

Transkript der Audiodatei

"Der Mittelstand und China"

Moderatorin

Obwohl die chinesische Regierung den Zugang zu Rohstoffen und Vorprodukten in jüngster Zeit immer wieder als politisches Druckmittel einsetzt und deren Export limitiert, setzen viele Unternehmen weiterhin auf Zulieferungen aus China: Im vergangenen Jahr lag der Wert der importierten Waren bei 171 Milliarden Euro. Das waren 8,8 Prozentpunkte mehr als im Jahr 2024. In einer Studie haben sich daher IfM-Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler angesehen, wie die mittelständischen Unternehmen mit den geopolitischen Risiken im Handel mit China umgehen. Einer von Ihnen, Herrn Dr. Rieger-Fels, begrüßen wir heute hier im Studio. Herzlich willkommen.

Herr Dr. Rieger-Fels, sehen die mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmer einfach nicht die Gefahren, die mit dem Außenhandel zu China verbunden sind? Gibt es bzw. suchen sie überhaupt nach Alternativen, beispielsweise in Asien?

Dr. Markus Rieger-Fels

Also unsere Studien legen nahe, dass die Unternehmen, bei denen es Abhängigkeiten gibt, sich dieser Abhängigkeiten durchaus bewusst sind und auch der Risiken, die damit verbunden sind.

Sie suchen auch aktiv nach Wegen, diese Risiken zu reduzieren. Und da ist natürlich die Diversifizierung der Lieferantenbasis eine Möglichkeit. Also, dass man in Asien oder auch global nach neuen Lieferanten sucht. Und viele Unternehmen im Mittelstand tun das auch, befassen sich mit dieser Möglichkeit. Jetzt muss man aber auch berücksichtigen, dass der Aufbau einer Lieferbeziehung ein langwieriger Prozess ist und mit eigenen Risiken verbunden ist. Denn es gilt ja nicht nur, einen neuen Lieferanten zu finden, sondern man muss ihn auch kennenlernen. Stimmt der Preis? Stimmt die Qualität? Ist dieser Lieferant verlässlich? Gerade dieser letzte Punkt ist für viele im Mittelstand ein sehr wichtiger Punkt. Entsprechend unterhalten sie typischerweise sehr langlebige Geschäftsbeziehungen zu ihren Zulieferern, auch zu denen, die in China sitzen. Und diese Beziehungen sind oft eben über Verlässlichkeit und Vertrauen definiert.

Und wenn man das weiß, dann ist es nicht überraschend, dass der Mittelstand eine gewisse Zurückhaltung zeigt, die bestehenden Beziehungen aufzugeben oder auch nur einzuschränken. Und warum es so lange dauert, neue Beziehungen herzustellen – zum Beispiel im Zuge einer China-Plus-One-Strategie.

Moderatorin

Gibt es denn noch weitere Hemmnisse, die dem De-Risking im Wege stehen?

Dr. Markus Rieger-Fels

Es gibt einige Hemmnisse. Zunächst muss man festhalten, dass praktisch alle Maßnahmen, die ein Mittelständler wählen kann, um sich unabhängiger zu machen, mit Kostensteigerungen verbunden sind. Es hat ja durchaus Gründe, warum man bisher so stark auf China gesetzt hat beziehungsweise auch weiterhin setzt.

Und wenn man diese Kostensteigerungen berücksichtigt, stellt sich direkt die Frage, wie geht man mit diesen Kostensteigerungen um? Sind die Kunden so sehr an einem De-Risking interessiert, dass sie bereit sind, diese Kostensteigerung mitzutragen? Oder muss der Mittelständler das eben dann alleine tun? Wenn eben das Interesse in der Kundschaft nicht ganz so hoch ist, dann würde eben ein De-Risking für das konkrete Unternehmen Wettbewerbsnachteile mit sich bringen. Es gibt aber nicht nur ökonomische, es gibt auch regulatorische Hürden für ein De-Risking. Ich nenne mal zwei Beispiele. Wenn man als Unternehmen sein Produkt umgestalten möchte, indem man ein neues Material verwendet – und nicht mal ein Material, was zum Beispiel vorrangig aus China kommt –, dann müssen diese Produkte neugestaltet werden. Aber weil sie eben neugestaltet werden, müssen sie teilweise neu zugelassen, neu geprüft werden. Das wiederum bindet sehr viel Zeit, Ressourcen in den Unternehmen und ist mit viel bürokratischem Aufwand verbunden.

Ein weiteres Beispiel, das insbesondere kleinere Unternehmen betrifft, ist die Schwierigkeit oder die regulatorischen Hürden insbesondere im Bereich der Diversifizierung. Gerade kleinere Unternehmen haben nicht selten Schwierigkeiten, überhaupt Zulieferer zu finden, weil sie eben sehr viel kleinere Abnahmemengen benötigen als größere Unternehmen. Und wenn man jetzt im Zuge einer Diversifizierung diese Abnahmemengen auch noch auf mehrere Zulieferer aufsplittet, werden sie noch kleiner. Das heißt, man wird als Kunde noch unattraktiver. Und kommt jetzt noch der Fakt hinzu, dass sehr häufig eine ganze Reihe an Dokumentationspflichten oder Berichtspflichten über die Lieferkette von diesen KMU verlangt wird und dementsprechend auch von den Zulieferern dieser

KMU verlangt wird, dann winken ganz viele potenzielle Zulieferer einfach ab. Der Aufwand, dieses KMU für diese kleinen Auftragsmengen zu beliefern, lohnt sich nicht.

Moderatorin

Das heißt, Sie würden also sagen, eine Diversifizierung politisch zu erzwingen, wie es gerade die EU überlegt, im Hinblick auf die Großunternehmen, ist eigentlich gar nicht sinnvoll?

Dr. Markus Rieger-Fels

Es ist sicherlich nicht sinnvoll. Denn, wie Sie gerade sagten, auch wenn formal nur die Großunternehmen ins Auge gefasst werden für eine, ich sage mal, erzwungene Diversifizierung, wird es letztlich auch die KMU in deren Lieferketten treffen. Und wie wir gerade gesagt haben, gerade für KMU kann eben eine Diversifizierung ein sehr schwieriger Weg des De-Risking sein.

Es gibt noch einen zweiten Aspekt: Wenn man Unternehmen – ob groß oder klein – zwingt, sich zu diversifizieren, ignoriert man letztlich die Gründe, warum sich diese Unternehmen bisher gegen eine Diversifizierung entschieden haben. Denn gerade, wenn die Unternehmen sich ihrer Abhängigkeit und den damit verbundenen Risiken bewusst sind und sich trotzdem dafür entscheiden, an den bestehenden Lieferbeziehungen festzuhalten, werden sie das aus sehr triftigen wirtschaftlichen Gründen tun. Zwingt man sie trotzdem zur Diversifizierung, zwingt man diesen Unternehmen auch Wettbewerbsnachteile auf und reduziert ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Moderatorin

Was ist dann aus Ihrer Sicht sinnvoll – oder was wären aus Ihrer Sicht politische Maßnahmen, die eben gerade im Hinblick auf die mittelständischen Unternehmen sinnvoll sind?

Dr. Markus Rieger-Fels

Zunächst sollte man sich vergegenwärtigen, dass es einfach sehr, sehr große Unterschiede zwischen den Unternehmen gibt und unter welchen Voraussetzungen sich ein De-Risking lohnt und welchen Weg im De-Risking man denn einschlagen sollte.

Es gibt ja eben nicht nur die Möglichkeit zu diversifizieren, man kann auch Materialsubstitutionen betreiben. Das heißt, man kann Materialien einsetzen, die

weniger stark aus China kommen oder man kann versuchen, verstärkt recycelte Materialien einzusetzen. Das heißt, anstatt jetzt einen konkreten Weg wie Diversifizierung vorzugeben, sollte man es dem Mittelstand selbst überlassen, innovativ zu werden und zu schauen, was ist für mich der individuell beste Weg, meine Abhängigkeit zu reduzieren.

Dabei muss die Politik sicherlich nicht die Hände in den Schoß legen, sondern sie kann den Mittelstand aktiv unterstützen: Das kann sie damit tun, indem sie weitere Handelsbeschränkungen senkt oder über neue Handelsabkommen reduziert. Kurz gesagt, indem sie eben diese regulatorischen Hemmnisse für ein De-Risking angeht.

Moderatorin

Vielen herzlichen Dank für das interessante Gespräch, Herr Dr. Rieger-Fels. Ja, liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, die Studie "Abhängigkeit des Mittelstands von Zulieferern aus China" können Sie wieder kostenfrei auf der Internetseite des IfM unter www.ifm-bund.org unter den Publikationen herunterladen. Vielen Dank wieder für Ihr Interesse an der Forschung des Instituts für Mittelstandsforschung – und bis bald.