

Interview mit Christian Sommer

Christian Sommer ist CEO und Chairman des German Center in Shanghai und war bereits mehrfach als Referent bei unseren Veranstaltungen zu Gast. Der Vorsitzende des Forums Ordnungspolitik Paul Becker hat Herrn Sommer, der über jahrzehntelange Erfahrung in China verfügt, mit Blick auf das kommende Ordnungspolitische Frühstück einige Fragen zu aktuellen Themen gestellt:

Paul Becker: Herr Sommer, China hat ja während der Corona-Pandemie mit der Zero-Covid-Strategie einen anderen Ansatz gewählt als die meisten westlichen Länder. Die Folgen waren monatelange Lockdowns, in denen Firmen schließen mussten, nicht liefern konnten, oder Mitarbeiter in den Fabrikhallen übernachten mussten, damit die Firmen lieferfähig blieben. Wie sind die in China ansässigen deutschen Firmen mit dieser Lage umgegangen?

Christian Sommer: In der Nachschau muss man sagen, dass die deutschen Firmen und die dortige chinesische Belegschaft sehr besonnen mit der Lage umgegangen sind. Denn auch zu meiner Überraschung haben mir viele der deutschen Unternehmen berichtet, dass die Jahre 2021 und 2022 im Ergebnis geschäftlich ordentliche, wenn nicht gar recht gute Jahre waren – ganz im Gegensatz zu dem, was sich für das Geschäftsjahr 2023 abzeichnet. So waren in der Vergangenheit Entlassungen von Personal eher Ausnahme als Regel. Zudem haben sich die deutschen Firmen sehr um ihre Mitarbeiter/-innen, teilweise samt deren Familien, gekümmert, insbesondere, wenn diese während der Pandemie in der Fabrik bleiben mussten.

Von Taicang wissen wir, dass die Stadtregierung im sehr engen Austausch mit den deutschen Firmen vor Ort war. Dadurch konnten manche Sonderlösungen beim Transport von Rohmaterialien zur Fabrik sowie für die Fertigprodukte von der Fabrik gefunden werden. So blieb die Lieferfähigkeit teilweise erhalten. Aber klar: Von pauschalierten Aussagen wird es auch immer negative Abweichungen gegeben haben.

PB: Und wie sieht die Lage für die deutschen Unternehmen aktuell aus? Hat sich die Situation bereits normalisiert und wieder das Vorkrisen-Niveau erreicht?

CS: Für die meisten Firmen hat sich die Situation noch nicht auf das Vor-Corona-Niveau normalisiert. Viele waren optimistisch, dass mit der Öffnung Ende 2022 / Anfang 2023 alles recht schnell wieder losgehen und die Wirtschaft anspringen wird. Aber weder der Konsum noch der wichtige Immobiliensektor geben derzeit Wachstumsimpulse für die chinesische Wirtschaft, um nur zwei Bereiche zu nennen.

Ich gehe davon aus, dass wir hier keine schnelle Besserung sehen, frühestens vielleicht zweites Halbjahr 2024. Denn wir haben es ja nicht nur mit den Nachwirkungen von Corona in China zu tun, sondern mit einer allgemein wirtschaftlich und geopolitisch angespannten Lage. Das Bild, das Image von China hat sich jedenfalls in vielen der westlich geprägten Volkswirtschaften verschlechtert. Daher werden Investitionen sowohl aus wirtschaftlichen, als auch aus politischen Gründen zurückgehalten bzw. in andere, asiatische Märkte und Länder gepumpt.

Zur sachlichen Beschreibung der Gesamtgemengelage gehört, dass von Seiten der deutschen (Wirtschafts- und Außen-)Politik die Betonung der systemischen Rivalität zu China eindeutig die Oberhand gegenüber einer Partnerschaft auf Augenhöhe gewonnen hat. Hier sehe ich keine Besserung in naher Zukunft. Auch dies wird Spuren in der wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Zusammenarbeit hinterlassen.

PB: Das Regime in Peking hat ihr staatlich gelenktes Wirtschaftssystem in der Vergangenheit ja stets als überlegen angepriesen im Vergleich zu den teilweise schwerfälligeren und langsameren Demokratien der westlichen Welt. In der Corona-Krise hat dieses Narrativ ja einen herben Schlag erlitten, als sich in Europa und in den USA die Wirtschaft bereits wieder zu erholen anfing, während in China die Menschen immer noch in ihren Wohnungen eingesperrt waren. Können Sie beobachten, dass deutsche Unternehmen aufgrund dieser Erfahrungen Anpassungen in ihren China-Strategien vornehmen?

CS: Anpassungen von Unternehmensstrategien erfolgen auf Absatzseite sinnvollerweise dann, wenn gesetzte Ziele von Planungen, von Budgets nicht erreicht werden. Wenn sich dann im Management die Auffassung durchsetzt, dass auch mittelfristig die ursprünglich gesetzten Wachstumsziele verfehlt werden, dann hat das Auswirkungen auf die Bereitschaft, künftig zu investieren oder neue Produkte einzuführen. Dies gilt nicht nur im Falle von China. Mögliche Erwägungen, welches Wirtschaftssystem dem jeweils anderen überlegen ist, spielen in den Gesprächen, die ich führe, keine wesentliche Rolle.

Anders verhält sich dies beim Einkauf in China. Denn hier spielen andere Faktoren wie einseitige Abhängigkeiten, Verfügung und Preisstabilität von Rohstoffen, Qualität der Lieferketten, etc. eine Rolle. Meiner Erfahrung nach erhalten hier die politischen Erwägungen des Managements im Sinne einer Risikobewertung Einzug bei den Entscheidungen.

Die Erfahrung, in den Wohnungen eingesperrt zu sein, haben ja nicht nur die Chinesen gemacht, sondern auch die Ausländer, die in dieser Zeit in China gelebt haben. Und da können wir schon beobachten, dass gerade Familien diese Situation nicht länger haben hinnehmen wollen. Dafür habe ich großes Verständnis. Daher haben viele Ausländer das Land verlassen, die durchaus wichtige Funktionen in den deutschen Firmen in China ausgefüllt hatten. Dieser Aderlass plus die seinerzeit erschwerten Reisebedingungen haben das Wachstumspotential und die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Firmen in China negativ beeinflusst.

PB: Eine weitere Herausforderung für deutsche Unternehmen ist die klare Erwartung der chinesischen Regierung, dass ausländische Unternehmen auch in China produzieren sollen, und das Land nicht nur als riesigen Absatzmarkt betrachten. Wer dem Wunsch nicht Folge leistet, muss mit Repressalien, z.B. in Form von unangekündigten Kontrollen in den Unternehmen oder der Abschaltung des Internets, rechnen. Wie gehen gerade mittelständische Unternehmen mit dieser Situation um? Es besteht ja das Risiko, dass durch Industriespionage die komplette Technologie abfließt.

Ich kann weder den Sachverhalt, der dieser Frage zugrunde liegt, noch die in der Fragestellung selbst unterstellten Konsequenzen bei Nichtproduktion bestätigen. Die Firmen entscheiden für eine Produktion in China, weil sie ansonsten schlicht und ergreifend nicht wettbewerbsfähig sind. Denn die Lieferzeiten sind zu lang, ggf. der Service zu schlecht, die Preise unterliegen Währungsschwankungen, um nur einige der Gründe zu nennen, warum deutsche Firmen in China aus eigenen, profitgetriebenen Gründen produzieren wollen.

Das Thema Industriespionage ist ein weltweites Thema. Das macht den Einzelfall z. B. in China natürlich nicht besser, relativiert auch nicht die mögliche Schadensbilanz. Es sagt nur: Jedes Unternehmen muss sich gegen Industriespionage aus einem jeweils anderen Land schützen. Spionageaktivitäten an einer Produktion vor Ort festzumachen, greift allerdings erheblich zu kurz. Messen, Ausstellungen, Vorführungen vor Kunden, Schutz der eigenen IT, des Intranets der Firma, der Computer, Laptos und Mobiltelefone der Vertriebsleute sind alles Themen, die beachtet werden müssen.

PB: Schließlich würde mich noch interessieren, wie Sie in den German Centre, aber auch wie Ihre deutschen Kunden mit dem Social Scoring durch die chinesische Regierung umgehen, bei denen die Bürger, Mitarbeiter und Unternehmen nach ihrer Anpasstheit an das System bewertet werden?

CS: Es mag Sie überraschen zu hören, dass wir selbst sowie unsere Mieter noch keine ernstzunehmen Erfahrungen mit dem Social Scoring gemacht haben. Bisläng, und ich betone bisläng, scheint mir das System aus seiner Pilotphase noch nicht herausgekommen zu sein. Damit gehört das Social Scoring zu einer Reihe von Unsicherheiten, die auch einige der neuen Gesetze z. B. zum Datentransfer oder dem sogenannten Anti-Spionage-Gesetz bei ausländisch investierten Unternehmen hervorrufen.

Es ist die allgemeine Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung nicht nur Chinas, sondern auch des Heimatmarktes, die die Unternehmen zögern lässt, wieder mit Volldampf im Ausland zu investieren. Dabei ist die Zurückhaltung beim industriellen Mittelstand deutlicher zu spüren, als bei den global agierenden Konzernen.