China wird deutschen Firmen zu teuer

Steigende Löhne und Behördenwillkür größte Probleme / Bremer PTS Logistics startet dennoch Joint Venture

Jedes fünfte europäische Unternehmen überlegt, künftig nicht mehr in China zu investieren, obwohl das Gros weiterhin mit steigenden Umsätzen rechnet. Behördenwillkür und steigende Lohnkosten machen die Produktion weniger attraktiv. Trotzdem wagt ein Bremer Unternehmen, die PTS Logistics Group, jetzt den Schritt nach Fernost – und startet ein Joint Venture für Verpackungstechnik mit der chinesischen Uni-Top-Gruppe.

VON FELIX LEE
UND ALEXANDER KLAY

Bremen. Europäische Unternehmen machen in China Rekordumsätze, das Land verbucht zweistellige Wachstumsraten und bietet einen vielversprechenden Binnenmarkt – dennoch ist die Stimmung unter Unternehmen aus der EU schlecht. Jedes Fünfte plane, künftig nicht mehr in China zu investieren, heißt es in einer gestern vorgelegten Studie der europäischen Handelskammer in Peking. „Das würde ich als ziemlich alarmierend betrachten", sagt Kammerpräsident David Cucino.

Risiken wie Produktpiraterie, Behördenwillkür und unklare Rechtslage in China sind der Bremer PTS Logistics Group bekannt – trotzdem sieht der Verpackungsdienstleister aus der Überseestadt sehr große Chancen in dem Land, sagt Prokurist Sven Hermann. „China ist der Markt, der für die nächsten Jahre interessant sein wird." Die Bremer starten im Herbst ein Joint Venture mit der Uni-Top-Gruppe, einem chinesischen Transport- und Logistikunternehmen. Uni Top werde sein lokales Netzwerk in die Kooperation einbringen, der Bremer Verpackungsexperte sein Fachwissen. Außerdem werde PTS Logistics den Vertrieb für Kunden im europäischen Raum übernehmen.

Mit zwei Mitarbeitern, die künftig in China eingesetzt werden, wird PTS Logistics einen kleinen Schritt nach Fernost wagen. „Wir wollen dort nicht gleich ein riesiges Gebäude aufstellen." Hermann sieht in der Kooperation Ausbaupotenzial und einen pragmatischen Nutzen für beide Seiten. Die Deutschen könnten neue Kunden gewinnen, die Chinesen von dem technischen Vorsprung profitieren. Zudem sei ein Alleingang in Fernost kaum möglich. „Dafür ist China viel zu groß", sagt er.

Wachsender Binnenmarkt

Mit der Größe Chinas spielt Hermann auf den rasant wachsenden und kaum zu überschauenden Binnenmarkt an. Die Kritik europäischer Unternehmen richtet sich vor allem gegen das unüberschaubare Rechtssystem und die Willkür der Behörden. Fast ein Viertel der von der Handelskammer befragten Firmen beklagt, dass Gesetze und Vorschriften willkürlich ausgelegt würden. Jeder Zweite gab an, dass ihm wegen solcher Hürden Geschäfte entgangen seien. Viele europäische Unternehmen beschweren sich zudem darüber, dass die Regierung in Peking die heimische Konkurrenz bevorteile und mit Marktabschottung ausländische Firmen abschirme.

Matthias Claussen kennt das. „Die heimische Wirtschaft wird in einem ganz anderen Maß geschützt, als hier", sagt der geschäftsführende Gesellschafter bei Melchers & Co. Das Bremer Unternehmen ist seit 140 Jahren in China tätig. Manchmal seien Entscheidungen der Behörden nicht berechenbar, sagt Claussen. „Man muss lernen, damit umzugehen." Denn eins sollte beim Blick auf das Land in Fernost nie vergessen werden: „China ist nach wie vor ein Land, das totalitär regiert wird." Wer dort das schnelle Geschäft suche, scheitere oftmals.

Das spüren vor allem die europäischen Unternehmen, die erst seit kurzer Zeit in China vertreten sind. Gerade Mittelständler mit weniger als fünf Jahren China-Erfahrung, 29 Prozent, denken laut der Handelskammer-Studie über eine Verlagerung ihrer Produktion nach. Große Unternehmen mit 5000 Mitarbeitern und mehr teilen diese Einschätzung seltener (17 Prozent). Für sie bleibt die Volksrepublik ein attraktiver Produktionsstandort.

Bei Melchers macht man sich darüber gar keine Gedanken. „Die Umsätze steigen kontinuierlich", sagt Claussen. Neben dem Export von deutschen Investitionsgütern nach China würden Konsumgüter zunehmend eine Rolle spielen.

Für PTS Logistics wird China gerade jetzt ein interessanter Markt. „Von dort gehen immer hochwertigere Maschinen in den Export", sagt Sven Hermann. Das Bremer Unternehmen könne die entsprechenden Verpackungen für den Transport nach Europa, oder auch für den chinesischen Binnenmarkt liefern. „Wenn die Werte der Waren steigen, steigt auch der Anspruch an die Verpackungen." In China soll es verschiedene Angebote geben: von der Schulung der Lieferanten, über die Beratung für Transportlösungen bis hin zur kompletten Abwicklung.

Angst vor Produktpiraterie

Wo spezielle Technik und Fachwissen nach China exportiert werden, besteht die Gefahr des Abkupferns. Immer wieder klagen Unternehmen über Produktpiraterie, die von chinesischen Behörden kaum verfolgt werde. „Klar, die Angst ist immer da", gibt Hermann zu. Immerhin stellen die Bremer ihrem chinesischen Partner künftig ihr Expertenwissen zur Verfügung. Trotzdem bleibt der Prokurist realistisch, er will das Problem nicht überbewerten: „Wir machen ja keine Raketentechnik."

Was als Klagepunkt der Europäer im Vergleich zu den Vorjahren deutlich wird, ist der Ärger über steigende Produktionskosten. Tatsächlich haben sich die Löhne in den boomenden Küstenprovinzen mehr als verdoppelt. Verdiente ein Industriearbeiter vor zwei Jahren noch etwa 1500 Yuan im Monat (rund 190 Euro), sind die Löhne auf 400 Euro gestiegen. Facharbeiter in Peking, Schanghai und im Perlflussdelta sind unter 1100 Euro kaum zu finden. Melchers-Mann Claussen spricht von Lohnsteigerungen von gut 50 Prozent in den letzten drei Jahren. Außerdem sei der Kündigungsschutz verschärft worden. „Das ist nicht gerade investorenfreundlich." Da seien andere Länder attraktiver, Claussen spricht von Vietnam oder Myanmar.

Konkret heißt das: Für Unternehmen, die wegen niedriger Produktionskosten nach China gekommen sind, lohnen sich Investitionen immer weniger. Firmen, die auf den stark wachsenden Binnenmarkt setzen, nehmen steigende Löhne oder Behördenwillkür weiter in Kauf.

Eine andere Wahl bleibe Unternehmern auch gar nicht, meint Claussen. „Es ist sehr schwer, sich gegen Verwaltungsentscheidungen zu wehren", sagt er. Ein Verwaltungsrecht, wie es Europäer aus ihrer Heimat kennen, gebe es in China nicht. Wichtiger sei es, ein gutes Verhältnis zu den Behörden zu wahren. Sich über vermeintlich falsche Behandlung zu beschweren, „das führt zu gar nichts".

Prokurist Sven Hermann von der Bremer PTS Logistics Group. FOTO: CHRISTINA KUHAUPT

Problem 1: Markenklau

n Die Unternehmensgruppe Freudenberg musste in China jahrelang juristisch um ihren Namen kämpfen. Ein in der chinesischen Küstenprovinz Zhejiang ansässiges Unternehmen hatte 2002 damit begonnen, dieselben Dichtungsringe unter demselben Namen zu produzieren und zu vertreiben wie das deutsche Unternehmen aus Weinheim, das unter anderem für seine Vileda-Reinigungsartikel bekannt ist. Die chinesischen Kopieprodukte liefen unter der Bezeichnung „cFw", der Abkürzung für Carl Freudenberg Weinheim. Neun Jahre dauerte der Rechtsstreit. Erst im Juli 2011 gab das Patent- und Markenamt in Peking Freudenberg recht und verbat dem chinesischen Unternehmen die Nutzung dieses Namens.

Problem 2: Bilanzfälschung

n Der Düsseldorfer Mischkonzern Evonik gründete mit einem Unternehmen aus Nordchina eine gemeinsame Firma. Doch was die Deutschen nicht wussten: Der chinesische Partner war pleite. Bilanzen wurden manipuliert, wichtige Sicherheitsvorkehrungen und behördliche Betriebsgenehmigungen fehlten. Damit nicht genug: Der chinesische Mitgeschäftsführer und Gesellschafter hielt zugleich auch Anteile an einem Konkurrenzunternehmen. Er zog Mitarbeiter ab und ließ sie für eine seiner anderen Firmen arbeiten. Zum endgültigen Bruch kam es, als er versuchte, eine Schmiergeldzahlung von 850 000 Euro an chinesische Behörden von Evonik erstattet zu bekommen. Evonik will das Joint Venture so schnell wie möglich beenden.

Problem 3: Betrug

n Das Familienunternehmen M.C.M. in Mannheim kauft seit vielen Jahrzehnten gebrauchte Baumaschinen auf und verkauft sie weiter, meist in den Iran. Von China hätte man besser die Finger gelassen. Als M.C.M. von der Firma China Heavy für mehr als hunderttausend Euro 2009 einen Kran erwarb, wussten die Deutschen nicht, dass es sich dabei um Schrott handelte. Beim Verschiffen am Schanghaier Hafen wurde der hochwertige Kran durch wertlose Metallteile ausgetauscht. Der Firmenchef von M.C.M. ging zur Polizei und wollte klagen. Doch die chinesische Staatsanwaltschaft gab sich nicht einmal Mühe, sich der Sache anzunehmen. Das Ergebnis: Die Hunderttausend Euro waren für das Mannheimer Unternehmen für immer weg.

Problem 4: hohe Fluktuation

n Vor gar nicht allzu langer Zeit wollte in China noch jeder zu einem ausländischen Unternehmen. Europäische Firmen waren besonders beliebt. Doch das ist heute nicht mehr so. „China ist heute ein Arbeitnehmer-Markt und kein Arbeitgeber-Markt mehr", beklagt Zhen Qinghao, China-Chef des deutschen Mittelständlers Rittal in Schanghai. „Die Leute hier können sehr leicht einen anderen Job finden." Der Hersteller von Schaltschränken aus dem hessischen Herborn beschäftigt derzeit rund 1200 Mitarbeiter in China. Rittal muss sich sehr darum bemühen, die Leute zu halten. Denn die Fluktuation liegt im Schnitt bei 13 Prozent. In anderen Unternehmen sind es sogar 25. Fachkräftemangel ist inzwischen das größte Problem in China.