

Chancen der Belt and Road Initiative für deutsche Mittelständler

China investiert Milliarden in die Neue Seidenstraße. Bei deutschen Unternehmen kommt davon bislang nur wenig an. Neun von zehn Aufträgen gehen an chinesische Unternehmen. Wer zu den verbleibenden 10% gehören möchte, muss sich in die Wachstumspläne der Regierung einarbeiten und Baustein der chinesischen Wachstumspolitik werden. VON **ZIYUN WANG**

Seidenstraße. Das klingt nach Abenteuer, nach exotischen Gewürzen, seltenen Stoffen und funkelnden Edelsteinen. Mit der 2013 gestarteten Belt and Road Initiative (BRI) möchte China an den Glanz einer Zeit anknüpfen, in der das damalige Kaiserreich der Mittelpunkt des Welthandels war. Neben Handelsinteressen und Wirtschaftsförderung stehen Ressourcenpolitik und geopolitische Macht-

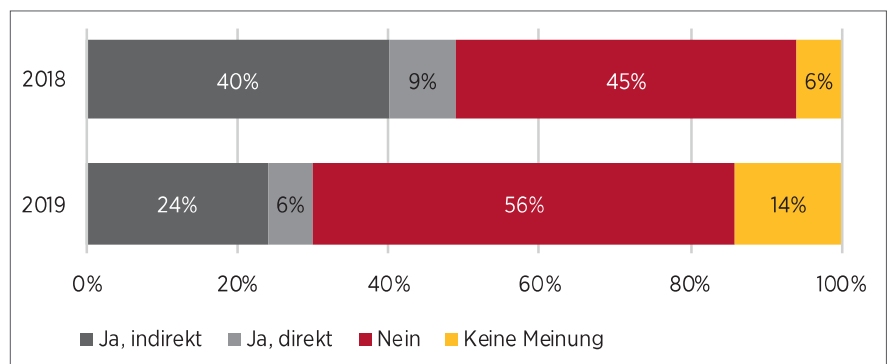


ZUR PERSON

Ziyun Wang hat in China und Deutschland Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Rechnungswesen und International Economics studiert. Nach Abschluss ihres Studiums sammelte sie Erfahrungen in verschiedenen internationalen Konzernen sowie öffentlichen Institutionen. Seit Oktober 2014 ist sie bei der BankM für den Bereich Business Development Asia zuständig.

www.bankm.de

Abb. 1: Neue Seidenstraße verliert an Glanz – Deutsche Maschinenbauer zum Geschäftspotenzial durch die BRI



Quelle: VDMA

ansprüche im Fokus. Vor allem aber geht es um Geld. Viel Geld. Milliarden warten darauf, in den Bau von Containerhäfen, Terminals, Eisenbahnlinien, Straßen, Kraftwerken oder Raffinerien zu fließen. Das anfangs genannte Investitionsvolumen von 900 Mrd. USD dürfte bald erreicht sein; bis 2020 könnte der Finanzbedarf sogar auf über 7 Bio. USD steigen.

Zahlen, die Begehrlichkeiten wecken. Obwohl Deutschland bislang nicht zu den mehr als 100 Ländern gehört, die ein Kooperationsabkommen mit China unterzeichnet haben, hoffen auch hierzulande viele Firmen auf ein Stück vom Kuchen. Einer Umfrage des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) unter seinen in China tätigen Mitgliedsfirmen zufolge

erwarteten 2018 49% der Befragten einen positiven Effekt für sich durch die sogenannte Neue Seidenstraße. Dabei sieht die Realität bislang anders aus. In neun von zehn Fällen geht der Zuschlag für ein Projekt an chinesische Unternehmen – das zeigen aktuelle Zahlen des Mercator Institute for China Studies (MERICS).

Mittelstand bislang außen vor

Wenn doch einmal deutsche Firmen zum Zuge kommen, dann Großkonzerne. So unterzeichnete Siemens allein 2018 mehr als zehn Kooperationsvereinbarungen im Bereich Industrie 4.0 und Energieerzeugung mit chinesischen Staatskonzernen; der schwäbische Maschinenbauer Voith liefert für 200 Mio. EUR drei 470-Megawatt-Turbi-

nen sowie die elektrische und mechanische Ausrüstung für die Erneuerung eines Wasserkraftwerks in Pakistan. Das Staudammprojekt ist wichtiger Bestandteil des Wirtschaftskorridors, über welchen China seinen Westen mit dem Hafen Gwadar verbindet.

Ähnliche Erfolgsmeldungen aus dem klassischen Mittelstand sucht man vergebens. Unterhält Siemens eine eigene BRI-Taskforce mit Büro in Peking, um weltweit mögliche Seidenstraßenprojekte zu identifizieren, klagen kleinere Unternehmen über mangelnde Transparenz der Ausschreibungen und fehlende Chancengleichheit. Jens Hildebrandt, Geschäftsführer der Deutschen Handelskammer in Peking, kritisiert offen, dass Mittelständler nur schwer einen Zugang erhielten, weil sie meist gar keine Projektinformationen

hätten. Die Planungsbehörden sollten die anstehenden Aufträge klar im Netz kommunizieren und insgesamt mehr Informationen zur Verfügung stellen, lautet die Forderung.

Der Weg dahin ist jedoch ein steiniger. Zwar steht das Versprechen größerer Transparenz im Raum, doch nicht von ungefähr hat China feste institutionelle Regeln im Rahmen kollektiver Verträge bislang umgangen. Stattdessen setzt das Reich der Mitte auf bilaterale Abkommen. Unter Ausnutzung seiner ökonomischen und politischen Stärke sind diese meist an strikte Bedingungen geknüpft. Die deutsche Regierung kritisiert dieses Vorgehen und hofft auf eine europäische Lösung. Diese ist nach dem jüngsten Vertragsabschluss zwischen China und Italien aber weiter entfernt denn je. Das macht

auch den Mittelstand zunehmend skeptisch – die positiven Einschätzungen der Maschinenbauer sanken im April 2019 jedenfalls auf 30%.

Erfolgsbeispiele und Handlungsempfehlungen

Bei aller Skepsis gibt es vereinzelt aber auch andere Beispiele. So sieht man bei Knorr-Bremse einen kleinen messbaren Effekt in den Auftragsbüchern: Mindestens zwei Bestellungen für die Lieferung von Bremsen ließen sich auf die Initiative zurückführen. Der Münchner Spezialist für Bremsensysteme war von Beginn an ein wichtiger Partner beim Bau der Wagen für Chinas neue Generation von Bahnen und hofft auf die Realisierung weiterer Projekte.

Auch die GAUFF GmbH & Co. Engineering KG, ein Infrastrukturdienstleister →

Anzeige



München ■ Hongkong ■ Shanghai ■ Singapur

MELCHERS  RAFFEL

MelchersRaffel ist das kompetente Beratungsteam für Ihren Erfolg:

 150 JAHRE MELCHERS
IN CHINA – 1866 BIS 2016 

Profitables Wachstum in China und Südostasien

organisch, über M&A (Zukäufe), Joint Ventures, Allianzen und mit strategischen Investoren aus China.

Erfolgreiche Investorenprozesse

weltweit mit wertvoller Präsenz China – für Unternehmensverkauf oder Kapitalaufnahme.

Unsere Assets für Ihren Erfolg:

- Professionelles und erfahrenes Advisory Team für Strategie und M&A an den Standorten München, Shanghai, Hongkong und Singapur
- Know-how und Netzwerke von 1.700 Mitarbeitern in relevanten Märkten an 25 Standorten Asiens der MELCHERS Group
- Marke des Vertrauens aus 150 Jahren in Asien und über 200 Jahren in Europa.

aus Nürnberg, sammelte bereits Erfahrungen in der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit. Bei einem Großprojekt in Afrika – wichtiger Bestandteil der maritimen Neuen Seidenstraße – war die Gesellschaft für die komplette Qualitäts- und Implementierungsüberwachung verantwortlich. Entwurf und Bauführung erfolgten durch die China Road Bridge Corporation (CRBC), eine der weltweit größten Baufirmen. Ausschlaggebend für den Auftrag waren die langjährige und vertrauensvolle Präsenz in Afrika sowie das gegenseitige Vertrauen mit den überwiegend staatlichen Auftraggebern. Übergreifend lassen sich vier Handlungsempfehlungen für Mittelständler herausarbeiten:

Gemeinsam mit den Großen

Zwar werden als Generalunternehmen fast ausschließlich chinesische Firmen beauftragt, doch deutsche Mittelständler können als Zulieferer, Dienstleister oder Kooperationspartner an den Projekten mitwirken, meist über Konsortien. Am vielversprechendsten ist dabei der Weg über Partner in China oder Hongkong, aber auch für Subunternehmen von Global Playern wie Siemens bestehen gute Chancen.

Politisches Netzwerk aufbauen

Gerade Unternehmen, die schon in China aktiv sind, müssen sich in die Wachstumspläne der Regierung einarbeiten und ein Netzwerk zu den regionalen Entscheidungsträgern aufbauen. Die Entwicklungs- und Reformkommissionen der einzelnen Städte und Provinzen verfügen in der Regel über Projektinformationen und sind oft auch in die Vergabe von Aufträgen involviert.

Gezielte Suche

Die Chancen für Mittelständler sind dort besonders groß, wo die Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) beteiligt ist. Über ihre internationale Struktur – viele europäische Länder, darunter auch



China ist für viele deutsche Betriebe schon längst der wichtigste Absatzmarkt.

Deutschland, haben sich in die von China gegründete Bank eingekauft – sorgt die AIIB für Transparenz bei Ausschreibungen. Projekte der neuen Initiative genießen zwar keine Priorität, sind aber potenzielle Ziele für Kredite.

Interessen bündeln

Einige Unternehmen haben sich im Bundesverband Deutsche Seidenstraßen Initiative (BVDSI) zusammengefunden, um ihre Interessen zu koordinieren und Ausschreibungen besser aufzuspüren. Zudem geht es darum, Druck auf die deutsche Politik auszuüben, damit diese sich intensiv mit den Projekten rund um die Neue Seidenstraße auseinandersetzt, um Mittelständlern verstärkt Zugang zu ermöglichen.

Am Ende sind dort, wo ein großes Kraftwerk, eine Bahntrasse oder ein Flughafen entsteht, mit hoher Wahrscheinlichkeit auch deutsche Teile enthalten. Unabhängig davon muss die deutsche Wirtschaft am Erfolg der Ini-

tiative interessiert sein – schließlich ist China für viele Betriebe schon längst der wichtigste Absatzmarkt. Wächst die chinesische Wirtschaft, schlägt sich das auch zwischen Flensburg und Rosenheim in den Zahlen nieder. Die Erhöhung der Transportgeschwindigkeit führt zudem zur Entstehung neuer Wertschöpfungsketten. Unternehmen müssten nicht mehr zwangsläufig eigene Fabriken unterhalten, sondern könnten ihre Kunden aus Deutschland just in time bedienen. So liefert Porsche neuerdings zweimal pro Woche Autos per Güterzug von Bremerhaven in die chinesische Millionenstadt Chongqing, und auch Daimler nutzt den Schienenweg in einem Pilotprojekt. Während ein Frachtschiff fünf Wochen benötigt, dauert der Transport auf der Schiene nur rund 14 Tage.

Ausblick – wozu in die Ferne schweifen?

Über neue Logistikzentren profitieren zahlreiche deutsche Städte und Regionen von der Verbindung – allen voran Duisburg. Als Endpunkt der Neuen Seidenstraße ist die Ruhrgebietsmetropole in China bekannter als Berlin. Rund 30% des Handels per Güterzug zwischen Europa und China werden über Duisburg abgewickelt und von dort nach ganz Westeuropa weitergeschickt. Für die vom Strukturwandel gebeutelte Stadt eine große Wachstumschance. Die Zahl der vor Ort ansässigen chinesischen Unternehmen hat sich seit 2011 der erste Zug fuhr über 100 verdoppelt. In Hafennähe soll bald ein deutsch-chinesisches Handelszentrum mit 300 Unternehmen entstehen. Etwa 2.000 neue Arbeitsplätze könnten geschaffen werden.

Wenn chinesische Firmen wie der E-Mobilitäts-Anbieter Nio jetzt in Deutschland an intelligenten Antriebssystemen arbeiten, ist ein Hauch der früheren Seidenstraßenmythologie zu spüren. Schließlich wurden schon über die alte Seidenstraße einst bedeutende Techniken wie die Papierherstellung und der Buchdruck oder die Erzeugung von Schwarzpulver aus Asien nach Westen verbreitet. ■