

In guter Begleitung

Dorina Gutberlet, Deutsche Leasing

China gilt aktuell als einer der dynamischsten Märkte der Welt, insbesondere was Digitalisierung, Forschung und Entwicklung betrifft. Auch die deutsche Industrie setzt auf den Zukunftsmarkt. Wer vor Ort investieren will, sollte sich mit den länderspezifischen Besonderheiten gut auskennen und auf Fachexpertise setzen.

Die Korrektur von Fehlsichtigkeit per Laser ist vor allem bei jungen Großstädtern in China beliebt. Eine deutsche Klinikette für Augen Chirurgie setzt erfolgreich auf diesen Trend und baut ihr Niederlassungsnetz weiter aus. Neue Hochleistungslasergeräte für die Standorte Shanghai, Beijing, Guangzhou und Shenzhen werden mitunter benötigt. Mit solchen Investitionsprojekten ist die Klinikette nicht allein. Die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt ist laut einer aktuellen DIHK-Umfrage zum Thema Auslandsinvestitionen der wichtigste Standort für neue Investitionsprojekte deutscher Unternehmen außerhalb der EU.

„In China sind mehr als 5000 deutsche Unternehmen registriert. Über 50 Prozent sind mit Produktionsstätten vor Ort“, weiß Hui Yu, German-Desk-Managerin der Deutschen Leasing China. Zusammen mit ihrem ebenfalls deutschsprachigen German-Desk-Kollegen Chang Yang und 55 weiteren Kollegen begleitet sie deutsche Mittelständler, allen voran Sparkassenfirmenkunden, bei ihren Direktinvestitionen ausgehend von sechs chinesischen Standorten. Von der Automobilindustrie, der Umwelt- und Medizintechnik, über die Chemie-, Elektroindustrie bis hin zur IT-Branche reicht das Spektrum unternehmerischen Engagements.

Investitionstreiber: Kundennähe und Innovationen

Aber warum das „Reich der Mitte“? Die Gründe sind divers: Für die einen ist es das „Tor nach Asien“, für die anderen sind es die nach wie vor relativ niedrigen Produktionskosten oder aber strengere Regularien der chinesischen Regierung beim Umweltschutz. Hierfür fragen Chinesen laut des aktuellen AHK China Business Confidence Survey 2017/2018 verstärkt qualitativ hochwertige Maschinen bei deutschen Herstellern an. Immer wichtiger werden zudem die Treiber Kundennähe und Innovationen. „Nach China geht man heute, um nah an seinen Kunden zu sein und um dort Forschung und Entwicklung zu betreiben. Dort finden Innovationen in einem rasanten Tempo statt“, erklärt Brigitte Pfister, Auslandsspezialistin der Bayerischen Landesbank und Relationship Managerin des S-CountryDesk.

Der wichtigste Wirtschaftspartner Deutschlands in Asien gilt inzwischen als Vorreiter auf vielen Gebieten, insbesondere was Digitalisierung angeht. „Wer von diesen Entwicklungen nicht überrascht werden möchte, sollte nach Möglichkeit vor Ort sein“, so Pfister. Hinzu kommt, dass Produkte aus Deutschland in China weiterhin einen guten Ruf genießen - allerdings mit einer hohen Erwartungshaltung der chinesischen Kundschaft. Insofern sollte ein sehr guter After Sales-Service zum Gesamtangebot gehören.

Klar geregelt: Direktinvestitionen nicht ohne Vorbereitung

Und wie klappt der Weg nach China? „Wer als deutscher Mittelständler erfolgreich in China investieren will, muss sich zunächst mit den länderspezifischen Rahmenbedingungen beschäftigen und im Vorfeld eine Reihe von Fragen klären - diese reichen von der Standortauswahl über Marktanalyse und kulturelle Umgangsformen bis zu einem länderkonformen Finanzierungsplan“, erklärt Florian Ziegler, Auslandsspezialist der Deutschen Leasing, am zentralen Standort in Deutschland. Ziegler begleitet vorrangig Chinageschäfte und war zuvor selbst als German-Desk-Manager der Deutschen Leasing China in Shanghai tätig.

Insbesondere der Finanzierungsplan muss intensiv vorbereitet sein, da er eine Grundvoraussetzung für ausländische Investitionen bildet. Und diese sind in China gesetzlich klar geregelt und je nach Finanzierungsform reguliert: „Bei Gesellschaftsdarlehen gilt es beispielsweise, das sogenannte 'Borrowing Gap' zu beachten. Hierbei handelt es sich um eine Besonderheit des chinesischen Investitionsrechts, das die Höhe für die Aufnahme von Fremdkapital anhand fester Kriterien festlegt“, erklärt Hui. Bei der Beantragung von Krediten in China wird eine Grundschuldeintragung vom deutschen Unternehmen benötigt. Leasing hingegen bietet als eine alternative Finanzierungsform mehr Flexibilität, da bei Leasingverträgen keine staatliche Genehmigung erforderlich ist. „Wir empfehlen, sich bei diesem Thema bereits von Anfang an Fachexpertise zu holen. Wir setzen hierbei gemeinsam mit den Sparkassen auf eine ganzheitliche Begleitung unserer Firmenkunden“, so Ziegler.

Gemeinsam mit dem lokalen Sparkassenfirmenkundenberater werden die individuellen Kundenbedürfnisse bereits in Deutschland identifiziert und - abgestimmt auf die Länderspezifika und Marktbedingungen - ein individuelles Investitionskonzept gemeinsam mit den German-Desk-Managern in China entwickelt. Vor Ort werden die Mittelständler dann eng weiter begleitet - bei Bedarf auf Deutsch, Englisch und Mandarin. Durch das gemeinsame internationale Netzwerk S-Country Desk innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe kann zusätzliche Fachexpertise, zum Beispiel bei rechtlichen, steuerlichen oder auch kulturellen Angelegenheiten, hinzugezogen werden.

Vernetzt: Hilfe bei der Standortsuche

Wenn es zum Beispiel um Lieferketten geht, wird auch die Standortauswahl im drittgrößten Land der Welt schnell zu einer Herausforderung. Die chinesische Aussage „Na yao kan“ - das hängt davon ab - bringt die Standortfrage laut Pfister gut auf den Punkt. So ist die östliche Küstenregion immer noch die prosperierendste Region Chinas, aber auch die teuerste, wenn man in den großen Städten sein will. „Second Tier“-Städte können eine sinnvolle Alternative sein. Für eine kostengünstige Produktion bietet sich zudem der Westen Chinas, zum Beispiel Chengdu, an. Das breite Standortnetzwerk der Deutschen Leasing China und weiterer Partner des S-Country Desk, helfen bei diesen Standortfragen und unterstützen Mittelständler zudem bei einem schnellen Zugang zur deutschen Community in den einzelnen Regionen.

Zusammengefasst: Wer den Schritt nach China plant, findet den Anschluss an einen sich rasant entwickelnden Markt und branchenübergreifend eine Bandbreite an Investitionsmöglichkeiten. Diese sind gesetzlich klar geregelt und müssen wie auch bei Investitionen in anderen Ländern lokalen Anforderungen entsprechen. Sparkassenfirmenkunden können hierbei auf die ganzheitliche Begleitung, Fachexpertise und ergänzenden Services der Sparkassen-Finanzgruppe und ihrer Verbundpartner setzen; auch wenn es um weitere Investitionen, wie im Falle der deutschen Klinikette, geht.



Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online