IPG

INTERVIEWS 02.11.2020

„Gegen steroidgefütterte staatseigene Betriebe kommen wir nicht an“

Ist die chinesische Wirtschaftskraft für uns Segen oder Fluch? Jörg Wuttke, Präsident der Europäischen Handelskammer in Peking, im Gespräch.

Das Interview führte Claudia Detsch.

Offenkundig kommt kein Land so gut aus der Corona-Krise wie China. Laut Konjunkturbarometer ist die chinesische Wirtschaft in der besten Stimmung seit zehn Jahren. Ist das für uns in Deutschland in diesen pandemiegeplagten Zeiten eine gute oder schlechte Nachricht – können wir profitieren oder werden wir noch weiter abgehängt?

Von Chinas Aufschwung können Deutschland und Europa nur profitieren. Immerhin exportieren wir pro Tag Waren im Wert von 500 Millionen Euro nach China. Gerade im Chemiesektor oder im Automobilsektor hilft die chinesische Nachfrage bei der Erholung. Für viele Firmen stellt die Volksrepublik 45 bis 50 Prozent des Absatzmarktes dar. China stabilisierte also Firmen in Deutschland. Würde China nicht so stark wachsen, hätten wir noch viel größere Probleme.

Aber gleichzeitig wächst in vielen Ländern die Furcht, dass chinesische Konzerne die wirtschaftliche Schwäche infolge der Corona-Pandemie für Übernahmen nutzen könnten. Wie hoch schätzen Sie diese Gefahr ein?

Die Gefahr bestand eher 2014 bis 2017, als China auf Shopping-Tour war. Inzwischen haben die Chinesen Kapitalkontrollen eingeführt, nachdem auch viele Schrottfirmen eingekauft wurden. Chinesische Investoren haben sich zum Beispiel in 150 Fußballclubs in Europa eingekauft. Zudem waren viele Investitionen praktisch nur Prestigeprojekte, Geld ließ sich mit ihnen nicht verdienen. Einige chinesische Unternehmen sind über solche Investitionen fast gestürzt. Und nicht zuletzt sind Übernahmen momentan schwierig, wenn man

nicht reisen kann. Daher sehe ich diese Gefahr derzeit nicht.

Zudem sind die europäischen Staaten aus ihrer Naivität aufgewacht und haben mit dem Investment-Screening ein Werkzeug aufbereitet, mit dem sie chinesische Investitionen besser prüfen können. Man darf nicht vergessen: Die meisten dieser Investitionen sind für uns wichtig. Das gilt insbesondere für die chinesischer Privatunternehmer. Problematisch sind eher die Investitionen staatseigener chinesischer Betriebe in Europa.

Früher galten Waren aus dem Ausland in China verbreitet als Statussymbol. Inzwischen lautet das Motto: Jetzt wird Chinesisch gekauft. Chinesische Konsumenten bevorzugen zunehmend Produkte heimischer Anbieter. Besteht die Gefahr, dass die Bonanza für deutsche Firmen in China in absehbarer Zeit vorbei ist?

Das hängt vom Produkt ab. In vielen Bereichen ist sicher eine chinesische Marke entstanden, so bei Mobiltelefonen mit Huawei und Oppo. Auf der anderen Seite ist China der Abnehmer der Hälfte aller Luxusartikel weltweit. Das merken Sie auch in den Läden. Wenn Sie bei Louis Vuitton und bei Hermes hier vorbeigucken: Die sind so busy! Sie denken, sie sind bei Rewe. Das ist unglaublich. Porsche ist in China ausverkauft auf Monate hinaus. Mercedes, BMW und Audi haben zweistellig zugelegt. Da die Chinesen nicht reisen können, haben sie wieder ihren Appetit entdeckt, um europäische Produkte zu kaufen. Es ist sicher für die Goethestraße in Frankfurt und für die Champs Élysée ein riesiges Problem, dass die Chinesen nicht mehr kommen. Aber hier setzen die Firmen unglaubliche Beträge um.

Wie sieht es im Maschinenbau aus, wo China bei der Qualität stark aufholt? Ausländische Maschinenbauer müssen derweil Zölle zahlen, chinesische Banken finanzieren zunehmend nur noch chinesische Produkte. Kann man da noch von fairen Bedingungen für ausländische Anbieter sprechen?

Der Maschinenbau-Bereich ist in der Tat schwierig, aus zwei Gründen. Wenn sie eine Maschine verkaufen, muss normalerweise ein Ingenieur mitkommen, um die Produktion zum Laufen zu bringen. Das geht momentan nicht. Zudem schauen derzeit viele Privatunternehmen in China aufs Geld und schieben Investitionen erst einmal hinaus, weil sie nicht wissen, wie die Marktlage sich entwickelt. Die großen Investitionen finden in China eher im Infrastrukturbereich statt und werden dort vor allem durch staatseigene Betriebe getätigt. Daher kann es sein, dass der deutsche Maschinenbau jetzt eine kleine Flaute erlebt.

Aber gibt es neben der Delle infolge der Corona-Pandemie auch strukturelle Probleme beim Marktzugang?

Wir hatten vorher schon strukturelle Probleme. Das ist weder besser noch schlechter geworden. Nur kommt jetzt zu den strukturellen Problemen für viele noch diese Nachfragedelle. Health-Care Equipment beispielsweise hat immer wieder Probleme, weil die Chinesen zu den Krankenhäusern sagen: Kauft chinesische Marken ein! Siemens, Philips und GE produzieren kräftig in China, zahlen Steuern und können dennoch ihre Scanner oder Röntgengeräte an manche Hospitäler nicht verkaufen, weil diese sich an ungeschriebene Gesetze halten: 20, 30 Prozent müssen von lokalen Herstellern stammen. Das macht uns das Leben schwer. Solche Regelungen finden oftmals nur auf Verbalbasis statt. Da gibt es keine Regulationen, die wir nachweisen und damit auch angreifen können.

Sehen Sie die Gefahr, dass die deutsche und die europäische Industrie den Anschluss verliert auf diesem wichtigen Absatzmarkt? Oder sind das Hindernisse, die ärgerlich, aber verwindbar sind?

Ich glaube, dass die Asymmetrie durchaus Schaden anrichtet. Im Bausektor kriegen zum Beispiel deutsche und europäische Firmen keinen Fuß auf den Boden. Gleichzeitig haben wir eine unglaubliche Konkurrenz auch auf Drittmärkten, sei es bei Untergrundbahnen, sei es bei Hochstraßen usw. Das läuft alles unter der *Belt and Road Initiative*. Weder ausländische Unternehmen noch die lokale Wirtschaft profitieren davon. 90 Prozent der Wertschöpfung – sowohl Güter als auch Serviceleistungen – bleiben bei chinesischen Firmen hängen. Aber das Projekt muss immer noch von Steuerzahlern in Montenegro, Mazedonien oder Serbien bezahlt werden. Ich sehe also für uns zunehmend das Problem, dass wir auf Drittmärkten gegen diese steroidgefütterten staatseigenen Betrieben kaum ankommen können. Das führt langsam auch in Berlin zur Diskussion: Wie gehen wir dagegen vor?

Die Gefahr, dass wir auf dem Weltmarkt durch chinesische Konkurrenz zunehmend verdrängt werden, hat also durch die *Belt and Road Initiative* massiv zugenommen?

Wir kommen gegen chinesische vor allem staatlichen Konkurrenten in vielen Bereichen weltweit nicht mehr an. Wir haben signifikante Probleme. Die Politik reagiert noch relativ verhalten. Zwar haben die Europäer mit etlichen Drittstaaten *Trade Agreements*, die eine Benachteiligung der europäischen Industrie nicht zulassen. Diese sind aber meist bilateral ausgelegt. Das heißt, wenn ich zum Beispiel in Ägypten agiere, darf ich nicht gegenüber ägyptischen Lieferanten

benachteiligt werden. Plötzlich kommt ein chinesisches Unternehmen mit einer Finanzierung und mit Preisen, die völlig unrealistisch sind. Wie soll man da konkurrieren?!

Die chinesischen Firmen haben enorme Unterstützung durch den chinesischen Staat. Geraten ausländische Konkurrenten nicht automatisch ins Hintertreffen, weil das hier nicht der Fall ist?

Ja, chinesische Firmen legen eine ganz andere politische Aggressivität beim Verkauf von Produkten an den Tag. Schauen Sie, mit welcher Aggressivität sie bei 5G auftreten. Gleichzeitig haben sie unglaubliche Finanzierungsmöglichkeiten. Und am Ende des Tages – nehmen wir mal Schiffe – ist das fast ein geschlossener Wertkreislauf. Die Eisenerze kommen von einer Staatsmine. Es wird zu Stahl gegossen von einem Staatsunternehmen. Dann wird das Schiff gebaut von einem Staatsunternehmen. Dann wird es an einen Betreiber für Schiffe weiterverkauft, der auch ein staatseigener Betrieb ist. Die Schiffe landen dann in Athen in Piräus am Hafen, den auch ein staatseigener Betrieb betreibt. Das ist ein geschlossenes System, gegen das Sie gar nicht ankommen.

Sie haben darüber gesprochen, dass immerhin hierzulande die Sensibilität für diese Probleme wächst. Ist die Gefahr auf politischer Ebene in Deutschland und Europa ausreichend erkannt?

Die Sensibilität ist wesentlich größer als beispielsweise noch 2016. Damals herrschte noch ein großer Widerwille, sich chinesische Investitionen genauer anzugucken. Jeder Dollar zählte. Ich habe damals gesagt: Wir haben jahrzehntelang versucht, unsere staatseigenen Betriebe zu privatisieren, jetzt werden sie wieder verstaatlicht, aber von einer Firma mit einem fremden Pass. – Da ist inzwischen wirklich ein Umdenken passiert. Dafür ist auch das EU-Parlament verantwortlich. Es gibt dort einige Realisten wie Reinhard Bütikofer beispielsweise. Die drücken ziemlich aufs Gas. Aber auf dem Feld der Drittmärkte, in der Frage entsprechend ausgestalteter Handelsverträge, sind wir noch nicht besonders weit.

Welche Weichen müssen gestellt werden, um dort nicht den Anschluss zu verlieren?

Eine Drittländer-Regelung wird von Brüssel schon lange gefordert. Berlin stellt sich anscheinend noch quer. Ich wäre überfordert zu sagen, warum.

Wären aus Ihrer Sicht vergleichbare Einschränkungen des Marktzugangs für chinesische Produkte in Europa eine Lösung,

ähnlich wie das jetzt die US-Amerikaner auf recht rabiate Art und Weise versuchen?

Da muss man schauen, dass wir unsere Seele nicht verkaufen oder das Kind mit dem Bade ausschütten. Wir sollten wirklich versuchen, unser liberales Marktsystem aufrechtzuerhalten. Dort, wo die Chinesen mit marktwirtschaftlichen Mechanismen rangehen, sollten sie mitspielen dürfen. Chinesische Firmen müssen dann von sich aus mehr Dokumente vorlegen, als es vielleicht bei anderen üblich ist, weil es sich eben um eine politische Volkswirtschaft handelt. Staatseigene Betriebe aber muss man sich genau ansehen: Dürfen sie? Dürfen sie nicht? Ich würde keinen allgemeinen Bann aussprechen.

Wir haben die wachsenden Spannungen zwischen China und den USA erwähnt. Wo sehen Sie Europa positioniert – können wir davon profitieren, wenn wir es schlau anstellen? Oder geraten wir unter die Räder?

Wir führen derzeit eine Studie zu den Folgen der Entkopplung durch. Das heißt, im Vordergrund der Studie stehen nicht Handel und Tarife, sondern Technologie. Es geht beispielsweise um die Folgen der Entscheidung der US-Amerikaner, ihre *Top-End*-Halbleiter nicht mehr nach China zu exportieren. Diese Halbleiter sind auch in vielen europäischen Produkten drin, etwa im Maschinenbau. Wenn US-amerikanische Unternehmen dann erwägen, in China zu investieren, ist das vielleicht nicht mehr möglich. Dann heißt es: Nein, geht nicht – der Chip ist drin. Sicherlich werden die Amerikaner auch keine großen Abstriche machen – Biden hin, Trump her. Das wird auch eine neue Administration so handhaben. Da wird eine ganz starke Exportkontrolle eingeführt werden. Die Amerikaner werden sicherlich von Europa einfordern, nicht auszuscheren.

Bisher habe ich noch keine Vorteile für uns durch diesen amerikanisch-chinesischen Disput gesehen. Die Chinesen sind sehr clever, sie benachteiligen amerikanische Firmen nicht, weil diese dann natürlich abziehen würden – genau das, was Trump will. Und genau das, was die Chinesen nicht wollen. Ich glaube, dass es spannend wird, sollte Biden an die Macht kommen. Er wird sicherlich eher als Atlantiker versuchen, die Probleme mit Europa beiseite zu räumen und eine Koalition zu schmieden, um gegenüber China weltweit stärker aufzutreten. Das ist das für mich wahrscheinliche Szenario. Bisher sind wir noch nicht zwischen die Mühlsteine gekommen.

Hätte Biden damit Erfolg, die Europäer hinter sich zu scharen?

Das hat weniger mit Bidens Charme zu tun als mit der chinesischen Aggressivität. Wenn Sie sich jüngste Umfragen anschauen, wird das

sehr deutlich. 2002 haben 46 Prozent der Deutschen China positiv angesehen; jetzt haben 71 Prozent eine negative Sicht. Das ist ein Riesenumschwung. In Schweden stehen jetzt sogar 85 Prozent der Bevölkerung China negativ gegenüber. In einem solchen Umfeld ist es natürlich einfacher, gegen China Koalitionen zu bilden. China hat selbst dafür gesorgt, dass Biden es leichter haben wird, Koalitionen zu schmieden mit Japan, Korea, Indien und Deutschland und dem Rest Europas.



Jörg Wuttke

Jörg Wuttke ist Präsident der Europäischen Handelskammer in China. Von 2011 bis 2019 leitete er zudem die China Task Force des Business and Industry Advisory Committee (BIAC) der OECD.