

Für eine nachhaltige Partnerschaft mit China unter veränderten geopolitischen Rahmenbedingungen

Positionierung

Einleitung

Die IHK Düsseldorf beschloss im November 2019 ein Positionspapier unter dem Titel „Für eine nachhaltige Partnerschaft mit China“. Das Papier und viele der darin enthaltenen Forderungen hat weiterhin eine hohe Aktualität. Im Vergleich zum Jahr 2019, in dem noch die Aussicht auf ein Investitionsabkommen zwischen der EU und China bestand, hat sich das geopolitische Umfeld mittlerweile stark verändert – weltweit werden die Karten neu gemischt. Auch China richtet seine Politik stärker als noch vor einigen Jahren nach außen aus. Zeitgleich mit der Öffnung Chinas nach der Corona-Pandemie, unterzieht die Bundesregierung die Beziehungen zu China einer Neubewertung: eine nationale Sicherheitsstrategie und eine China-Strategie sind in Ausarbeitung. Die Unternehmen im IHK-Bezirk berücksichtigen geopolitische Fragestellungen und Konflikte in immer stärkerem Maße bei ihren unternehmerischen Entscheidungen. Auch Sozial- und Nachhaltigkeits-Standards beeinflussen Absatz-, Beschaffung- und Investitionsentscheidungen auslandsaktiver Unternehmen zunehmend. Daher lautet das Gebot der Stunde für Unternehmen mehr Diversifizierung bei Kunden und Lieferanten. Weiterhin gilt jedoch, dass Unternehmen an der Entwicklung und dem Wachstum in entscheidenden Märkten teilhaben und die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung umfassend ausschöpfen wollen. China ist mit einem Handelsvolumen in Höhe von 53,6 Mrd. Euro im Jahr 2022 der zweitwichtigste Handelspartner NRW (davon 78 % Importe). Mit 654 Unternehmen im IHK-Bezirk gehört China zu den wichtigsten Herkunftsländern von ausländischen Unternehmen in Düsseldorf und dem Kreis Mettmann.

Im Hinblick auf die wirtschaftlichen Beziehungen mit China sind aktuell folgende sechs Punkte aus Sicht der IHK Düsseldorf von besonderer Relevanz, die politische Entscheidungsträger im Blick haben sollten:

1. Reziprozität in den wirtschaftlichen Beziehungen von zentraler Bedeutung

Nach wie vor steuert China den Marktzugang über einen Investitionskatalog und eine Negativliste von Industrien, in die deutsche Unternehmen nicht investieren dürfen. Die Liste wird kürzer, jedoch sind viele Branchen durch de facto Monopole chinesischer Staatsunternehmen abgeschottet. Hinzu kommt, dass es in vielen wichtigen Feldern wie bspw. dem Schutz der kritischen Infrastruktur, Datensicherheit, Exportdumping, Subventionen von Staatsunternehmen und Schutz des geistigen Eigentums kein Level-Playing-Field für die hiesigen Unternehmen gibt. Unternehmen mit Chinageschäft sind sich diesen Herausforderungen seit vielen Jahren bewusst und erwarten effektive Schritte Chinas für gleiche Wettbewerbsbedingungen für in- und ausländische Unternehmen. Trotz der Risiken überwiegen für viele Unternehmen bislang noch die Marktchancen.

2. Keine Entmutigungsstrategie

Mit der China-Strategie der Bundesregierung sollte nicht der Eindruck entstehen, dass Unternehmen in ihrem Chinageschäft entmutigt werden sollen. China ist bis auf Weiteres, gemessen an der Summe der Ex- und Importe, der wichtigste Handelspartner Deutschlands. Diese Bedeutung der bilateralen wirtschaftlichen Zusammenarbeit sowie die Notwendigkeit zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit, um die ökologische und digitale Transformation der Wirtschaft zu bewältigen, sollte daher in der Chinastrategie Berücksichtigung finden. Eine bereits

angekündigte Mitteilungspflicht bis hin zu möglichen Stresstests für gegenüber China als besonders exponiert geltende Unternehmen darf nicht zur zusätzlichen bürokratischen Belastung für die Betriebe werden. Der Bund sollte zudem darauf achten, dass die Generalkonsulate über ausreichende Mitarbeiterkapazitäten verfügen, um Visa-Anträge zu bearbeiten. Darüber hinaus sollten Unternehmen dabei unterstützt werden, ihre "China+x-Strategie" auf- und auszubauen (s. 5. "Neue Handels- und Rohstoffabkommen abschließen").

3. Gemeinsame Themen der Zusammenarbeit identifizieren und politisch flankieren

Ein Großteil der Unternehmen beobachtet die wirtschaftliche und politische Entwicklung im Hinblick auf den chinesischen Markt sehr differenziert und verfolgt bereits seit einigen Jahren eine Diversifizierungsstrategie. Trotzdem gibt es angesichts der Entwicklung des chinesischen Marktes weiterhin sehr gute Absatzchancen für hiesige Lösungsanbieter. Aus Sicht der branchenspezifisch breit aufgestellten IHK-Unternehmen können das beispielsweise die Themen Clean-Tech, Mobilität, Automatisierung, Medizin- und Gesundheitswirtschaft sein. Insbesondere zur Bekämpfung des Klimawandels braucht es China als konstruktiven und wichtigen Partner. Für eine erfolgreiche Marktbearbeitung ist daher auch in Zukunft eine starke politische Flankierung notwendig. Im Hinblick auf den Bund und NRW sowie deren Außenwirtschaftsfördergesellschaften bedeutet das auch weiterhin die Notwendigkeit, Unternehmensreisen nach China mit hochrangiger politischer Begleitung durchzuführen.

4. China-Strategie Deutschlands in eine EU-Strategie einbetten

Deutschland ist ein wichtiger Partner Chinas in Europa. Allein fehlt der Bundesregierung – und auch allen anderen Mitgliedstaaten – der strategische und geopolitische Hebel, um ihre Interessen zu vertreten. Eine gemeinsame und effektive politische Positionierung der EU kann dazu beitragen, dass die Interessen der europäischen Wirtschaft gegenüber China besser vertreten werden. Einseitige und nicht abgestimmte Vorstöße schwächen die EU und damit letztlich auch Deutschland. Ein besonderes Augenmerk ist hier auch auf die Entwicklung von technischen Normen und Standards zu richten, die weiterhin in erster Linie durch private, nicht staatlich beeinflusste Akteure gesetzt werden sollten. Zudem sollten der Bund und die EU ambitionierte Schritte unternehmen, um Wachstumsbremsen zu lösen und dadurch als Handels- und Investitionspartner weltweit an Attraktivität zuzulegen. Ein geeintes, wirtschaftlich prosperierendes und gleichzeitig offenes Europa ist aus Sicht der IHK-Mitglieder ein zentraler Baustein zur Bewältigung geopolitischer Herausforderungen.

5. Neue Handels- und Rohstoffabkommen abschließen

China hat in der Vergangenheit Handelsbarrieren und Subventionen eingesetzt, um ihre heimischen Unternehmen zu schützen und ihren Einfluss auf ausländische Märkte zu vergrößern. Es ist daher richtig, dass Deutschland und die EU sich um neue Handels- und Rohstoffabkommen kümmern, um Unternehmen den vereinfachten Zugang zu Alternativmärkten und wichtigen Rohstoffen zu sichern. Diese Abkommen braucht es aber nicht nur mit Nationen wie Kanada oder Neuseeland, sondern auch mit weiteren wichtigen Partnern wie bspw. den Mercosur-Staaten. Aber auch Abkommen mit Ländern wie Indien oder Indonesien sind von hoher Relevanz. Um diese Abkommen abzuschließen, braucht es eine gesunde Portion politischen Pragmatismus, den Fokus auf handelspolitische Fragestellungen in den Verhandlungen und nicht das Beharren auf bspw. für Drittpartner zu hohen EU-Standards.

6. Zusammenarbeit auf kommunaler und regionaler Ebene nutzen

Für gute Beziehungen mit China braucht es konkrete Projekte und Erfolge. Auf kommunaler Ebene können diese im Rahmen von Städtepartnerschaften, Wirtschaftsdelegationen, Messebeteiligungen und Unternehmensansiedlungen angebahnt und umgesetzt werden. Dafür braucht es eine Infrastruktur und ein Netzwerk von kompetenten Partnern vor Ort. Die IHK wird sich deshalb auch weiterhin selbst sowie im Rahmen des China Kompetenzzentrums Düsseldorf von Landeshauptstadt Düsseldorf, Messe Düsseldorf und IHK Düsseldorf für die Stärkung der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen einsetzen, die China-Kompetenz in der Region stärken, Unternehmen beim China-Geschäft unterstützen und chinesische Delegationen willkommen heißen.

Ansprechpartner:

Ralf Schlindwein

☎ 0211 3557-220

@ ralf.schlindwein@duesseldorf.ihk.de