

Ralph GANTER: Die Beziehungen zwischen China und der Europäischen Union

Beitrag zur Internationale Konferenz der WSSE und Fundacja Sinopol
am 29. Januar 2007 im Warschau

Konferenztitel: **China in der globalen Welt**

1. Die Beziehungen aus makroökonomischer und politischer Sicht

Freie internationale wirtschaftliche Beziehungen steigern die Wohlfahrt. Nach der langen Isolation der Länder der Welt im Gefolge der Weltwirtschaftskrise wurde dieser Satz der klassischen Wirtschaftstheorie in der zweiten Hälfte der 40er Jahre zu einem Glaubensbekenntnis und zum Leitsatz der internationalen Wirtschaftspolitik. Er hat bis heute seine Wirkung behalten, obwohl nicht alle Länder ihm bedingungslos folgen.

Der Satz hat zwei Schwachstellen:

1. Es ist vom *freien* internationalen Handel die Rede.
2. Fragen der *Verteilung des Wohlfahrtsgewinns* bleiben undiskutiert. Das ist vor allem für die politische Bewertung von Bedeutung.

China war vor 200 Jahren die größte Volkswirtschaft der Welt. In den 1970er Jahren betrug sein Anteil am weltweiten Bruttoinlandsprodukt nur 0,5 %. Mit seinem seit 1980 durchschnittlichen jährlichen Wirtschaftswachstum von 9 % liegt dieser Anteil heute bei 5 %. Dieses Ergebnis ist das Resultat einer insbesondere auf den Export ausgerichteten Wachstumspolitik. Insofern hat sich die These "Internationale wirtschaftliche Beziehungen erhöhen die Wohlfahrt" in überraschend kurzer Zeit und in einem schier unvorstellbaren Ausmaß bewahrheitet. Chinesische Unternehmen sind dabei, den europäischen Markt zu erobern.

Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (PPP) lag 2005 in der Volksrepublik China bei 6800 US-\$ [CIA, The World Factbook]. Es hat damit bereits ein Viertel des europäischen Durchschnitts erreicht [Wikipedia, eurostat]. China ist der größte Stahlerzeuger der Welt. Das sagt allerdings nicht viel über die Wohlfahrt des Landes. Eisen kann

man nicht essen. China steht 2004 mit je knapp 600 Mrd. US-\$ an dritter Stelle der Welthandelsexporte und Welthandelsimporte, demnach an dritter Stelle des Welthandelsvolumens [Quelle: Statistisches Bundesamt]. Die EU ist mit einem Importvolumen von 160 Mrd. € im Jahre 2005 größter Handelspartner dieses Landes. Dieses Importvolumen liegt knapp unter dem aus den USA [eurostat]. China ist zweitgrößter Handelspartner der EU. China besitzt die weltweit größten Währungsreserven. In China wurden 2004 aus Europa heraus 113 Mrd. € investiert. Das ist mit knapp 10 % der höchste Anteil eines Landes an den Direktinvestitionen Europas im Ausland. Die Direktinvestitionen Chinas in Europa haben mit die höchsten Zuwachsraten. Der Bestand an Direktinvestitionen aus dem Ausland in China war 2004 schon halb so groß wie die in den USA. China war Ende 2004 mit rund 250 Mrd. US-\$ das Land mit der höchsten Auslandsverschuldung, allerdings bei einer moderaten Schuldenquote (Anteil der Auslandsverschuldung am Bruttonationaleinkommen) [Quelle: Statistisches Bundesamt]. China leistet in Afrika mehr Entwicklungshilfe als Deutschland [FAZ]. China wird in 20 Jahren 70 % der Energie auf dem Weltmarkt einkaufen.

Es wird behauptet, dass die Wohlfahrtssteigerungen durch die wirtschaftlichen Beziehungen mit China auch in den Partnerländern beachtlich sind. Bei der Europäischen Kommission [KOM(2006) 631 endgültig S. 6 f.] sieht man das vor allem in Chinas wachsender Nachfrage nach Spitzentechnologie, hochwertigen Erzeugnissen und komplexen Dienstleistungen. Die europäischen Unternehmen hätten mit den billigen chinesischen Vorprodukten nicht so viele Arbeitsplätze abbauen müssen und Tätigkeiten, wie Forschung, Design, Marketing, weltweites Management und komplizierte Fertigungsverfahren, in Europa halten können. Die europäischen Verbraucher konnten Importwaren zu günstigen Preisen erwerben. Damit wurde die Inflation in Europa gedämpft. Auch hätte Chinas Exportstärke positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit Europas gewirkt. Das ist ebenfalls eine klassische Aussage der Wirtschaftstheorie, bei der aber regelmäßig die Frage unbeachtet bleibt, ob die Zeit für die Anpassung der Unternehmen an den Konkurrenzdruck vom Ausland ausreicht.

Der Präsident der EU-Kommission, J. M. Barroso, vertritt die Auffassung, dass das Aufstreben und die Entwicklung Chinas für die ganze Welt eine Chance sei und nicht eine Bedrohung. Alle vorgenannten Vorteile würden die Nachteile ausgleichen. Ich habe an dieser Aussage zumindest für die Zukunft Zweifel, wenn sich nichts Grund-

sätzliches ändert. Die Entwicklung verlief bisher sehr ungleichgewichtig. Hält sie an, wird sie zumindest politisch im Verhältnis der EU bzw. einzelner EU-Länder zu China und möglicherweise auch der EU-Mitgliedsstaaten zu den EU-Organen Konsequenzen haben, wie wir das heute schon in den USA sehen. Immerhin ist es wert, den grundsätzlichen Standpunkt der EU-Kommission festzuhalten. Er ist ein wichtiger Eckpfeiler in der Einstellung der EU gegenüber China.

Doch lassen Sie mich zunächst die hinter uns liegende Entwicklung in den europäisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen mehr ausleuchten. Wie gesagt, beruht die Entfaltung Chinas auf einer exportorientierten Wachstumspolitik, die ohne staatliche Lenkung so nicht abgelaufen wäre. Normalerweise entwickeln sich Volkswirtschaften zunächst binnenwirtschaftlich und öffnen sich dann dem Ausland. Dabei erreichen sie durch Exportanstrengungen quasi eine höhere Weihe. Wenn sie sich auf ausländischen Märkten durchsetzen, werden sie auch im Inland besser in der Qualität der Produkte, der Produktionsprozesse, der Organisation, der Kosten und anderem. China hat hier quasi den zweiten Schritt vor dem ersten getan und eine Entwicklungsstufe übersprungen. Das wäre ohne massive staatliche Lenkung nicht möglich gewesen.

Was sind die ergriffenen staatlichen Maßnahmen? [KOM(2006) 631 endgültig S. 10 ff.]. China verlangt beim Import von Textilien, Bekleidung und Schuhen (also Produkte, mit denen es am Anfang selbst exportstark geworden ist), Leder und Pelze, Keramikwaren, Stahl und Kraftfahrzeuge nach wie vor Spitzenzölle. Es gibt eine Reihe nichttarifärer Einfuhrhandelsbarrieren in Form von Produktzertifizierungs- und Etikettierungsvorschriften, Einfuhrgenehmigungen, Verzögerung bei der Zollabfertigung, regional unterschiedliche Gesetzesanwendungen und Zollverfahren, übertriebene Hygiene- und Gesundheitsauflagen bei Agrarerzeugnissen sowie vom internationalen Standard abweichende Normen. In einigen Bereichen wird den ausländischen Firmen abverlangt, dass sie die Technologie transferieren. Verschiedentlich zeigt sich die Anwendung eines "China-first-Prinzips". Von öffentlichen Aufträgen sind ausländische Firmen (noch) weitgehend ausgeschlossen. In zahlreichen Industriezweigen gelten hochgradige Content-Vorschriften (zwingender Anteil an Vorprodukten aus chinesischer Produktion). In der verarbeitenden Industrie und im Dienstleistungssektor ist es europäischen Investoren nicht erlaubt, Unternehmen in eigenem Besitz zu gründen; es müssen Jointventures eingegangen werden. Es gelten dabei hohe Kapi-

talanforderungen, Investitionsbeschränkungen und komplizierte Genehmigungsverfahren.

China hat wirtschaftliche Sektoren, die Spitzenplätze einnehmen sollen, in erheblichen Umfang subventioniert. Unternehmen in diesen Sektoren erhielten günstige Finanzierungsmöglichkeiten. Exportleistungen werden steuervergünstigt. Vorteile im internationalen Wettbewerb ergeben sich auch aus schwächeren Umwelt-, Arbeits-, Sozial- und Produktsicherheitsstandards. "Die Hälfte aller Verbraucherwarnungen in Europa für gefährliche Non-Food-Waren betreffen in China hergestellte Erzeugnisse." China sichert sich systematisch den Zugriff auf Rohstoffquellen in Australien, Afrika und Europa ab. In einigen Fällen subventioniert China die Rohstoffeinkäufe seiner Industrie. Gesamtwirtschaftlich ist wichtig eine hohe Ersparnisbildung im Lande, die den inländischen Konsum gering hält und realwirtschaftlich Raum für die Produktion von Exortgütern gibt. Über allem steht die Devisenkurspolitik, die den Renminbi künstlich verbilligt und damit chinesische Produkte international preiswert hält. Es ergaben sich in der Vergangenheit Leistungsbilanzdefizite, die in ihrer Relation zum Bruttoinlandsprodukt sogar noch über die der USA hinaus gingen. Sie fanden in hohen Kapitaltransfers ihr Pendant.

Sie sehen, der Maßnahmenkatalog ist lang und verdient vom Ziel her hohen Respekt. Er sollte in jedes Lehrbuch für Außenwirtschaftspolitik aufgenommen werden. Dieser Katalog enthält zugleich aber eine lange Liste von Anstößigkeiten in dem wirtschaftlichen Verhältnis zwischen der Prinzipien des Freihandels folgenden EU und China. Diese Liste wird noch , basierend auf der großen Zahl von Unternehmen in einem großen Lande, verlängert durch ein besonderes Ärgernis. Es nimmt in jüngster Zeit ständig an Gewicht zu. Gemeint ist der mangelnde Schutz geistigen Eigentums (Urheberrechte, Patente, Marken). Die meisten Fälschungen und Nachahmungen, die an den EU-Grenzen beschlagnahmt werden, kommen aus China. Das wird zunehmend allerdings auch ein innerchinesisches Problem.

Diese Mängel werden in der EU gesehen und offen angesprochen. Aber ihnen wird mit sehr viel Nachsicht und Wohlwollen begegnet oder, wie es offiziell heißt, mit "Engagement und Partnerschaft" [KOM(2006) 631 endgültig S. 15 f.]. Die EU will immer versuchen, Unstimmigkeiten im Dialog und in Verhandlungen zu lösen. Erst, wenn

das fehlschlagen sollte, will sie sich des Streitbeilegungssystems der Welthandelsorganisation WTO, der China seit 2001 angehört, bedienen. Am Ende schließt sie aber auch Handelsschutzmaßnahmen nicht aus. Derzeit, so wird seitens der EU betont, erfüllt China aber nicht die Voraussetzungen für Antidumpingverfahren. Man setzt auf Kooperation, hat Verständnis für die Anpassungsprozesse (auch im nicht unmittelbar wirtschaftlichen Bereich) und will China dabei helfen. Die Grundhaltung der EU gegenüber China ist damit wohl eher freundlicher als wir sie von den USA her kennen. Die Forderung der EU ans eigene Land ist: "Europa muss sich dem harten Wettbewerb stellen" [KOM(2006) 631 endgültig S. 18]. Kein Wort von Gegenwehr. Der Unmut über den China zurechenbaren Arbeitsplatzabbau in Europa ist noch nicht so groß, dass er das Wohlwollen der EU gegenüber China aufweichen könnte. Die EU muss mit einer Stimme sprechen. Dahinter stehen aber viele Stimmen. Es ist in dieser essentiellen Frage sehr wohl möglich, dass einzelne, besonders betroffene Mitgliedstaaten in ihrer Politik gegenüber China aus dem europäischen Konsens ausbrechen und damit zu einer Destabilisierung der EU beitragen. Was ihnen die EU für die Lösung der eigenen Probleme empfiehlt, ist dürftig: Es sollen die Innovationen intensiviert und die Arbeitnehmer umgeschult werden, damit sie sich an die neue Situation anpassen können.

Um auf meine Eingangsworte zurückzukommen. Wirklich freier Handel hätte in China auch Wohlfahrtssteigerungen ergeben, aber er wäre in Struktur und Umfang anders und moderater verlaufen und hätte Europa mehr Zeit für die Anpassung gegeben. Der staatliche Eingriff hat quantitativ mehr bewirkt, aber auch ein höheres internationales Spannungspotential geschaffen. Und die zweite Schwachstelle, das Außerachtlassen der Verteilungsfrage, kann zu einer Verhärtung der Beziehung führen, selbst wenn dabei Wohlstandsgewinne, gleichgültig wo, erzielt werden.

Ich bin keineswegs sicher, ob die Bevölkerung in der EU gegenüber China die gleiche positive Einstellung hat wie die EU-Institutionen, und zwar fernab jeglicher Fremdenfeindlichkeit. Was macht die EU gleichwohl so freundlich und lieb? Es gibt schließlich noch ein politisches Kalkül. China baut sukzessive seine Weltmachtstellung aus, teils gewollt, teils zwangsläufig. In Afrika gewinnt es an Einfluss. Mit der Efta wird über eine Aufnahme verhandelt. Die politische Vernunft gebietet, mit solch einer hochstrebender Macht ein gutes Verhältnis aufzubauen, um die vielen offenen

weltpolitischen Fragen, wie Ächtung von Massenvernichtungswaffen, Klimawandel, Umweltschutz, Energiesicherheit, Entwicklungshilfe, Migration, Nutzung der Rohstoffquellen u. a. freundschaftlich zu lösen. Der Aufbau von Vertrauen und Partnerschaft braucht Zeit, also sollte man früh anfangen. Man sollte das auch tun, so lange der Partner noch zu Kompromissen bereit ist und nicht aus einer Position der Stärke oder Übermacht heraus verhandelt. Dieser Vorteil wiegt schwer und wiegt auch manchen ökonomischen Nachteil auf. Allerdings nicht jeden; denn dem Arbeiter in Europa ist der Arbeitsplatz in seiner Nähe wichtiger als die Beseitigung von Armut im fernen China. Er empfindet auch nicht die daraus resultierende Erhöhung der politischen Stabilität in China als ein besonders hohes Gut, zumal fraglich ist, ob das System der zentralen Führung und Lenkung seitens Staat und Partei durch die größere Hinwendung zur Marktwirtschaft nicht auch von innen heraus Brüche bekommt. Daraus resultieren vorerst nicht zu vermeidende soziale Schieflagen und regionale Verwerfungen. In Marktwirtschaften sind politische und wirtschaftliche Freiheiten ein Komplement.

Politisch läuft Europa die Zeit davon bei den aufstrebenden Mächten China und Indien. Vielleicht ist die Zeit auch schon abgelaufen. Der polnische Schriftsteller Andrzej Stasiuk hat vermutlich, wenn auch der Zeit voraus, gar nicht so unrecht, wenn er sagt: Das alte Europa wird von niemandem mehr bewundert. Man begehrt noch seinen Luxus, aber nicht seinen Geist. Den Luxus kann man kaufen. Oder kopieren.

2. Die Beziehungen aus unternehmerischer Sicht

Im zweiten Teil meines Vortrags möchte ich über die Einstellung der Wirtschaft und auf ihre Reaktion auf die chinesische Herausforderung sprechen. Ich möchte dabei das Schwergewicht auf Deutschland legen, weil ich mich da am besten auskenne. Außerdem muss man bei 27 Mitgliedsstaaten in der europäischen Gemeinschaft zwangsläufig differenzieren. Ich möchte außerdem die mittelständische Wirtschaft hervorheben. Sie agiert und reagiert zum Teil erheblich anders als die Großunternehmen.

Die immense Produktion von Textilien, Schuhen und Plastikspielzeug hat zu einem schnellen Abbau der entsprechenden Produktionen in Europa beigetragen. Nur wenige Unternehmen dieser Branchen besannen sich auf die Tugenden von KMU. Sie fanden profitable Marktnischen, produzierten mit hoher verlässlicher Qualität und Sicherheit und brillierten durch herausragende Flexibilität in Bezug auf Modeänderungen und kurzfristige Nachlieferungswünsche. Sie waren auch die ersten, die Teile der Produktion wegen der niedrigen Lohnkosten nach China auslagerten. So ließen vornehmlich italienische Bekleidungsfirmen in China nähen. Sie exportierten die Stoffe fertig zugeschnitten nach China und reimportierten die genähten Teile. Das war zum Teil ein aufwändiges Unterfangen, weil die Qualität der Näharbeiten sehr genau vor Ort kontrolliert und Schwund vorgebeugt werden musste. Aber der Aufwand lohnte sich wegen der niedrigen Löhne, zumal die Transportkosten in den letzten Jahrzehnten fast schon vernachlässigbar geworden sind.

Von dem Abzug dieser Branchen zeugen heute in Deutschland noch viele Industriebranchen. Aber daran hatte man sich gewöhnt, zumal es noch viele andere Produktionsmöglichkeiten gab, auf die man ausweichen konnte. Der Arbeitsplatzabbau blieb gesamtwirtschaftlich (nicht unbedingt regional) in Grenzen. Die Verhältnisse änderten sich aber während der 90er Jahre. Hier wurde in vielen Branchen der internationale Kostendruck spürbar. Viele deutsche Unternehmen suchten ihr Heil in einer Verlagerung der Produktion in die ehemalige Deutsche Demokratische Republik (DDR), die seit 1989 wieder zur Bundesrepublik Deutschland gehörte, oder in die ehemaligen sozialistischen Ländern, wie Polen, Tschechien, die Ukraine, die ehemaligen Balkanstaaten oder heute auch nach Russland. Die Erfahrungen waren unterschiedlich. Eines lernte man indes schnell. Der Aufwand der Unternehmer selbst an Zeit und Investitionsmitteln war immens. Allerdings wurden viele Unternehmen von den niedrigen Lohnkosten, vor allem aber auch von einer hohen Produktivität belohnt. Die aus den deutschen Betrieben in die mittel- und osteuropäischen Länder (MOE-Staaten) verlagerten Maschinen wurden bei entsprechendem betrieblichem Controlling dort nicht selten produktiver genutzt als an ihren ursprünglichen Einsatzorten in Deutschland.

Solche Auslandsinvestitionen erfolgten auch, um den ausländischen Markt besser durchdringen zu können. Gleichwohl kam dabei eine Verlagerung ganzer Produktio-

nen oder gar des Firmensitzes nicht in Frage, wie das bei Großunternehmen sehr wohl ein Kalkül ist. Das gilt insbesondere für Zulieferunternehmen. Die großen Abnehmer dieser Betriebe nehmen die Preissenkungen durch eine Produktion im billigeren Ausland gern an und dringen zum Teil sogar darauf. Produkt- und Liefergarantien sowie Regresspflichten müssen indes beim Unternehmen in Deutschland verbleiben.

Es war abzusehen, dass der Abstand der Lohnkosten zwischen den west- und osteuropäischen Ländern früher oder später schrumpfen wird. Deshalb wurde von vielen Seiten den Unternehmen empfohlen, auf ihrem Weg gen Osten nicht in Russland Halt zu machen, sondern gleich bis nach China zu gehen. Banken und halbstaatliche Organisationen boten (und bieten noch) Wegbegleitung. Für viele Unternehmen war es schon fast eine Prestigeangelegenheit, in China nach Kooperationspartnern zu suchen. Dieser Trend ist auch heute noch zu spüren. Davon zeugen allein die vielen staatlich organisierten Unternehmerreisen. Es haben sich aber auch beachtliche Ernüchterungen eingestellt.

Zum ersten lernten solche Unternehmer, dass man eine dick gefüllte Reisekasse haben muss. Die ersten Reisen nach China bucht man besser als Urlaubsreisen ab statt als Geschäftsreisen. Viel mehr sprang dabei nicht heraus. Sie lernten weiter, dass die Sprachprobleme höher sind als sonst auf dem internationalen Parkett. Zwar spricht man in China auch Englisch und mangelt es nicht an sprachgewandten Dolmetschern fürs Deutsche, aber ausgezeichnete fachspezifische Sprachkenntnisse, die bei Kooperationen ein Muss sind, sind weit weniger verbreitet.

Es kam die Erfahrung hinzu, dass man Verträge besser nur mit chinesischen Rechtsanwälten vorbereitet. Sich auf einen ausländischen und bislang unbekanntem Rechtsanwalt verlassen zu müssen, schafft indes Unsicherheit. Es ist weiter die Erfahrung vieler Unternehmer, dass auf die Verträge mit chinesischen Unternehmen nicht viel Verlass war. Man hat den Eindruck, dass für den chinesischen Partner die Verträge als aktuelle Willensbekundungen angesehen werden. Und da der Wille sich fortlaufend ändert, weicht man in seinen späteren Handlungen auch von den vertraglichen Festlegungen ab, ohne dass dahinter eine böse Absicht steht oder stehen muss. Vertragstreue ist aber eine *conditio sine qua non* für einen europäischen und

erst recht deutschen Unternehmer. Allerdings ist fairerweise anzumerken, dass die Nichteinhaltung ursprünglicher Abmachungen vermehrt auch bei renommierten deutschen Unternehmen anzutreffen ist. Es kommt weiter vor, dass Teile der Produktion außer Kontrolle des europäischen Partners geraten und sich am Markt verselbständigen. Auf "Grauen Märkten" konkurrieren dann die über die Vertragsmengen hinaus produzierten nicht vertragsgemäßen Güter. Die "irreführenden (confusingly similar)" Produkte mit Aussehen wie ein bekanntes Original, aber mit einem veränderten Logo versehen (Prado statt Prada), tun ihr übriges.

Ich weiß, dass vieles, was ich hier anführe, nicht die Regel ist und dass staatlicherseits dagegen vorgegangen wird. Aber solche Fehlentwicklungen werden in den Medien besonders herausgestellt und werden auf Zusammenkünften von Unternehmern weiter getragen. Sie prägen das Bild vom chinesischen Unternehmer beim europäischen Kollegen, gleichgültig, ob es der Wirklichkeit entspricht oder nicht. Die Folge ist, dass der mittelständische Unternehmer große Hemmungen hat und versucht, ohne chinesische Kooperation klar zu kommen. Im übrigen hat er auch nur selten die finanziellen Reserven, sich in auf solche "Abenteuer" einzulassen.

Mit der ersten Welle der Produktion von Textilien, Schuhen und Spielwaren hatte man sich in Europa abgefunden. Was aber verblüffte, war die rasante Hinwendung zu technisch und auch qualitativ hochwertigen Gütern, bis jüngst hin zum Automobil und demnächst zum Flugzeug. Das hatte man China und den Chinesen nicht zugetraut. Diese Entwicklung übertraf bei weitem die Erfahrungen mit Japan, an das wir in den 50er Jahren nur einige Gebiete verloren. Mancher Unternehmer fühlt sich erschlagen, wenn er von Reisen nach China zurückkommt, das er bislang nur aus Besuchen in der Fahrradzeit vor 15 Jahren kannte. Ausspruch eines Unternehmers: "Die Chinesen überholen uns links und rechts und oben und unten. Wo bleiben wir dabei?"

Die Ursache für diese rasante Entwicklung wird neben den staatlichen Maßnahmen im wesentlichen in Folgendem gesehen. Ein großer Teil der chinesischen Jugendlichen ist zum Studieren ins Ausland ausgeschwärmt. 170.000 sind es insgesamt. Das ist gemessen an der Gesamtzahl der Studenten von 23 Millionen nicht viel. Aber es ergibt sich daraus ein Kader mit zum Teil höherer Qualifikation, als sie im Inland zu erreichen ist. Das war und ist eine besondere historische und kulturelle Leistung.

Der chinesische Student ist von Haus aus neugierig, außergewöhnlich lernwillig, lernbegierig und bienenfleißig. Er saugt das Wissen wie ein Schwamm auf. Ich habe das während einer Gastprofessur an der University of International Business and Economics (UIBE) in Beijing persönlich kennengelernt. Ich habe das aber auch an den Universitäten in Deutschland, an denen ich gelehrt habe, erfahren. Das technische Know-how für den technologischen Fortschrittssprung wurde und wird also insbesondere in den Köpfen dieser jungen Menschen nach China importiert. Sie verfügen zudem über ausgezeichnete Fremdsprachenkenntnisse. In China ist heute das theoretische Wissen selbst für die Produktion hoch komplizierter Produkte der Elektronik vorhanden. Gefördert wurde diese Entwicklung durch das Gebot der Einkindehe, bei der die Familie besonders hoch in die Bildung des Nachwuchses investiert und, soweit eben möglich, auch die Mittel für ein Studium im Ausland aufbringt.

Das theoretische Wissen ist aber nur die eine Seite. Man kann nicht alles auf der Universität lernen. Das praktische Know-how muss hinzukommen. Das hat man sich in China auf intelligente Weise besorgt. Zum Teil halfen Praktika bei westlichen Firmen. Wichtiger aber waren und sind der Import ausländischer Maschinen und die Kooperationen chinesischer mit westlichen Unternehmen. Da bekommt in der Einarbeitungsphase der chinesische Arbeiter, aber auch der Ingenieur, praktisch gezeigt, wie die Produktionsprozesse ablaufen müssen, um Weltstandards in den Produkten zu erlangen. Aus der Bezeichnung "Made in China", über die man anfangs lächelte und die Nase rümpfte, wurde zumindest in Teilbereichen ein hoch geschätztes Qualitätssiegel.

Damit ist das Fundament gelegt für die Nutzung einer weiteren chinesischen Eigenschaft. In China hat man hohen Respekt vor jemandem, der Produkte perfekt nachahmen und kopieren kann. In westlichen Ländern denkt man da anders. Ein Maler, der ein Bild von Rembrandt so perfekt kopiert, dass man es nicht vom Original unterscheiden kann, wird in die Ecke eines Fälschers mit unredlichen Absichten gestellt, so dass er dieses Vorhaben tunlichst lässt. Von einem europäischen Künstler erwartet man Neues, nicht die Kopie, auch wenn die handwerklichen Anforderungen an die Kopie weit über das Neue hinausgehen. In China ist das anders, so dass es wenig Hemmungen bezüglich Produktnachahmungen gab.

Die Vollkommenheit der Fälschungen verdient Respekt. Wenn Nachahmung zur Produktpiraterie und zur Erwerbsquelle entartet, wird sie allerdings ein zunehmendes Ärgernis. In europäischen Häfen werden tonnenweise gefälschte Produkte beschlagnahmt und geschreddert, damit niemand der Versuchung erliegt, sie doch noch zu benutzen. Es handelt sich hierbei keineswegs mehr nur um Turnschuhe und Unterhemden. Es geht auch um Hightech, Medikamente, industrielle Produkte, die manchmal dem Original so nahe kommen, dass selbst der deutsche Produzent des Originalprodukts sie nicht auf Anhieb erkennt. So erzählte mir ein Unternehmer, dass er zu Reparaturleistungen an einem mit seinem Firmenschild versehenen Schaltschrank gerufen wurde und damit Schwierigkeiten hatte. Erst durch die falsche Betriebsanleitung kam man auf den chinesischen Ursprung und die Unmöglichkeit, ihn mit dem deutschen Know-how wieder instand zu setzen.

Trotzdem, mit dem Nachahmer könnte man in Europa noch leben. Denn die Kopie setzt das Original voraus und benötigt Zeit. Diese Zeit kann für den technischen Fortschritt in Europa genutzt werden, so dass der technologische Vorsprung erhalten bleibt. Nun kommt aber noch eine weitere chinesische Eigenheit dazu, nämlich die Kreativität und das Gespür, welche Neuerungen Marktchancen haben. Chinesen sind in der Geschichte seit eh und je als gute Händler bekannt. Damit bekommt das europäische Unternehmen auch noch Konkurrenz in der Innovation.

Das Hase-und-Igel-Spiel, bei dem der mittelständische europäische Unternehmer sehr schnell seine Produkte auf dem Markt billiger von chinesischen Produzenten kaufen kann, steht er nicht durch. Jede Kooperation mit dem damit verbundenen Technologietransfer fördert diese Entwicklung. Da trifft es sich gut, dass der mittelständische westeuropäische Unternehmer von seiner Mentalität her in der Regel kooperationsavers ist. Deshalb können ihn Kooperationsangebote und Kooperationsbeschwörungen seitens des Staates und halbstaatlicher Organisationen nicht sehr reizen, schon gar nicht auf so einem schwierigen Feld. Eigenständige Neugründungen in China sind ihm verwehrt. Sie würden auch vor den Nachahmungsproblemen nur wenig schützen.

Die Entwicklung zwischen China und Europa wird nicht ähnlich verlaufen wie in den 50 Jahren zuvor mit Japan. Japan hat ursprünglich nur einige Produkte übernommen (Radiogeräte, Fotoapparate, Uhren, einen Teil der Automobile) und diese fortentwickelt. China setzt auf die volle Breite der Branchenpalette. Trotz des Besitzes vieler europäischer zukunftssträchtige Patente, die in Europa ignoriert werden, hat der wirtschaftliche Elan in Japan nachgelassen. Es ist die Verringerung der Lohnkostendifferenzen maßgebend. Das wird auch für das Verhältnis zwischen China und Europa zu erwarten sein. Bis es darüber aber zu einer Minderung des chinesischen Wettbewerbsvorteils in Europa käme, müssten die Lohnsteigerungsraten in China im hohen zweistelligen Bereich liegen. Das erlaubt das System nicht und ist folglich unrealistisch. Aber auch dann würde der Annäherungsprozess noch sehr lange dauern. "In the long run we all are dead", sagte Keynes. Das gilt auch für ein europäisches Unternehmen, das sich auf solch eine Entwicklung verlässt und nichts dagegen unternimmt.

Was muss der mittelständische Unternehmer folglich tun, will er in Europa und der chinesischen Konkurrenz voraus bleiben? Viele von ihnen haben erkannt und verinnerlicht, dass sie sich ihr stellen und aktiv vorgehen müssen. Der Unternehmer muss ständig eigene unverwechselbare Neuerungen in Bezug auf Technologie und auch Design auf den Markt bringen. Schutzrechte dafür zu erwerben, kann er sich weitgehend sparen. Sie machen die Konkurrenz zu früh auf neue Produkte aufmerksam und legen Produktionsgeheimnisse offen. Er muss durch Spitzenqualität, Liefertreue, Flexibilität und hochgradige Kundenorientierung (Der Kunde ist Kaiser, nicht nur König.) die Kundenbindung aufbauen und erhalten. Dabei muss er allerdings auch darauf achten, dass sich die Preisschere zum ausländischen Konkurrenz- oder Nachahmerprodukt nicht zu weit öffnet. Sonst reißt der Kundenkontakt ab.

Der europäische Unternehmer wird in Zukunft auch die chinesischen Neuerungen im Auge behalten und sie "nachempfinden" müssen. Der deutsche Unternehmer, der mit dem Fotoapparat auf chinesischen Messen auf Erkundungsjagd geht und Prospekte sammelt, so wie es heute chinesische Unternehmen auf deutschen Fachmessen tun, ist in nicht mehr allzu weiter Ferne. Er muss außerdem darauf setzen, dass ihn Innovationen in den Prozesstechniken die Produktion in Europa weniger lohnabhängig machen und Automatisierungsgewinne (bis hin zur menschenleeren Fabrik) das Le-

ben und Verbleiben in Europa erleichtern. Dann wird vielleicht eine Vision eines Unternehmers aus meinem Bekanntenkreis (Michael Kownatzki, Präsident des AKZ Baden-Württemberg) Wirklichkeit: Wenn Sie nach Osten gehen, denken Sie daran, je weiter nach Osten, desto billiger: erst Osteuropa, dann China, an den Indianern vorbei; dann landen Sie nach 40.000 km wieder bei uns in Deutschland.

Die Großunternehmen verfolgen andere Strategien. Sie sind international ausgerichtet. Auf den riesigen chinesischen Markt China können sie nicht verzichten. Um ihn zu besetzen, bedarf es auch der Produktion in China. So können sie wirtschaftspolitischen Vorschriften Genüge leisten und Kostenvorteile nutzen, die ihnen auch außerhalb Chinas zustatten kommen. Alle großen deutschen Konzerne haben alle schon ihre Dependancen in China. DaimlerChrysler, Audi, Bosch, Siemens, VW, BMW, BASF, selbst Airbus sind vertreten. Bei dem Aufbau von Kooperationen können sie auf Export- und Importbeziehungen aufbauen. Sie haben auch die nötigen finanziellen Mittel, größere Auslandsinvestitionen anzugehen und durchzuziehen, aber auch Durststrecken und Flops zu verkraften. Sie finden zudem eher auch die politische Unterstützung im eigenen Lande und im Ausland.

Für mittelständische Unternehmen sind andere Wege vorprogrammiert. Bei ihnen werden auch in Zukunft Handelsbeziehungen im Vordergrund stehen. Sie leben mit der Konkurrenz. Sie müssen auch die Konkurrenz aus China hinnehmen und sich ihr stellen. Ich habe den Eindruck, dass man dazu in Europa bereit ist. Man wird es im wesentlichen auf den Wegen versuchen, die ich zuvor beschrieben habe. Inwieweit und welche Unternehmen mit dieser Strategie Erfolg haben, wird sich zeigen. Und was dabei von Europa übrig bleibt, auch.

Anmerkung:

Redaktionsschluss: 14. Januar 2007.

Für die Information über die Entwicklung der Beziehungen zwischen der EU und China in den letzten Jahren wird empfohlen:

http://ec.europa.eu/comm/external_relations/china/intro/index.htm