

# Wirtschaft

Rhein-Zeitung

6/2021

Die regionale Wirtschaftszeitung der Rhein-Zeitung

3,50 Euro

## Chefsache

RZ-Chefredakteur Lars Hennemann besucht die neue Cusanus Hochschule in Koblenz. **SEITE 4**

## Start-up

Elvah aus Grafschaft will mit gleichnamiger App den Markt für E-Autos erobern. **SEITE 15**

## Green

WIRTSCHAFT startet ihre Initiative zum Thema Klimaschutz und Nachhaltigkeit. **SONDERTHEMA**

### WIRTSCHAFT als E-Paper



Der Aktionscode für die aktuelle digitale Ausgabe lautet **WIR-1712**.

Jeder im Besitz des Codes kann die WIRTSCHAFT kostenfrei laden.

Der Aktionscode lässt sich unter [www.rhein-zeitung.de](http://www.rhein-zeitung.de) einlösen oder unter <https://rzepaper.rheinzeitung.de/>.

Die Wirtschaftszeitung kann auch mit der E-Paper-App der Rhein-Zeitung auf dem Smartphone oder dem Tablet gelesen werden.

### Kurz gemeldet

Rheinland-Pfalz soll zum führenden Standort für wasserstoffbetriebene Nutzfahrzeuge werden. Gemeinsam mit dem Commercial Vehicle Cluster (CVC) und mehr als 30 Unternehmen aus der Industrie hat Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt (FDP) eine Absichtserklärung unterschrieben und „HyCoVe – Die Region wasserstoffbasierter Nutzfahrzeugmobilität“ ins Leben gerufen. Ein Steuerungskreis mit Vertretern verschiedener Unternehmen wird an der Spitze des Netzwerks stehen; das CVC übernimmt eine koordinierende Rolle.

+++

Das rheinland-pfälzische Wirtschaftsministerium fördert die **Kausa-Landesstelle der Handwerkskammern** für die Jahre 2021 bis 2024 mit rund 338 000 Euro. Die Kausa-Landesstelle berät an den Kammerstandorten Koblenz, Trier, Kaiserslautern und Mainz junge Menschen mit Migrations- und Fluchthintergrund zu Ausbildungsmöglichkeiten oder vorgelagerten Praktika, Sprachschulungen sowie weiteren vorbereitenden Kursen und Maßnahmen. Ziel ist die Integration in den Ausbildungs- und Arbeitsmarkt. Auch Unternehmen und Eltern können sich dorthin wenden.

+++

Das rheinland-pfälzische Innenministerium startet im Februar 2022 mit sechs Notariaten ein **Pilotprojekt zur digitalen Übermittlung von Grundstückskaufverträgen an Gutachterausschüsse**. Durch den Wegfall der analogen Übertragung von Informationen in die bereits automatisiert geführte Kaufpreissammlung würden Zeit und große Mengen Papier eingespart, was auch der Umwelt diene, erklärte Innenminister Roger Lewentz (SPD). Die Gutachterausschüsse führen eine Kaufpreissammlung zur Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke sowie von Erbbaurechten. Die digitale Übermittlung der Kaufverträge soll sich positiv auf die Analyse des Grundstücksmarkts durch den Oberen Gutachterausschuss auswirken, da die entsprechenden Marktdaten früher zur Verfügung stehen werden. (bam)



# „Das wird kein Spaß werden“

Foto: elen31/stock.adobe.com

**Top-Thema** China und USA wetteifern um den Vorrang im 21. Jahrhundert. Die Politisierung der Märkte macht dem deutschen Mittelstand zu schaffen. Wie steht es um die wirtschaftlichen Beziehungen zum Reich der Mitte?

Von Barbara Malik

Wie wird die Welt in fünf Jahren aussehen? Was China angeht, definiert der 14. Fünfjahresplan (2021–2025) die nächsten Schritte auf dem Weg zur Entwicklung und Modernisierung des Landes. China möchte seine Abhängigkeit von ausländischen Zulieferern reduzieren und seine Autarkie weiter fördern. „Bis 2049 will China die größte Wirtschaftsmacht sein“, betont Vera Philipps, Referatsleiterin Ostasien beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) Berlin, in einem Impulsvortrag vor dem Außenwirtschaftsausschuss der IHK Koblenz. Chinas wirtschaftspolitisches Handeln basiert nun auf dem Konzept von zwei Wirtschaftskreisläufen, dafür steht der Begriff Dual Circulation. China möchte einerseits seinen Binnenmarkt stärken und Technologieführer werden. „Dafür hat sich die Regierung Ziele gesetzt, die heimische Produktion in Schlüsselindustrien zu stärken. „Made in China 2025“ heißt die Strategie“, sagt Philipps. Andererseits möchte China Wirtschaftsbeziehungen mit freundschaftlich gesinnten Nationen pflegen und ausbauen. „Das schließt den



„Dual Circulation“ lautet das neue Buzzword (Schlagwort) in China. Es bezeichnet die getrennt voneinander bestehenden Wirtschaftskreisläufe „Local for Local“ und „Local for Global“, also zum einen die Produktion für den Binnenmarkt, zum anderen die Produktion für den Weltmarkt.

Foto: eiphaw/stock.adobe.com

asiatischen Raum und auch europäische Länder wie Deutschland ein“, erläutert die Ostasienexpertin. Wirtschaftliche Entkopplungstendenzen mit den USA dürften dagegen zunehmen.

Prof. Dr. Lutz Kaufmann, Professor an der WHU – Otto Beisheim School of Management und Leiter des WHU Asia Centers, gibt den beiden Wirtschaftskreisläufen die Namen „Local for Local“ und „Local for Global“. Er nimmt die Entwicklung gelassen hin und ordnet sie in einen breiteren Kontext ein. In der Pandemie habe sich jeder ein bisschen abgeschottet. Es sei kein neuer

Trend. Im Gespräch mit WIRTSCHAFT verweist er auf Trumps Make-America-Great-Again und die Re-Shoring-Aktivitäten der Amerikaner. „Sie bemühen sich, was zuvor offshore nach Asien oder an andere Plätze ausgelagert war, wieder zurückzuholen.“ Diesen Trend gebe es eben in Asien und Europa genauso, das sei nicht China-spezifisch. Tatsächlich kann man die Diskussionen um Abhängigkeiten von Lieferketten auch in Deutschland verfolgen.

Als Inhaber des Lehrstuhls für Internationales Management und Beschaffung prognostiziert Kaufmann, dass künftig weniger Güter

über Landesgrenzen hinweg geschoben werden. Stattdessen werden in zunehmendem Maße deutsche Unternehmen in China für den chinesischen Markt und chinesische Unternehmen auch in Europa für den europäischen Markt produzieren. Nüchtern konstatiert er: „Die bisherige Rol-

lenverteilung, wonach werthaltige Güter aus Europa und den USA importiert und wertschöpfungsmäßig günstigere Dinge exportiert werden, ist aus chinesischer Sicht immer weniger erforderlich.“

Fortsetzung auf Seite 2



JAGUAR

LAND ROVER

**FUHRMEISTER**  
EXCLUSIVE AUTOMOBILE

Robert-Bosch-Straße 7, 55129 Mainz-Hechtsheim  
T: 06131 60375-0 • F: 06131 60375-59  
willkommen@fuhrmeister.de

Aktuelle Angebote finden Sie unter [www.fuhrmeister.de](http://www.fuhrmeister.de) und in unserer App: [app.fuhrmeister.de](http://app.fuhrmeister.de)

33  
YEARS  
JAGUAR  
LAND ROVER

**Editorial**



Liebe Leserinnen und Leser, künftig möchten wir das Thema Nachhaltigkeit noch stärker in den Mittelpunkt stellen und es von allen Seiten betrachten. Wir möchten zeigen, wie es unseren Alltag bereichert und

die Zukunft sichert. Mit einem großen Sonderteil starten wir in dieser Ausgabe „GREEN – die Initiative der Wirtschaftszeitung“. Auch in den einzelnen Kapiteln der Wirtschaftszeitung wird Ihnen ab sofort das neue Logo „Green“ – ein zartes, grünes Pflänzchen – begegnen. Es lenkt den Blick auf Artikel, die sich mit einer Facette der Nachhaltigkeit befassen. Sie finden das Logo in dieser Ausgabe beispielsweise im Kapitel „Nachhaltig und mobil“ und im Dossierschwerpunkt Start-ups.

Auch in den kommenden Ausgaben werden wir das Logo gezielt platzieren – quasi als Navigationshilfe für Sie. Wenn auch Sie eine „nachhaltige“ Geschichte zu erzählen haben, melden Sie sich gern! Uns ist es wichtig, gemeinsam die wichtigen Zukunftsthemen voranzutreiben, gleich, ob es um eine Innovation oder um eine bereits bestehende Entwicklung geht.

Auch wir wollen uns in diesem Sinne weiterentwickeln und sehen unser E-Paper als Chance, noch mehr Leser mit spannenden Themen zu erreichen.

Es ist uns auch wichtig, dass jeder die Möglichkeit hat, die WIRTSCHAFT überall und jederzeit – im Urlaub, morgens am Kaffeetisch vor der Arbeit, am Wochenende oder einfach zwischendurch – zu lesen. Deswegen machen wir auch dieses Mal wieder auf der Titelseite darauf aufmerksam, dass es die Wirtschaftszeitung als E-Paper gibt. Wir haben durch unsere Entscheidung auch die Reichweite der WIRTSCHAFT vergrößert: Nun können auch die Abonnenten der Rhein-Zeitung sie lesen. Wichtige Meldungen und Hintergrundgeschichten aus der Wirtschaft und den Verbänden können so an viele weitere interessierte Leser kommuniziert werden.

Wir werden das Digitale weiter ausbauen und Sie im kommenden Jahr mit weiteren Neuerungen überraschen.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre, eine besinnliche Weihnacht und einen guten Start ins Neue Jahr.

Ihr **Evangelos Botinos**  
Geschäftsführer rz-Media GmbH

**Kontakt**

**Bitte schreiben Sie uns!**

Wie finden Sie die vorliegende Ausgabe der „Wirtschaft“? Wir freuen uns auf Ihre Anregungen und Reaktionen. Schreiben Sie uns Ihre Meinung per **E-Mail** an [wirtschaftszeitung@rhein-zeitung.net](mailto:wirtschaftszeitung@rhein-zeitung.net)

**Impressum**

„Wirtschaft“ – die Wirtschaftszeitung der Rhein-Zeitung, Nr. 6/2021

**Herausgeber:** Mittelrhein-Verlag GmbH, 56072 Koblenz

**Verleger:** Walterpeter Twer

**Geschäftsführer:** Thomas Regge

**Redaktion:** Andreas Valentin (V.i.S.d.P.), Barbara Malik  
BESTFALL Agentur, www.bestfall.de

**Mitarbeit:** Leonie Girke, Hans-Rolf Goebel, Julia Heger, Johanna Heidenreich, Gudrun Heurich, Wolfgang Ibel, Wolfgang K. Lembach, Anne Stollenwerk

**Layout:** Armin Lehmler

**Anzeigen:** rz-Media GmbH, 56072 Koblenz

**Geschäftsführer:** Evangelos Botinos

**Druck:** Industriedienstleistungsgesellschaft mbH, 56072 Koblenz



Die Bedeutung Chinas als Hersteller hochwertiger Güter steigt – damit auch der Exportanteil und der Wettbewerb mit amerikanischen und europäischen Unternehmen.

Foto: brainwashed 4 you/stock.adobe.com

Von einer Zunahme des Wettbewerbs geht auch Arno Dittmar, Leiter des Bereichs Global Business Development der Group Schumacher, aus; aber es schreckt ihn nicht. Er war vor 20 Jahren erstmalig in China geschäftlich

geprägt, schnell etwas aus Deutschland zu liefern, um die Entwicklung des Landes voranzutreiben. Heute geht es zunehmend um langfristige Inhalte in den Geschäftsbeziehungen.“ Zur Zuspitzung der Beziehungen zwi-

Bestehen der Volksrepublik im Jahr 2049 „und nach mehr als 100 Jahren zentraler Stellung der USA in der Welt nun zu einer Art Gleichrangigem entwickeln möchte“. Für seinen Geschäftsbereich bedeute es, dass künftig die nationalen Metallverarbeiter immer mehr Produkte übernehmen würden, die heute noch eine hohe Importquote hätten. Genau zwei Möglichkeiten sieht er, um der Situation zu begegnen: „ein höherer Lokalisierungsgrad unserer Produkte vor Ort oder Innovationen, die vor Ort nur schwer erzeugt oder kopiert werden können“.

Derzeit entwickle sich das China-Geschäft der Group Schumacher sehr kontinuierlich. Als einen Hauptgrund nennt er die Nähe zum chinesischen Markt mit lokalen Mitarbeitern, die schnell auf Veränderungen reagieren können. In der Vergangenheit wurden die Kundenbeziehungen von Deutschland aus gepflegt. In der Zeit nach Corona hält er viele Geschäftsreisen für erforderlich, um die Beziehungskultur aufzufrischen.

Als DIHK-China-Expertin hört Vera Philipps auch von Sorgen und Nöten deutscher Unternehmer in China. „Der chinesische Staat weitet seinen Einfluss auch in wirtschaftlicher Hinsicht zu-

nehmend aus.“ Die deutschen Unternehmen in China betreffe das beispielsweise mit gestiegenen Anforderungen für die lokale Produktion und Datenspeicherung. Ein anderes Beispiel sei der gescheiterte Börsengang von Alibaba im Mai 2020. Börsengänge chinesischer Unternehmen sollen nicht mehr auf dem amerikanischen Markt stattfinden. Auch bei Beschaffungen durch staatliche chinesische Einrichtungen wird auf „Made in China“ abgezielt. Für Unruhe habe eine Anweisung an staatliche Einrichtungen gesorgt, bestimmte Produkte nur noch in China zu beschaffen. Später stellte die Regierung klar, dass die Regelung von ausländischen Unternehmen in China hergestellte Produkte mit einschließe.

Die deutsche Community in China ist als Folge der Corona-Reisebeschränkungen um die Hälfte geschrumpft, schätzt Philipps. Damit reduziert sich der persönliche Austausch und das werde zu einem potenziellen Problem auch auf der politischen Ebene. Insgesamt sind die Bedingungen für Geschäfte schwieriger geworden, zeigen Umfragen der Deutschen Handelskammer (AHK) in China, etwa mit Blick auf das Internet oder auf administrative und regulatorische Dinge. Probleme mit Logistik, Mate-



Patentschutz wird auch für chinesische Unternehmen ein immer wichtigeres Thema, denn in Bereichen wie Automobil, Elektromobilität, 5G, künstliche Intelligenz und Quantencomputing hat die Volksrepublik China technologisch die Nase vorn. Foto: duncanandison/stock.adobe.com

tätig und 2019 anlässlich der Messe Cime – Internationale Ausstellung für Landtechnik – zum vorersten letzten Mal dort. Er hat den Wandel im Rollenverständnis hautnah erlebt. „Anfangs waren die Handelsbeziehungen davon

schon den USA und China befragt, meint er. „Aus chinesischer Sicht ist es weniger eine Verschärfung, sondern eher eine Anpassung an die Weltmachtposition.“ Er könne nachvollziehen, dass sich China zum 100-jährigen



Chinesische Autofirmen sind auf dem Sprung nach Europa. In den nächsten Jahren werden chinesische Anbieter wie BYD oder NIO den etablierten Marken auf dem europäischen Markt Konkurrenz machen. Foto: Robert/stock.adobe.com

**Unser Binnenmarkt kann fremde Märkte nicht ersetzen**

Vor dem Hintergrund des strategischen Konflikts zwischen der VR China und den USA müssen deutsche Unternehmen zukünftig womöglich entscheiden, wie sie sich positionieren und welcher Markt für sie gegebenenfalls wichtiger ist. Denn sowohl die USA als auch China nehmen mit **Sanktionen und Gegensanktionen** Einfluss auf die globalen Handelsbeziehungen. Auch Standards, nach denen man produziert, stehen infrage.

Die **pauschale Rückverlagerung** von Produkten nach Europa ist aus Sicht vieler Unternehmen **nicht zielführend**. „Die deutsche Wirtschaft profitiert von der internationalen Arbeitsteilung und der Globalisierung“, sagt Vera Philipps, Referatsleiterin Ostasien beim DIHK Berlin. „Wir sollten daher den **regulierten Handel** stärken und **Abkommen diversifizieren**. Wir sind eine exportorientierte Wirtschaft und können die Märkte dieser Welt nicht einfach durch unseren eigenen ersetzen.“

**Die zehn wichtigsten Handelspartner von Rheinland-Pfalz 2019 (vor Corona) und 2020**

(Angaben in Euro)

| Ausfuhren            |               |                      |               |
|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
|                      | Top 10 2019   |                      | Top 10 2020   |
| Frankreich           | 5.364.805.073 | Verein.Staaten (USA) | 4.975.076.959 |
| Verein.Staaten (USA) | 5.166.671.532 | Frankreich           | 4.700.008.972 |
| Vereinig.Königreich  | 3.262.608.566 | Niederlande          | 2.963.563.654 |
| Niederlande          | 3.242.108.238 | China, Volksrepublik | 2.722.711.612 |
| Italien              | 3.012.422.247 | Italien              | 2.618.088.291 |
| Spanien              | 2.549.727.039 | Vereinig.Königreich  | 2.557.521.463 |
| Polen                | 2.505.947.663 | Polen                | 2.370.103.693 |
| Belgien              | 2.424.329.679 | Belgien              | 2.225.481.782 |
| China, Volksrepublik | 2.400.173.974 | Spanien              | 2.107.712.450 |
| Österreich           | 2.173.995.848 | Österreich           | 2.046.115.907 |

Im Jahr 2019 waren die USA nach Frankreich zweitwichtigstes Exportland für Rheinland-Pfalz. China lag im Ranking auf Platz neun.

Im Jahr 2020 waren die USA das wichtigste Exportland. China gewann enorm an Bedeutung und positionierte sich auf Platz vier.

| Einfuhren            |               |                      |               |
|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
|                      | Top 10 2019   |                      | Top 10 2020   |
| Frankreich           | 3.520.110.875 | Frankreich           | 3.269.385.936 |
| Niederlande          | 3.472.879.907 | China, Volksrepublik | 3.119.150.390 |
| China, Volksrepublik | 2.871.439.036 | Niederlande          | 2.975.262.453 |
| Belgien              | 2.811.030.709 | Italien              | 2.401.894.213 |
| Italien              | 2.650.397.935 | Belgien              | 2.374.603.432 |
| Verein.Staaten (USA) | 2.560.923.545 | Verein.Staaten (USA) | 2.266.731.859 |
| Spanien              | 2.497.006.954 | Spanien              | 1.722.016.111 |
| Polen                | 1.779.517.886 | Österreich           | 1.652.321.921 |
| Österreich           | 1.521.945.998 | Polen                | 1.577.030.279 |
| Schweiz              | 1.417.587.463 | Schweiz              | 1.547.820.283 |

Im Jahr 2019 war Frankreich vor den Niederlanden und China das wichtigste Importland für Rheinland-Pfalz. Die USA folgten auf Platz sechs.

Im Jahr 2020 importierte Rheinland-Pfalz weiterhin die meisten Güter aus Frankreich; China rutschte auf Rang zwei; die USA blieben auf Rang sechs.

Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz

**Zur Person**

Foto: Marco Priker/DHK



**Vera Philipps** ist seit 2016 Referatsleiterin Ostasien beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) in Berlin ([www.dihk.de](http://www.dihk.de)). Ihre Schwerpunkte liegen auf Greater China, Japan und Korea; fast täglich steht sie mit den Außenhandelskammer(AHK)-Kollegen in der Region in Austausch. Die studierte Regionalwissenschaftlerin und Ökonomin hat fünf Jahre in China gelebt und gearbeitet.

Foto: Group Schumacher



**Arno Dittmar** leitet den Bereich Global Business Development der Group Schumacher ([www.groupschumacher.com](http://www.groupschumacher.com)). Das Unternehmen mit Sitz in Eichelhardt (Westenwald) entwickelt, produziert und vertreibt Systeme und Komponenten für Erntemaschinen, vornehmlich für Mehrscherschneidwerke und Ballenpressen. Dittmar war vor 20 Jahren zum ersten Mal in China. Seine letzte Reise ins Reich der Mitte führte ihn 2019 nach Wuhan zur größten Landtechnikmesse.

Foto: www.eberhard-sandschneider.de



**Prof. Dr. Eberhard Sandschneider** ([www.eberhard-sandschneider.de](http://www.eberhard-sandschneider.de)) hat von 1995 bis 1998 an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz gelehrt. Von 1998 bis 2020 war er Professor für Politik Chinas und Internationale Beziehungen an der Freien Universität Berlin und leitete die Arbeitsstelle Politik Chinas und Ostasiens. Er war auch 13 Jahre Otto-Wolff-Direktor des Forschungsinstituts der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik (DGAP). Seit Oktober 2020 ist er Partner bei Berlin Global Advisors (BGA).

Foto: Michael Jarmusch/WHU



**Prof. Dr. Lutz Kaufmann** lehrt und forscht an der WHU – Otto Beisheim School of Management ([www.whu.edu](http://www.whu.edu)) in Vallendar im Bereich Geschäftsverhandlungen und Beschaffung. Er hat seit den 2000er-Jahren die China-Module in den WHU-MBA-Programmen sowie an der WHU und in Oxford Kurse für Manager geleitet. Er war im Aufsichtsrat eines deutschen Automobilzulieferers tätig und hat mehrere Jahre für General Motors und die Horváth AG gearbeitet.

„China ist neben den USA der wichtigste Absatzmarkt und gleichzeitig der wichtigste Beschaffungsmarkt für die meisten größeren deutschen Unternehmen“, betont Kaufmann, der an der WHU in Vallendar auch das WHU Asia Center leitet.

rial- und Stromknappheit sowie Rohstoffpreisen kommen hinzu, aber auch klassische Themen wie Arbeitskosten und Fachkräftemangel.

Allen Entwicklungen zum Trotz wollen die meisten Unternehmen in China bleiben. „Der Anteil der deutschen Unternehmen, die darüber nachdenken, den Markt zu verlassen, ist mit 4 Prozent sehr niedrig.“ Diese Zahl werde möglicherweise etwas wachsen, prognostiziert Philipps mit Blick auf die Kategorie sehr kleiner Unternehmen. Denn aus Unternehmenskreisen sei zu hören, dass der Compliance-Aufwand durch chinesische und deutsche Anforderungen, hier insbesondere durch das kommende Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, immer schwerer zu bewältigen sei. Für die meisten deutschen Unternehmen vor Ort aber gilt: „Der chinesische Markt ist riesig, er wird weiterwachsen, die Innovationsgeschwindigkeit ist enorm, und wenn man auf dem Weltmarkt führend sein will, kommt man am chinesischen Markt nicht vorbei.“

Mehr als 5000 deutsche Unternehmen sind derzeit in China aktiv, viele produzieren vor allem für den chinesischen Markt. 43 Prozent planen laut AHK-Umfragen, mehr in lokale Forschung und Entwicklung zu investieren. Und das auch, weil der Anteil unter ihnen zunimmt, die meinen, in ihrer Branche werde ein chinesisches Unternehmen in den nächsten fünf Jahren Innovationsführer werden.

Der Westen hat den Erfolg des inkrementellen Lernens, also des Nachmachens, lange unterschätzt. „Selbsttäuschung“ nennt Prof. Dr. Eberhard Sandschneider diesen Irrtum. Der renommierte China-Experte und Partner bei Berlin Global Advisors (BGA) sagt: „Wenn wir über Automobil, Elektromobilität, 5G, künstliche Intelligenz und Quantencomputing nachdenken, stellen wir fest, unserer technologischer Vorsprung existiert nicht mehr. Wir müssen

sogar strampeln, um mit China auf Augenhöhe zu bleiben.“ China habe jährlich mehr Patentanmeldungen als die USA, Japan und Südkorea zusammen. Die Furcht, China würde bei uns Technologie abkupfern, sei vielfach unbegründet. Der Chef von Huawei, Rhen Zhengfeng, rede bei öffentlichen Auftritten bereits über 6G. Sandschneider warnt davor, in die Entflechtungsfalle zu treten: Huawei werde in China in den nächsten vier bis fünf Jahren

5G etablieren. „Wenn es das im Westen nicht tut, stellt sich die Frage, was das für den Wettbewerbsvorteil chinesischer Unternehmen bedeutet.“ Der China-Kenner, der im vergangenen Jahr von der Freien Universität Berlin emeritiert wurde und auch vier Jahre an einer rheinland-pfälzischen Hochschule gelehrt hat, ahnt, dass China künftig die technologischen Standards definieren wird. „Versuchen Sie mal, in Berlin mit ihrem Handy ein Taxi zu

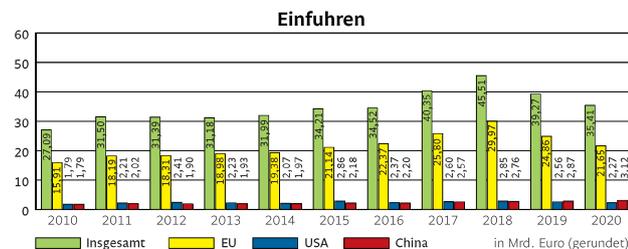
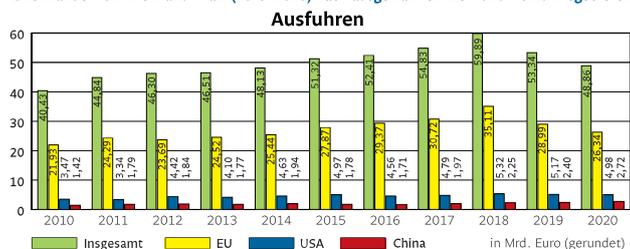
bezahlen. Und jetzt versuchen Sie, in Peking einem Taxifahrer Bargeld zu geben.“ Zwischen den Zeilen dieses Beispielschwingt mit, dass es sich um ein aussichtsloses Unterfangen handelt. „In Peking halten Ihnen Bettler Handys mit ihrem QR-Code entgegen – und da können Sie spenden. Das ist die bittere Realität des Auseinanderklaffens von Technologiestandards. Das wird kein Spaß werden in den nächsten Jahren.“



Die chinesischen Häfen sind wichtige Umschlagplätze für globale Handelsgüter. Wenn es hier zu Engpässen kommt, spürt das die ganze Welt.

Foto: ioujeremy/stock.adobe.co

**Außenhandel von Rheinland-Pfalz (2010-2020) nach ausgewählten Ziel- und Herkunftsgebieten**



Anmerkung: Die EU wird hier für alle Jahre ohne Großbritannien dargestellt.

Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz

**Drei Fragen an Prof. Dr. Lutz Kaufmann**

**Was sollten wir uns von China abschauen?**

China praktiziert etwas, was schon die Politik der Öffnung und Reform von Deng Xiaoping in den späten 1970er-Jahren geprägt hat und bei uns weniger behilft als Trial-and-Error bezeichnet wird: „Crossing the river by feeling the stones“. Das haben viele von uns in der Kindheit getan – zumindest die, die wie ich auf dem Land groß wurden. Im Bach hat man versucht, auf die andere Seite zu kommen, indem man sich über Steine vorgetastet hat. Man hatte das Ziel, das andere Ufer, klar im Blick, der Weg dahin war aber einher, bei dem man einen Schritt nach vorn getan hat, dann geschaut hat, ob der Stein hält, auf dem man steht, dann hat man den nächsten gesucht und so fort.

**Was hat Deutschland erfolgreich gemacht?**

Ich sehe drei Punkte: eine hohe Arbeitsethik, das duale Ausbildungssystem und die gute Interaktion von großen Gewerkschaften mit Arbeitgeberverbänden. Die letzten beiden Punkte sind meiner Meinung nach auf der wirtschaftlichen Seite die praktische Umsetzung des ersten Begriffs in unserer Nationalhymne, nämlich Einigkeit – wir haben uns untereinander schlicht weniger verknüpft als andere in Europa.

**Wie müssen „wir“ auftreten?**

Der logische Schluss aus dem bisher Gesagten ist nachlässig, dass wir in unseren Denkstrukturen und Regelungen mehr Platz für Anpassung lassen sollten. Und nicht erst alles für alle und alle Zeit zu Ende denken wollen – erst mal was probieren, akzeptieren, dass es nicht direkt perfekt funktionieren muss, lernen, adaptieren. Natürlich gibt es dann mal irgendwelche Auswüchse. Aber das ist genau der Punkt: Wenn es einen Überfahrer gibt, der sagt, er wurde ausgenutzt oder hat jetzt mentale Probleme, dann stellen wir gleich das ganze System über infrage. Aber es ist Teil der Entwicklung, dass neue Dinge unschöne Situationen mit sich bringen. Wenn sie kommen, muss man darauf reagieren – aber ist eine nachlaufende Regulierung nicht manchmal besser als eine, die alles vorhersehen möchte und damit von vornherein einschränkt?

Die vielen erfolgreichen Unternehmensgründungen von ehemaligen Studenten an der WHU sind übrigens diesem Motto gefolgt. Sie haben fast immer nach einer ersten Phase ihr Geschäftsmodell noch einmal radikal verändert, bevor es dann wirklich in großem Stil erfolgreich war.

**Fünf Fragen an Prof. Dr. Eberhard Sandschneider**

**Die Angst geht um, von China abhängig zu werden. Teilen Sie diese Sorge?**

Eher nicht, weil Abhängigkeit in einer globalen Wirtschaft völlig normal ist. Tausende von Arbeitsplätzen in Deutschland sind von China abhängig. Auch die Versorgung mit bestimmten Produkten in unseren Supermärkten und Kaufhäusern, weil vor Jahren schon die Produktion in das damalige Billiglohndland China ausgelagert worden ist. Wir haben in der Pandemie gesehen, dass Globalisierung gewaltige Risiken birgt – nehmen Sie den Hafen von Ningbo, der für eine Woche dichtgemacht wurde. Dann reißen alle Lieferketten, der Rückstau der Container ist immer noch nicht abgebaut. Zur Verletzlichkeit einer globalen Wirtschaft gehören auch Kriegswirren, Tanker, die sich plötzlich im Suezkanal querstellen. Und sind wir von China abhängig, was die Bekämpfung des Klimawandels angeht? Eindeutig ja. Aber Abhängigkeiten sind immer gegenseitig und wechselseitig. Dank unserer Kaufkraft ist Deutschland in Europa einer der wichtigsten Märkte für China. Das primäre Interesse Chinas hat natürlich mit Technologie und deutscher Wertarbeit zu tun. Das ist seit Jahren so und hat auch den großen Erfolg deutscher Unternehmen in China ausgemacht. Zahlen sind schwer zu bekommen; im Jahr 2017 beispielsweise haben deutsche

Unternehmen weit mehr als 300 Milliarden Euro Umsatz in China gemacht und chinesische Unternehmen hier etwa ein Zehntel. Das sind die Größenordnungen, das darf man nicht vergessen.

**Was könnte uns in Bedrängnis bringen?**

China hat einen Binnenmarkt, der groß genug ist, um verbreitungsfähige Standards zu setzen. Das ist der eigentliche Wettlauf. Nehmen wir das Unternehmen NIO, das im nächsten Jahr auf den deutschen Markt kommt, das chinesische Tesla. Die haben sich den klassischen Tankvorgang angeschaut und berechnet, dass der etwa drei Minuten dauert. In drei Minuten tauscht NIO, was es in Deutschland noch gar nicht gibt, eine abgefahrene Batterie gegen eine vollgeladene neue aus. An einer sogenannten Swap-Station fährt ihr Auto automatisiert rein und drei Minuten später fahren Sie weiter. An vielen Stellen hat China mittlerweile, was Technologieentwicklung angeht, die Nase vorn.

**Was, wenn man sich gegen Technologie aus China verweigert?**

Es gibt nur eine Alternative und die heißt Tritip, also dass Europa und die Vereinigten Staaten ihre Wirtschaftsfähigkeit poolen, um ein Gegengewicht zu bilden. Damit könnte man China vielleicht zwingen, sich der

westlichen Standardsetzung anzuschließen, wie das in der klassischen DIN-Phase der Fall war.

**Wie sollen „wir“ gegenüber China auftreten?**

Wenn Sie mit Chinesen einen respektvollen Dialog pflegen, kommen Sie am weitesten. Es macht keinen Sinn, per Parlamentsbeschluss von einem Genozid zu reden, wenn Sie die Situation der Menschen in Xinjiang verändern wollen. Dann gehen die Schotten in China zu und Sie können es auch lassen. Wenn Sie sagen, pass auf, ihr macht da eine Politik, die wird nicht dazu führen, dass ihr diese Gegend stabilisiert, dann fangen sie an zuzuhören. Ich bin ein Verfechter der alten Theorie „Wer miteinander redet, schließt nicht“.

**Was sollten wir noch wissen?**

Wer China verstehen will, muss die historischen Altlasten verstehen. Das Land hat Erniedrigungen durch die Kolonialmächte, durch Japan, die USA und die Sowjetunion, erlebt. Jetzt steht Xi Jinping da und sagt, wir sind wieder wer – also so würden wir es in Deutschland sagen. Und das zeigen sie einem in wachsendem Maße ganz selbstbewusst, manchmal überziehen sie es auch. Mit Wölfe-Warrior-Diplomaten beispielsweise schaffen sie mehr Gegenwind, als sie Unterstützung finden.