte er diese Initiativen bestmöglich unterstützen. Es stehen vielfältige Instrumente in der Außenwirtschaftsförderung zur Verfügung, die für eine solche Diversifizierung angepasst werden können: zum Beispiel

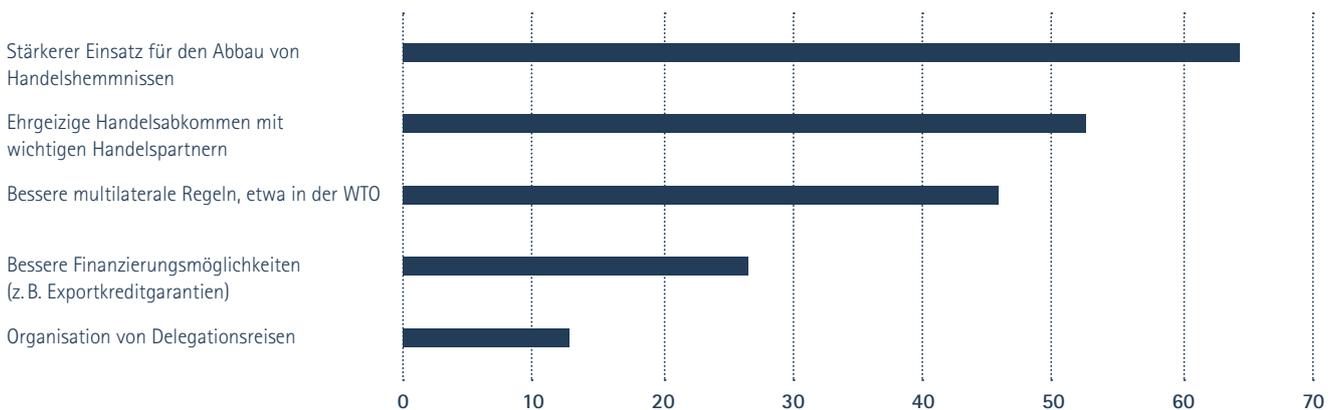
verstärkte Delegationsreisen in die Asean-Staaten, Beratungsprogramme zur Lieferkettendiversifizierung oder auch direkte Angebote zur Lieferantensuche in ausgewählten Ländern.

5. Freihandelsabkommen vorantreiben

Um die Diversifizierung voranzutreiben, wünschen sich die Unternehmen laut der IHK-Umfrage „Going International“ vor allem einen stärkeren staatlichen Einsatz für den Abbau von Handelshemmnissen (65 Prozent) und die Aushandlung von ehrgeizigen Handelsabkommen mit wichtigen Handelspartnern (53 Prozent). Mit den meisten Asean-Ländern wie Indonesien, Malaysia, Thailand und den Philippinen bestehen noch keine Abkommen. Hier sollte die EU mit Nachdruck versuchen, neue Abkommen abzuschließen. Wichtig dabei wie auch bei jedem anderen neuen Handelsabkommen wäre eine KMU-freundliche Ausgestaltung, die künftig ohne unterschiedliche Nachweispflichten von Land zu Land auskommt.

Politische Maßnahmen, die eine Diversifizierung der Lieferketten erleichtern würden

in Prozent, Mehrfachnennungen möglich



Quelle: Umfrage „Going International“ 2023



Industrie- und Handelskammer
Hannover

Impressum

Herausgeberin

Industrie- und Handelskammer Hannover
Schiffgraben 49 · 30175 Hannover
Tel. 0511 3107-0 · Fax 0511 3107-333
www.hannover.ihk.de

Redaktion

Tilman Brunner
International
Tel. 0511 3107-201
tilman.brunner@hannover.ihk.de

Klaus Pohlmann
Kommunikation
Tel. 0511 3107-269
klaus.pohlmann@hannover.ihk.de

Layout und Gesamtherstellung

Frank Loeser grafik+design
Kampstraße 59 · 30629 Hannover
Tel. 0511 668661
info@frank-loeser.com

Bildnachweise

Adobe Stock (Titel), iStockphoto (Titel, S. 5, S. 6)

Stand: Juni 2023



Die Broschüre finden Sie online unter
www.hannover.ihk.de/ihk_standpunkte