

Die Werkbank der Welt leidet unter teuren Rohstoffen und schlechtem Image. Jetzt setzt das Land auf höherwertigere Waren

Das Ende von Billig-China

Von Martin Kühl
in Peking

HEMDEN FÜR VIER Euro, Haartrockner für fünf Euro, DVD-Spiele für unter 30 Euro: alles billig wie nie. Dank China. Angetrieben von günstigen Arbeitskräften, hat die chinesische Exportmaschine die Konsumgüterpreise in den vergangenen zwei Jahrzehnten kontinuierlich nach unten gedrückt. Viel spricht dafür, dass die Talfahrt nun zu Ende geht. „Wer glaubt, die Preise könnten immer weiter fallen, der irrt“, sagt Andy Rothman, Ökonom beim Investmenthaus CLSA in Shanghai. Statistiken des US-amerikanischen Arbeitsministeriums deuten bereits eine Kehrtwende an. So sackte der Preisindex für US-Importe aus China im März erstmals nicht mehr weiter ab. Seit April steigt er leicht. Ein Report der Hongkonger Unternehmensbera-

tung Fiducia prophezeit schon das „Ende von Billig-China“.

„Die Preise werden auf jeden Fall steigen“, ist Fiducia-Chef Jürgen Kracht überzeugt. Vor allem in der Leichtindustrie sind die Gewinnmargen vieler Firmen mittlerweile so tief gesackt, dass ein weiteres Abschmelzen sie in die Verlustzone stürzen würde. Eine Fallstudie der Consulting-Firma Kurt Salmon Associates zeigt, dass der Profit eines chinesischen Schuhexporteurs nur 1,3 Prozent des Ladenverkaufspreises in den USA beträgt. „Die Chinesen können kaum noch atmen“, sagt Kracht.

Sie ächzen unter dem Anstieg der weltweiten Rohstoffpreise, den China mit seinem Produktionsboom maßgeblich selbst angekurbelt hat. Zudem steigen die Gehälter. Die Löhne für die geschätzten 120 bis 150 Millionen ungelerten Wanderarbeiter, die Spielzeug kle-

ben oder Computer zusammenschrauben, stiegen laut einer chinesischen Studie 2006 um 11,5 Prozent, nach 6,5 Prozent 2005. Die Regierung hat die Abgaben für Bauern gesenkt, vielerorts haben sich die Lebensverhältnisse auf dem Land verbessert. Und so sinkt die Bereitschaft der Bauern, sich für Minilöhne in Exportfabriken abzurackern. Hinzu kommt, dass die chinesische Währung Renminbi seit ihrer begrenzten Handelsfreigabe vor zwei Jahren um etwa sieben Prozent gegenüber dem US-Dollar an Wert gewonnen hat.

Aus Angst, Aufträge zu verlieren,

meiden Chinas Unternehmen es bislang, von ihren Kunden mehr Geld zu verlangen. „Die westlichen Einkäufer üben enormen Druck aus, um die Preise niedrig zu halten“, sagt Andy Xie, ehemaliger Analyst bei der Investmentbank Morgan Stanley und jetzt unabhängiger Ökonom in Shanghai. Xie glaubt, dass der Billigwahn eine Ursache für die jüngsten Qualitätskandale bei chinesischen Exportwaren ist. Um trotz Niedrigpreisen noch Geld zu verdienen, sei die Bereitschaft gestiegen, auf minderwertige Materialien auszuweichen, so Xie. Bei den chinesischen Managern reife nun die Erkenntnis, dass

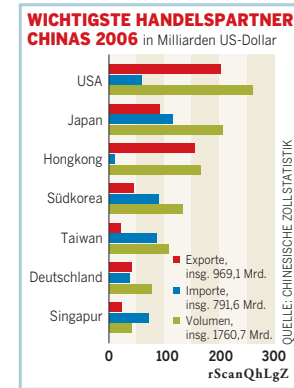
der ständige Preiskampf sie langfristig alle zu Verlierern macht.

Die Einkäufer der westlichen Handelskonzerne müssen mit harten Verhandlungen rechnen. Die Position der Chinesen ist dabei keinesfalls schlecht. „Das Land kann es sich erlauben, mehr Geld zu verlangen“, meint Berater Kracht. Die Kapazitäten, die China bei seinem Aufstieg zur Werkbank der Welt aufsaugte, wurden woanders schon längst abgebaut.

Tatsächlich haben die USA schon lange keine Textilindustrie mehr. Italiens Schuhmacher reüssieren nur noch im Luxussegment. „Ein Teil der chinesischen Produktion



Chinesinnen bei der Arbeit in einer Textilfabrik in der Provinz Anhui



wird in Länder wie Vietnam und Indonesien abwandern“, sagt Bert Hofman, Chefökonom der Weltbank in China. Das gilt jedoch in erster Linie für arbeitsintensive Industrien wie Schuhe und Textilien. Bei der Unterhaltungselektronik sieht es anders aus: Alternativen zu China fehlen. Die Struktur der chinesischen Exporte habe sich bereits deutlich in Richtung höherwertiger Segmente verändert, betont Rothman. Plasmabildschirme, vormals eine Domäne Japans und Taiwans, rollen nun auch in China vom Band. Fortschritte macht das Land derzeit auch im Maschinenbau – eine Domäne Deutschlands.