

Stefan Kracht

China im Wandel

Ein Überblick

Herausforderungen der chinesischen Wirtschaft

Das Wirtschaftswachstum Chinas ist von über 9 Prozent in 2008 bis 2011 auf 7,8 Prozent in 2012 gesunken. Damit begann Ministerpräsident Li im März 2013 seine Amtszeit mit dem geringsten Wachstumswert der vergangenen zwei Jahrzehnte. Zusätzlich stellt die aktuelle wirtschaftliche Lage die chinesische Regierung vor mehrere Herausforderungen:

- wachsende Staatsverschuldung
- hohe Exportabhängigkeit
- schwache Binnen- und Dienstleistungsmärkte

Das nach der Krise 2008 eingeführte Rettungspaket und die daraus resultierenden Investitionen in Sachanlagen erhöhte die Staatsverschuldung drastisch von 56 auf 190 Prozent des Bruttoinlandsproduktes (auf ca. 1,9 Billionen Euro). Schadensreiche Nebeneffekte wie risikoreiche Kreditaufnahme, Gefahr von Immobilienblasen und Inflation haben sich verstärkt. Sogar das chinesische Finanzministerium gibt zu, dass die Regierung den genauen Schuldenbetrag auf Provinz- und Kommunalebene nicht wisse. Hauptverursacher des chinesischen Schuldenkreislaufs sind vor allem staatliche Unternehmen, die durch wirtschaftliche Fehlplanung und Investitionen zum Schuldenberg beitragen und zu 80 Prozent unprofitabel arbeiten.

Neben den Sachinvestitionen ist das Exportgeschäft ein integraler Bestandteil des chinesischen Wirtschaftswachstums. Mehr als ein Viertel der Wirtschaftserzeugnisse sind nicht für den heimischen Markt bestimmt. Zwar ist die Abhängigkeit vom Außenhandel seit 2006 von 67 Prozent auf 47 Prozent in 2012 gesunken, aber die damit einhergehende Abhängigkeit von entwickelten Ländern ist der chinesischen

Regierung seit den neuen Zielvorgaben des aktuellen Fünfjahresplans ein Dorn im Auge.

Des Weiteren sind im Vergleich mit entwickelten Ländern der chinesische Binnenmarkt sowie die Dienstleistungsbranche unterentwickelt. Der Dienstleistungsanteil des chinesischen BIPs lag in 2012 bei rund 44 Prozent, wohingegen bei entwickelten Ländern dieser Anteil mindestens 60 Prozent beträgt.

Regierungswechsel und Folgen – welche Maßnahmen ergreift Ministerpräsident Li?

Zusammen mit seinem Ministerkabinett hält Li an den Zielen des Fünfjahresplans fest, welcher die Erhöhung der Wertschöpfung im eigenen Land, eine Stärkung des Binnenmarktes und den Ausbau der unterentwickelten Westprovinzen vorsieht. Bereits ein halbes Jahr nachdem Li an der Regierungsspitze steht, sind wirtschaftliche und strukturelle Veränderungen spürbar. Basierend auf den bestehenden Wirtschaftszielen hat Li seine Reformen veröffentlicht. Grundsätzlich lassen sich die Pfeiler der sogenannten „*Liconomics*“ wie folgt zusammenfassen:

- Liberalisierung des Finanzsektors
- Reduzierung staatlicher Einflüsse
- Ausbau des Dienstleistungssektors

Li verspricht eine drastische Veränderung des Finanzsektors. Zu seinem geplanten Reformpaket gehören die Liberalisierung des Zinssatzes und ein frei handelbarer RMB. Die Regierung leitet „aktive Schritte zu einer marktbasierten Zins- und Wechselrate“ der Landeswährung ein. Zudem

sollen private und ausländische Finanzinstitutionen mehr Freiheiten bekommen. Wie sich diese Freiheiten gestalten werden, ist derzeit noch unbekannt. Aber Li macht damit deutlich, dass er es ausländischen Finanzinstitutionen ermöglichen möchte, ihr Geschäft besser entwickeln zu können und den Markteintritt stark zu vereinfachen. Diese Entwicklungen deuten auf ein Ende des traditionell fast ausnahmslos staatlich gesteuerten Finanzsektors.

Lis Ziel der Reduzierung von staatlichen Einflüssen lässt sich grob in zwei Bereiche teilen: die Abnahme staatlicher Investitionen sowie des Markteinflusses der Staatsunternehmen bei gleichzeitiger Förderung der Privatwirtschaft. Seit 2004 besteht eine hohe Abhängigkeit der lokalen Unternehmen vom Staat: Infolge des in 2009 durchgeführten, 4 Billionen RMB (472 Milliarden EUR) starken Stimuluspaketes überleben derzeit noch viele Unternehmen durch Staatskredite und -aufträge, die in den nächsten Jahren erheblich reduziert und teilweise durch privatwirtschaftliche Nachfrage ersetzt werden sollen. Der zweite Fokus liegt auf der Förderung von Privatunternehmen durch die Reduzierung der Bürokratie, durch Steuererleichterungen sowie durch die Etablierung von Kreditmärkten.

Li plant zudem die Veränderung in der sektoralen Verteilung des BIPs. Die Wirtschaftspolitik fokussiert sich daher nicht weiter auf die Schwerindustrie, sondern auf den Ausbau des Dienstleistungssektors. Als Beispiel hierfür dient die im Oktober 2013 eröffnete Free Trade Zone in Shanghai, die mit vorteilhaften Bestimmungen Dienstleistungsunternehmen anziehen soll – auch wenn derzeit noch viele Details unbekannt bleiben. Der Ausbau des Dienstleistungssektors soll Arbeitsplätze schaffen und ökonomische Stabilität bringen. Dieser Planung kommt zugute, dass die jährlich um 15 Prozent wachsende Mittelschicht eine hohe lokale Nachfrage nach Dienstleistungen erzeugt.

Welche Auswirkungen haben die Wirtschaftsreformen auf Unternehmen?

Der wachsende Binnenmarkt

Seit über zehn Jahren stellte China als Werkbank der Welt zu Niedriglöhnen Bekleidung, Elektronik, Schuhe und vieles mehr her und entwickelte sich damit zum Exportweltmeister. Jedoch brach in 2013 das Exportgeschäft ein: Durch die

schwache internationale Nachfrage hat sich die Ausfuhr von Gütern um ein Sechstel reduziert. Trotzdem hat China auch 2013 seine Wachstumsziele erreicht. Grund dafür ist hauptsächlich der wachsende Binnenmarkt. Die Regierung versucht diesen Trend unter anderem durch Steuererleichterungen für lokale Betriebe zu unterstützen: Seit Anfang August werden alle Unternehmen, die monatlich weniger als 20.000 RMB (ca. 2.400 EUR) umsetzen, von der Mehrwert- und Gewerbesteuer befreit; von den Steuererleichterungen sollen mehr als sechs Millionen lokale Unternehmen profitieren, die mehrere Millionen Arbeitnehmer beschäftigen. Dass ausländische Investoren daraus Vorteile ziehen können, ist eher unwahrscheinlich, da sie diese Umsatzgrößen generell überschreiten.

Unterstützt durch die politischen Entscheidungen der neuen Regierung fokussiert sich eine wachsende Anzahl chinesischer Hersteller ausschließlich auf den heimischen Markt. Aus Unternehmenssicht sind die Gründe neben der steigenden Attraktivität des Binnenmarktes, auch ein geringes Interesse am oft hürdenreichen Auslandsgeschäft. Für den internationalen Handel wird diese Entwicklung relevant, da auch exportorientierte, chinesische Unternehmen von diesem Trend beeinflusst werden und infolgedessen ihre Absatzmärkte neu definieren.

Von Exportorientierung zu lokalem Verkauf

Auf der volkswirtschaftlichen Ebene erfolgt der Wandel von der Export- zur Lokalorientierung vor allem durch die Stärkung der Kaufkraft; dies versucht die Regierung durch den Anstieg der Mindestlöhne und den Abbau der Sparquote aufgrund der verbesserten Sozialversicherung zu erreichen.

Auf der betriebswirtschaftlichen Ebene müssen Unternehmen ein erhöhtes Verständnis der Bedürfnisse lokaler Konsumenten entwickeln. Chinesische Exporteure folgen traditionell dem „Push-Prinzip“: Sie sind es gewohnt, von Kunden detaillierte Produktbeschreibungen inklusive Verpackungsangaben für den Herstellungsprozess zu erhalten. Eine ausgiebige Bedarfsanalyse potenzieller Kunden war daher bisher nur in wenigen Fällen für die Geschäfts- und Produktionsplanung notwendig. Mit der Neuausrichtung auf lokale Käuferschichten werden die Hersteller in China nun gezwungen, sich intensiver mit den Wünschen und Bedürfnissen ihrer Kunden zu beschäftigen.

Vorreiter für hohes Kundenverständnis und erfolgreiche Unternehmensführung auf dem chinesischen Markt blei-

ben bislang westliche Unternehmen. Als Beispiel folgt die amerikanische Fast-Food Kette KFC seit dem Markteintritt in den 1970ern dem Spruch „*Qin tong cun yi*“ – „Ähnlichkeiten suchen, aber Unterschiede respektieren“. Die Kette begründet ihren Erfolg in der regionalen Anpassung des Menüs an den Geschmack der lokalen Kundschaft. Das ursprüngliche Angebot wurde mit Produkten und Gewürzen der chinesischen Küche bereichert. Neben Reis-Congee werden weitere 50 lokal angepasste Speisen angeboten. Die Restaurants der Kette sind in China zwei bis drei Mal größer als in den USA, rund um die Uhr geöffnet und bieten sogar Lieferservice an. Diese Markt- und Kundenorientierung führte zu einem rasanten Wachstum und letztendlich dazu, dass China der profitreichste Markt für das Unternehmen wurde.

Damit wird deutlich, dass Produkte, die „in China für China“ hergestellt werden, den lokalen Bedürfnissen angepasst werden müssen. Um das Verständnis für das lokale Geschäftsumfeld und die dazugehörigen Abnehmer auszubauen, ist demnach eine geographische und demographische Bedarfsanalyse zwingend.

Wie werden die Reformen die Wirtschaftsentwicklung des Landes beeinflussen?

Der Westen Chinas

Grundsätzlich lockt China ausländische Investoren mit seinen Standortfaktoren des rapiden Wachstums und einem Milliardenvolk als potenziellen Kunden an. Die Alleinstellungsmerkmale des Landes bleiben weiterhin der riesige Pool an Arbeitskräften, sowie Skaleneffekte aus Industrieclustering und Infrastrukturnetzwerken. Doch bis heute bleibt das Gefälle zwischen West und Ost groß. Um das Ungleichgewicht in der wirtschaftlichen Entwicklung zu mindern, startete China in 2001 die „*Go West*“-Politik: Unternehmen, die in den Westen ziehen (sechs Provinzen, fünf autonome Regionen, ein Stadtbezirk Chongqing), erhalten Investitionsförderungen und Steuererleichterungen. Zusätzlich investierte der Staat seit 2001 rund 325 Milliarden RMB (38 Milliarden EUR) in den Ausbau der westlichen Provinzen.

Die Ernsthaftigkeit, mit der die chinesische Regierung die Entwicklung der westlichen Regionen verfolgt, müssen

auch internationale Unternehmen bei ihrer Planung berücksichtigen. So gab es im Falle des Joint Ventures von Volkswagen und dem staatlichen, chinesischen Automobilhersteller FAW in Foshan wirtschaftspolitische Vorgaben der chinesischen Regierung: VW musste auch in dem im Nordwesten liegenden und wirtschaftlich wenig erschlossenen Urumqi ein Produktionswerk errichten. Positiv zu bewerten ist die daraus resultierende Gesamtinvestitionsgröße: Zwischen 2012 und 2016 plant VW in China 14 Milliarden EUR zu investieren – mehr, als die kumulierten Investitionen des Konzerns in den vergangenen 30 Jahren.

Trotz der intensiven Bemühungen hat auch nach zehn Jahren die „*Go West*“-Strategie nicht die gewünschten Erfolge gebracht. Immer noch bevorzugen ausländische, aber auch lokale Unternehmen die Küstenregionen als Investitionsstandort. Die Gründe sind eindeutig: Die Küstenregionen stellen weiterhin das attraktivste Potenzial dar mit der einkommensreichsten Bevölkerungsgruppe, der besten logistischen Anbindung und den am weitesten entwickelten Produktionsmöglichkeiten. Trotz intensiver Wirtschaftspolitik wird es noch einige Jahre dauern, bis dieses Gefälle ausgeglichen werden kann.

Der Dienstleistungssektor

Die Relevanz des Dienstleistungssektors hat mit dem Abschluss der Phase von Erstinstallationen größerer Investitionsgüter (zum Beispiel Produktionswerken) zugenommen. Ersatzteile und Service sowie Expansionsinvestitionen prägen die nächste Phase. Im Dienstleistungssegment muss dementsprechend nun die Instandhaltungsbranche wachsen. Auch die Errichtung von lokalen R&D-Zentren wird besonders in sogenannten Tier-2- und Tier-3-Städten notwendig, um dem lokalisierten chinesischen Bedarf gerecht zu werden. China besitzt schon jetzt nach den USA und Japan die meisten R&D-Zentren. Die überwiegende Forschung findet in der Telekommunikation, Software, Nano- und Biotechnologie statt.

Tier-1-Städte wie Hongkong, Taipei und Shanghai haben sich in den letzten Jahren zu Dienstleistungszentren umorientiert. Viele Unternehmen entwickeln das Bewusstsein für die Notwendigkeit unternehmensübergreifender Zusammenarbeit. Ziel ist unter anderem die Erhöhung der Supply-Chain-Effizienz durch kürzere Lieferwege und integrierte Produktionsprozesse.

Was bedeuten diese Entwicklungen für deutsche Unternehmen in China?

Seitdem das Lohnniveau auffällig stark wächst, stellen sich deutsche Unternehmen die Frage, ob eine Verlagerung der Produktionsstandorte notwendig ist. China scheint den Lewis-Wendepunkt erreicht zu haben, bei dem der bis dato vorhandene Überschuss an Arbeitskraft der Inflation und steigenden Löhnen weicht. Um weiter attraktiv für Arbeitnehmer zu bleiben, müssen Unternehmen die Löhne wesentlich stärker erhöhen als die Inflationsrate, die in 2013 bei 2,6 Prozent liegt. So sind durchschnittliche Gehälter in der Produktion landesweit um 9,2 Prozent gewachsen. Im selben Zeitraum ist aber die Produktivität in einigen Industrien um mehr als 10 Prozent gestiegen. Im Vergleich mit asiatischen Nachbarländern sind Arbeitsprozesse effizienter und chinesische Arbeiter heute qualifizierter.

Dennoch verzeichnet China auch Abwanderungen, die insbesondere in Industriesektoren mit hohem manuellem Aufwand vorzufinden sind. Die steigenden Lohnkosten zwingen zum Beispiel Betriebe der Schuh- und Textilindustrie in weniger entwickelte Länder wie Bangladesch oder Vietnam abzuwandern. Da in den meisten Entwicklungsländern sowohl die Infrastruktur, als auch die Auswahl an Sublieferanten für Konzerne und grosse Mittelständler zu unterentwickelt ist, ziehen derzeit eher kleinere Unternehmen diese Möglichkeit in Betracht. China bleibt für die meisten Unternehmen auch mit steigenden Gehältern attraktiv.

Daraus erklärt sich der Sourcing-Trend zur „China+1-Strategie“, dem Sourcing aus China und einem weiteren Land. Besonders Potenzial sehen Unternehmer in den südostasiatischen Ländern, da in den vergangenen Jahren die Nachfrage aus der ASEAN-Region konstant gestiegen ist. Damit entstand in den letzten zehn Jahren ein vollkommen neuer Absatzmarkt, den China meisterte: 2011 wurde China der größte Exporteur in die Region. Das 2010 unterzeichnete Freihandelsabkommen



Verlassen Sie sich auf Europas Nummer eins für Sicherheit

Zum Schutz gegen Brände und Einbrecher bietet der Markt eine Vielfalt komplexer Technologien. Mit VdS-anerkannten Produkten stellen Sie eines sicher: **Zertifizierte Zuverlässigkeit.**

VdS ist ein weltweit bevorzugter Partner zum Prüfen und Zertifizieren von Sicherheitstechnik nach VdS, EN, CE und ISO. Darüber hinaus setzen wir auch in Asien mit umfassenden Regelwerken Schutzstandards.

Die WIK-Enquête (umfangreichste Befragung von Sicherheitsentscheidern in Europa) hat 2013 zum wiederholten Mal in Folge ergeben: **Wichtigstes Investitionskriterium ist für Profis das VdS-Qualitätssiegel.**

Nutzen Sie über 100 Jahre VdS-Erfahrung.

Unsere Experten in Shanghai freuen sich, zu Ihrer Sicherheit beizutragen:
+86 21 2898 6306 ■ info@vds-asia.com
www.vds-asia.com.cn

zwischen China und ASEAN verstärkt diesen Trend, so dass der Handel seit 2000 um das Sechsfache angestiegen ist.

Auch in 2013 bleiben Herausforderungen für ausländische Unternehmen in China. In der diesjährigen Studie der Europäischen Kammer werden Themen angeprangert, die auch dem deutschen Mittelstand Sorgen bei der Planung bereiten: Der erschwerte Marktzugang aufgrund von langatmigen Registrierungsprozessen sowie der Intransparenz, die Überarbeitung von Standards sowie die Implementierung neuer Anforderungen (zum Beispiel die CCC-Zertifizierung im technischen Bereich) benachteiligt oft ausländische Anbieter. Besondere Hürden liegen in vielen Regionen Chinas auch im Distributionsnetzwerk, das oft neu angelegt werden muss. Viele Teile der Lieferketten sind noch in der ersten Generation und es mangelt an Kooperation und Absprache zwischen den Vertragspartnern. Der Vertrieb über verschiedene Kanäle ist daher ratsam.

Fazit – Soft Landing

Das sich verlangsamende Wirtschaftswachstum der vergangenen Jahre ist ein deutlicher Indikator für den Wandel, den China durchläuft. Ob Präsident Xi und Premier Li es während ihrer Amtszeit schaffen werden, die großen Herausforderungen des Landes zu meistern, bleibt unsicher. Bisher ist aber deutlich geworden, dass sie bereits nach einem halben Jahr Amtszeit ihren Zielvorgaben effektiv folgen.

Die Ankündigung und zügige Eröffnung der Freihandelszone in Shanghai im September 2013 ist ein Indiz dafür, dass sich Reformwille und Durchsetzungskraft beider Akteure fortsetzen. Auch wenn viele Details zur genauen Umsetzung noch unklar sind, und insbesondere ausländische Unternehmen unsicher sind, ob sie Vorteile bei einer Registrierung in der Zone genießen, wird die Bedeutung dieser Neuerung auf eine Stufe mit der Eröffnung der Sonderwirtschaftszone in Shenzhen gestellt, die Vorreiter für das Wachstum der letzten drei Jahrzehnte war.

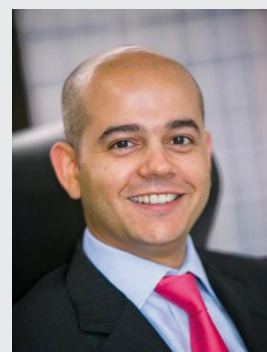
Weitere Klarheit über den Weg, den Xi und sein Kabinett einschlagen, wird die sogenannte dritte Plenarsitzung im November 2013 bringen. Für das wichtigste Treffen des Zentralkomitees seit dem Regierungswechsel in 2012 sind entscheidende Maßnahmen für die wirtschaftliche Entwicklung Chinas angekündigt.

Deutsche Unternehmen werden aufgrund der bisherigen höchst positiven Entwicklung innerhalb Chinas und in ASEAN sowie aufgrund der geplanten Reformen weiterhin von den Entwicklungen profitieren können, ob im Sourcing, in der Produktion oder im Vertrieb. Dazu müssen sie sich strategisch und organisatorisch richtig positionieren und die Trends in China verfolgen – oder am besten beeinflussen. ■

Stefan Kracht

Managing Director,
Fiducia Management
Consultants

Mit über zehn Jahren China-Erfahrung berät Stefan Kracht mit seinem Team Kunden aus den Industrien Automobil, Chemie, Handel und Maschinenbau mit marktstrategischen sowie operativen Lösungen.



Fiducia Management Consultants

Seit über 30 Jahren unterstützen wir international tätige Mittelständler, ihre geschäftlichen Aktivitäten in Greater China zu realisieren oder zu optimieren. Unser Leistungsspektrum aus einer Hand beinhaltet Marktberatung, Unternehmensstrukturierung, Handelsabwicklung, Buchführung und Personalsuche. Dabei verlassen sich unsere Kunden auf das spezialisierte, bewährte Know-How unserer 100 Mitarbeiter in drei Büros in Hong Kong, Shanghai und Shenzhen.

Fiducia Management Consultants
Unit 1907-1910, Central Plaza,
No. 227 Huangpi North Road,
Shanghai 200003, VR China

info@fiducia-china.com
www.fiducia-china.com