

Aufbruch nach Westen – Chinesische Direktinvestitionen in Deutschland

西方大开发：中资企业对德国直接投资

Cora Jungbluth



Aufbruch nach Westen –

Chinesische Direktinvestitionen in Deutschland

西方大开发：中资企业对德国直接投资

Cora Jungbluth



Inhalt

Vorwort	7
Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick	8
10 Empfehlungen zum Umgang mit chinesischen Investitionen	10
I. Neue Märkte, neue Technologien: China auf dem Weg nach Westen	12
II. Zwischen Optimismus und Misstrauen: Reaktionen auf chinesische Investitionen in Deutschland und den USA	16
III. Going out – Chinas Strategie zur Förderung von Investitionen im Ausland	21
1. Liberalisierung des Genehmigungsverfahrens und des Devisenerwerbs	23
2. Aufbau von Serviceangeboten für chinesische Unternehmen	25
IV. Motive für chinesische Direktinvestitionen	26
1. Zugang zu Märkten und Vertriebsstrukturen im Ausland	26
2. Langfristige Sicherung der Rohstoff- und Energieversorgung	27
3. Technologieerwerb zum Aufstieg in der globalen Wertschöpfungskette	28
V. Globale Entwicklungstrends chinesischer Direktinvestitionen	29
VI. Später Start, hohe Wachstumsraten: chinesische Direktinvestitionen in Deutschland und den USA	36
1. Andere Länder, andere Daten – ähnliche Trends	37
2. Produktion und Dienstleistungen im Fokus chinesischer Investoren	42
3. Übernahmen als bevorzugte Investitionsstrategie	47

4. Grundsatz der Gleichbehandlung: Förderung und Anreize für Direktinvestitionen in Deutschland und den USA	48
5. Umgang mit ausländischen Investoren: Offenheit in Deutschland, Kontrolle in den USA?	54
6. Die wirtschaftliche Bedeutung chinesischer Direktinvestitionen – noch gering, aber mit Potenzial	62
VII. Beispiele chinesischer Übernahmen in Deutschland	67
1. Putzmeister und Sany: den „Kommunisten“ ein Tor zur Welt	69
2. Kiekert und North Lingyun Industrial: Hoffnung auf Synergieeffekte	72
3. Sunways und LDK Solar: eine Beziehung unter schlechten Vorzeichen	74
4. Strategien, Motive, Herausforderungen – Erkenntnisse aus den Unternehmensbeispielen	76
VIII. Ausblick: die Zukunft chinesischer Direktinvestitionen in Deutschland und den USA	79
Appendix: das Problem unterschiedlicher Statistiken zu ausländischen Direktinvestitionen	81
Abbildungsverzeichnis	84
Tabellenverzeichnis	85
Literaturverzeichnis	86



Vorwort

Zunehmende chinesische Investitionen hierzulande sind ein noch junges Phänomen. Unsere Studie soll das Potenzial dieser Entwicklung aufzeigen, aber auch auf die Herausforderungen aufmerksam machen, die damit einhergehen. Aus unserer Analyse leiten wir zehn Empfehlungen ab, die sich an Entscheidungsträger in Politik und Wirtschaft in Deutschland, aber auch in China richten. Wir hoffen, damit einen faktenbasierten Beitrag für eine mögliche Ausgestaltung der bilateralen Investitionsbeziehungen zwischen den beiden Ländern zu leisten.

Die Idee für die vorliegende Studie geht auf eine englischsprachige Publikation des Washingtoner Büros der Bertelsmann Stiftung mit dem Titel „Cash in Hand – Chinese Foreign Direct Investment in the U.S. and Germany“ zurück. Verfasst wurde sie von Ting Xu (Senior Project Manager, Bertelsmann Foundation) und Dr. Thieß Petersen (Senior Expert, Bertelsmann Stiftung) in Kooperation mit Tianlong Wang (Associate Professor, China Center for International Economic Exchanges). Diese Studie fokussiert in ihrer Analyse und den daraus abgeleiteten Empfehlungen vor allem auf chinesische Direktinvestitionen in den USA.

Die Studie „Aufbruch nach Westen – Chinesische Direktinvestitionen in Deutschland“ vollzieht einen Perspektivenwechsel und stellt die Situation chinesischer Unternehmen in Deutschland ins Zentrum der Analyse. Sie behandelt das Thema auf der Basis von aggregierten Daten einerseits aus makroökonomischer Perspektive, begibt sich zum anderen anhand von drei konkreten Fallstudien zu aktuellen Firmenübernahmen chinesischer Investoren in Deutschland aber auch auf die Mikroebene.

An dieser Stelle möchten wir uns ganz herzlich bei den Experten und Kollegen bedanken, die uns bei der Erstellung der Studie unterstützt und die mit ihrem Wissen und die ihren Erfahrungen einen wertvollen Beitrag geleistet haben. Besonderer Dank gebührt Norbert Scheuch, Geschäftsführer der Firma Putzmeister; Ulrich-Nicolaus Kranz, Vorstandsmitglied der Kiekert AG; Dr. Harald Schäfer, Leiter Unternehmenskommunikation der Sunways AG; Olaf Reus und Carsten Senz, Huawei Technologies; der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft; Oliver Wack, Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau; sowie Yi Cao, Germany Trade & Invest. Eric Bonsem (freier Journalist), Clara Helming, Ye-One Rhie und Dr. Peter Walkenhorst (Bertelsmann Stiftung) haben uns bei den Recherchen, der Erstellung der Fallstudien und der Überarbeitung der Studie tatkräftig unterstützt.

Helmut Hauschild hat dieses Projekt durch seine Unterstützung und sein Engagement ermöglicht. Seine kritische Auseinandersetzung mit dem vorliegenden Text hat entscheidend dazu beigetragen, die Argumentation schärfer herauszuarbeiten und die Ergebnisse pointiert darzustellen. Für diesen Einsatz gebührt ihm ganz besonderer Dank.

Cora Jungbluth

Project Manager Deutschland und Asien, Bertelsmann Stiftung

Gütersloh, im April 2013

Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick

- Die chinesische Regierung fördert mit der so genannten „Going-out“-Strategie („zouchuqu“ zhanlüe) Auslandsinvestitionen chinesischer Unternehmen in Regionen und Industrien, die sie als strategisch wichtig einstuft. Seit Einführung der Strategie im Jahr 2000 sind die jährlichen Investitionsströme aus China nach Angaben der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) von 0,9 Milliarden Dollar auf 65 Milliarden Dollar im Jahr 2011 um mehr als das Siebzigfache gestiegen.
- Zentrale Ziele der Going-out-Strategie sind die Verringerung der Exportabhängigkeit Chinas, der Zugang zu wichtigen Märkten, Rohstoffen und Schlüsseltechnologien sowie der Aufstieg in der globalen Wertschöpfungskette. Der geographische Fokus der Strategie liegt auf den entwickelten Märkten Europas und Nordamerikas.
- Deutschland wird in den Investitionsleitfäden staatlicher chinesischer Institutionen explizit als wichtiges und politisch erwünschtes Zielland für Investitionen hervorgehoben, besonders der Maschinenbau und die Automobilindustrie. Zudem betonen diese Publikationen, dass ausländische Unternehmen in Deutschland im Wesentlichen den gleichen Marktzugang haben wie deutsche Unternehmen. Aus chinesischer Sicht ist Deutschland damit von großer Offenheit geprägt und wird als Investitionsziel sehr positiv wahrgenommen.
- Chinas Investitionsoffensive nach Westen startet von einem niedrigem Niveau, jedoch mit hohen Wachstumsraten: Zwischen 2003 und 2011 haben sich dem chinesischen Handelsministerium zufolge die jährlichen Direktinvestitionen aus China in Deutschland von nur 25 Millionen Dollar auf 512 Millionen Dollar mehr als verzwanzigfacht. Unserer Prognose zufolge kamen allein 2012 neue chinesische Direktinvestitionen in Höhe von 626 Millionen Dollar hinzu – ein Zuwachs von etwa 22 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Setzt sich dieses Wachstum fort, werden sich chinesische Investitionen in Deutschland bis zum Jahr 2020 auf rund 2,4 Milliarden Dollar nochmals mehr als verdreifachen.
- Chinesische Direktinvestitionen haben in Deutschland und den USA Arbeitsplätze geschaffen und Wachstumsimpulse gesetzt. Gelegentlich geäußerte Befürchtungen, sie hätten in der Summe Jobs vernichtet, sind unzutreffend. Im Gegenteil haben chinesische Firmen in einigen Fällen durch die Übernahme insolventer Unternehmen sogar gefährdete Arbeitsplätze erhalten. Da es sich bei chinesischen Direktinvestitionen um ein relativ junges Phänomen handelt, ist es für eine abschließende Aussage zur Arbeitsplatzbilanz allerdings noch zu früh.
- Chinesische Unternehmen setzen zunehmend auf die Übernahme bestehender europäischer und US-amerikanischer Firmen anstelle von Neugründungen eigener Tochterunternehmen (sogenannte Greenfield Investments). Der Vorteil bei Übernahmen liegt für sie im Erwerb von Technologie, etablierten Vertriebsstrukturen und bekannten Marken.



- Seit 2009 sind es mehrheitlich private chinesische Unternehmen, die deutsche Firmen akquirieren. Staatliche chinesische Unternehmen, die bis 2008 als Käufer deutscher Firmen überwogen, spielten zuletzt eine geringere Rolle. Dies steht im Gegensatz zur öffentlichen Wahrnehmung, chinesische Investoren seien überwiegend in Staatsbesitz. Weltweit halten zwar noch immer Staatsunternehmen die Mehrheit der chinesischen Direktinvestitionsbestände im Ausland. Ihr Anteil ist jedoch seit Jahren rückläufig.
- Die überwiegende Zahl der von chinesischen Investoren übernommenen deutschen Unternehmen ist dem Mittelstand zuzuordnen. Die chinesischen Käufer finden dort das gesuchte Know-how, verbunden mit eingespielten Vertriebsstrukturen und weltweit bekannten Industriemärkten. Die übernommenen Mittelständler wiederum profitieren häufig von einem verbesserten Marktzugang in China und von der Zuführung frischen Kapitals. Viele mittelständische Familienunternehmen in Deutschland haben Nachfolgesorgen und suchen deshalb nach externen Investoren. Da chinesische Unternehmen häufig ein langfristiges Engagement in Deutschland beabsichtigen, begegnet ihnen der deutsche Mittelstand zunehmend aufgeschlossen.
- In Deutschland unterliegen ausländische Direktinvestitionen geringeren Kontrollen als in den USA, wo die Behörden die Übernahme von US-Unternehmen in sicherheitsrelevanten Branchen in Einzelfällen verboten haben. Chinesische Investoren waren davon überdurchschnittlich häufig betroffen. Deutschland gilt deshalb bei chinesischen Unternehmen als der offenere Investitionsstandort. Der schnelle Anstieg chinesischer Investitionen in Deutschland in jüngster Zeit sowie die Aussagen chinesischer Regierungs- und Unternehmensvertreter deuten darauf hin, dass sich Deutschland bei Investoren aus der Volksrepublik wegen seiner Offenheit gegenüber den USA Wettbewerbsvorteile verschafft hat.
- In Deutschland gelten für ausländische Investoren die gleichen Rechtsvorschriften wie für deutsche Unternehmen, zum Beispiel bei der Besteuerung und dem Zugang zu Subventionen. In China dagegen unterliegen chinesische und ausländische Unternehmen zum Teil unterschiedlichen Regelungen oder werden von staatlichen Stellen de facto unterschiedlich behandelt. Diese Asymmetrie in den Wettbewerbsbedingungen wird von deutschen Unternehmen regelmäßig kritisiert und ist für die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen ein belastender Faktor.
- Chinesische Investoren stoßen in Deutschland und den USA auf Vorbehalte in Politik und Öffentlichkeit. In den USA sind die Vorbehalte stärker ausgeprägt. Sie reichen von der Angst vor ungewolltem Technologietransfer und unfairen Wettbewerbspraktiken bis hin zum Vorwurf der Industriespionage. Angesichts der wachsenden Finanzkraft von Staatsfonds aus Schwellenländern wird aber auch in der Europäischen Union der Ruf nach schärferen Kontrollen ausländischer Investoren lauter. China steht dabei im Zentrum. Das Klima des Misstrauens gegenüber China wird von chinesischen Investoren als ungerechtfertigt empfunden und zunehmend kritisiert.

10 Empfehlungen zum Umgang mit chinesischen Investitionen

1. Chinesische Investitionen haben positive Wirkungen für den Wirtschaftsstandort Deutschland. Sie sollten deshalb in Deutschland willkommen sein und in gleicher Weise gezielt angeworben werden wie Direktinvestitionen aus anderen Ländern.
2. Die wachsende Präsenz chinesischer Unternehmen in Deutschland ist ein ganz normales Phänomen. Historisch betrachtet haben sich Unternehmen schon immer internationalisiert und dabei zunehmend außerhalb ihres Heimatmarktes investiert, wenn ihre Wettbewerbsfähigkeit und Finanzkraft ein bestimmtes Niveau erreicht hatten. Insgesamt hat Deutschland bisher positive Erfahrungen mit chinesischen Investoren gemacht, auch hinsichtlich der Schaffung und des Erhalts von Arbeitsplätzen. Dies sollten Politik und Wirtschaft deutlicher kommunizieren.
3. Für westliche Länder stellen chinesische Investoren wegen der Unterschiede im Wirtschaftsmodell, im Rechtssystem und in der Geschäftskultur allerdings eine besondere Herausforderung dar. Politik und Wirtschaft in Deutschland sind darauf bisher unzureichend vorbereitet. Sie sollten gemeinsam eine Strategie entwickeln, um das Potenzial chinesischer Investitionen für den Standort Deutschland optimal zu nutzen und den Herausforderungen mit Augenmaß begegnen zu können.
4. Sowohl deutschen als auch chinesischen Unternehmen erscheint das Investitionsumfeld im jeweils anderen Land komplex und intransparent, da sie aus unterschiedlichen geschäftlichen, politischen und kulturellen Perspektiven heraus agieren. Ein besserer Austausch zwischen Politik, Verbänden und Unternehmen ist erforderlich, um die gegenseitigen Erwartungen zu klären und Missverständnisse abzubauen. Die Einrichtung von „Anlaufstellen zur Erleichterung von Investitionen“, wie sie bei den ersten deutsch-chinesischen Regierungskonsultationen 2011 vereinbart und zum Teil bereits umgesetzt wurde, bildet eine gute Grundlage. Doch die Zuständigkeiten sind gegenwärtig noch auf zu viele verschiedene Akteure verteilt. Beide Länder müssen sie noch stärker bündeln, um die Investitionen chinesischer und deutscher Unternehmen im jeweils anderen Land zu erleichtern.
5. Die Bundesregierung sollte der neuen chinesischen Regierung unter Xi Jinping und Li Keqiang umgehend Verhandlungen auf Ministerebene über die Angleichung der Wettbewerbsbedingungen für deutsche Investoren in China und chinesische Investoren in Deutschland anbieten. Die Gespräche sollten einem strikten Zeitplan mit klar definierten Zwischenergebnissen folgen. Für Chinas Wirtschaft ist Deutschland der wichtigste Handelspartner und Investitionsstandort in Europa. Für die deutsche Wirtschaft wiederum ist China der wichtigste Handelspartner und Investitionsstandort in der Wachstumsregion Asien. Diese aktuell starken Verhandlungspositionen sollten Deutschland und China nutzen. Angesichts der guten bilateralen



Beziehungen hat die Bundesregierung bessere Chancen als je zuvor, mit ihren Anliegen in Peking Gehör zu finden. Gleiches gilt für China in Berlin.

6. Die chinesische Regierung sollte für mehr Transparenz im Verhältnis zwischen Unternehmen und Staat sorgen, um Vorbehalte in Deutschland abzubauen. Die Eigentumsverhältnisse in vielen chinesischen Unternehmen sind für Außenstehende eine „black box“. Das gilt auch für die Bedingungen, zu denen staatliche Unternehmen Kredite und Produktionsmittel beziehen. Die Aussage, dass Staatsunternehmen „normale“ Wirtschaftsakteure seien, ist nicht ausreichend, um die Bedenken westlicher Partner zu zerstreuen.
7. Deutschland sollte keine strengeren Kontrollen für ausländische Direktinvestitionen einführen und sich vergleichbaren Bestrebungen auf EU-Ebene entgegenstellen. Restriktionen dieser Art widersprechen dem Grundgedanken eines offenen Investitionsregimes, das für Deutschland als Exportnation lebenswichtig ist. Zudem verfügt Deutschland seit der Novelle des Außenwirtschaftsgesetzes 2009 über die Möglichkeit, Firmenübernahmen in für die nationale Sicherheit relevanten Bereichen zu überprüfen und gegebenenfalls zu verbieten. Weitere Kontrollen wären kontraproduktiv, um in Ländern wie China für mehr Offenheit zu werben und gleiche Wettbewerbsbedingungen für ausländische Investoren zu erreichen.
8. Offene Kommunikation und maximale Transparenz tragen maßgeblich dazu bei, mögliche Vorbehalte gegen den neuen chinesischen Eigentümer im Falle einer Übernahme zu minimieren. Käufer und Verkäufer gleichermaßen müssen die Bedenken bei den betroffenen Mitarbeitern und Kunden sowie in der öffentlichen Meinung am Standort des Unternehmens sehr ernst nehmen. Dies gilt auch für die Zeit nach der Übernahme. Für chinesische Investoren, die mit Deutschland nicht vertraut sind, empfiehlt sich die Beauftragung einer erfahrenen Kommunikationsagentur.
9. Direktinvestitionen chinesischer Unternehmen im Ausland müssen in China in einem komplexen Verfahren von staatlichen Stellen genehmigt werden, das sich oftmals über Monate hinzieht. Dies kann zu einer langen Phase der Unsicherheit für den chinesischen Investor und das deutsche Unternehmen einschließlich der betroffenen Mitarbeiter führen. Die chinesische Regierung sollte für mehr Transparenz hinsichtlich des Genehmigungsverfahrens sorgen und dessen Liberalisierung weiter vorantreiben.
10. Deutsche Branchenverbände sollten über die Formulierung einer China-Strategie für ihre Mitgliedsunternehmen nachdenken. Diese sollte sowohl die Situation deutscher Unternehmen in China, als auch den Umgang mit chinesischen Investitionen in der jeweiligen Branche in Deutschland abdecken. Dabei sollten die Verbände berücksichtigen, dass sie in Zukunft selbst ein Stück weit „chinesischer“ werden könnten, wenn zu den Mitgliedern immer mehr in Deutschland ansässige chinesische Unternehmen zählen. Bedürfnisse und Interessen dieser neuen Mitgliedergruppe sollten gezielt in die Arbeit der Verbände eingebunden werden.

I. Neue Märkte, neue Technologien: China auf dem Weg nach Westen

Kulturschock in Aichtal im beschaulichen Schwabenland: Plötzlich ist der oberste Chef des wichtigsten Arbeitgebers in dem 10.000-Einwohner-Städtchen ein Chinese und der deutsche Geschäftsführer lernt ganz selbstverständlich Chinesisch. Als am 27. Januar 2012 die Übernahme des Weltmarktführers für Betonpumpen, der Putzmeister Holding GmbH, durch den chinesischen Maschinenbauer Sany Group zu einem Kaufpreis von etwa einer halben Milliarde Euro publik wurde, begann in Aichtal eine neue Zeitrechnung. „Mit Putzmeister erobert China die Welt“, verkündete der Schwarzwälder Bote (18. April 2012) bereits wenige Wochen nach der Akquisition und sprach von einem „Präzedenzfall, der anderen [chinesischen] Investoren in Deutschland den Weg ebnen könnte“. Noch seien solche Übernahmen selten, resümierte die Badische Zeitung (19. April 2012). Doch Sany-Chef Wengen Liang habe nun gezeigt, „wie man es macht“.

Was auf den ersten Blick exotisch anmutet, wird in Deutschland zunehmend zur Normalität: Unternehmen aus China kaufen deutsche Wettbewerber. Seit einigen Jahren investieren Firmen aus der Volksrepublik verstärkt in den entwickelten Industrieländern: Immer häufiger berichten Medien über chinesische Investitionsprojekte in Europa und Nordamerika. In Deutschland stehen vor allem der Maschinenbau, die Automobilindustrie und in jüngster Zeit auch der Bereich der Erneuerbaren Energien auf der Einkaufsliste. Muss Deutschland eine „China-Invasion“ fürchten, wie eine große deutsche Boulevard-Zeitung Ende 2011 in fettgedruckten Lettern warnte?

Fakt ist, dass das Interesse chinesischer Investoren am Wirtschaftsstandort Deutschland in den vergangenen Jahren stark zugenommen hat. Die Zahl der Übernahmen deutscher Unternehmen durch chinesische Käufer ist kontinuierlich gestiegen: Zwischen 2001 und 2013 gingen unseren Recherchen zufolge mindestens 40 deutsche Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 5 Millionen Euro ganz oder anteilig in chinesischen Besitz über (Tabelle 1). Direktinvestitionen aus China haben sich damit von einer Randerscheinung zu einem regelmäßig auftretenden Phänomen im deutschen Wirtschaftsgeschehen gewandelt. Die öffentliche Wahrnehmung dieser Entwicklung schwankt zwischen Optimismus und Misstrauen: Einerseits besteht die Hoffnung, Investitionen aus China könnten sich als Retter in der Not erweisen und mittelständischen Unternehmen mit Finanzproblemen aus der Klemme helfen oder in Familienunternehmen die oft ungeklärte Nachfolge lösen. Andererseits verfolgen Medien, Politik und Gewerkschaften gerade die Investitionen in den deutschen Mittelstand, dem viele Weltmarktführer angehören, mit einem gewissen Misstrauen. Die Bedenken sind groß, dass qualifizierte Arbeitsplätze und wertvolle Spitzentechnologien nach China abgezogen werden. Zudem bestehen große Unterschiede in der Geschäftskultur zwischen deutschen und chinesischen Unternehmen, die – so die Befürchtung – Potenzial für Konflikte bergen könnten.



Tabelle 1: Übernahmen und Beteiligungen chinesischer Investoren in Deutschland, 2001–2013

Jahr	Zielunternehmen	Insolvent zum Zeitpunkt der Übernahme	Branche	Chinesischer Investor	Mehrheitliche Eigentumsform des Investors
2013	Pfaff	nein	Näh- und Schweißmaschinen	Shanggong Shenbei Group	staatlich
2012	Sunways	nein	Photovoltaik	LDK Solar Group	privat
2012	Aweco	nein	Haushaltsgerätezulieferer	Zhejiang Sanhua Group	privat
2012	Q-Cells/Solibro	ja	Photovoltaik	Hanergy Holdings Group	privat
2012	Kion	nein	Flurförderzeuge	Weichai Power/Shandong Heavy Industry Group	staatlich
2012	Schwing	nein	Betonpumpen	Xuzhou Construction Machinery Group	staatlich
2012	Putzmeister	nein	Betonpumpen	Sany Heavy Industry Group	privat
2012	Kiekert	nein	Automobilzulieferer	North Lingyun Industrial Group/Norinco Group	staatlich
2012	Tailored Blanks	nein	Automobilzulieferer	Wuhan Iron and Steel Corporation (WISCO)	staatlich
2012	Saunalux	k. A.	Saunaanlagen und -zubehör	Saunaking	privat
2011	Medion	nein	Verbraucherelektronik	Lenovo Group	privat
2011	Saargummi	ja	Automobilzulieferer	Chongqing Light & Textile Group	staatlich
2011	Sellner Gruppe	ja	Automobilzulieferer	Ningbo Huaxiang Electronic	privat
2011	KSM Castings	nein	Automobilzulieferer	Citic Dicastal Wheel Manufacturing	staatlich
2011	Preh	k.A.	Automobilzulieferer	Joyson Investment	privat
2011	Emag Salach	nein	Werkzeugmaschinen	Jiangsu Jinsheng Industry	privat
2011	Vivanco Gruppe	k.A.	Verbraucherelektronik/ Telekommunikation	Ningbo Ship Investment Group	k.A.
2011	KHD Humboldt Wedag	k.A.	Zementanlagen	Catic Beijing	staatlich
2011	OPS Ingersoll Fundenerosion	k.A.	Fräs- und Funkenerosions- maschinen	Guangdong Greatoo Molds/Leepoort Holdings	privat
2011	Güstrower Wärmepumpen	k.A.	Wärmepumpen	Smart Heat	privat
2011	Format Tresorbau	k.A.	Sicherheitstechnik	Dutech/Tri Star Group	k.A.
2011	Drossbach	ja	Maschinenbau	Dalian Sunlight Machinery	privat
2011	Rohde & Schwarz Professional Mobile Radio	nein	Mobilfunk	Hytera Communications	privat
2011	CEC Crane, Engineering and Consulting	k.A.	Industriedienstleistungen	Taiyuan Heavy Industry	staatlich
2010	Brückner Technology	k.A.	Maschinen zur Kunststoff- verarbeitung	Zhejiang Nanyang Technology	privat
2009	Assyst Bullmer	ja	Schneidemaschinen	New Jack Sewing Machine/Topcut Gersthofer	privat
2008	KSL Kuttler Automation Systems	k.A.	Photovoltaik	Suntech Power	privat
2008	Vensys Energy	nein	Windkraftanlagen	Goldwind Science and Technology Co. Ltd.	staatlich
2008	HPTec	k.A.	Werkzeuge	Minmetals	staatlich
2007	Flughafen Schwerin-Parchim	nein	Transportwesen/Logistik	Link Global Logistics	k.A.
2006	aba z&b Schleifmaschinen	k.A.	Schleifmaschinen	Hangzhou Machine Tool Group	staatlich
2005	Grosse Jacquard Webereimaschinen	ja	Webereimaschinen	Hisun Group	staatlich
2005	Dürkopp Adler	nein	Nähmaschinen	Shanggong Shenbei Group	staatlich
2005	Kelch	ja	Werkzeugmaschinen	Harbin Measuring and Cutting Tool Group	staatlich
2005	Waldrich Coburg	ja	Werkzeugmaschinen	Beijing No. 1 Machine Tool Plant	staatlich
2004	Schiess	ja	Werkzeugmaschinen	Shenyang Machine Tool Group	staatlich
2004	Wohlenberg	ja	Werkzeugmaschinen	Shanghai Electric Group	staatlich
2004	Lutz Maschinen- und Gerätebau	ja	Werkzeugmaschinen	Zhongqiang Electric Tool Company	privat
2004	F. Zimmermann	k.A.	Fräsmaschinen	Dalian Machine Tool Group	staatlich
2003	Fairchild Dornier (728 Jet Programm)	ja	Flugzeugbau	D'Long International Strategic Investment	privat
2003	Welz Gas Cylinder	ja	Druckgasflaschen	Shanghai Huasheng/ Huapeng Trading Group	privat
2002	Schneider Elektronik	ja	Verbraucherelektronik	TCL Group	k.A.
2001	Hirschfelder Leinen und Textil	ja	Flachsverarbeitung	D'Long International Strategic Investment	privat

Quelle: Maaß & Müller 2006: 429; sowie eigene Recherchen und Zusammenstellung, Stand 10 April 2013.

Anmerkung 1: Erfasst wurden Beteiligungen an deutschen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens fünf Millionen Euro. Lediglich bei sieben Unternehmen konnten keine genauen Angaben zum Umsatz ausfindig gemacht werden. Aufgrund der Branchenzugehörigkeit und der Produktpalette ist jedoch davon auszugehen, dass auch die Umsätze dieser Firmen die Fünf-Millionen-Marke mindestens erreichen oder sogar weit darüber liegen. Die Zusammenstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Anmerkung 2: Angaben zur Eigentumsform des chinesischen Investors beziehen sich jeweils auf die Muttergesellschaft.

Die vorliegende Studie analysiert die Entwicklung chinesischer Direktinvestitionen in Deutschland und den USA anhand von Statistiken und Fallbeispielen und vergleicht sie mit der Entwicklung in den USA. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei dem regulatorischen Umfeld auf beiden Seiten des Atlantiks. Die Studie untersucht die Chancen und Risiken chinesischer Direktinvestitionen mit dem Ziel, ein differenziertes Bild dieser für Deutschland zunehmend wichtigen Entwicklung zu vermitteln.

Deutschland und die USA gehören unter den westlichen Industrieländern zu den wichtigsten Standorten für chinesische Investoren. Die USA genießen traditionell den Ruf eines offenen und liberalen Wirtschaftsstandortes und sind gegenwärtig das weltweit führende Zielland für ausländische Direktinvestitionen (ADI) (UNCTAD 2012). Auch chinesische Investoren haben in der Vergangenheit die USA favorisiert: Unter den westlichen Industrieländern hat bislang nur Australien – aufgrund seiner reichen Rohstoffvorkommen und der für China günstigen Lage im Pazifik – mehr chinesische ADI empfangen.¹

Deutschland wiederum gehört zu den wichtigsten Empfängerländern innerhalb der Europäischen Union (EU): Die jährlichen Direktinvestitionen aus China nach Deutschland haben sich zwischen 2003 und 2011 – also in nur neun Jahren – verzwanzigfacht, wenn auch ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau (MOFCOM 2012). Es bietet sich daher an, Deutschland als aufstrebenden Standort chinesischer Direktinvestitionen und die USA als besonders gefragtes Zielland einander gegenüberzustellen, um bestehende Unterschiede und künftige Trends chinesischer ADI in Deutschland herauszuarbeiten.

China als Auslandsinvestor ist noch keineswegs eine Selbstverständlichkeit, sondern steht stellvertretend für ein vergleichsweise junges Phänomen, dem westliche Industrieländern mittlerweile sehr viel Aufmerksamkeit widmen: die zunehmende Internationalisierung von Unternehmen aus den Entwicklungs- und Schwellenländern. Lange Zeit wurden Direktinvestitionen wegen ihrer Komplexität und Kapitalintensität als Domäne westlicher Unternehmen angesehen. Während die Folgen von ADI aus den Industrieländern in weniger entwickelte Länder in der Wissenschaft ausführlich analysiert wurden, gibt es zur umgekehrten Richtung, also Direktinvestitionen aus Entwicklungs- und Schwellenländern in entwickelte Länder, bislang nur wenige Untersuchungen (vgl. Nunnenkamp 2012: 14).

Unter den Schwellenländern gehört China (ohne Hongkong) mittlerweile zu den mit Abstand wichtigsten Direktinvestoren. Bei den Beständen an Direktinvestitionen im Ausland lag China 2011 an erster Stelle, bei den jährlichen Ausgaben für Direktinvestitionen im Ausland nach Russland an zweiter Stelle (UNCTAD 2012). Zum besseren Verständnis der Hintergründe dieser Entwicklung werden in den Kapiteln III bis V die verbesserten innerchinesischen Rahmenbedingungen, die zentralen Motive sowie die globalen Trends chinesischer Direktinvestitionen erläutert.

¹ Offshore-Finanzzentren wie die Cayman oder Virgin Islands sind hier nicht berücksichtigt.



Daran anschließend analysiert Kapitel VI die Zusammensetzung und die Auswirkungen chinesischer Investitionen in Deutschland und den USA. Außerdem wird dargelegt, dass chinesische Unternehmen in den beiden Ländern auf jeweils unterschiedliche Rahmenbedingungen und Herausforderungen stoßen. Drei aktuelle Fallbeispiele chinesischer Firmenübernahmen veranschaulichen schließlich die Situation in Deutschland.

Im folgenden Abschnitt gehen wir jedoch zunächst näher auf die öffentliche Wahrnehmung chinesischer Investitionen in Deutschland und den USA ein. Deutlich wird hier der Handlungsbedarf, um eine differenzierte Wahrnehmung chinesischer Investitionen in der Öffentlichkeit und mehr Transparenz bezüglich ihrer Chancen und Risiken zu erreichen.

II. Zwischen Optimismus und Misstrauen: Reaktionen auf chinesische Investitionen in Deutschland und den USA

„Chinesen machen im Mittelstand fette Beute“ (Wirtschaftswoche 26. November 2012) und „Amerika auf der Hut vor Chinas Einkaufstour“ (Dayton Daily News, 5. Mai 2012) – unter diesen und ähnlichen Schlagzeilen berichten die Medien auf beiden Seiten des Atlantiks seit einigen Jahren über chinesische Investitionen. Stets schwingen dabei Bedenken mit, dass solche Investitionen die Zielländer möglicherweise übervorteilen: Arbeitsplätze könnten verlagert und sensible Technologien nach China transferiert werden. Da viele Investoren chinesischer Herkunft noch immer – zumindest anteilig – in Staatsbesitz sind, könnte zudem, insbesondere aus US-amerikanischer Sicht, die nationale Sicherheit bedroht sein. Allerdings finden sich auch positive Stimmen in der Presse, die die Vorzüge chinesischer Investitionen für die Wirtschaftsstandorte Deutschland und USA unterstreichen. So stellte z. B. der China-Sprecher der deutschen Wirtschaft und stellvertretender Vorstandsvorsitzender der BASF, Martin Brudermüller, fest, dass ADI aus China „kein AngstszENARIO, sondern eine Win-win-Situation“ seien (Handelsblatt, 13. Juni 2012: 15). Und in den USA beschäftigen chinesische Unternehmen bereits „mindestens 10.000 Amerikaner“ (Washington Post, 19. Januar 2011).

Nicht nur in den Medien, auch auf politischer Ebene gehen die Meinungen in Deutschland und den USA über ADI aus China auseinander. So gibt sich Deutschland für chinesische Investitionen einerseits relativ offen. Andererseits haben nationale Sicherheitsbedenken im Zuge der Diskussion um Investitionen von Staatsfonds aus Entwicklungs- und Schwellenländern in den vergangenen Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Auch hinsichtlich chinesischer Direktinvestitionen herrscht Unsicherheit, wie ausgeprägt der staatliche Einfluss dahinter tatsächlich ist, und ob daher stärkere Kontrollen sinnvoll sein könnten. Bislang wurde in Deutschland jedoch noch keine Investition aus China untersagt, obgleich dies – zumindest bei Firmenübernahmen mit einer ausländischen Beteiligung ab 25 Prozent – seit einer Novelle des Außenwirtschaftsgesetzes 2009 möglich wäre. Für Konflikte sorgen allerdings Branchen, in denen Dumping-Vorwürfe gegen chinesische Hersteller erhoben werden, wie aktuell in der Solarindustrie. Hinter dem sprunghaft angestiegenen chinesischen Export von Solarzellen sowie der neuerdings steigenden Zahl von Übernahmen deutscher Solarhersteller durch chinesische Wettbewerber werden staatliche Kredite und Subventionen vermutet. Allerdings sind auch die Subventionen westlicher Regierungen, die den Ausbau Erneuerbarer Energien im eigenen Land forcieren, mitschuldig an den weltweiten Überkapazitäten in der Solarbranche.

Bei den zweiten deutsch-chinesischen Regierungskonsultationen in Peking im August 2012 griff Bundeskanzlerin Angela Merkel das Thema mit dem Ziel auf, die aus deutscher Sicht unfairen chinesischen Subventionspraktiken einzudämmen. Gleichzeitig aber nahm sie eine vermittelnde, auf Deeskalation zielende Position ein, indem sie sich deutlich gegen ein Anti-Dumping-Verfahren der EU-Kommission gegen chinesische Solarprodukte aussprach. Eine gesprächsorientierte Lösung sei sinnvoller, betonte Merkel (Süddeutsche Zeitung, 30. August 2012).



In den USA dagegen wurden chinesische Importe von Solarprodukten bereits mit Strafzöllen von bis zu 250 Prozent belegt (Manager Magazin, 11. Oktober 2012). Generell ist die dort vorherrschende Haltung gegenüber China sehr viel zwiespältiger und von größeren politischen Spannungen geprägt, als dies in Deutschland der Fall ist. Auf Bundesebene stehen sich die beiden großen Parteien gegenüber: Die Republikaner haben in Bezug auf die Wirtschaftsbeziehungen mit China erhebliche Skepsis. Die 2012 Republican Platform hebt in dieser Hinsicht vor allem staatliche Subventionen und unfaire Wettbewerbspraktiken hervor, die amerikanische Investitionen in China erschweren. Hier sei zunächst einmal Reziprozität erforderlich (GOP 2012). Präsident Barack Obama und sein Vize Joseph Biden hingegen haben chinesische Investitionen in den USA im Oktober 2011 erstmals ganz explizit willkommen geheißen und auf deren positive Effekte für die amerikanische Wirtschaft verwiesen (Council on Foreign Relations 2012).

Eine gewisse Einigkeit über die politischen Lager hinweg herrscht in den USA bei Investitionen in sensible Industrien, die eine wichtige Rolle für die nationale Sicherheit spielen, wie zum Beispiel die Telekommunikationsbranche. In diesen Bereichen macht sich parteiübergreifend das Misstrauen gegenüber vermeintlich von politischen Interessen gesteuerten chinesischen Unternehmen bemerkbar und hat in der Vergangenheit bereits mehrfach zum Scheitern chinesischer Investitionsprojekte beigetragen. Ein prominentes Beispiel war das Veto von Präsident Obama mitten im Wahlkampf 2012 gegen die Übernahme von vier Windkraftprojekten in Oregon durch die chinesische Ralls Corporation, die von zwei der Vizepräsidenten der chinesischen Sany Group kontrolliert wird (The White House 2012). Ursache waren nationale Sicherheitsbedenken, da sich die Anlagen in unmittelbarer Nähe zu einer Marinetestbasis befinden.

In Deutschland hat es bisher keinen Fall einer Blockade oder eines Verbots chinesischer Direktinvestitionen gegeben und die Bundesregierung will dies auch künftig vermeiden. Sie versucht vielmehr, positive Signale nach China zu senden und Unternehmen aus der Volksrepublik zu ermutigen, nach Deutschland zu kommen. So betonte Wirtschaftsminister Philipp Rösler:

„Wir wollen aufräumen mit dem Vorurteil, dass chinesische Investitionen hier schädlich wären. Das Gegenteil ist der Fall. Und deshalb sind sie hier auch ausdrücklich willkommen“ (zitiert nach Handelsblatt, 13. Juni 2012: 15).

Denn Deutschland ist als Exportnation und wichtiger europäischer Wirtschaftsstandort in hohem Maße auf die gegenseitige Offenheit bei Handel und Investitionen angewiesen: So ist die Nachfrage aus China für wichtige deutsche Branchen wie die Automobilindustrie und den Maschinenbau ein zentrales Element der Wachstumsstrategie.

Allerdings sind Deutschland und China bei Direktinvestitionen noch weit von gleichen Wettbewerbsbedingungen entfernt: Aus deutscher Sicht stoßen chinesische Unternehmen hierzulande auf vergleichsweise geringe Schwierigkeiten, während deutsche Firmen in China einem undurchdringlichen Bürokratiendschungel, mangelnder Rechtssicherheit und zum Teil diskriminierenden Praktiken von Seiten der Behörden ausgeliefert sind. So drängen die institutionellen und rechtli-

chen Rahmenbedingungen ausländische Unternehmen, aber auch chinesische Privatunternehmen, gegenüber Staatsunternehmen generell in die Defensive: Letztere werden bei der Kreditvergabe, dem Ankauf von Grund und Boden und oftmals auch bei Gerichtsverfahren bevorzugt.² Bei der Vergabe öffentlicher Aufträge unterliegen ausländische Investoren ebenfalls einem unfairen Wettbewerb, der sie gegenüber inländischen Bietern diskriminiert (Jungbluth und Hauschild 2012: 8).

Diese unausgewogene Situation in den Investitionsbeziehungen innerhalb der drei Länder – China, Deutschland und den USA – verdeutlicht der ADI Regulatory Restrictiveness Index (RRI) der Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). Dieser Index fasst folgende vier Bereiche zu einem Gesamtwert zusammen, der zwischen 0 (offen) und 1 (geschlossen) liegt (vgl. OECD 2012):

- (1) Beschränkungen für ausländisches Kapital;
- (2) Kontrollen ausländischer Direktinvestitionen und Genehmigungsvorschriften;
- (3) Vorschriften für das Führungspersonal;
- (4) sonstige Einschränkungen für ausländische Unternehmen wie beispielsweise in Bezug auf den Erwerb von Grundbesitz oder die Rückführung von Gewinnen und Kapital.

Dem OECD-Ranking zufolge ist Deutschland im Vergleich zu China und den USA gegenüber ADI mit Abstand am offensten und nahm 2012 von 56 untersuchten Ländern den neunten Platz ein (RRI=0,023). Die USA erreichten trotz ihrer Reputation als sehr offene Volkswirtschaft lediglich Rang 35 (RRI=0,089), während China das Schlusslicht bildete (RRI=0,407): Sein Indexwert hat sich im Vergleich zur Erstauflage des Index 1997 (RRI=0,633) zwar deutlich verbessert, es blieb jedoch in allen fünf Aktualisierungen auf dem letzten Platz (Tabelle 2). Die Forderung aus den Reihen der Industrieländer, dass für ausländische Unternehmen bei ihren Investitionen in China die gleichen Bedingungen gelten sollen wie für chinesische Firmen im Ausland, ist also noch lange nicht erfüllt. Zwar hat sich auch die deutsche Position im RRI über die Jahre leicht verschlechtert. Jedoch liegt Deutschland noch immer mit deutlichem Abstand vor China und den USA.

Tabelle 2: China, Deutschland und die USA im ADI Regulatory Restrictiveness Index, 1997–2012

	1997	2003	2006	2010	2011	2012
	Rang von 43 Ländern	Rang von 44 Ländern	Rang von 45 Ländern	Rang von 48 Ländern	Rang von 53 Ländern	Rang von 56 Ländern
China	43	44	45	48	53	56
Deutschland	4	6	7	8	9	9
USA	19	24	28	33	34	35

Quelle: OECD 2012

Das regulatorische Umfeld für ADI und die generelle Einschätzung der Sicherheitsinteressen unterscheiden sich in Deutschland und den USA erheblich. So gibt es in den USA ein eigenstän-

² Hintergrundgespräch mit der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft vom 8. November 2012.



diges Gremium, das Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS), zur Überwachung und Genehmigung von Übernahmen amerikanischer Firmen durch ausländische Investoren. Das CFIUS hat das Mandat, solche Übernahmen bei Gefahren für die Sicherheit der USA zu verhindern. In Deutschland erlaubt das Außenwirtschaftsgesetz seit der Novelle 2009 zwar ebenfalls, dass das Bundeswirtschaftsministerium die Übernahme deutscher Unternehmen durch ausländische Investoren überprüft. Eine Untersagung hat es bisher jedoch nicht gegeben.

Chinesische Investoren haben in den beiden Ländern daher sehr unterschiedliche Erfahrungen hinsichtlich der Investitionsbedingungen gemacht. Die USA werden in China mittlerweile als ein Land wahrgenommen, das gegenüber chinesischen ADI nur wenig transparent ist. 2011 kritisierte der damalige Handelsminister Chen Deming kritisierte deutlich die mangelnde Offenheit des CFIUS-Genehmigungsprozesses für Firmenübernahmen in den USA:

„Obwohl nur eine Minderheit [der Investoren aus China] zurückgewiesen wird, könnten einige chinesische Firmen, die sich gerade im Anfangsstadium einer Auslandsinvestition befinden, aus Furcht vor einer Zurückweisung seitens der USA einen Rückzieher machen. Wir hoffen, dass die zuständigen Vermittlungsstellen und Regierungsbehörden in den USA uns klarer sagen können, wo [chinesische Unternehmen] investieren können und wo nicht“ (Caixin, 10. Mai 2011).

Deutschland wird aufgrund seiner größeren Offenheit von chinesischer Seite hingegen nur selten auf diese Weise kritisiert, steht chinesischen ADI allerdings auch nicht vollkommen bedenkenlos gegenüber. Insbesondere das zunehmende internationale Engagement chinesischer Staatsfonds wie der China Investment Corporation (CIC), löste 2007 auch hierzulande eine intensive Debatte darüber aus, ob Deutschland sich gegen deren Aktivitäten absichern müsse. Der Debatte ging eine Erklärung Chinas voraus, Währungsreserven in Höhe von 200 Milliarden US-Dollar in die CIC überführen zu wollen. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung beschäftigte sich daher in seinem Jahresgutachten 2007/2008 intensiv mit diesem Thema. Im Fazit lehnte der Rat die aktive Einschränkung ausländischer Investoren durch eine Verschärfung der Investitionsgesetze in Deutschland explizit ab (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2007: 434).

Einige Monate später veröffentlichte auch die Europäische Kommission einen Bericht mit dem Titel „A Common European Approach to Sovereign Wealth Funds“, der zum gleichen Ergebnis kam wie der Sachverständigenrat (Commission of the European Communities 2008). Das Europäische Parlament (EP) ging in einer Entschließung von 2009 sogar einen Schritt weiter, indem es explizit „die Investitionen des chinesischen Staatsfonds und staatlicher chinesischer Unternehmen in der Europäischen Union, die zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zum Wachstum beitragen, zum beiderseitigen Nutzen sind und für ausgewogene Investitionsströme sorgen“, begrüßte (Europäisches Parlament, 5. Februar 2009). Die Entschließung betonte aber auch die Bedeutung der Reziprozität in den gegenseitigen Investitionsbeziehungen, die für europäische Unternehmen in China bislang noch nicht gegeben sei.

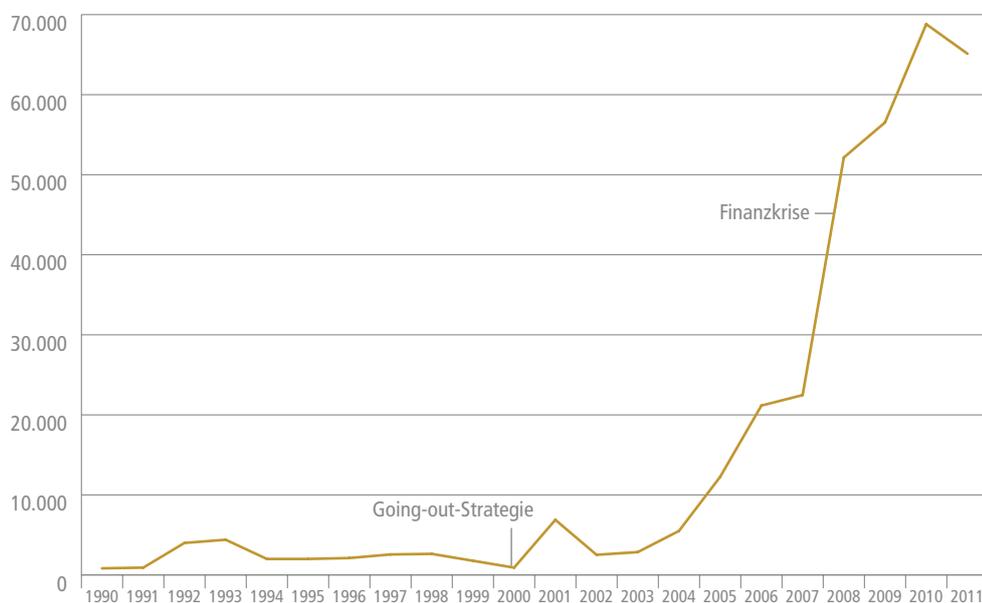
In jüngster Zeit allerdings hat im Europäischen Parlament ein Sinneswandel stattgefunden und der Ton gegenüber China ist deutlich schärfer geworden: In einer Entschließung von Mai 2012 zu den sino-europäischen Handelsbeziehungen forderte das EP die Einrichtung eines Gremiums auf EU-Ebene mit ähnlichen Befugnissen wie das CFIUS. Auf diese Weise sollen Firmenübernahmen durch Unternehmen aus Ländern wie China, in denen der Staat einen erheblichen Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen hat, stärker kontrolliert und die Interessen der europäischen Wirtschaft besser geschützt werden. Außerdem müsse die EU gegenüber China viel deutlicher auf fairen gegenseitigen Handels- und Investitionsbeziehungen bestehen (Europäisches Parlament 23. Mai 2012).



III. Going out – Chinas Strategie zur Förderung von Investitionen im Ausland

Während Chinas Auslandsinvestitionen zwischen 1990 und 2000 auf niedrigem Niveau stagnierten, sind sie seit Einführung der Going-out-Strategie (zouchuqu zhanlüe) im Jahr 2000 kontinuierlich gestiegen. Mit dieser Strategie bekennt sich die chinesische Regierung eindeutig zu einer aktiven Förderung chinesischer ADI. Dem 2012 World Investment Report der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) zufolge erreichten Chinas Nettokapitalabflüsse durch ADI im Jahr 2011 insgesamt 65,1 Milliarden Dollar. Im Vergleich zu 68,8 Milliarden Dollar im Vorjahr war damit zwar ein leichter Rückgang zu verbuchen, insgesamt lässt sich seit 2000 jedoch ein Anstieg um knapp 700 Prozent verzeichnen (Abbildung 1). Chinesische Auslandsinvestitionen machten 2011 einen Anteil von 3,8 Prozent an den globalen ADI aus. Sie waren damit nach der Russischen Föderation die zweithöchsten in der Gruppe der Entwicklungs- und Schwellenländer und lagen weltweit an neunter Stelle, noch vor Deutschland. Eine Studie des US-amerikanischen Think Tank Asia Society prognostiziert, dass die ADI-Ströme aus China im Jahr 2020 bei 100 bis 200 Milliarden Dollar liegen werden (Rosen und Hanemann 2011: 22).

Abbildung 1: Jährliche chinesische ADI, 1990–2011 (in Millionen Dollar)



Quelle: UNCTAD 2012

| BertelsmannStiftung

Diese eindrucksvolle quantitative Zunahme chinesischer Auslandsinvestitionen ging Hand in Hand mit einem starken Wandel der chinesischen ADI-Politik in den vergangenen 30 Jahren. Nach Einführung der Reform- und Öffnungspolitik Ende der 1970er Jahre lag der außenwirtschaft-

liche Schwerpunkt zunächst darauf, ausländische Investitionen nach China zu locken. Auf diese Weise sollten dringend benötigtes Kapital und Know-how ins Land gelangen. Auslandsinvestitionen chinesischer Unternehmen wurden hingegen mittels eines restriktiven Genehmigungsverfahrens und strenger Devisenkontrollen stark eingeschränkt. Die chinesische Regierung wollte auf diese Weise die vorhandenen Ressourcen für den Aufbau der nationalen Wirtschaft bündeln und den Abfluss damals noch knapper Währungsreserven verhindern. Zudem fehlte es chinesischen Unternehmen an internationaler Erfahrung und Managementkompetenz. Sie erhielten oftmals erst über Joint Ventures mit ausländischen Unternehmen, die in vielen Branchen nur in Verbindung mit einem chinesischen Partner investieren durften, zunehmend die Möglichkeit, solche Kapazitäten aufzubauen (vgl. Jungbluth 2012: 96 f.).

Zu Beginn der 1990er Jahre erfolgten erste Liberalisierungsansätze des ADI-Regimes durch Partei und Regierung. So schlug der damalige Parteichef Jiang Zemin auf dem 14. Parteitag der Kommunistischen Partei Chinas (KPCh) im Oktober 1992 erstmals vor, Auslandsinvestitionen und die grenzüberschreitende Expansion chinesischer Unternehmen aktiv auszuweiten (Jiang 1992). Dadurch kündigte sich bereits eine allmähliche Richtungsänderung in der ADI-Politik an. Im nächsten Arbeitsbericht und in daran anschließenden Regierungsdokumenten wurden die Empfehlungen konkreter: Sie sahen vor, „qualifizierte Unternehmen“ und Unternehmen „mit komparativen Wettbewerbsvorteilen“ im Ausland investieren zu lassen, um starke chinesische „Global Players“ aufzubauen (Jiang 1997, MOFERT 1999).

Chinas wachsende Bedeutung für die Weltwirtschaft und der nahende Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO) spielten für diese Entwicklung eine Schlüsselrolle: Eine stärkere Einbindung chinesischer Unternehmen in das internationale Wirtschaftsgeschehen erschien vor diesem Hintergrund zunehmend unabdingbar. Zudem verfügte China zu diesem Zeitpunkt bereits über einen Devisenüberschuss, weshalb die Angst vor einem unkontrollierten Kapitalabfluss deutlich nachgelassen hatte. Eine klare Zäsur im chinesischen ADI-Regime erfolgte schließlich im Oktober 2000 mit der offiziellen Einführung der Going-out-Strategie: Die Förderung von ADI *aus* China wurde damit erstmals auf eine Ebene mit ADI *in* China gestellt und zu einem integralen Bestandteil der nationalen Reformpolitik erklärt (Xinhua Group 2001). Im Zentrum der Strategie stehen sechs Bereiche, in denen chinesische Unternehmen bei ihren Auslandsaktivitäten besonders gefördert und unterstützt werden sollen:³

- (1) Erschließung von Ressourcen und Rohstoffen im Ausland, die im Inland knapp sind und zentrale Bedeutung für die volkswirtschaftliche Entwicklung haben;
- (2) Weiterentwicklung von Projekten, die dem Export chinesischer Technologien, Produkte und Anlagen mit komparativen Vorteilen dienen sowie den Einsatz chinesischer Arbeitskräfte im Ausland fördern;
- (3) Errichtung von Forschungs- und Entwicklungszentren im Ausland, um lokal vorhandene Hochtechnologien, Managementexpertisen und Fachkräfte besser nutzen zu können;
- (4) Ausweitung von Finanzierungsmöglichkeiten an internationalen Kapitalmärkten;

³ Vgl. hierzu die detaillierten Ausführungen bei Jungbluth 2011: 98–101.



- (5) Ausbau technologischer Kooperationen im Ausland;
- (6) Stärkung der eigenen internationalen Wettbewerbsfähigkeit, durch die Erschließung von Auslandsmärkten, den Aufbau eigener Marken und die Etablierung globaler Vertriebsstrukturen.

Die konkrete Umsetzung der Going-out-Strategie erfolgt im Wesentlichen durch zwei Maßnahmenkataloge: Zum einen handelt es sich um die Liberalisierung der Genehmigungsverfahren sowohl für ADI generell als auch für den Devisenerwerb. Zum anderen haben staatliche Stellen, allen voran das Handelsministerium (Ministry of Commerce, MOFCOM), eine breite Palette an Serviceangeboten aufgebaut, die Unternehmen bei ihren Auslandsinvestitionen unterstützen sollen.

1. Liberalisierung des Genehmigungsverfahrens und des Devisenerwerbs

Die Vereinfachung des ADI-Genehmigungsverfahrens wurde im Wesentlichen durch die „Entscheidung über die Reform des Investitionsregimes“ des Staatsrats aus dem Jahr 2004 festgelegt. Weitere Erlasse des MOFCOM und der Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission (National Development and Reform Commission, NDRC) folgten 2004, 2009 und zuletzt 2011. Wichtige Schritte waren die deutliche Anhebung des Investitionsvolumens, das in einem komplexen Prozess sowohl von lokaler als auch von zentraler Ebene sowie in bestimmten Fällen auch noch vom Staatsrat genehmigt werden musste (Staatsrat 2004). Damit einher ging eine klarere Aufteilung der Zuständigkeiten innerhalb des Genehmigungsverfahrens: Gegenwärtig ist die NDRC für Auslandsinvestitionen im Rohstoffsektor verantwortlich, die zwischen 30 und 300 Millionen Dollar liegen. NDRC und MOFCOM genehmigen ADI in anderen Sektoren zwischen 10 und 100 Millionen Dollar.

Der Staatsrat ist nur noch dann direkt am Genehmigungsverfahren beteiligt, wenn rohstoffbezogene Investitionen 300 Millionen Dollar und Investitionen in anderen Bereichen 100 Millionen Dollar übersteigen. Investitionsprojekte, die unterhalb der genannten Summen liegen, werden lediglich auf lokaler Ebene genehmigt. Chinesische Unternehmen in unmittelbarem Besitz der Zentralregierung wenden sich nach wie vor direkt an die zuständigen zentralen Stellen. Zusätzlich wurden die Fristen für das Genehmigungsverfahren von ADI verkürzt. Die neuen Regelungen schreiben vor, dass die Dauer des gesamten Verfahrens 20 bis 30 Arbeitstage nicht überschreiten sollte. Für ADI unter 10 Millionen Dollar, die nicht den Rohstoffsektor betreffen, wurde die Frist sogar von bisher 15 bis 20 Tagen auf drei Werkstage reduziert (Ibid. sowie MOFCOM 2009, NDRC 2011a).

Die Entwicklung der chinesischen Devisenreserven, die innerhalb eines Jahrzehnts von 165,7 Milliarden Dollar Ende 2000 auf beinahe 3,3 Billionen Dollar im September 2012 gestiegen sind (SAFE 2012), stellte eine wichtige Voraussetzung für die Liberalisierung des Zugangs zu ausländischer Währung dar. Daraus ergab sich aus Sicht der Regierung die Notwendigkeit, eine größere Diversifizierung des Investitionsportfolios zuzulassen und neue Anlageformen im Ausland

zu ermöglichen. Derzeit ist zwar noch immer der größte Teil der chinesischen Devisenreserven in – mehrheitlich US-amerikanischen – Staatsanleihen investiert. Aber auch die Anleihen tief verschuldeter Mitgliedstaaten der Eurozone nehmen zu. Darüber hinaus gelten ADI, insbesondere in Form von Übernahmen ausländischer Unternehmen durch chinesische Firmen, als wichtige Möglichkeit, das ADI-Portfolio insgesamt zu diversifizieren und Kapitalrenditen zu optimieren (Söhn 2010: 525).

Der Erwerb ausländischer Währung zum Einsatz in ADI-Projekten chinesischer Unternehmen wurde in den letzten Jahren daher erheblich vereinfacht. Ein zentraler Schritt zur Liberalisierung erfolgte im Juli 2009 durch die „Bestimmungen über die Devisenverwaltung in Bezug auf inländische Institutionen“ der Staatlichen Devisenverwaltung (State Administration of Foreign Exchange, SAFE). Nach diesen Bestimmungen dürfen chinesische Unternehmen zur Finanzierung von Auslandsinvestitionen auf fünf verschiedene Quellen zurückgreifen:

- (1) eigene Devisenbestände;
- (2) mit Renminbi angekaufte Devisen und Sachkapital;
- (3) inländische Kredite in Devisen, die in Übereinstimmung mit den relevanten chinesischen Gesetzen und Regulierungen stehen;
- (4) immaterielle Vermögenswerte;
- (5) im Ausland entstandene Profite aus bereits getätigten ADI;
- (6) sonstige von der SAFE genehmigte Devisenquellen.

Infolge dieser Regelungen wurde auch die gesonderte Überprüfung von ADI-Projekten durch die SAFE abgeschafft, die zuvor als Bestandteil des Genehmigungsverfahrens zusätzlich erforderlich gewesen war. Unternehmen müssen für den Devisenerwerb bei den zuständigen Banken nun lediglich die „Bescheinigung für Auslandsinvestitionen“, die sie nach erfolgreichem Abschluss des Genehmigungsverfahrens von einer lokalen Zweigstelle der SAFE erhalten, vorlegen (SAFE 2009). Trotz dieser bereits durchgeführten Liberalisierungsmaßnahmen bleiben beide Verfahren jedoch komplex und zum Teil intransparent. Für chinesische Unternehmen, die im Ausland investieren wollen, stellen sie einen erheblichen bürokratischen Aufwand dar. Zudem kann es bei Firmenübernahmen im Ausland zu einer langen Phase der Unsicherheit für den chinesischen Investor und das betroffene Unternehmen kommen.



2. Aufbau von Serviceangeboten für chinesische Unternehmen

Die chinesische Regierung sorgt seit Einführung der Going-out-Strategie für den Aufbau grundlegender Serviceangebote, um chinesische Unternehmen bei der Durchführung von Auslandsinvestitionen stärker zu unterstützen. Insbesondere in den Bereichen Finanzierung, Versicherung, Devisen, Besteuerung, Personalwesen, Recht, Informationsdienste und Ausreisebestimmungen sollen die Bedingungen für ADI verbessert werden (Yao und Lin 2011: 133). Zur Erleichterung der Finanzierung von ADI hat die Regierung seit 2000 vier kleinere Fonds eingerichtet. Dabei handelt es sich um den Marktentwicklungsfonds für kleine und mittlere Unternehmen (2000) – diese haben traditionell besondere Probleme, an Kredite zu gelangen –, den Spezialfonds für wirtschaftliche und technische Zusammenarbeit im Ausland (2005), den Spezialfonds zur Risikoerkundung von Rohstofferschließung (2005) und den Spezialfonds für die Textilindustrie (2006) (ibid.: 138).

Über das MOFCOM und seine lokalen Zweigstellen steht chinesischen Unternehmen inzwischen eine Vielzahl an Informationen zu ausländischen Märkten zur Verfügung, die zum Teil unkompliziert online zugänglich sind. Weiterhin organisieren die für ADI zuständigen Regierungsstellen Workshops, Seminare und Trainings für Unternehmen, die im Ausland investieren wollen. Allerdings ist hierbei die Beteiligung in vielen Fällen auf staatliche Unternehmen oder so genannte Schwerpunktunternehmen, die bereits auf lokaler Ebene gesondert gefördert werden, beschränkt (Jungbluth 2011: 140 f.).

Dies ist ein Indiz dafür, dass die Regierung nach wie vor daran festhält, Auslandsinvestitionen chinesischer Unternehmen bis zu einem gewissen Grad zu kontrollieren und anzuleiten. Der 11. Fünfjahresplan (2006–2010) führt an, dass die Regierung chinesische Unternehmen, die die entsprechenden Voraussetzungen aufweisen, bei der Durchführung von Investitionen im Ausland unterstützt. Dadurch stellt sie jedoch auch klar, dass sie keine Investitionen um der Investitionen willen fördert, sondern eine klare unternehmensinterne Strategie erkennbar sein muss.

Aus dem Plan geht zudem hervor, dass die Regierung den grundsätzlichen Schutz von Auslandsinvestitionen (z. B. bei drohender Enteignung) gewährleistet, Unternehmen gleichzeitig aber ihr eigenes Risikomanagement verbessern müssen (Xinhua Group 2006). Der aktuelle 12. Fünfjahresplan (2011–2015) betont daher, dass verstärkt Studien zu Investitionsstandorten im Ausland durchgeführt werden sollen, um die Informations- und Datenbasis für chinesische Unternehmen zu verbessern. Außerdem wird hervorgehoben, dass Chinas Interessen im Ausland auch bei der Durchführung von ADI gewahrt werden müssen (NDRC 2011b).

IV. Motive für chinesische Direktinvestitionen

Der oben geschilderte wirtschaftspolitische Sinneswandel in Bezug auf chinesische ADI brachte zu weitreichenden Änderungen der nationalen Rahmenbedingungen mit sich: Die chinesische Regierung ermutigt Unternehmen mittlerweile verstärkt, höherwertige Produkte herzustellen und eigenständige Innovationen voranzutreiben, um in der globalen Wertschöpfungskette aufzusteigen. Denn Investitionen in entwickelten Märkten verschaffen chinesischen Unternehmen Zugang zu einer kaufkräftigen Kundschaft, zu technischem und geschäftlichem Know-how sowie zu prestigeträchtigen Produkten und fortschrittlichen Technologien (Jungbluth 2012: 96). Aus diesem Grund verschieben sich chinesische ADI auch immer mehr in Richtung der entwickelten Länder in den USA und Europa. Zum anderen hat sich im vergangenen Jahrzehnt auch das internationale Umfeld für chinesische Unternehmen erheblich gewandelt. Diese Entwicklungen sind wesentliche Motive für chinesische Direktinvestitionen im Ausland.

1. Zugang zu Märkten und Vertriebsstrukturen im Ausland

Chinas Integration in die Weltwirtschaft ist in den vergangenen Jahren erheblich vorangeschritten, die gegenseitigen Abhängigkeiten sind stetig gestiegen. Das Land hat sich zur „Fabrik der Welt“ und einer führenden Exportnation entwickelt: 2009 löste es Deutschland als Exportweltmeister ab. Durch die ausgeprägte Exportorientierung der chinesischen Wirtschaft hängen chinesische Unternehmen sehr stark von ihren Absätzen auf ausländischen Märkten und den damit verbundenen Risiken ab. Das erweist sich als besonders problematisch, da es ihnen bisher oft noch schwer fällt, eigene effiziente Strukturen für den internationalen Vertrieb aufzubauen. So ist Chinas Fertigungsbranche zwar in großem Umfang an grenzüberschreitenden Produktionslinien beteiligt. Allerdings sind chinesische Produktions- und Exportunternehmen zu einem Großteil als Hersteller von Originalteilen für ausländische Markenunternehmen aktiv, deren Vertrieb von den Markenherstellern selbst abgewickelt wird, in der Regel über Handelsplätze wie Hongkong. Auf diese Weise haben chinesische Produzenten keine Möglichkeit, ihre Vertriebskanäle im Ausland selbst zu steuern und sich einen eigenständigen Marktzugang zu verschaffen (Xu et al. 2012: 12).

In den vergangenen Jahren haben chinesische Unternehmen jedoch zunehmend den Anspruch entwickelt, ihre internationalen Geschäftstätigkeiten selbstständig zu koordinieren und eigene Vertriebsstrukturen im Ausland aufzubauen. Mit grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen (mergers and acquisitions, M&A) lässt sich dieses Ziel sehr viel schneller erreichen als durch Neuanstellungen (ibid.: 13). Hierin liegt einer der Gründe, weshalb der M&A-Anteil an den chinesischen ADI kontinuierlich zunimmt. M&A ermöglichen es chinesischen Unternehmen, ihre Geschäftsstrukturen in den Auslandsmärkten zu optimieren und Wettbewerbsvorteile auf internationaler Ebene zu gewinnen. Dazu gehören auch der Aufbau eigener oder der Erwerb fremder Marken sowie der Ausbau eigenständiger Forschung und Entwicklung (Jungbluth 2011: 207 f. und 214 f.).



2. Langfristige Sicherung der Rohstoff- und Energieversorgung

Mit Chinas weltwirtschaftlicher Rolle als „Fabrik der Welt“ ist – trotz krisenbedingter Einbrüche – auch ein sprunghafter Anstieg des Energie- und Rohstoffverbrauchs einhergegangen. Mit hohem Ressourcen- und Energieeinsatz sicherte China vor allem die Funktionstüchtigkeit des boomenden Exportsektors. Die Produkte, die chinesische Unternehmen für den Export produzieren, zeichnen sich vor allem durch ressourcenintensive, stark umweltbelastende Produktionstechniken mit geringer Wertschöpfung und geringen Anforderungen an Kapital und Technologie aus. Chinas Rohstoffreserven reichen daher schon längst nicht mehr aus, um den gewaltigen Verbrauch der Exportwirtschaft zu decken (Xu et al. 2012: 13). Somit ist das Land auf Importe aus anderen Ländern angewiesen. Um eine größere Versorgungssicherheit zu gewährleisten, hat die chinesische Regierung rohstoffbezogene ADI zu einem integralen Bestandteil der Going-out-Strategie gemacht (Jungbluth 2011: 100).

Staatliche Energie- und Rohstoffkonzerne investieren daher seit einigen Jahren verstärkt im Ausland und versuchen, sich Zugang zu strategisch wichtigen Rohstoffquellen zu sichern. Nur auf diese Weise kann China die Stabilität seiner auf den globalen Markt ausgerichteten Wertschöpfungskette gewährleisten. Mit der rasanten Entwicklung der internationalen Kapitalmärkte hat außerdem die Spekulation mit Rohstoffen stark zugenommen. Das hat dazu geführt, dass die Rohstoffpreise insgesamt volatiler geworden sind und sich zunehmend eine Entkoppelung von der durch Angebot und Nachfrage bestimmten Preisbildung bemerkbar macht. ADI chinesischer Unternehmen im Rohstoffsektor können China helfen, die Fluktuation und Ungewissheit hinsichtlich der Rohstoffkosten besser abzufedern. Dafür gründen chinesische Firmen Joint Ventures mit Unternehmen, die in der Erkundung, Entwicklung und Produktion von Energie und Ressourcen tätig sind oder erwerben deren Anteile (Xu et al.: 13).

Bei der Erschließung von Rohstoffen stehen chinesische Unternehmen jedoch vor dem Problem, dass sie als Nachzügler agieren: Wesentliche Vorkommen befinden sich bereits in den Händen westlicher Konzerne. Chinesische Firmen investieren daher oft in Ländern wie Sudan oder Iran, die aufgrund internationaler Embargos oder Verordnungen von anderen Unternehmen gemieden werden. Das wiederum führt zu einer Politisierung chinesischer Energie- und Rohstoffinvestitionen im Ausland. China wird vor allem in westlichen Ländern der Vorwurf gemacht, Fragen der Menschenrechte und der politischen Ethik bei seiner Investitionspolitik zu vernachlässigen (vgl. Jungbluth 2011: 197).

3. Technologierwerb zum Aufstieg in der globalen Wertschöpfungskette

Chinas ressourcenintensives Entwicklungsmodell bürdet dem Land und seiner Bevölkerung eine sehr hohe Umweltbelastung und einen extrem verschwenderischen Faktoreinsatz auf. Aufgrund dieser mangelnden Nachhaltigkeit wird das Modell langfristig nicht aufrecht zu erhalten sein. Hinzu kommt, dass die Kosten für den Faktor Arbeit in China rapide ansteigen und damit der Vorteil niedriger Lohnkosten, auf denen die „Fabrik der Welt“ basiert, schnell abnimmt. China will in der globalen Wertschöpfungskette daher qualitativ aufsteigen (Xu et al. 2012: 14).

Darüber hinaus stößt der von der chinesischen Regierung geförderte – nicht immer freiwillige – Transfer von Technologie über die zum Teil obligatorische Gründung sino-ausländischer Joint Ventures in China an seine Grenzen: Um diese Problematik zu vermeiden, gehen in den Industrien, in denen dies möglich ist, eine zunehmende Anzahl an ausländischen Unternehmen mittlerweile über hundertprozentige Töchter in den chinesischen Markt. Und der internationale Druck auf China wächst, auch strategische Branchen (z. B. Automobil, Banken, Versicherungen), wo derzeit noch Joint-Venture-Zwang herrscht, vollständig zu öffnen. Die Erschließung von Hochtechnologien über Auslandsinvestitionen ist daher ein weiteres erklärtes Ziel der Going-out-Strategie (Jungbluth 2011: 214 f.).

Chinesische Unternehmen verschaffen sich vor diesem Hintergrund zunehmend durch M&A in den entwickelten Ländern Zugang zu fortschrittlichen Technologien und F&E-Kompetenzen. Auf diese Weise sparen sie Zeit und Geld, die sie ansonsten in kostspielige eigene Forschungsaktivitäten investieren müssten. Zudem hoffen sie, durch bereits ausgereifte F&E-Strukturen leichter zur globalen Spitzenforschung aufschließen und ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit langfristig stärken zu können. Gerade für Hochtechnologiebranchen wie die Informations- und Kommunikationstechnologie oder den Werkzeugmaschinenbau ist die technologische Aufholjagd für China von großer Bedeutung (ibid.: 215). Deutschland und die USA sind für China aufgrund ihres hohen Entwicklungsniveaus wichtige Dreh- und Angelpunkte, um dabei erfolgreich zu sein.



V. Globale Entwicklungstrends chinesischer Direktinvestitionen

Gegenwärtig werden Daten zu chinesischen Auslandsinvestitionen nicht nach einheitlichen Kriterien erhoben. Herkunftsland und Zielländer verfügen über jeweils unterschiedliche Ansätze und Institutionen zur Datenerhebung. Hinzu kommen internationale Statistiken wie die der UNCTAD, die Datenreihen über einen längeren historischen Zeitraum kompilieren (vgl. Abbildung 1: 13). Generell ist die Datenlage zu chinesischen ADI also sehr heterogen und schwierig zu handhaben.⁴ Je nach gewünschter Perspektive ist es daher sinnvoll, unterschiedliche Datenquellen zu Rate ziehen und diese bei Bedarf auch miteinander zu kombinieren. Detaillierte Erläuterungen zu den Besonderheiten der verschiedenen Datensätze, ihrer Methodik und ADI-Definitionen finden sich im Appendix der Studie (S. 58 f.).

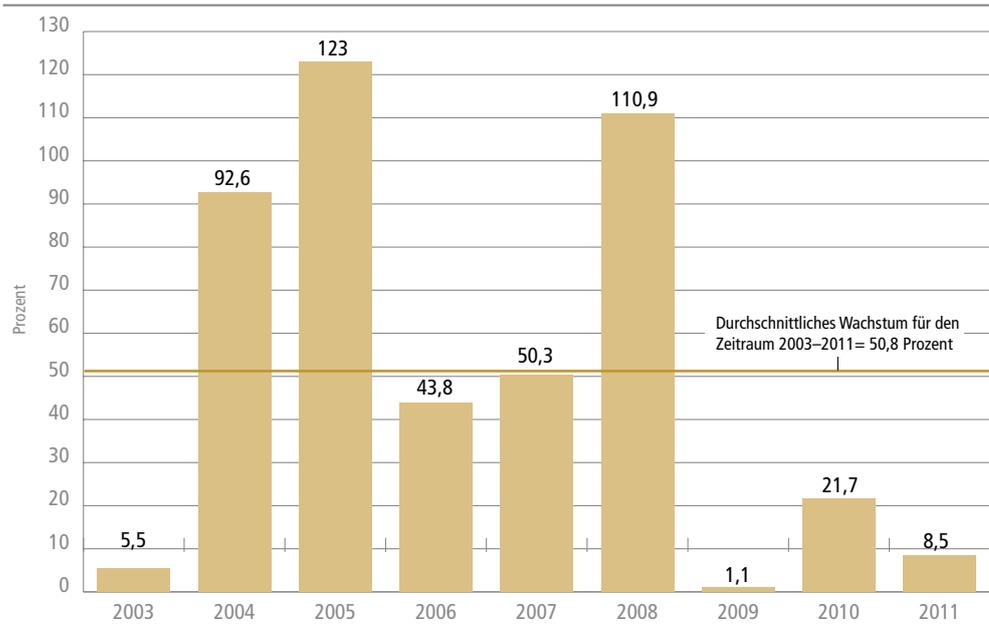
Die offiziellen chinesischen Daten zu ADI liefert das **Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment**, das MOFCOM und SAFE seit 2003 gemeinsam mit dem Nationalen Statistikamt einmal im Jahr herausgeben. Das Bulletin ist auch eine wichtige Quelle, wenn es um die systematische Aufschlüsselung chinesischer ADI nach Sektoren, Regionen und Geschäftsfeldern im Allgemeinen geht (MOFCOM et al. 2012: 59). Auf Grundlage dieser Datenmaterialien lassen sich sechs Trends in der Entwicklung chinesischer ADI herausarbeiten:⁵

- 1) Die stetige **Zunahme chinesischer ADI** hält seit 2003 ununterbrochen an. China war auch trotz der Auswirkungen der globalen Wirtschaftskrise 2009 in der Lage, sein hohes Wirtschaftswachstum aufrechtzuerhalten. Das wirkte sich positiv auf die Auslandsinvestitionen chinesischer Unternehmen aus, die – inklusive finanzbezogener ADI – in den Krisenjahren 2008 und 2009 bei 55,9 bzw. 56,5 Milliarden Dollar lagen. Im Jahr 2011 erreichten sie den Rekordwert von 74,7 Milliarden Dollar. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der ADI-Ströme aus China betrug zwischen 2003 und 2011 bemerkenswerte 50,8 Prozent (Abbildung 2).
- 2) Chinesische ADI werden nach wie vor von **Staatsunternehmen (SU)** dominiert. Allerdings hat der Anteil groß angelegter Investitionsprojekte von SU etwas nachgelassen. Private Unternehmen stoßen aufgrund ihres eingeschränkten Zugangs zu Kapital und Technologie sowie ihres fehlenden Markteinflusses noch immer auf große Probleme bei der Durchführung von ADI und tragen deshalb vergleichsweise wenig zu diesen bei. 2011 hielten SU 62,7 Prozent der chinesischen ADI-Bestände, wohingegen Privatunternehmen auf lediglich 1,7 Prozent kommen. Die übrigen Anteile verteilen sich der Klassifizierung des MOFCOM zufolge auf überwiegend gemischte Eigentumsformen, wie z. B. Kollektivunternehmen oder Unternehmen mit beschränkter Haftung (Abbildung 3). Der Anteil der SU ist in den vergangenen zehn Jahren allerdings kontinuierlich gesunken.

⁴ Vgl. Schüler-Zhou, Yun/ Schüler, Margot (2009). Diese Problematik betrifft allerdings nicht nur Auslandsinvestitionen, sondern chinesische Wirtschaftsstatistiken generell. Eine ausführliche Abhandlung hierzu findet sich bei Fischer, Doris (2002).

⁵ Die Systematisierung der Trends orientiert sich an den Ausführungen bei Xu et al. 2012: 6–11.

Abbildung 2: Wachstumsraten der jährlichen chinesischen ADI im Vorjahresvergleich, 2003–2011 (in Prozent)



Quelle: MOFCOM et al. 2012, 2011a, 2004a

Anmerkung: Ab 2007 enthalten die Angaben des MOFCOM auch finanzbezogene ADI.

Bertelsmann Stiftung

- 3) Chinesische **M&A** haben in den vergangenen Jahren – ausgehend von knapp einem Fünftel der gesamten ADI-Ströme für das erste Erhebungsjahr 2003 – deutlich zugenommen, weisen aber prozentual gesehen starke Schwankungen zwischen einzelnen Jahren auf: So machten M&A im Jahr 2008, insbesondere durch krisenbedingte Investitionsgelegenheiten, mehr als die Hälfte der chinesischen Auslandsinvestitionen aus. Danach ist ein deutlicher Rückgang bis auf etwas mehr als ein Drittel im Jahr 2011 zu verzeichnen (Abbildung 4). Weltweit betrachtet sind nach wie vor Neuansiedlungen (Greenfield Investments) die dominierende Form chinesischer ADI. M&A erleichtern chinesischen Unternehmen jedoch den Zugang zu Märkten, Rohstoffen und Technologien. Außerdem tragen sie zur internationalen Diversifizierung und zum Erwerb globaler Marken bei. Es ist daher zu erwarten, dass chinesische M&A im Ausland weiterhin zunehmen werden.
- 4) Die **sektorale Zusammensetzung** der chinesischen ADI hat sich in den vergangenen Jahren stark diversifiziert und deckt nun die meisten Wirtschaftszweige ab. Insgesamt erfolgten 90 Prozent der Auslandsinvestitionen aus China im Jahr 2011 in den Bereichen Leasing und unternehmensnahe Dienstleistungen, Bergbau, Finanzwesen, Groß- und Einzelhandel, Produktion, Transport und Logistik (Abbildung 5). Investitionen in der Finanzbranche nehmen dabei am schnellsten zu. Diese wachsende Diversifizierung lässt sich auf die generell zunehmende Integration Chinas in die Weltwirtschaft zurückführen. Internationalität wird mehr und mehr zu einer Notwendigkeit, wodurch sich zwangsläufig die Motivation chinesischer Unternehmen erhöht, auf globaler Ebene zu expandieren.

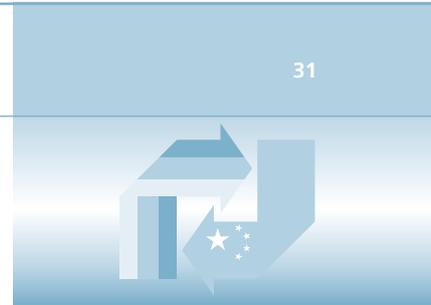
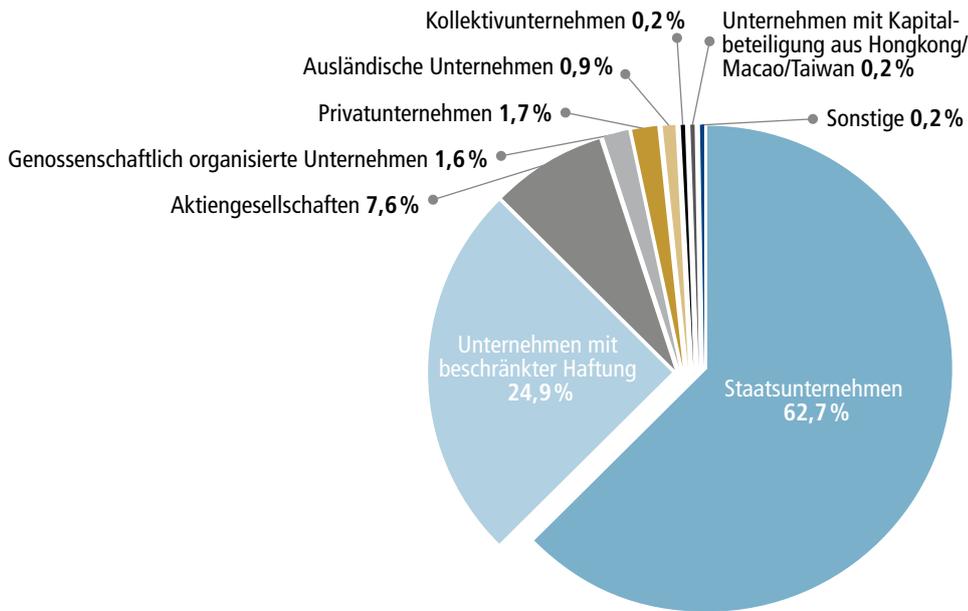


Abbildung 3: Chinesische ADI-Bestände nach Eigentumsform¹, 2011 (in Prozent)

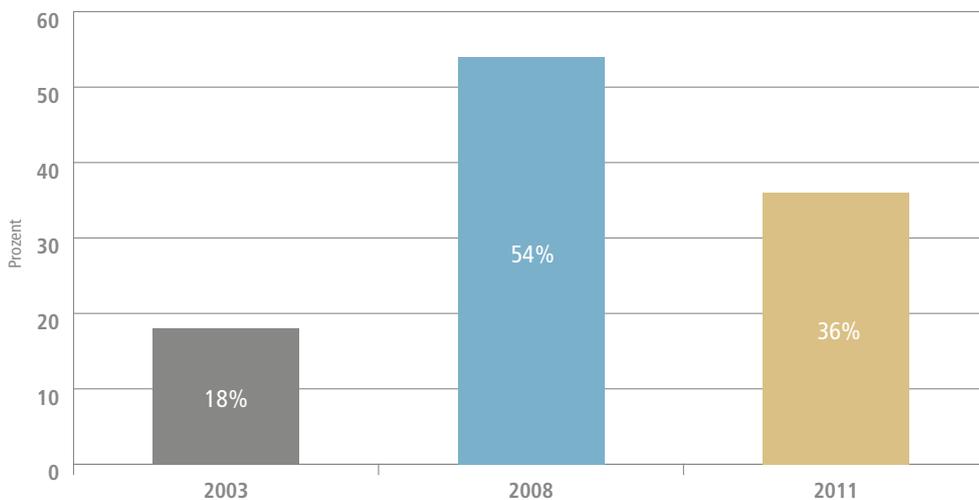


Quelle: MOFCOM et al. 2012

¹ Eigentumsform gemäß der Klassifizierung in MOFCOM et al. 2012.

| BertelsmannStiftung

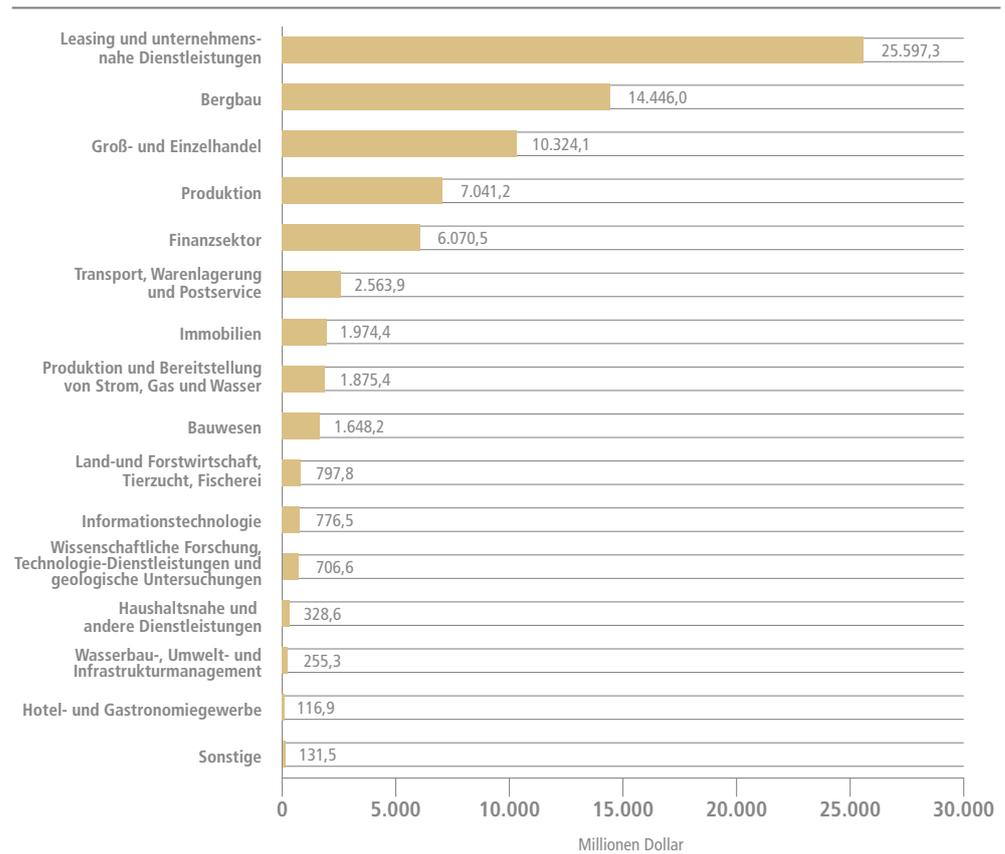
Abbildung 4: M&A-Anteil an den chinesischen ADI-Strömen für die Jahre 2003, 2008 und 2011 (in Prozent)



Quelle: MOFCOM et al. 2012, 2009, 2004a

| BertelsmannStiftung

**Abbildung 5: Chinesische ADI-Ströme nach Branchen, 2011
(in Millionen Dollar)**



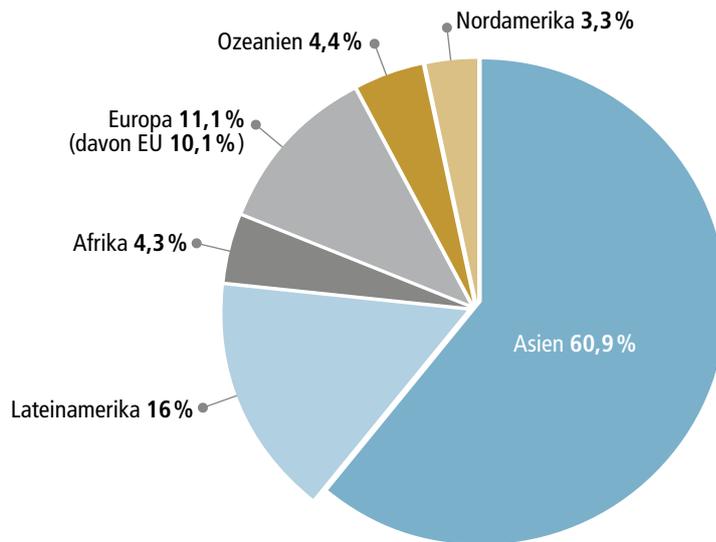
Quelle: MOFCOM et al. 2012, 2004

BertelsmannStiftung

- 5) Der **geographische Schwerpunkt** chinesischer ADI-Ströme liegt derzeit noch immer auf Asien. Dessen Anteil geht jedoch kontinuierlich zurück und sank 2011 von zwei Dritteln im Vorjahr auf knapp über 60 Prozent. Europas Anteil machte elf Prozent aus und nähert sich damit Lateinamerika an, das mit 14 Prozent derzeit noch immer die zweitwichtigste Region für chinesische ADI ist – allerdings mit sinkender Tendenz. Nordamerika konnte 2011 lediglich 3,3 Prozent der Investitionen aus China auf sich vereinigen (Abbildung 6). Bislang gehen also noch etwa vier Fünftel der chinesischen ADI-Ströme in andere Entwicklungs- und Schwellenländer. Die dortigen Bestände belaufen sich sogar auf fast 90 Prozent (Abbildung 7). Das liegt vor allem daran, dass sich der Zugang zu den komplexen ausgereiften Märkten in den entwickelten Ländern wesentlich schwieriger gestaltet als dort. In Entwicklungsländern können chinesische Unternehmen noch mit einer Niedrigpreisstrategie im lokalen Wettbewerb bestehen. Viele der Entwicklungs- und Schwellenländer in Asien und Lateinamerika sind außerdem reich an Bodenschätzen, die China für seine Wirtschaftsentwicklung dringend benötigt.



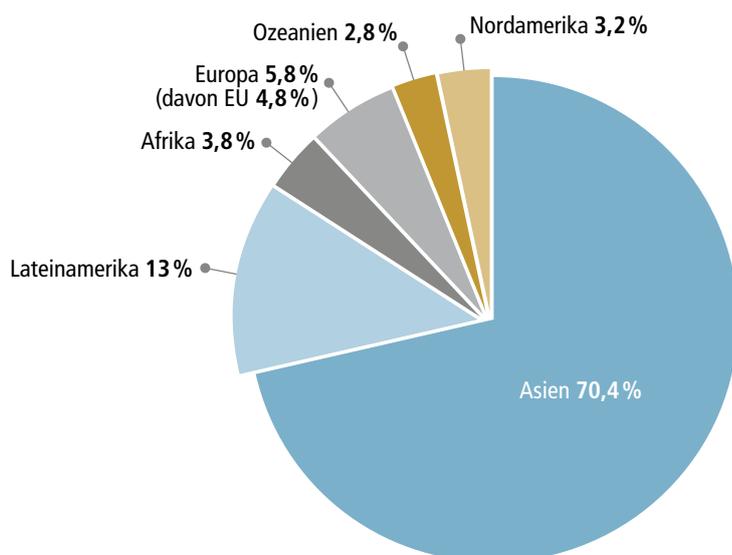
Abbildung 6: Jährliche chinesische ADI nach Regionen, 2011 (in Prozent)



Quelle: MOFCOM et al. 2012

BertelsmannStiftung

Abbildung 7: Chinesische ADI-Bestände nach Regionen, 2011 (in Prozent)



Quelle: MOFCOM et al. 2012

BertelsmannStiftung

Die Zielländer wiederum können (chinesisches) Kapital gut gebrauchen, um die Entwicklung ihrer eigenen Wirtschaft voranzutreiben. An den Jahresstatistiken des MOFCOM lässt sich allerdings sehen, dass der Trend seit Einführung der Going-out-Strategie trotz aller Schwierigkeiten in Richtung entwickelte Länder geht: Ihr Anteil an den ADI-Strömen hat sich von rund fünf Prozent im Jahr 2003 auf knapp unter 20 Prozent im Jahr 2011 vervierfacht. Langfristig bieten sich chinesischen Unternehmen dort die lukrativeren Entwicklungsmöglichkeiten.

- 6) Die wichtigsten entwickelten Zielländer in Europa und Nordamerika waren 2011 Frankreich, die USA und Großbritannien. Deutschland lag bei den ADI-Strömen an sechster Stelle (Tabelle 3). Chinesische Investitionen in den USA haben sich zwischen 2003 und 2011 von 65,1 Millionen auf 1,8 Milliarden Dollar nahezu verdreifacht. Insbesondere seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise 2007/2008 ist hier ein steiler Aufwärtstrend zu verzeichnen (Abbildung 8). Ein eben solcher macht sich auch in Deutschland, jedoch erst seit 2010, bemerkbar. Insgesamt sind die chinesischen ADI-Ströme nach Deutschland von gerade einmal 25,1 Millionen Dollar im Jahr 2003 auf 512,4 Millionen Dollar im Jahr 2011 um mehr als das Zwanzigfache gestiegen (Abbildung 8). Innerhalb der EU spielt Deutschland eine wichtige Rolle als Zielland und war in den Jahren 2005–2006 und 2008 sogar Spitzenreiter, bevor es 2009 von Luxemburg und Großbritannien überholt wurde. Frankreich lag noch bis 2010 deutlich hinter Deutschland. Der Einstieg der China Investment Corporation bei Gaz de France Suez 2011 katapultierte chinesische Investitionen in Frankreich jedoch weiter nach vorne: Der Deal lag bei 2,3 Milliarden Euro (De Brauw Blackstone Westbroek 2012). 2011 stellte für Frankreich insofern ein Ausnahmejahr dar und lässt nicht auf einen anhaltenden Trend schließen.

Tabelle 3: Wichtige entwickelte Zielländer jährlicher chinesischer ADI in Europa und Nordamerika, 2011 (in Millionen Dollar und Prozent)

	Millionen Dollar	Prozent
1. Frankreich	3.482	4,7
2. USA	1.811	2,4
3. Großbritannien	1.420	1,9
4. Luxemburg	1.265	1,7
5. Kanada	554	0,74
6. Deutschland	512	0,69

Quelle: MOFCOM et al. 2012

Anmerkung: Noch 2010 hatte Frankreich lediglich 26,4 Millionen Dollar und damit gerade einmal 0,04 Prozent der gesamten chinesischen ADI-Ströme empfangen. Der große Sprung im Jahr 2011 war vor allem dem Einstieg der China Investment Corporation bei Gaz de France Suez in Höhe von 2,3 Milliarden Euro geschuldet.



Insgesamt sind chinesische ADI in der EU noch schneller gestiegen als in den USA: 2011 lagen sie mit 7,6 Milliarden Dollar um mehr als das Vierzigfache höher als 2003 (185 Millionen Dollar). Die schnelle Zunahme der Auslandsinvestitionen chinesischer Unternehmen in der EU und den USA lässt sich unseres Erachtens im Wesentlichen auf drei Faktoren zurückführen: Erstens sind durch die Finanzkrise viele Investitionsgelegenheiten, vor allem in Form von Unternehmensübernahmen, entstanden. Zweitens sind diese Regionen im weltweiten Vergleich durch eine relativ hohe politische Stabilität und rechtliche Sicherheit sowie eine noch immer hohe Kaufkraft gekennzeichnet. Drittens kommt kein Unternehmen in seiner Internationalisierungsstrategie an diesen beiden zentralen Märkten vorbei. Ohne deren Durchdringung ist der Aufbau einer wirklich globalen Unternehmens- und Vertriebsstruktur heutzutage ein vergebliches Unterfangen.

VI. Später Start, hohe Wachstumsraten: chinesische Direktinvestitionen in Deutschland und den USA

Der folgende Teil unserer Studie befasst sich mit dem relativ neuen Trend eines verstärkten Interesses chinesischer Unternehmen an Investitionen in entwickelten Ländern wie Deutschland und den USA. Generell sind diese beiden Länder bedeutende Standorte für ausländische Direktinvestitionen. Die USA verfügen im Allgemeinen zwar über offene und attraktive wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Auch sind sie in wichtigen Indizes zum länderspezifischen Geschäftsumfeld – wie z. B. dem At Kearney ADI Confidence Index oder dem Ease of Doing Business Report – regelmäßig in den vorderen Rängen vertreten (vgl. Xu et al. 2012: 32). Speziell in Bezug auf ADI schneiden die USA – wie der eingangs erwähnte FDI Regulatory Restrictiveness Index (RRI) zeigt – jedoch weniger gut ab. Hier liegt Deutschland (Rang 9) ganz eindeutig vorne und bietet ausländischen Investoren somit ein weniger restriktives Investitionsumfeld als die USA (Rang 35). Ursache dafür ist die große Offenheit der traditionell auf Export ausgerichteten deutschen Volkswirtschaft. Deutschland schafft es auch in den meisten anderen Indizes, sich in den Top Ten zu platzieren. 2012 überrundete es sogar erstmals die USA im Global Competitiveness Index – ein Zeichen dafür, dass seine internationale Wettbewerbsfähigkeit deutlich zu-, die der USA hingegen abgenommen hat (Tabelle 4).

Tabelle 4: Platzierungen Deutschlands und der USA in wichtigen Indizes zum Geschäfts- und Investitionsumfeld, 2012

	2012 Venture Capital and Private Equity Attractiveness Index	2012 At Kearney FDI Confidence Index	2012 Global Competitiveness Index	2012 Ease of Doing Business Report	2012 ADI Regulatory Restrictiveness Index
Deutschland	9	5	6	20	9
USA	1	4	7	4	35
Zum Vergleich:					
China	22	1	29	91	56

Quelle: Eigene Recherchen und Zusammenstellung

Für chinesische Unternehmen, die in einen Verbrauchermarkt expandieren möchten, bieten die USA den stärksten Absatzmarkt für Konsumgüter weltweit. Wesentliche Gründe hierfür sind eine große Kaufkraft und Konsumfreude. Im Bereich Innovation nehmen die USA weltweit den Spitzenplatz ein: Sie vereinten 2012 knapp ein Drittel der gesamten globalen Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) auf sich. Zum Vergleich: China schaffte es auf etwa 14 Prozent, Europa zusammen genommen auf knapp ein Viertel (Battelle 2012). Die USA sind zudem im Kontext der Going-out-Strategie als rohstoffreiches Land für chinesische Unternehmen interessant. Und zu guter Letzt verspricht Englisch als allgemeine Verkehrssprache niedrige sprachliche Barrieren (vgl. Xu et al. 2012: 24).

Jedoch spielt seit dem 11. September 2001 in den USA das Thema Nationale Sicherheit eine herausragende Rolle, was auch Anpassungen in der Regulierung ausländischer Investitionen bewirkt hat. Gleichzeitig soll aber die traditionelle Offenheit der amerikanischen Märkte gewährleistet bleiben.

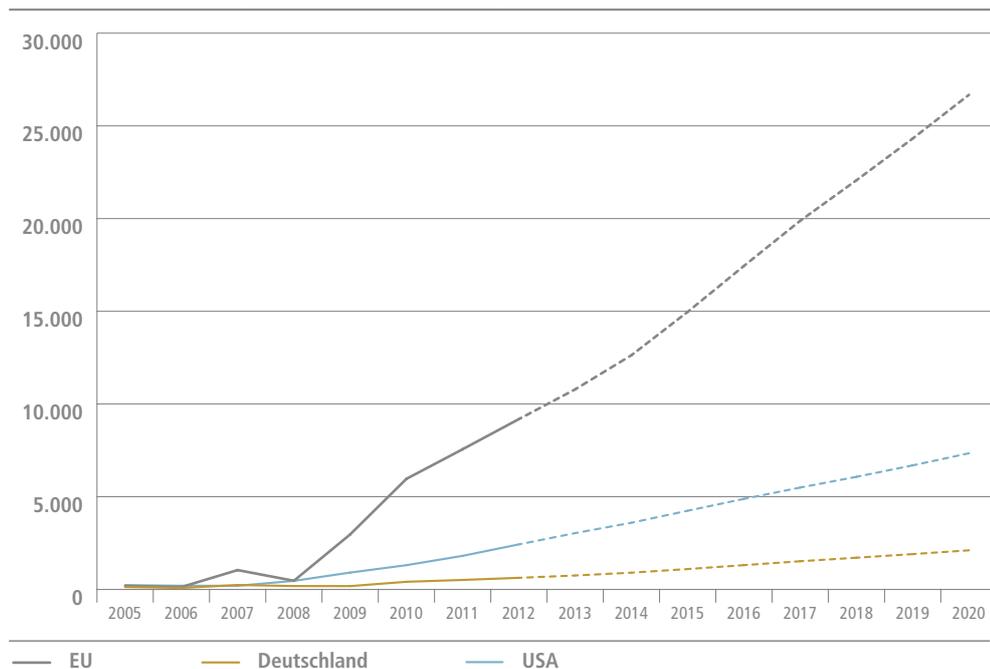


Diese Entwicklung hat zu einem Spagat zwischen politischen Anreizen für ADI auf der einen Seite und neuen Vorschriften zur besseren Kontrolle von ADI auf der anderen Seite geführt (ibid.: 32).

Innerhalb Europas stellt Deutschland ein ausgesprochen attraktives Zielland für chinesische ADI dar: Deutsche Technologien und Marken genießen ebenso wie das Label „Made in Germany“ in China eine sehr hohe Reputation. Durch Investitionen in Deutschland können chinesische Unternehmen davon profitieren. Deutschland verfügt wie die USA über exzellente personelle Ressourcen, die Forschung und Entwicklung auf höchstem Niveau erlauben. Die Reformen der vergangenen Jahre haben dazu beigetragen, den Arbeitsmarkt zu flexibilisieren. Innerhalb der EU ist Deutschland der größte Ländermarkt mit einer der kaufkräftigsten Konsumentenstrukturen. Chinesische Unternehmen können sich durch ADI Zugang zu diesem Verbrauchersegment verschaffen. Aufgrund seiner zentralen Lage gilt Deutschland unter Investoren außerdem als „Tor nach Europa“ (vgl. Jungbluth 2012: 97 ff.).

Unserer Prognose zufolge werden chinesische Investitionen in Deutschland und den USA in den kommenden Jahren daher weiterhin schnell zunehmen: 2020 werden Unternehmen aus China hierzulande mehr als zwei Milliarden Dollar, in den USA etwa sieben Milliarden Dollar investieren. Die EU baut ihren Abstand als wichtigste Empfängerregion chinesischer ADI in der Gruppe der entwickelten Länder gegenüber den USA sehr deutlich aus: In die EU werden 2020 voraussichtlich fast viermal so viele ADI aus China fließen wie in die USA (Abbildung 8).

Abbildung 8: Jährliche chinesische ADI in die EU, USA und nach Deutschland, 2005–2020 (in Millionen Dollar)



Quelle: MOFCOM et al. 2012 für die Jahre 2005-2011. Für die Jahre 2012-2020 Prognose der Prognos AG im Auftrag der Bertelsmann Stiftung basierend auf den Daten bei MOFCOM et al. 2012.

1. Andere Länder, andere Daten – ähnliche Trends

Während oben der Fokus der Analyse auf den Statistiken des MOFCOM und damit des Herkunftslandes lag, beleuchten wir im Folgenden auch die Datenlage aus Sicht der Zielländer und arbeiten die wichtigsten Merkmale heraus, die chinesische ADI in Deutschland und den USA kennzeichnen. Außerdem analysieren wir die Rahmenbedingungen, auf die ausländische Investoren vor Ort stoßen.

Daten für Deutschland liefern hauptsächlich die Datenreihen der **Deutschen Bundesbank** (bis einschließlich 2010) und der Standortmarketinggesellschaft des Bundes, **Germany Trade and Invest**. Der kommerzielle Dienstleister **fDi Markets** liefert für den Zeitraum zwischen 2003 und 2009 ergänzend branchenspezifische Daten.⁶ Die europäische Statistikbehörde Eurostat ermöglicht einen Blick auf die chinesische Position innerhalb der EU (bis einschließlich 2011).

Zur Analyse chinesischer ADI in den USA greifen wir auf die Statistiken des **U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA)** und auf den **China Investment Monitor (CIM)** der Rhodium Group zurück (je nach Art der Daten bis 2010 oder 2011). Detaillierte Erläuterungen zu den Datensätzen finden sich im Appendix der Studie (S. 58 f.).

Bei den chinesischen ADI-Beständen in Deutschland und der EU lassen sich erhebliche Diskrepanzen zwischen den Datenquellen feststellen, die auf die unterschiedlichen Erhebungsmethoden und Definitionen von ADI zurückgehen: Laut MOFCOM erreichten die Bestände 2010 in Deutschland 1,5 Milliarden Dollar (ca. 1,1 Milliarden Euro⁷) im Vergleich zu 268,4 Millionen Dollar (ca. 215,7 Millionen Euro) 2005. Bei der Deutschen Bundesbank hingegen waren es 775 bzw. 253 Millionen Euro (Abbildung 9).

Die Bestände in der EU erreichten 2011 den chinesischen Zahlen zufolge 20,3 Milliarden Dollar (ca. 14,6 Milliarden Euro). 2005 waren es 768 Millionen Dollar (ca. 617,3 Millionen Euro). Eurostat zufolge wuchsen die chinesischen ADI-Bestände zwischen 2005 und 2010 von 1,2 auf 15 Milliarden Euro (Abbildung 10).

Trotz der großen Diskrepanzen weisen die Datenreihen einen eindeutigen gemeinsamen Trend auf: Ein besonders schneller Anstieg ist sowohl für Deutschland als auch für die EU nach 2005 zu verzeichnen. So wuchs der chinesische ADI-Bestand innerhalb der EU je nach Quelle zwischen 2005 und 2011 um 1241 Prozent (Eurostat) bzw. 2642 Prozent (MOFCOM). In Deutschland beliefen sich die Steigerungen bis 2010 auf 330 Prozent (Bundesbank) bzw. 560 Prozent (MOFCOM).

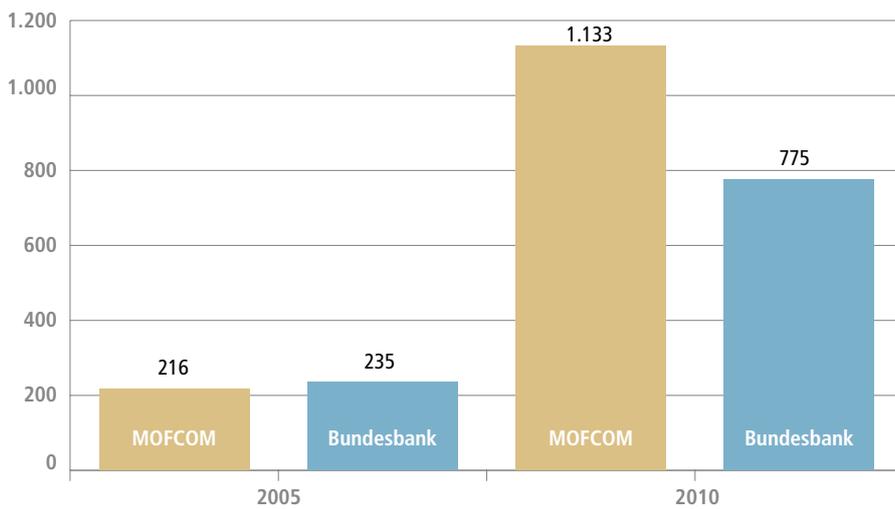
Chinesische ADI-Bestände in den USA bieten zwischen 2005 und 2011 ein ähnliches Bild wie in Deutschland und der EU: Alle drei Datenquellen weisen trotz erheblicher Diskrepanzen für diesen

⁶ Wir danken unseren Kollegen Dr. Thieß Petersen und Ting Xu dafür, dass sie uns diesen Datensatz zur Verfügung gestellt haben.

⁷ Währungsumrechnung erfolgen anhand der historischen Wechselkursraten unter www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Makrooekonomische_Zeitreihen/its_details_value_node.html?tsId=BBK01.WJ5636&listId=www_s331_b01012_1 zum jeweiligen Jahresdurchschnitt.



Abbildung 9: Chinesische ADI-Bestände in Deutschland – Vergleich zwischen MOFCOM und Bundesbank, 2005 vs. 2010 (in Millionen Euro)

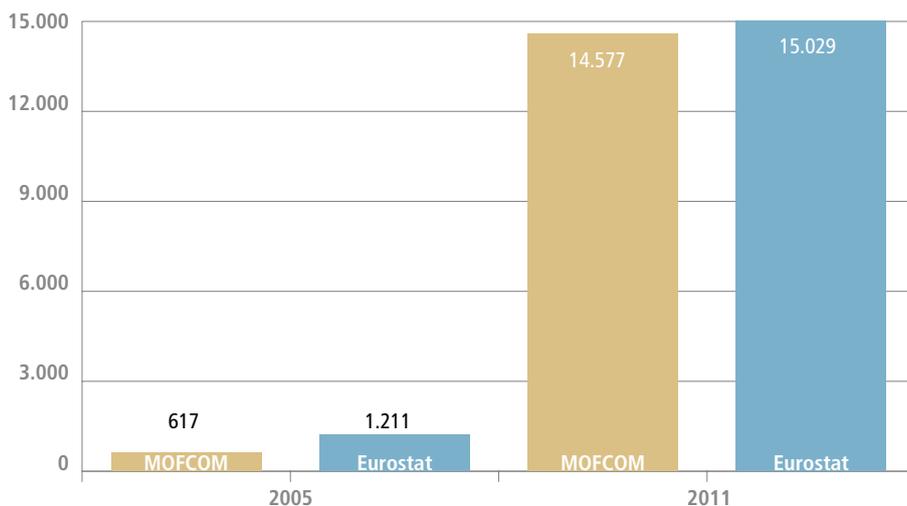


Quelle: MOFCOM et al. 2012, Deutsche Bundesbank 2012, Eurostat 2013

Anmerkung: Die Angaben des MOFCOM erfolgen in Dollar. Ihre Umrechnung basiert auf den durchschnittlichen Wechselkursen für die Jahre 2005 und 2011 der Deutschen Bundesbank.

BertelsmannStiftung

Abbildung 10: Chinesische ADI-Bestände in der EU – Vergleich zwischen MOFCOM und Eurostat, 2005 vs. 2011 (in Millionen Euro)



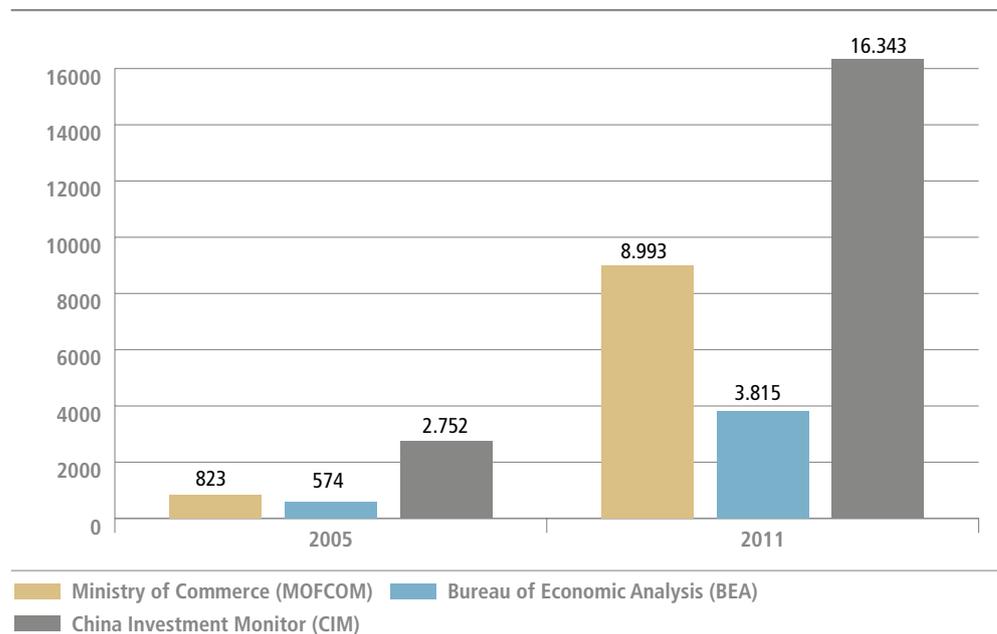
Quelle: MOFOM et al. 2012, Eurostat 2012

Anmerkung: Die Angaben des MOFCOM erfolgen in Dollar. Ihre Umrechnung basiert auf den durchschnittlichen Wechselkursen für die Jahre 2005 und 2011 der Deutschen Bundesbank.

BertelsmannStiftung

Zeitraum einen besonders raschen Anstieg der Bestände auf. Das MOFCOM dokumentiert eine elffache Steigerung von 822,7 Millionen Dollar auf knapp neun Milliarden Dollar. Dem BEA zufolge haben sich die Bestände von 574 Millionen auf 3,8 Milliarden Dollar nahezu versiebenfacht. Und der CIM führt einen Zuwachs um das Sechsfache von 2,8 Milliarden Dollar im Jahr 2005 auf 16 Milliarden Dollar 2011 auf (Abbildung 11).

Abbildung 11: Chinesische ADI-Bestände in den USA – Vergleich zwischen MOFCOM, BEA und CIM, 2005 vs. 2011 (in Millionen Dollar)



Quelle: MOFCOM et al. 2012, BEA 2012, CIM 2012

Anmerkungen: Erhebungen des CIM setzen im Jahr 2000 ein. Erhebungen des BEA basieren auf historischer Kostengrundlage.

BertelsmannStiftung

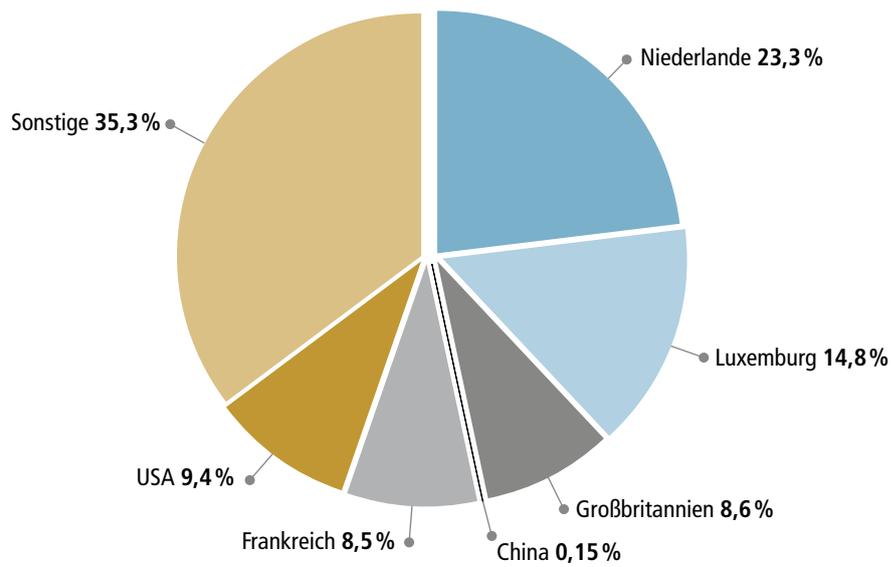
Die Wachstumsraten chinesischer ADI in Deutschland, der EU und den USA in den vergangenen Jahren sind zweifelsohne eindrucksvoll. Proportional betrachtet machen Investitionen aus China jedoch immer noch lediglich einen Bruchteil an den ADI-Beständen in diesen Ländern aus.

So belief sich der chinesische ADI-Bestand in Deutschland von 1989⁸ bis 2004 durchschnittlich gerade einmal auf 0,05 Prozent der Gesamtbestände (Deutsche Bundesbank 2012). 2010 waren es trotz des deutlichen Anstiegs seit 2005 immer noch lediglich 0,15 Prozent. China blieb damit auch 2010 weit hinter den Hauptinvestoren in Deutschland, wie die Niederlanden, Luxemburg und die USA, zurück. Allerdings blicken diese drei Länder auch auf historisch gewachsene Investitionsbeziehungen zu Deutschland zurück (Abbildung 12). Das gleiche Muster zeigt sich in der EU: Hier entfielen 2011 auf China nur 0,4 Prozent von insgesamt 3,8 Billionen Euro an ADI-Beständen (Eurostat 2013).

⁸ Seit 1989 sind die Daten über die Statistiken der Bundesbank unter www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Makrooekonomische_Zeitreihen/its_list_node.html?listId=www_s130_adi_720 zugänglich.



**Abbildung 12: ADI-Bestände in Deutschland nach Herkunftsland, 2010
(in Prozent)**



Quelle: Deutsche Bundesbank 2012

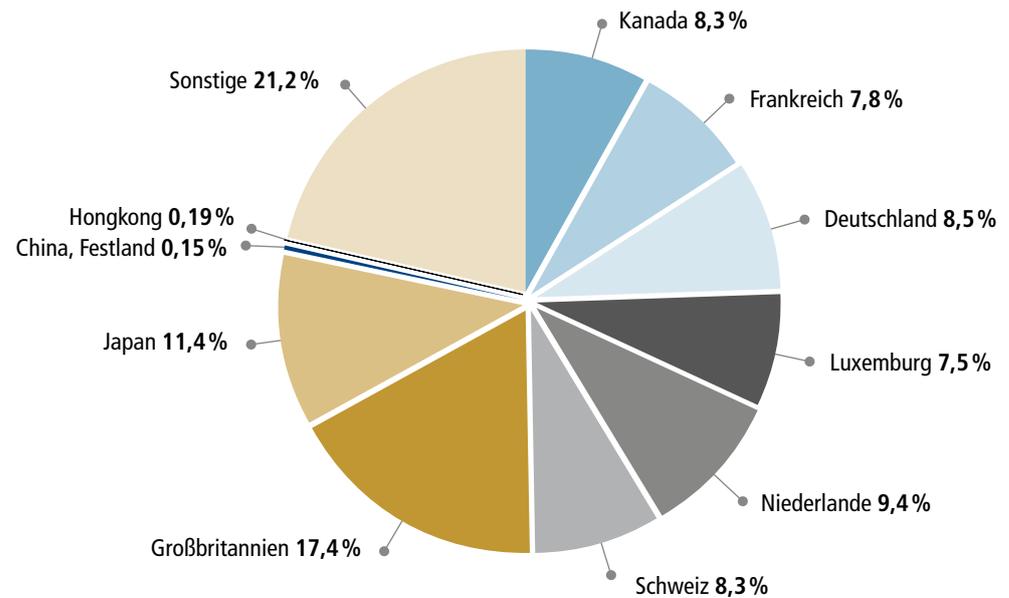
| BertelsmannStiftung

Es bestehen allerdings Vermutungen, dass chinesische ADI im Ausland zum Teil den Umweg über Hongkong nehmen, so dass deren Volumen insgesamt höher anzusetzen wäre (vgl. Xu et al. 2012: 19 f.). Aufgrund seiner spezifischen Situation wird Hongkong in den ADI-Statistiken sowohl der Zielländer als auch Chinas als eigener Wirtschaftsraum aufgeführt. Investitionen aus Hongkong sind in den festlandchinesischen Daten daher nicht enthalten.

Allerdings macht deren Einberechnung für Deutschland keinen signifikanten Unterschied aus: Der Anteil der gemeinsamen ADI-Bestände der Volksrepublik (VR) China und Hongkong (204 Millionen Euro) hierzulande belief sich 2010 auf insgesamt 979 Millionen Euro, also etwa 0,19 Prozent (Deutsche Bundesbank 2012). In der EU liegen die chinesischen Bestände bei Berücksichtigung Hongkongs (63,9 Milliarden Euro) deutlich höher als ohne: 2011 waren es 78,9 Milliarden Euro bzw. 2,1 Prozent (Eurostat 2013).

Die Relationen in den USA geben ein ähnliches Bild ab: So waren die USA mit 2,5 Billionen Dollar kumulierten ADI im Jahr 2011 das weltweit größte Zielland für ADI. Chinesische Investitionen nehmen jedoch nur einen Bruchteil dieser Summe ein. Auch wenn die Investitionen aus Hongkong in den USA zu den chinesischen Investitionen hinzugerechnet werden, beläuft sich die Gesamtsumme auf weniger als 0,5 Prozent der ADI in den USA. Chinas ADI-Position steht damit in deutlichem Gegensatz zu Japan und den traditionellen europäischen Industriemächten, wie Großbritannien, Deutschland oder Frankreich (Abbildung 13).

**Abbildung 13: ADI-Bestände in den USA nach Herkunftsland, 2011
(in Prozent)**



Quelle: BEA 2012

Anmerkungen: Erhebungen des BEA basieren auf historischer Kostengrundlage.

Bertelsmann Stiftung

Immerhin lassen sich trotz der Heterogenität der verwendeten Datensätze zwei generelle Befunde generieren: Zum einen sind chinesische ADI in Deutschland und den USA gegenwärtig zahlenmäßig noch unbedeutend und spielen für die jeweiligen Volkswirtschaften eine geringe Rolle. Das hohe Maß an Aufmerksamkeit, das sie in den Medien erhalten, spricht ihnen also eine Bedeutung zu, die sie zum gegenwärtigen Zeitpunkt (noch) nicht haben. Zum anderen lassen sich bei Auslandsinvestitionen aus China in diesen beiden Ländern – unabhängig von der verwendeten Quelle – seit einigen Jahren eindeutige Aufwärtstendenzen feststellen. Ihr zukünftiges Entwicklungspotenzial sollte daher keineswegs unterschätzt werden.

2. Produktion und Dienstleistungen im Fokus chinesischer Investoren

Die schwierige Datenlage setzt sich bei einer Aufgliederung der chinesischen ADI in Deutschland und den USA nach einzelnen Branchen und Geschäftsbereichen, die in beiden Ländern zudem unterschiedlich definiert werden, fort (siehe Appendix). Die Kombination verschiedener Datensätze lässt aber immerhin einige Merkmale der spezifischen Verteilung chinesischer ADI in der EU und Deutschland bzw. den USA erkennen (vgl. auch Xu et al. 2012: 22-28).



Geschäftsaktivitäten in Vertrieb, Handel und Marketing machen gegenwärtig den Löwenanteil chinesischer ADI-Bestände in der EU und Deutschland aus. In den USA spielen diese Bereiche ebenfalls eine herausragende Rolle. Das erklärt auch den bislang noch hohen Anteil an Neuansiedlungen, die häufig in Form von Vertriebs- und Handelsbüros oder Serviceeinrichtungen für die jeweiligen Produkte durchgeführt werden. Groß- und Einzelhandel sowie Leasing und unternehmensnahe Dienstleistungen nahmen 2011 in der EU nahezu 45 Prozent und in den USA knapp ein Viertel der chinesischen ADI-Bestände ein (Abbildung 14 und 15). In Deutschland entfielen ADI Markets zufolge zwischen 2003 und 2009 fast 60 Prozent der chinesischen Investitionsprojekte auf Vertrieb, Marketing und Support (Abbildung 16). Dieser Schwerpunkt lässt sich vor allem mit Chinas noch immer stark ausgeprägter Exportorientierung erklären: ADI in den oben erwähnten Dienstleistungsbereichen unterstützen vor allem den Export.

In den USA spielten Investitionen in der Produktion mit etwa 26 Prozent der chinesischen Gesamtbestände eine etwas wichtigere Rolle als die oben genannten Bereiche. In der EU lagen sie mit knapp einem Fünftel an zweiter Stelle. Deutschland ist in der EU das wichtigste Zielland für ADI im produzierenden Gewerbe (MOFCOM et al. 2012). Immerhin flossen zwischen 2003 und 2009 neun Prozent der chinesischen Neuansiedlungen in Deutschland in die Produktion (Abbildung 17). Bei Firmenübernahmen dominiert das produzierende Gewerbe hingegen eindeutig (Tabelle 1, S. 7). Deutschland, die USA und die EU fallen damit deutlich aus dem Rahmen: An den gesamten chinesischen ADI hat das produzierende Gewerbe einen Anteil von lediglich 5,6 Prozent. Das zeigt deutlich, wie wichtig für chinesische Unternehmen die entwickelten Länder als Produktionsstandorte sind. Auf diese Weise können sie dort vorhandenes Know-how und Kaufpotenzial leichter abschöpfen.

Abbildung 14: Chinesische ADI-Bestände in der EU nach Sektoren und Geschäftsbereichen, 2011 (in Prozent)

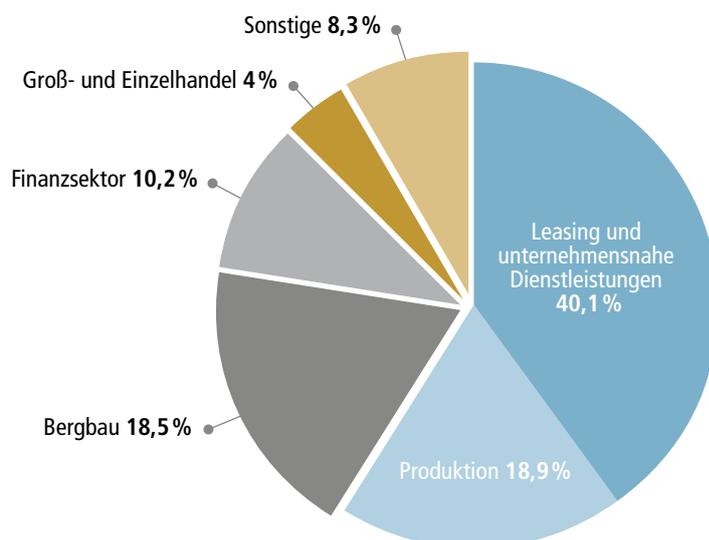
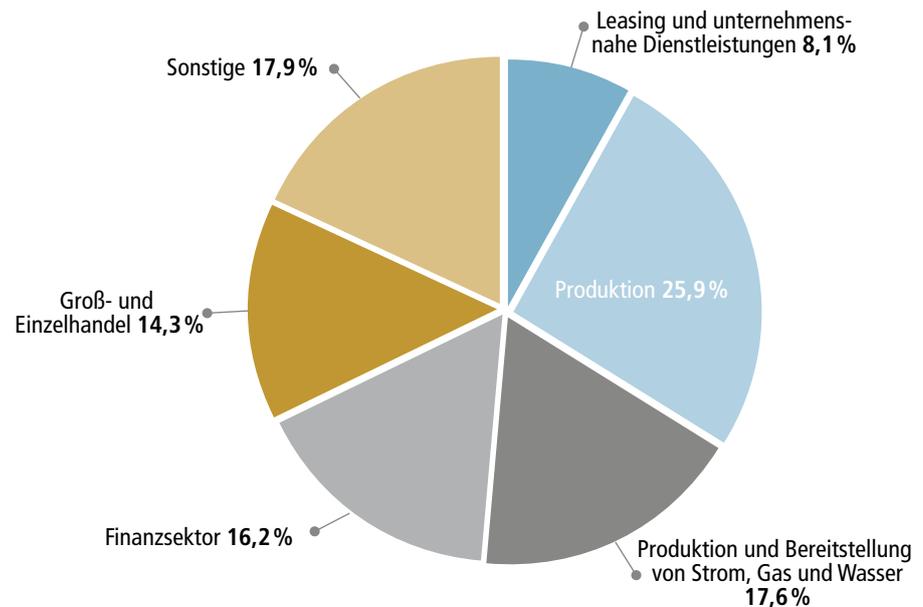


Abbildung 15: Chinesische ADI-Bestände in den USA nach Sektoren und Geschäftsbereichen, 2011 (in Prozent)



Quelle: MOFCOM et al. 2012

BertelsmannStiftung

In den USA spielt weiterhin der Finanzsektor – trotz seines Bedeutungsverlusts im Zuge der Finanzkrise – eine Rolle: 2011 nahm dieser rund 16 Prozent der Bestände ein im Vergleich zu 46 Prozent im Jahr 2008 (MOFCOM et al. 2012, 2009). In der EU lag der Anteil der chinesischen ADI-Bestände im Finanzsektor 2011 bei etwas über zehn Prozent (Abbildung 14 und 15). Deutschland rangierte in seiner Bedeutung für diesen Sektor hinter Großbritannien – dem wichtigsten europäischen Finanzplatz – auf Platz zwei. An den gesamten chinesischen ADI-Beständen nimmt der Finanzsektor etwa 16 Prozent ein, so dass die EU in diesem Bereich deutlich unter dem Durchschnitt und die USA etwas darüber liegen (MOFCOM et al. 2011). Nach wie vor sind die USA in dieser Hinsicht also ein wichtigerer Investitionsstandort als Europa.

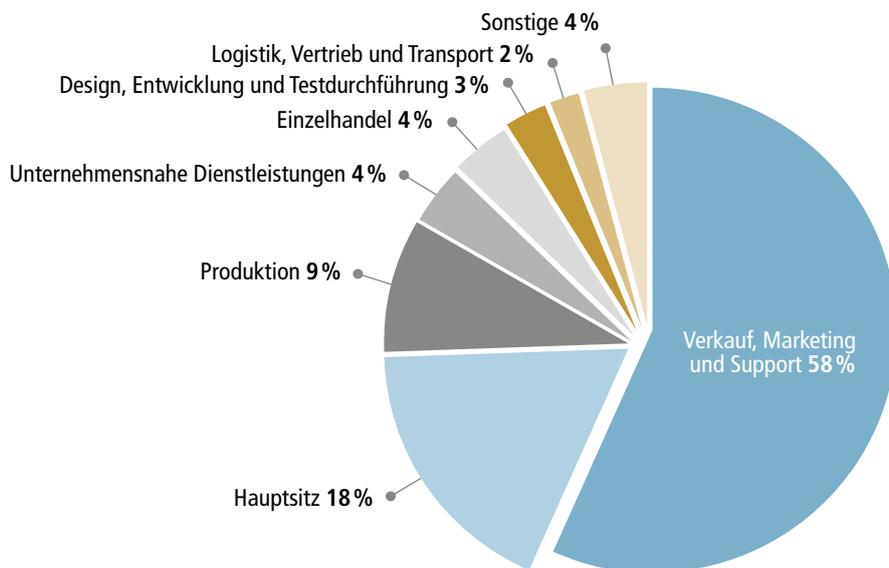
Die USA-bezogenen Datensätze des CIM zu den einzelnen Geschäftsbereichen bieten eine etwas bessere Vergleichbarkeit mit den Erhebungen von fDi Markets zu Deutschland. Eine Gegenüberstellung zeigt, dass der Maschinenbau, der Elektroniksektor sowie Informations- und Kommunikationstechnologie als Zielbranchen für chinesische Investitionen sowohl in Deutschland als auch in den USA eine wichtige Rolle spielen: In Deutschland entfielen zwischen 2003 und 2009 30 Prozent der chinesischen Neuansiedlungen auf die Automobilbranche und den Maschinenbau. So eröffnete der Maschinenbauer Shenyang Machine Tools 2006 sein neues F&E-Zentrum in Deutschland, das die Übernahme der Schiess AG, einem Werkzeugmaschinenbauer, zwei Jahre zuvor ergänzte (Fuchs 2007: 234).



Die Elektronik- und Halbleiterindustrie stellt mit 16 Prozent den zweitwichtigsten Sektor dar, gefolgt von den Informations- und Kommunikationstechnologien (einschließlich Software) mit 13 Prozent (Abbildung 17). Der Elektronikkonzern Haier gründete z. B. 2006 eine eigene Niederlassung in Deutschland (Sohm et al. 2009: 121). ZTE, ein bekannter chinesischer Telekommunikationsausrüster, ist hierzulande bereits seit 2005 mit einer Tochtergesellschaft vertreten und verfügt mittlerweile über elf Niederlassungen (ZTE 2012).

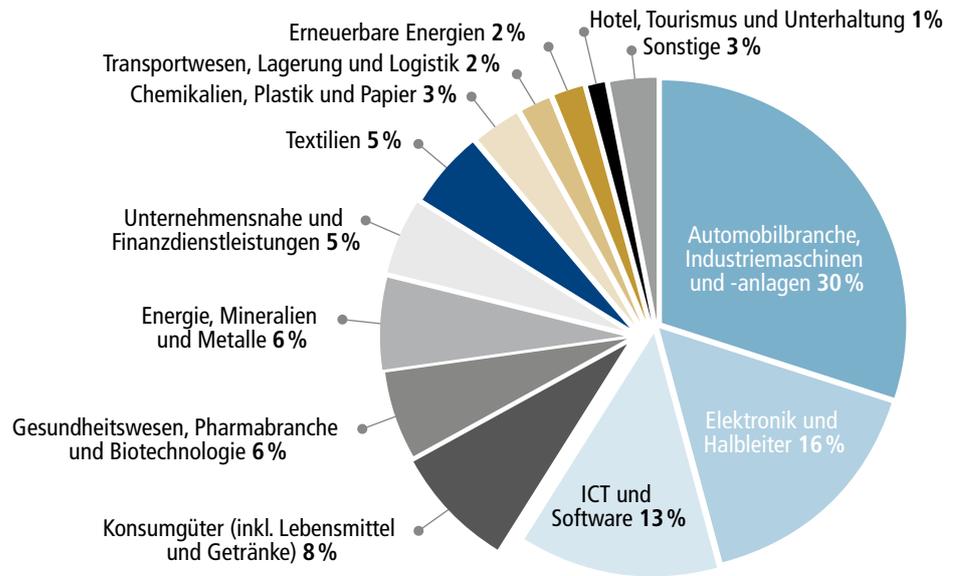
In den USA nahm der Maschinenbau zwischen 2000 und 2011 etwa 17 Prozent der chinesischen ADI-Bestände ein, Elektronik und IT zusammengenommen 21 Prozent (Abbildung 18). Ein deutlicher Unterschied zeigt sich beim prozentual größten Sektor: In den USA sind das mit knapp 31 Prozent fossile Brennstoffe und Chemie. Der Grund hierfür liegt vornehmlich in der natürlichen Faktorenausstattung der beiden Länder. Dafür hat Deutschland traditionell im Maschinen- und Automobilbau eine starke Position.

Abbildung 16: Chinesische ADI-Projekte in Deutschland nach Geschäftsbereichen, 2003–2009 (in Prozent)



Quelle: fDi Markets 2010

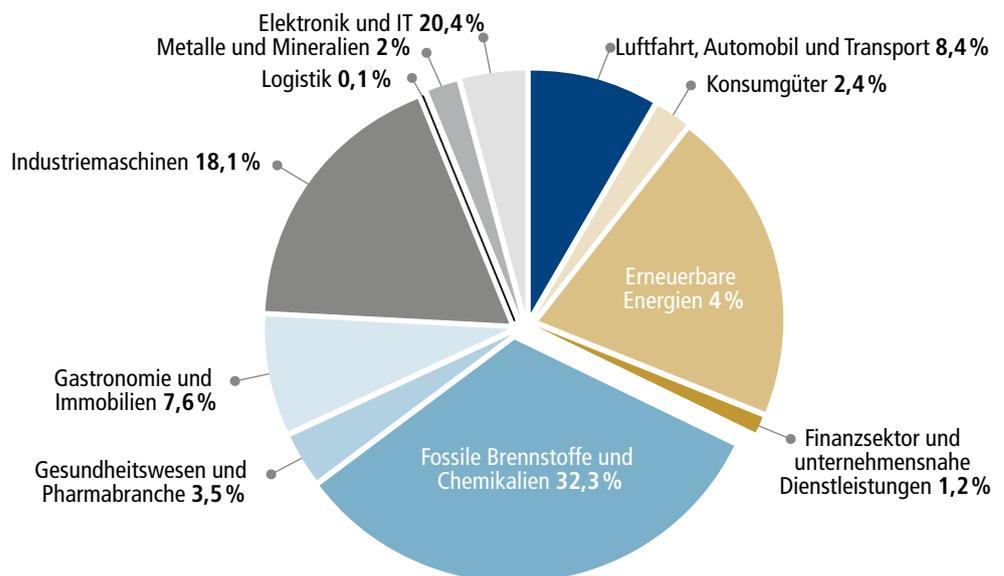
Abbildung 17: Chinesische ADI-Projekte in Deutschland nach Sektoren, 2003–2009 (in Prozent)



Quelle: fDi Markets 2010

BertelsmannStiftung

Abbildung 18: ADI-Bestände in den USA nach Sektoren, 2000–2011 (in Prozent)



Quelle: CIM 2012

BertelsmannStiftung



Erwähnenswert ist darüber hinaus das zunehmende Engagement chinesischer Investoren im Bereich der Erneuerbaren Energien in Deutschland. Obwohl der relative Anteil der ADI-Bestände in dieser Branche mit zwei Prozent immer noch niedrig ist, geht die GTAI von einer schnell wachsenden Präsenz chinesischer Investoren aus (Xu et al. 2012: 24). Eine Straße in München, in der viele chinesische Unternehmen aus dem Bereich Erneuerbare Energien ihre Büros eröffnen, wird vom chinesischen Webdienst Sina.com bereits als „Solarstraße“ angepriesen (Sina.com 15. September 2011). Das zunehmende Engagement chinesischer Investoren in dieser Branche liegt vor allem an der massiven Förderung Erneuerbarer Energien sowohl in China als auch in Deutschland.

Die chinesische Regierung hat es sich zum Ziel gesetzt, das wenig nachhaltige, ressourcenintensive Entwicklungsmodell Chinas in Richtung einer „Green Economy“ umzugestalten. Ein wichtiger Schritt hierzu ist der verstärkte Einsatz nicht-fossiler Energieträger (vgl. Fischer 2012). Dazu ist jedoch weiterhin Technologie und Know-how aus dem Ausland gefragt. In Deutschland spielt die Energiewende und damit verbundene Subventionen für diesen Bereich eine zentrale Rolle. Da die Nachfrage in China – z. B. für Photovoltaik-Anlagen – nicht mit dem schnell wachsenden Inlandsangebot mithalten kann, expandieren chinesische Solarfirmen verstärkt ins Ausland und machen dort zunehmend auch durch M&A von sich reden. Ein aktueller Fall ist z. B. die Übernahme der Sunways AG durch LDK Solar, der in Kapitel VII näher betrachtet wird.

Ein interessantes Phänomen ist außerdem die Tatsache, dass – entgegen der landläufigen Wahrnehmung und dem allgemeinen Trend chinesischer ADI – sowohl in der EU als auch in den USA wesentlich mehr private als staatliche Unternehmen aktiv sind: Der CIM verzeichnet zwischen 2000 und 2011 insgesamt 558 chinesische Investitionsprojekte in den USA. Rund 70 Prozent (388) davon gingen auf private Unternehmen zurück und nur 170 auf staatliche. Ein ähnliches Bild ergibt eine weitere Studie der Rhodium Group für den gleichen Zeitraum mit Schwerpunkt auf chinesische Investitionen in der EU: Etwa zwei Drittel (359) von insgesamt 573 ADI-Projekten wurden von privaten Investoren durchgeführt, 214 von staatlichen (Hanemann und Rosen 2012: 45). Die Annahme, chinesische Investitionsprojekte würden überall von staatlichen Akteuren dominiert, ist also eine verzerrte Wahrnehmung der Wirklichkeit. Diese rührt vornehmlich daher, dass Staatsunternehmen aufgrund ihrer höheren Finanzkraft größere Summen investieren und daher fast Dreiviertel des gesamten Kapitalvolumens, das zwischen 2000 und 2011 aus China in die EU floss ist, auf sich vereinen. In den USA sind es 60 Prozent (ibid.: 46), weltweit etwa zwei Drittel (MOFCOM et al. 2012: 7).

3. Übernahmen als bevorzugte Investitionsstrategie

Der Mangel an systematischem Datenmaterial erlaubt es nicht, chinesische ADI in Deutschland nach Neuansiedlungen und Übernahmen aufzugliedern. Erhebungen der Rhodium Group für die EU-27 von 2011 lassen jedoch darauf schließen, dass chinesische M&A in der EU – und damit auch in Deutschland als einem der wichtigsten europäischen Zielländer – zunehmend an Bedeutung

gewinnen. M&A stellen eine sehr komplexe Transaktionsform dar, können Unternehmen jedoch zu einem schnelleren Zugang zu lokalen Technologien und Märkten verhelfen. Dem CIM zufolge entfielen 2011 etwa 8,6 Milliarden Dollar (ca. 6,2 Milliarden Euro) – fast 90 Prozent – der chinesischen ADI in der EU auf M&A und 1,2 Milliarden Dollar (ca. 0,9 Milliarden Euro) auf Neuansiedlungen. Das M&A-Transaktionsvolumen lag damit etwa um das Siebenfache höher als das von Neuansiedlungen. Im Vergleich zum Vorjahr lässt sich außerdem ein massiver Zuwachs bei M&A feststellen, während Neuansiedlungen weiter zurückgingen: Erstere lagen 2010 noch bei lediglich 2,1 Milliarden Dollar (ca. 1,6 Milliarden Euro), letztere bei 1,5 Milliarden Dollar (ca. 1,1 Milliarden Euro) (Hanemann und Rosen 2012: 95).

Das Transaktionsvolumen von Übernahmen übertrifft das von Neuansiedlungen mittlerweile auch in den USA: Während der CIM für 2000 keine einzige M&A-Transaktion auflistet, so waren es im Jahr 2011 bereits 41 mit einem Gesamtvolumen von 3,8 Milliarden Dollar und einem Anteil von über 80 Prozent an den chinesischen ADI in den USA. Der Anteil der Neuansiedlungen belief sich 2011 mit lediglich 767 Millionen Dollar auf knapp ein Fünftel (China Investment Monitor 2012).

Generell ist das durchschnittliche Kapitalvolumen chinesischer Neuansiedlungen und M&A in den vergangenen Jahren signifikant gestiegen: In den USA lag dem CIM zufolge 2003 der Durchschnittswert für Neuansiedlungen bei 1,3 Millionen Dollar und für M&A bei 20,9 Millionen Dollar. 2011 erreichte er bereits 11,1 bzw. 92,9 Millionen Dollar. In der EU belief sich der Durchschnittswert für Neuansiedlungen zwischen 2000 und 2011 auf 12,4 Millionen Dollar, für M&A auf 107,9 Millionen Dollar (Hanemann und Rosen 2012: 97). In beiden Ländern weisen M&A-Transaktionen also ein wesentlich höheres Volumen auf als Neuansiedlungen, die ohnehin häufig in kleiner angelegte Projekte fließen.

Unabhängig davon, welche Daten man zugrunde legt, lässt sich also das Fazit ziehen, dass chinesische ADI in Deutschland, der EU und den USA seit einigen Jahren sehr hohe Wachstumsraten aufweisen, wenn auch ausgehend von einem niedrigen Niveau. Damit hat sich die Prognose des chinesischen Wirtschaftsmagazins *Foreign Trade & Economy* bestätigt. Dieses hatte speziell Deutschland als „neuen fruchtbaren Boden der Going-out-Strategie“ deklariert, nachdem in den Jahren zuvor einige spektakuläre chinesische Investitionen im deutschen Maschinenbau für Aufsehen gesorgt hatten (Deng 2006). Dazu zählten u.a. die Übernahme der Schiess AG durch die Shenyang Machine Tool Group oder des Werkzeugmaschinenherstellers Waldrich-Coburg durch Beijing No. 1 Machine Tool Plant. Tabelle 1 (S. 7) zeigt, dass sich diese Entwicklung in den Jahren danach fortgesetzt und sogar verstärkt hat. Da chinesische Unternehmen bei ihren Auslandsinvestitionen noch immer großen Nachholbedarf aufweisen, gehen wir davon aus, dass diese Tendenz vorerst anhalten wird.

Nach wie vor sind chinesische Investoren hierzulande ebenso wie in den USA jedoch noch eine ungewohnte Vorstellung und stoßen in der Öffentlichkeit nicht immer auf Gegenliebe. In den folgenden beiden Teilkapiteln widmen wir uns daher der Frage, wie sich die Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen in den beiden Ländern gestalten und ob sich institutionelle Unterschiede hinsichtlich des Umgangs mit chinesischen Investoren feststellen lassen.



4. Grundsatz der Gleichbehandlung: Förderung und Anreize für Direktinvestitionen in Deutschland und den USA

Deutschland legt als bedeutende Exportnation großen Wert auf wirtschaftliche Offenheit gegenüber seinen Investitions- und Handelspartnern, erwartet in dieser Hinsicht jedoch auch Reziprozität. Das Bundeswirtschaftsministerium betont ausdrücklich, dass „ein offenes Investitionsregime [...] zu den Grundpfeilern der wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland gehört“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland 2009a).

Ausländische Investoren in Deutschland erhalten Unterstützung von Germany Trade & Invest (GTAI), der Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland für Außenwirtschaft und Standortmarketing. Diese ging 2009 aus der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI) und dem Industrial Investment Council (IIC) hervor. Aufgabe der GTAI ist es, Deutschland als Wirtschafts- und Technologiestandort zu fördern, deutsche Unternehmen bei ihrer Auslandsexpansion zu unterstützen und ausländische Unternehmen über Investitionsmöglichkeiten in Deutschland zu informieren (Germany Trade & Invest 2012). GTAI bietet ausländischen Unternehmen Unterstützung von der Vorbereitung des Markteintritts bis hin zur Existenzgründung in Deutschland mit dem Ziel, die Zahl von Arbeitsplätzen in Deutschland zu erhöhen. Dabei arbeitet die Organisation nach dem Prinzip der Gleichbehandlung: Egal, wie groß der potenzielle Investor oder seine Investition ist, welcher Industriezweig betroffen ist und aus welchem Land er kommt, jeder Investor wird auf gleiche Weise behandelt. Die deutsche ADI-Politik kennt in Bezug auf ausländische Investoren in Deutschland also keinerlei Diskriminierung, was die Gesetzgebung zu ADI ebenfalls widerspiegelt.

Ausländische Investoren können in Deutschland daher von den gleichen Förderungsprogrammen profitieren wie deutsche. Die Mittel dafür werden vom Bund, den Ländern oder der EU zur Verfügung gestellt. Ein besonderer Fokus liegt auf der Förderung von neuen Produktionsstandorten sowie Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (Germany Trade & Invest 2012). Investoren können außerdem zinsgünstige Kredite bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) beantragen. Die ostdeutschen Bundesländer verfügen zusätzlich über ein Instrumentarium zur Förderung der lokalen Wirtschaftsentwicklung. Dazu zählen Investitionszulagen, Steuererleichterungen und eine prozentual höhere anteilige Erstattung von Investitionskosten (bei kleinen Unternehmen bis 50 Prozent). Diese Angebote stehen ebenfalls allen potenziellen Investoren offen (ibid.). Grundsätzlich unterscheidet Deutschland bei seiner Investitionsförderung also im Allgemeinen nicht zwischen einheimischen und ausländischen Unternehmen. Insbesondere diese spezielle Förderung von Investitionen in Ostdeutschland hat auf chinesischer Seite Interesse geweckt und wurde in der Wirtschaftszeitschrift *Commercial Research* bereits 2005 ausführlich vorgestellt (Weng 2005). Chinesische Investoren haben seitdem immer wieder von diesen Möglichkeiten Gebrauch gemacht. Im Juli 2011 startete z. B. das chinesische Unternehmen Greatview Aseptic Packaging (GAPack, vormals Tralin Pak) den Bau eines Werks in Halle, Sachsen-Anhalt. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf 50 Millionen Euro. Bis Ende 2013 will die Firma 110 neue Arbeitsplätze schaffen (Ministerium für Wirtschaft und Arbeit des Landes Sachsen-Anhalt, 7. März 2011). Jedoch

Tabelle 5: Investitionsförderungsgesellschaften der deutschen Bundesländer und ihr Service für chinesische Investoren

Bundesland	Investitionsförderungsgesellschaft	Standort China	Chinesischsprachiges Material	Service für chinesische Investoren ¹
Baden-Württemberg	Baden-Württemberg International	Nanjing	Imagebroschüren	Marktüberblick über Regionen und Branchen; Unterstützung bei der Gründung von Niederlassungen (z. B. Behördengänge etc.)
Bayern	Invest in Bavaria	Qingdao Guangdong	Ja	Branchen- und Regionenüberblick; Standortvergleiche; Bürosuche; Visafragen; Kontakte zu Steuerberatern und Rechtsanwälten
Berlin	Berlin Partner	k. A.	Ja	Grundlegender Service: Finanzielle Förderungsmöglichkeiten; Behördengänge etc.
Brandenburg	Zukunftsagentur Brandenburg GmbH	Nein (nur Delegationsreisen und Kontaktpflege)	Ja	Grundlegender Service wie für andere Länder auch; chinesischsprachige Mitarbeiter
Bremen	Wirtschaftsförderung Bremen GmbH/ Bremen Liaison Office	Shanghai	Ja	Grundlegender Service wie für andere Länder auch
Hamburg	Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung MBH (HWF)/Hamburg Liaison Office	Shanghai Hong Kong	Informationen rund um Hamburg (Lebens- und Wirtschaftsraum)	Unterstützung bei der Gründung von Niederlassungen sowie bei Rechts- und Steuerberatung; Hilfe bei Visumsfragen und Aufenthaltsgenehmigungen; Identifikation potenzieller Geschäftspartner; Vernetzung mit anderen Unternehmen und Branchenvertretern; Organisation von Community Events und Veranstaltungen; Unterstützung bei interkulturellem Training
Hessen	Invest in Hessen	Kein eigenes Büro, aber zwei Büros der Frankfurt Rhein Main GmbH: Shanghai Beijing	Ja	„Service aus einer Hand“ (wie für andere Länder auch)
Mecklenburg-Vorpommern	Invest in Mecklenburg-Vorpommern	Nein	Ja	Vorstellung des Landes auf Messen etc.
Niedersachsen	Innovatives Niedersachsen	Shanghai	Nein	Wirtschaftsraumüberblick; Behördengänge; Gruppensupport
Nordrhein-Westfalen	NRW Invest	Beijing Nanjing Shanghai	Infobroschüren und Website	Akquise und Besichtigung; Unterstützung bei der Gründung von Niederlassungen, z.T. auch Hilfe bei Genehmigungsverfahren etc.
Rheinland-Pfalz	Investment and Economic Development Bank of Rheinland-Pfalz	Nein	Infobroschüren	Unterstützung bei Behördengängen und Beantragung einer Arbeitserlaubnis
Saarland	gw Saar	Nein	Ja (wenn gewünscht anfragenspezifische Ergänzung in chinesischer Sprache)	Grundlegender Service wie für andere Länder auch
Sachsen	Invest in Saxony	Nein	Ja	Grundlegender Service wie für andere Länder auch
Sachsen-Anhalt	Invest in Saxony Anhalt	Jiangyin	vor Ort in China erhältlich	Grundlegender Service wie für andere Länder auch
Schleswig-Holstein	Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH	Hangzhou	Infobroschüren und Website	One-Stop-Agentur (Standortsuche, Finanzierung, Vermittlung)
Thüringen	Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen	Xi'an	Ja	Grundlegender Service wie für andere Länder auch; chinesischsprachige Mitarbeiter

¹ Der Großteil der hier aufgeführten Dienstleistungen richtet sich nicht ausschließlich an chinesische Unternehmen, sondern steht ausländischen Investoren im Allgemeinen offen.

Quelle: Eigene Recherchen sowie telefonische Angaben der einzelnen Gesellschaften



war nicht allein die finanzielle Unterstützung ausschlaggebend für die Standortwahl. Die professionelle Investitionsförderung und Betreuung durch Land und Kommune spielte GAPack zufolge ebenfalls eine Schlüsselrolle (Expo Real, 9. März 2011).

Nicht nur Sachsen-Anhalt, auch die übrigen 15 Bundesländer verfügen über spezielle Investitions- und Standortförderungen, zu deren Aufgabenbereich auch die gezielte Anwerbung und Betreuung ausländischer Investoren gehört. Chinesische Unternehmen sind dabei in den letzten zehn bis 15 Jahren zu einer deutlich sichtbaren Zielgruppe avanciert, der in zunehmendem Maße spezialisierte Betreuungsangebote zur Verfügung gestellt werden. Diese Angebote variieren je nach Bundesland. So verfügen nahezu alle – nämlich 15 der 16 Investitionsförderungsgesellschaften der Länder – über einen chinesischsprachigen Service, der von Imagebroschüren über eigene Websites bis hin zu chinesischsprachigen Mitarbeitern reicht (Tabelle 5). Neun der Gesellschaften haben sogar eine eigene Repräsentanz in China, die potenziellen Investoren kostenlose Beratung anbietet. Dazu gehören z.B. ein Branchen- und Regionalüberblick oder eine Marktanalyse. Vor Ort in Deutschland unterstützen die Gesellschaften chinesische Unternehmen – ebenso wie alle anderen ausländischen Investoren – bei der Gründung einer Niederlassung, helfen bei der Bürosuche, Behördengängen und Visumsfragen. Außerdem vermitteln sie Kontakte zu Rechts- und Steuerberatungen sowie zu anderen Branchenvertretern und chinesischen Unternehmen in der jeweiligen Region.

Auf regionaler Ebene finden sich weitere Initiativen zur Anwerbung ausländischer Investoren: Der Freistaat Sachsen gründete zusammen mit der Stadt Leipzig im Jahr 1998 z.B. das MaxiCoM Euro-Asia Business Center Leipzig, das Unternehmen aus Asien und Europa bei der Ansiedlung unterstützt. China ist eines der Schwerpunktländer des MaxiCoM, das deshalb über chinesischsprachige Mitarbeiter und Informationsmaterialien verfügt. Das Konzept gleicht dem der „Deutschen Häuser“ im Ausland: Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen erhalten quasi ein „Rundum-sorglos“-Paket für ihren Ansiedlungsprozess: Sie haben die Möglichkeit, im MaxiCom Geschäftsräume anzumieten, werden bei Markteintritt, Behördenangelegenheiten, Büroorganisation sowie Kommunikation unterstützt und beraten (vgl. MaxiCoM 2012a). Bislang haben sich bereits 17 chinesische Investoren angesiedelt, die hauptsächlich internationalen Handel in den Bereichen Baukonstruktionen, Chemie, Umwelttechnik sowie Maschinen- und Anlagenbau treiben (MaxiCoM 2012b). Ein vergleichbares Angebot stellt auch das Euro-Asia Center FrankfurtRheinMain in Dietzenbach, nahe Frankfurt, zur Verfügung, das Ende 2010 auf Initiative eines privaten Unternehmers mit kommunaler Unterstützung entstanden ist (Stadt Dietzenbach, 23. Februar 2011).

Chinesische Unternehmen – und ausländische Investoren generell – treffen in Deutschland somit auf eine Vielfalt an Förderungsmöglichkeiten und Beratungsangeboten, die ihnen den Einstieg in ein fremdes Geschäftsumfeld erleichtern sollen. Zum Teil können chinesische Investoren diese sogar im Vorfeld ihres Investitionsvorhabens in den Repräsentanzen der Investitionsförderungen in China in Anspruch nehmen. Das zeigt, dass Deutschland sein Bekenntnis zu einem offenen nicht-diskriminierenden Wirtschaftsstandort ernst nimmt und eine Strategie der aktiven Unterstützung ausländischer Investoren verfolgt.

Die USA betreiben traditionell ebenfalls eine Politik der Nicht-Diskriminierung zwischen inländischen und ausländischen Investoren. Die Regierung bewirbt den Investitionsstandort USA genau wie Deutschland aktiv im Ausland. Dementsprechend verfügen die USA über eine Reihe von Fördermechanismen, die sie im Lauf der Jahre immer wieder angepasst haben (Jackson 2010). So strebte die US-Regierung zuletzt im Handelsgesetz von 2002 eine klarere Ausgestaltung ihrer ADI-Politik an, um Barrieren für ausländische Investitionen – z.B. Ausnahmeregelungen bei der Inländerbehandlung oder erzwungenem Technologietransfer – zu reduzieren oder zu beseitigen (Xu et al. 2012: 32).

Der gegenwärtig wichtigste Mechanismus zur Förderung ausländischer Investitionen ist die Initiative „Invest in America“, die die US-Regierung im März 2007 unter der Leitung der International Trade Administration (ITA) begonnen und im Juni 2011 in das Programm „SelectUSA“ integriert hat. Dieses „sorgt für eine weiterführende Koordination von existierenden Ressourcen und Funktionen innerhalb des US-Handelsministeriums sowie aller bundesstaatlicher Abteilungen und Behörden, deren Tätigkeitsfeld für die Durchführung von Investitionen relevant ist“ (SelectUSA 2012a). SelectUSA betreut sowohl einheimische als auch ausländische Investoren und funktioniert damit ebenfalls nach dem Prinzip der Nicht-Diskriminierung. Auf seiner Internetseite können sich potenzielle Investoren z.B. einen Überblick über alle bundesstaatlichen Förderungsprogramme verschaffen. Dazu gehören unter anderem das Kreditprogramm für Fahrzeugproduktion mit fortschrittlichen Technologien und das Kreditgarantieprogramm für Saubere Energie (SelectUSA 2012b). Das chinesische Solarunternehmen Yingli Green Energy konnte in diesem Kontext von einem zinsgünstigen Kredit über 4,5 Millionen Dollar profitieren (Xu et al. 2012: 32).

Das SelectUSA-Teilprogramm „Invest in America“ soll speziell die Abwicklung von Geschäftsanfragen ausländischer Investoren vereinfachen und durch Investitionsrichtlinien für mehr Transparenz sorgen. Zudem unterstützt es bestimmte Bundesstaaten bei deren Standortwerbung durch eigens dafür entwickelte Veranstaltungen und die Bereitstellung von Richtlinien, die über lokale Investitionsfördermöglichkeiten informieren. „Invest in America“ organisiert auch Veranstaltungen, die auf bestimmte Herkunftsländer zugeschnitten sind. Ein Event für chinesische Unternehmen fand beispielsweise in Louisiana statt, da dieser Bundesstaat China als besonders wichtigen Investor identifiziert hat (ibid.).

Neben der gezielten staatlichen Förderung lassen sich einige gesamtwirtschaftliche Faktoren als Anreize für ADI nennen. Ein Trend, der Deutschland begünstigt, ist hierbei die Entwicklung der Lohnstückkosten in den vergangenen 15 Jahren. Obwohl Deutschland ein Hochlohnland ist, lag deren Anstieg seit Mitte der 1990er Jahre – und in Folge der Arbeitsmarktreformen insbesondere seit 2000 – deutlich unter dem anderer Industrieländer (Xu et al. 2012: 46). Neben den Reformen der rot-grünen Bundesregierung sind die niedrigen Lohnsteigerungen in Deutschland auch auf die abnehmende Verhandlungsmacht der Gewerkschaften zurückzuführen, die immer weniger Arbeitnehmer repräsentieren: Noch 1991 lag ihre Mitgliederzahl⁹ bei 11,8 Millionen; bis 2011 nahm sie auf 6,2 Millionen ab (Deutscher Gewerkschaftsbund). Darüber hinaus haben sich die

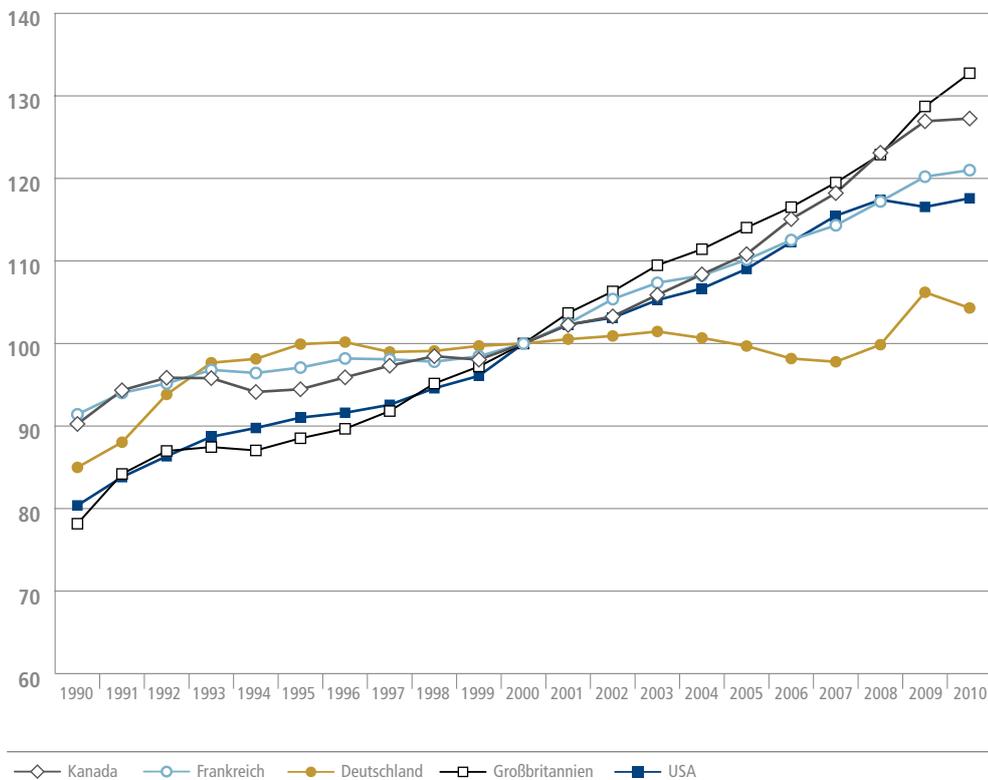
⁹ Bezogen auf die Mitglieder der vom Deutschen Gewerkschaftsbund (DGB) vertretenen Gewerkschaften.



Gewerkschaften infolge der hohen Arbeitslosigkeit bei ihren Lohnforderungen in den vergangenen Jahren stark zurückgehalten. Seit Mitte der 1990er Jahre bis 2006 lag die Arbeitslosenquote in Deutschland kontinuierlich zwischen 9,5 und 11,5 Prozent. Erst 2008 begann die Arbeitslosenquote wieder deutlich zu sinken. 2010 erreichte sie 7,7 Prozent und nahm bis 2012 auf 6,8 Prozent ab (Bundesagentur für Arbeit 2012).

Diese Entwicklungen hatten zur Folge, dass die Lohnstückkosten von 1996 bis 2008 mehr oder weniger auf dem gleichen Niveau blieben. Stellt man die Entwicklung der Lohnstückkosten in verschiedenen Ländern als Index mit dem Jahr 2000 als Basiswert (=100) dar, zeigt sich, dass die Lohnstückkosten in Deutschland zwischen 1995 und 2010 nur um fünf Prozentpunkte angestiegen sind (Abbildung 19). Die Lohnstückkosten in den USA hingegen haben sich im gleichen Zeitraum um fast 30 Prozentpunkte erhöht. Im Ergebnis hat Deutschland beim Faktor Lohnkosten für ausländische Investoren also an Attraktivität gewonnen (Xu et al. 2012: 46).

Abbildung 19: Index der Lohnstückkosten für ausgewählte Industrieländer, 1990–2010 (Basisjahr 2000 = 100)

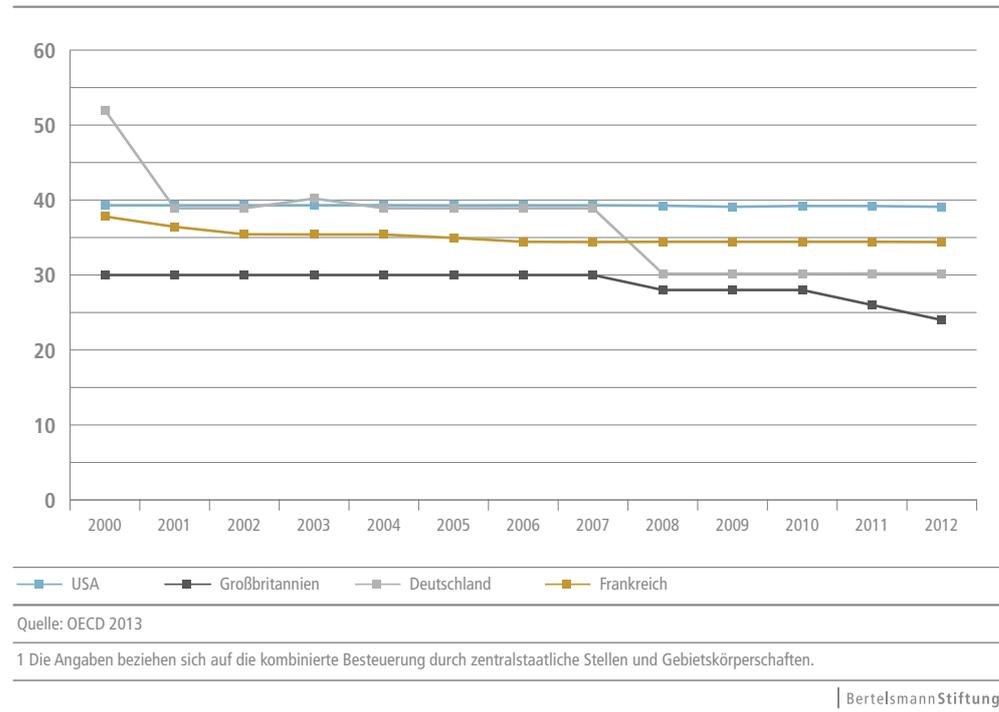


Quelle: OECD sowie Berechnungen des Instituts zur Zukunft der Arbeit

Ein ähnliches Bild lässt sich bei der Unternehmensbesteuerung zeichnen. Relativ gesehen zu den USA kann Deutschland potenziellen Investoren einen Steuervorteil anbieten: Der OECD zufolge lag die Körperschaftssteuer in Deutschland bei 50 Prozent, zwischen 2001 und 2007 bei 40 Prozent und seit 2008 bei etwa 30 Prozent. In den USA blieb der Körperschaftssteuersatz hingegen konstant bei 40 Prozent (Abbildung 20). Selbst wenn die laufenden Pläne zur Herabsetzung dieses Satzes um sieben Prozent umgesetzt würden, wäre der Steuersatz in den USA immer noch höher als in Deutschland (Xu et al.: 47).¹⁰

Dieser Unterschied trifft auch auf den effektiven Steuersatz auf Kapitaleinkünfte zu, der in Deutschland erheblich niedriger liegt als in den USA. In einer Untersuchung, die den effektiven Steuersatz auf Kapitaleinkünfte in 15 Ländern für den Zeitraum zwischen 1995 und 2007 vergleicht, weisen die USA einen durchschnittlichen Steuersatz von 36,4 Prozent auf, Deutschland hingegen lediglich 23,4 Prozent (ibid.).

Abbildung 20: Körperschaftssteuer¹ ausgewählter Industrieländer im Vergleich, 2000–2012



Da der Grundsatz der Nicht-Diskriminierung ausländischen Investoren auch bei der Besteuerung zukommt, steht der Standort Deutschland durch – mittlerweile – niedrigere Sätze bei den genannten Steuerarten im Vergleich zu den USA also vorteilhafter da.

¹⁰ Wir danken unseren Kollegen Dr. Thieß Petersen und Ting Xu dafür, dass sie uns die Datensätze für die Abbildungen 19 und 20 zur Verfügung gestellt haben.



5. Umgang mit ausländischen Investoren: Offenheit in Deutschland, Kontrolle in den USA?

Obgleich die amerikanische Investitionsförderung vom Grundsatz her genau wie die deutsche auf Offenheit und gleichberechtigte Behandlung ausgelegt ist, haben seit dem 11. September 2001 die Bedenken gegenüber ADI, insbesondere im Zusammenhang mit der Nationalen Sicherheit, stark zugenommen. Im Zuge dieser Entwicklungen forderte der Kongress stärkere Kontrollen ausländischer Direktinvestitionen, was unmittelbare Konsequenzen für deren regulatorisches Umfeld in den USA nach sich zog (Jackson 2010).

Eine Schlüsselrolle nimmt hierbei das Committee on Foreign Investment in the US (CFIUS) ein. CFIUS ist für die Überwachung ausländischer M&A in den USA zuständig. Neuansiedlungen fallen nicht in seinen Aufgabenbereich. Der CFIUS wurde 1975 eingerichtet und 1988 mit der Exon-Florio-Bestimmung im Defense Production Act (Abschnitt 721) verankert. Diese Klausel gibt dem US-Präsidenten weitreichende Kompetenzen hinsichtlich der Überprüfung und gegebenenfalls Verhinderung ausländischer M&A, sollte die Nationale Sicherheit bedroht werden. Das entsprechende Verfahren läuft stellvertretend über den CFIUS. Allerdings wurde erst nach den Angriffen vom 11. September 2001 im Gesetz „USA PATRIOT Act“ transparenter gemacht, welche Industrien für die Nationale Sicherheit eine Rolle spielen und daher besonders auffällig für eine Überprüfung durch den CFIUS sind. Dabei handelt es sich um Telekommunikation, Energie, Finanzdienstleistungen, Wasser, Transport und bestimmte IT-Dienstleistungen. Seit 2006 darf der CFIUS eine bereits erfolgte Zustimmung zu einem Investitionsprojekt jederzeit widerrufen, falls zu irgendeinem Zeitpunkt Zweifel an dessen Übereinstimmung mit den nationalen Sicherheitsrichtlinien aufkommen sollten (vgl. Xu et al. 2012: 35).

Im Jahr 2007 verabschiedete der Kongress zusätzlich den Foreign Investment and National Security Act (FINSAs), der einerseits größere Klarheit über den Überprüfungsprozess durch den CFIUS bringen sollte, andererseits aber auch die Kontrolle von ADI durch den Kongress stärkte. Der FINSAs sieht außerdem vor, dass das CFIUS alle ausländischen Investitionsprojekte gesondert untersuchen soll, in denen der Investor im Besitz einer ausländischen Regierung ist oder von ihr kontrolliert wird – ungeachtet der Geschäftstätigkeit (ibid.). Eine weitere Änderung erfolgte 2008, als detaillierte Richtlinien zum Verfahren des CFIUS ergänzt wurden, die für noch mehr Transparenz auf Seiten potenzieller Investoren sorgen sollen (U.S. Treasury Department 2008).

Ein Blick auf die länderspezifischen Zahlen des CFIUS lässt bei chinesischen ADI ein deutliches Ungleichgewicht zwischen deren Anteil an den Auslandsinvestitionen in den USA und der Anzahl an durchgeführten Verfahren erkennen. So untersuchte das CFIUS 2011 insgesamt 111 Investitionsvorhaben. Zehn dieser Vorhaben, mit etwa 6,5 Prozent zunächst eine relativ niedrige Zahl, betrafen chinesische Investoren. Jedoch nahm China 2010 lediglich 0,15 Prozent der ADI-Bestände in den USA ein. Bei den wichtigsten ADI-Herkunftsländern lässt sich ein derart auffälliges Missverhältnis nicht feststellen (Tabelle 6).

Tabelle 6: CFIUS-Verfahren vs. Anteil an FDI-Beständen in den USA, 2011

Land	CFIUS-Verfahren		Anteil FDI-Bestände in %	
	Anzahl	in %	in Mio. Dollar	in %
GESAMT	111	100	2.547.828	100
Großbritannien	25	28	442.179	17,3
Japan	7	7,5	289.490	11,3
Niederlande	7	2,2	240.306	9,4
China	10	6,5	3.815	0,15

Quelle: CFIUS 2012, BEA 2012

Chinesische M&A in den Bereichen Energie und Rohstoffe, Bankwesen und High-Tech waren in den vergangenen Jahrzehnten wiederholt von Untersuchungen durch das CFIUS betroffen. 1990 – kurz nach der Niederschlagung der Tian’anmen-Proteste – scheiterte die Übernahme von Mamco Manufacturing, einem Hersteller von Flugzeugteilen aus Seattle, durch China National Aero Tech, nachdem das CFIUS massive Risiken für die Nationale Sicherheit ausgewiesen hatte (Xu et al. 2012: 36).

Die China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) machte 2005 ein Angebot in Höhe von 18,5 Milliarden Dollar zur Übernahme der amerikanischen Ölgesellschaft Unocal und legte die Transaktion freiwillig dem CFIUS zur Überprüfung vor. Nationale Sicherheitsbedenken lösten jedoch heftigen politischen Widerstand im Kongress aus, woraufhin die CNOOC ihr Angebot zurückzog. Den Zuschlag erhielt schließlich der amerikanische Wettbewerber Chevron, obwohl dessen Angebot eine Milliarde Dollar niedriger lag (Schortgen 2006). 2009 und 2011 konnte der chinesische Telekommunikationsausrüster Huawei das CFIUS zweimal in Folge nicht davon überzeugen, dass sein Angebot für den Erwerb des Netzwerkausrüsters 3Com und die geplante Akquisition des Servertechnologie-Unternehmens 3Leaf keine Bedrohung für die Nationale Sicherheit der USA darstellten (Xu et al. 2012: 36).

Der jüngste Fall sorgte 2012 im Vorfeld der Präsidentschaftswahlen für internationales Aufsehen: Barack Obama schritt auf Empfehlung des CFIUS persönlich ein, um die Akquisition von vier Windkraftprojekten im Bundesstaat Oregon durch das chinesische Privatunternehmen Ralls – in Besitz von zwei Vizepräsidenten der Sany Group – zu blockieren (The White House 2012). Ralls hielt die Vorwürfe jedoch für unbegründet und reichte im September 2012 daher Klage gegen das CFIUS ein (Bloomberg News, 28. September 2012).

Ogleich die gesetzlichen Regelungen das präsidentielle Verbot einer Firmenübernahme durch einen ausländischen Investor in den USA ermöglichen, handelt es sich um eine extrem seltene Vorgehensweise, die das letzte Mal 1990 zum Einsatz kam – ebenfalls gegenüber einem chinesischen Unternehmen: Der damalige Präsident, George H. W. Bush, verhinderte die Akquisition von MAMCO Manufacturing Inc., einem Hersteller von Flugzeugteilen, durch die staatliche China National Aero-Technology Import and Export Corporation (CATIC). Nationale Sicherheitsbedenken gaben auch in diesem Fall den Ausschlag für das Verbot (The White House 1990).



Auf EU-Ebene gibt es gegenwärtig kein mit dem CFIUS vergleichbares Gremium. Allerdings hat das Europäische Parlament im vergangenen Jahr einen Vorstoß in diese Richtung gemacht: So forderten die Abgeordneten im Mai 2012 in der Entschließung zum Thema „Die Europäische Union und China: ein Handelsungleichgewicht?“ die Europäische Kommission und die EU-Mitgliedstaaten auf,

„ein Gremium nach dem Muster des Ausschusses für ausländische Investitionen in den USA (Committee on Foreign Investment in the US – CFIUS) einzurichten, das für die Vorabwertung strategischer Investitionen aus dem Ausland zuständig ist, um konkrete Informationen über die im Hoheitsgebiet der EU tätigen und dort investierenden Unternehmen zu erhalten, und dem Parlament regelmäßig darüber zu berichten (Europäisches Parlament, 23. Mai 2012, Abschnitt 25).“

Konkrete Maßnahmen zur Umsetzung dieses Vorschlags wurden bislang noch nicht ergriffen. Die Europäische Kommission sieht in ihrer Antwort vom 18. Juli 2012 auf die Entschließung zunächst vor, den Politikansatz gegenüber ADI einer generellen Überprüfung zu unterziehen (Europäische Kommission, 18. Juli 2012). Für Deutschland würden sich EU-weite – möglicherweise obligatorische – Beschränkungen von ADI vermutlich negativ auswirken, da sie zu Vergeltungsmaßnahmen seitens der betroffenen Länder führen könnten. Das hätte für eine exportorientierte Wirtschaft hohe volkswirtschaftliche Kosten zur Folge (vgl. Jungbluth und Hauschild 2012).

Gegenwärtig obliegt die Regulierung ausländischer Investitionen nach wie vor den einzelnen EU-Mitgliedstaaten. In Deutschland sind dafür drei Regelwerke zuständig (Xu et al. 2012: 38): (1) Außenwirtschaftsgesetz und Außenwirtschaftsverordnung; (2) die EU-Verträge; (3) bilaterale Abkommen (Bilateral Investment Treaties BITs).

(1) Das **Außenwirtschaftsgesetz** (AWG) – implementiert durch die **Außenwirtschaftsverordnung** (AWV) – ist das wichtigste nationale Gesetz für die Regelung ausländischer Investitionen in Deutschland. Es sieht zwar keine grundsätzlichen Kapitalverkehrskontrollen vor, eine Ausnahme besteht jedoch in Bezug auf Rechtsgeschäfte über den (auch nur anteiligen) Erwerb deutscher Unternehmen, wenn diese Kriegswaffen, bestimmte andere Rüstungsgüter oder bestimmte Kryptosysteme herstellen oder entwickeln (Außenwirtschaftsgesetz § 7 Abs. 2 Nr. 5): Will ein ausländischer Investor an einem solchen Unternehmen mindestens 25 Prozent der Stimmrechte erwerben, besteht eine Meldepflicht gegenüber dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Das Ministerium kann den Erwerb innerhalb eines Monats nach Eingang der vollständigen Erwerbsunterlagen untersagen oder auch Anordnungen erlassen, soweit dies erforderlich ist, um wesentliche Sicherheitsinteressen der Bundesrepublik Deutschland zu gewährleisten (Außenwirtschaftsverordnung § 52). Bis zum Ablauf dieser Frist ist das Rechtsgeschäft schwebend unwirksam. Es wird nach Ablauf der Frist wirksam, falls das Ministerium vor Fristablauf keine anderweitige Entscheidung trifft (Außenwirtschaftsgesetz § 31 Abs. 2).

Mit der am 24. April 2009 in Kraft getretenen Novelle des AWG wurden – zumindest auf dem Papier – die Kontrollmechanismen gegenüber ausländischen Investitionen in Deutschland verschärft. Das Bundeswirtschaftsministerium wurde mit neuen Befugnissen zur Überprüfung von ADI ausgestattet, die über den Militärssektor hinausgehen. So besteht nun eine weitere Ausnahme in Bezug auf Rechtsgeschäfte über den (wiederum mindestens 25-prozentigen) Erwerb deutscher Unternehmen,

„soweit unabhängig von dem Unternehmensgegenstand infolge des Unternehmenserwerbs die öffentliche Ordnung oder Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland gefährdet wäre (Außenwirtschaftsgesetz § 7 Abs. 2 Nr. 6)“.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie kann in einem solchen Fall innerhalb von drei Monaten nach Vertragsabschluss den Erwerb daraufhin prüfen, ob eine entsprechende Gefährdung vorliegt. Hat das Ministerium den Erwerber über seine Entscheidung unterrichtet, eine solche Prüfung durchzuführen, ist dieser verpflichtet, dem Ministerium die vollständigen Erwerbsunterlagen zu übermitteln. Innerhalb von zwei Monaten nach Eingang der vollständigen Unterlagen kann das Ministerium mit Zustimmung der Bundesregierung den Erwerb untersagen oder Anordnungen erlassen, soweit dies erforderlich ist, um die öffentliche Ordnung oder Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland zu gewährleisten. Betroffene Investoren können das Verfahren beschleunigen, indem sie beim Ministerium schon im Vorfeld einen Antrag auf Ausstellung einer Unbedenklichkeitsbescheinigung stellen (Außenwirtschaftsverordnung § 53). Der Eintritt der Rechtswirkungen des Rechtsgeschäfts steht bis zum Ablauf des gesamten Prüfverfahrens unter der auflösenden Bedingung, dass das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie den Erwerb innerhalb der Zweimonatsfrist untersagen kann (Außenwirtschaftsgesetz § 31 Abs. 3).

Aus juristischer Sicht gleicht das neue deutsche Prüfverfahren dem des CFIUS und stattet das Bundeswirtschaftsministerium auch mit ähnlichen Kompetenzen aus (Thal und Eyb 2011: 4). Das Ministerium hebt allerdings explizit hervor, dass „industriepolitische Erwägungen“ für das Verfahren keine Rolle spielen und Überprüfungen sowieso nur in „seltenen Ausnahmefällen“ angestrengt werden sollen (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland 2009a). Tatsächlich liegt unserem Wissen nach – im Gegensatz zu den USA – bislang kein Fall vor, in dem ausländische Beteiligungen an deutschen Unternehmen vom Ministerium untersagt wurden. Da der deutsche Kontrollmechanismus eine vergleichsweise junge Institution ist, lassen sich seine Auswirkungen auf den Umgang mit ADI jedoch noch nicht eindeutig bewerten.

? Wörtliches Zitat? fängt wo an und endet wo? Korrekturen also nicht machen???

Soll es dann kenntlich gemacht werden mit Einzug und in Blau?

- (2) Die **EU-Verträge** sind für Deutschland als Mitglied der Europäischen Union wichtige Grundlage für die nationale Gesetzgebung. Die Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen bestimmen hauptsächlich Artikel 206–207 des „Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union“ (AEUV) über die Gemeinsame Handelspolitik (GHP) in der Fassung, die auf den Vertrag von Lissabon zurückgeht. Seit dessen Inkrafttreten zum 1. Dezember 2009 verfügt die



EU explizit über die ausschließliche Zuständigkeit für die GHP und damit auch über Auslandsinvestitionen (Artikel 207, AEUV). Dies bedeutet in erster Linie, dass die EU gegenüber Drittstaaten auftreten, verhandeln und internationale Abkommen schließen darf, nicht jedoch, dass sie in die sonstige Kompetenzverteilung zwischen der Union und den Mitgliedstaaten eingreifen kann. Die rechtlichen Möglichkeiten und Grenzen chinesischer Investitionen in Deutschland werden daher also weiterhin – solange es kein internationales Abkommen zwischen der EU und China gibt – vom deutschen Gesetzgeber festgelegt.

Die EU hat sich in dieser Hinsicht das Ziel gesetzt, Beschränkungen bei ausländischen Direktinvestitionen schrittweise abzubauen. Die Gemeinsame Handelspolitik wird „nach einheitlichen Grundsätzen“ gestaltet, die sich an den Bestimmungen zum auswärtigen Handel der EU orientieren (Artikel 207, AEUV). Diese zielen einerseits auf Multilateralität und internationale Kooperation ab, verfolgen gleichzeitig aber auch die Wahrung der eigenen Werte und Interessen, was gerade im Kontext von ADI ein Balanceakt ist. Das spiegelt sich auch in der Mitteilung „Auf dem Weg zu einer umfassenden europäischen Auslandsinvestitionspolitik“ der Europäischen Kommission vom Juli 2010 wider, die den Umgang mit ADI als „neue Herausforderung für die Gemeinsame Handelspolitik“ bezeichnet (Europäische Kommission 7. Juli 2010). Dort werden ausländische Direktinvestitionen von Portfolioinvestitionen abgegrenzt. ADI sind demnach Investitionen, die auf einem langfristigen Engagement des Investors beruhen und sich somit positiv auf Wachstum und Beschäftigung inner- und außerhalb der EU auswirken. Der Mitteilung lassen sich folgende fünf Prinzipien entnehmen, an der sich die Auslandsinvestitionspolitik der EU und ihrer Mitgliedstaaten, also auch Deutschlands, künftig orientieren soll (ibid.):

Reziprozität: Die EU bietet ein offenes Investitionsumfeld und heißt ausländische Investoren willkommen. Investitionsbeziehungen mit Drittstaaten dürfen aber keine Einbahnstraße sein. Daher will die EU in Zukunft aktiver dafür sorgen, dass diese Gegenseitigkeit gewährleistet wird. Für chinesische Investitionen in Deutschland bedeutet das Folgendes: Wenn die EU mit China ein internationales Abkommen schließen sollte, das im Gegenzug zum Schutz europäischer Investitionen in China umgekehrt auch den Schutz chinesischer Investitionen in Europa vorsieht, dann dürfte Deutschland kein geringeres Schutzniveau für chinesische Investoren vorsehen.

Nichtdiskriminierung: Gegenwärtig verfügen die EU-Mitgliedstaaten über sehr unterschiedliche bilaterale Investitionsabkommen mit Drittländern. Die EU will durch multi- und bilaterale Abkommen auf EU-Ebene langfristig gleichberechtigte Investitionsbedingungen für Unternehmen aus ihren Mitgliedstaaten im Ausland und für Unternehmen aus Drittstaaten in allen 27 Mitgliedsstaaten der EU schaffen.

Gemeinsame Auslandsinvestitionspolitik: Analog zu anderen Politikbereichen sollen Kooperationen und Verhandlungen in Bezug auf ADI ebenfalls auf EU-Ebene in Angriff genommen werden, um EU-weltgleiche Investitionsbedingungen zu schaffen Investorenbedürfnissen

besser gerecht werden zu können. Abkommen mit Drittstaaten sollen möglichst in Form völkerrechtlich verbindlicher Verpflichtungen gestaltet werden. Die konkrete Förderung von ADI verbleibt bei den Mitgliedstaaten.

Investitionsverhandlungen: Priorität haben Verhandlungen mit Ländern, die in den gegenwärtigen Investitions- und Handelsströmen bereits eine wichtige Rolle spielen, also vornehmlich entwickelte Länder. Kurz- bis mittelfristig soll überprüft werden, inwieweit die Aushandlung eines eigenständigen EU-weiten Investitionsabkommens mit China und eventuell Russland wünschenswert und vorteilhaft sein könnte. Im Fall Chinas muss dabei der Schutz geistiger Eigentumsrechte gewährleistet sein.

Investorenschutz: Die EU strebt generelle einheitliche Standards zur Behandlung von Investoren an. Diese sollen dem Prinzip der Nichtdiskriminierung folgen sowie den Schutz vor Enteignung gewährleisten. Unklar ist bislang aber, ob der Eigentumsschutz überhaupt in den Kompetenzbereich der EU fällt. Bilaterale Vereinbarungen zum Schutz geistigen Eigentums zwischen einzelnen EU-Mitgliedstaaten und Drittländern dürften daher durch neue EU-Abkommen nicht berührt werden.

In einer Reaktion auf diese Mitteilung der EU-Kommission empfahl das Europäische Parlament im April 2011 zusätzlich, dass die EU sich das Recht bewahren solle, sich vor potenziell schädlichen Auslandsinvestitionen in bestimmten strategischen Sektoren zu schützen, sowie Investitionen besonders zu fördern, die sich in Bezug auf die Arbeitsbedingungen und den Umgang mit Ressourcen als nachhaltig erweisen (Europäisches Parlament 2011: 5 f.). Auch hier zeigt sich wieder der Interessenkonflikt zwischen einem offenen, nichtdiskriminierenden Investitionsumfeld einerseits und der Wahrung eigener wirtschaftlicher, politischer oder kultureller Interessen andererseits.

- (3) **Bilaterale Investitionsabkommen** (Bilateral Investment Treaties BITs) sind das dritte wichtige Instrument der deutschen ADI-Politik. Generell haben BITs die Aufgabe, gegenseitige Investitionen zwischen zwei Ländern zu fördern und zu erleichtern. Deutschland hat insgesamt 139 Verträge abgeschlossen, von denen acht allerdings noch nicht in Kraft getreten sind (Stand: 11. April 2013; Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie 2012). 2005 trat ein Abkommen mit der VR China über „die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen“ in Kraft mit dem Ziel, ein günstiges Klima für Auslandsinvestitionen des einen Landes im jeweils anderen Land zu schaffen (Bundesgesetzblatt 9. August 2005). In Artikel 2 (S. 734) des Abkommens wird die explizite Ermutigung und Zulassung gegenseitiger Kapitalanlagen vereinbart.

Weiterhin garantieren die Vertragspartner Schutz und Sicherheit von Investitionen im jeweiligen Hoheitsgebiet. Artikel 4 (S. 735) regelt – aus Sicht deutscher Investoren besonders wichtig – die Entschädigung bei Schaden und Verlust sowie Enteignung von Kapitalanlagen. Zentrale Bestandteile des Abkommens sind außerdem – wie in Artikel 3 festgehalten – Nichtdiskrimi-



nierung und Inländerbehandlung von Investoren aus dem jeweils anderen Land (ibid.: 734 f.). Auch über sieben Jahre nach Inkrafttreten des Vertrags bestehen gerade in dieser Hinsicht auf chinesischer Seite jedoch noch erhebliche Defizite: Deutsche Investoren sind in China z. B. bei öffentlichen Aufträgen erheblich benachteiligt und unterliegen in einigen Branchen nach wie vor dem Zwang, mit einem chinesischen Partner ein Joint Venture zu bilden. Hier bestehen also weiterhin Mängel in der praktischen Umsetzung.

Dennoch wurde die von Deutschland und China gemeinsam getragene Politik der gegenseitigen Unterstützung von Auslandsinvestitionen bei den ersten Deutsch-Chinesischen Regierungskonsultationen Ende Juni 2011 in Berlin vorerst bestätigt. Aus diesem Anlass unterzeichneten beide Länder eine „Gemeinsame Erklärung über die gegenseitige Erleichterung von Investitionen“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und Ministerium für Handel der Volksrepublik China 2011). Auch hier steht die Reziprozität ganz klar im Vordergrund. Der Erklärung zufolge begrüßt die deutsche Seite ausdrücklich „das wachsende Interesse chinesischer Unternehmen, in Deutschland zu investieren und dadurch Arbeitsplätze in Deutschland zu schaffen und den deutschen und europäischen Markt zu erschließen“.

Außerdem wurden gegenseitige Anlaufstellen „zur Erleichterung von Investitionen“ eingerichtet, für die auf deutscher Seite das Bundeswirtschaftsministerium, auf chinesischer Seite das Handelsministerium mit ihren jeweiligen Investitionsabteilungen zuständig sind (ibid.). Bei den zweiten Konsultationen im August 2012 wurde von chinesischer Seite zudem die Gründung einer „Handelskammer der chinesischen Unternehmen in Deutschland“ angedacht. Zudem planen China und Deutschland, „die Zusammenarbeit zwischen den Investitionsförderungsgesellschaften beider Länder weiter zu verstärken“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und Ministerium für Handel der Volksrepublik China 2012).

Allerdings ist zu bedenken, dass in Zukunft eine Pflicht der Bundesrepublik Deutschland bestehen könnte, das Investitionsschutzabkommen mit China neu zu verhandeln oder sogar zu kündigen, wenn die EU aufgrund ihrer nach dem Vertrag von Lissabon neu erworbenen Kompetenz ein Investitionsschutzabkommen mit China schließt, das einen Konflikt mit dem Deutschland-China BIT aufweist (Johannsen 2009: 22 f.). Bilaterale Investitionsschutzabkommen bleiben aber weiterhin erforderlich. Denn die Außenkompetenz der EU erstreckt sich nur auf die ausländischen Direkt-, nicht aber auf die Portfolioinvestitionen. Solche Portfolioinvestitionen bleiben weiterhin Gegenstand bilateraler Abkommen (ibid.: 31).

Generell bekennen sich also sowohl Deutschland als auch die USA dazu, dass der freie Fluss von Investitionen ein wichtiges Standbein ihrer jeweiligen Wirtschaftsentwicklung ist. Gleichzeitig spielen aber auch Reziprozität und die Wahrung eigener Interessen eine wichtige Rolle. Daher müssen die beiden Länder in ihrem ADI-Regime einen Spagat zwischen grundsätzlicher Offenheit ihrer Volkswirtschaften und zunehmenden Bedenken bezüglich einer Gleichbehandlung sowie der Nationalen Sicherheit vollziehen. Die USA verfügen mit dem CFIUS über ein langzeiterprobtes und ausgefeiltes Instrumentarium, um unliebsame M&A-Transaktionen

aus dem Ausland abzuwehren. Deutschland hat einen vergleichbaren branchenunabhängigen Mechanismus erst 2009 eingeführt, bislang allerdings noch keine praktischen Erfahrungen mit konkreten Verbotsfällen von ADI gemacht. Besondere Kontrollen von Neuansiedlungen (so genannte Greenfield Investments) werden in keinem der beiden Länder durchgeführt. Diese werden im Gegenteil aktiv umworben und können auf eine breite Palette von Unterstützungsangeboten zurückgreifen.

Vor diesem Hintergrund hängt Chinas unterschiedliche Wahrnehmung von Deutschland und den USA als Ziele für chinesische ADI auch damit zusammen, dass das CFIUS chinesische Investitionsabsichten in den vergangenen Jahren wiederholt durchkreuzt hat. Die hohe Medienaufmerksamkeit, die sich sowohl in den USA als auch in China naturgemäß auf verbotene Akquisitionsprojekte konzentriert, hat erheblich dazu beigetragen, dass chinesische Investoren in den USA aufgrund ihrer Nationalität benachteiligt erscheinen. In Deutschland hingegen wurden bislang noch keine Fälle aktiver Diskriminierung gegenüber Unternehmen aus China dokumentiert.

Allerdings zeigen sich aus chinesischer Sicht die Investitionsbedingungen in Deutschland in anderer Hinsicht komplex und intransparent, da die Rechtsvorschriften und das Geschäftsumfeld in Deutschland chinesischen Investoren fremd sind: Als besonders kompliziert gelten Steuer- und Arbeitsrecht sowie die Beantragung von Baugenehmigungen und Unternehmensgründungen.¹¹ Darüber hinaus erscheinen chinesischen Investoren die deutschen Regularien äußerst starr. Während in China mithilfe guter Beziehungen durchaus Ausnahmen von der Regel machbar sind, ist dies in Deutschland kaum möglich.

Umgekehrt kritisieren Deutschland und die USA am chinesischen ADI-Regime die offensichtliche Diskriminierung ausländischer Investoren in China, die trotz WTO-Beitritt und gemeinsamen Erklärungen oder Abkommen in bestimmten Bereichen weiterhin besteht. So ist der Einstieg ins Bank- und Versicherungswesen nur theoretisch möglich, da die Anforderungen an ausländische Unternehmen zu hoch angesetzt werden. Darüber hinaus bestehen – z. B. bei der Lizenzvergabe – erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Provinzen, von denen einheimische Unternehmen nicht in gleichem Maße betroffen sind.¹² Bei der Nichtdiskriminierung ausländischer Unternehmen ist für China noch erheblicher Nachbesserungsbedarf auszumachen.

¹¹ Hintergrundgespräch mit der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft vom 8. November 2012.

¹² *ibid.*



6. Die wirtschaftliche Bedeutung chinesischer Direktinvestitionen – noch gering, aber mit Potenzial

Ausländische Direktinvestitionen wirken sich aufgrund ihrer langfristig und strategisch angelegten Ausrichtung in der Regel vorteilhaft auf die volkswirtschaftliche Entwicklung in den Zielländern aus. Sie versprechen ein Mehr an Arbeitsplätzen und zusätzliche Wertschöpfung. In exportorientierten Ländern wie Deutschland können Auslandsinvestitionen positive Effekte auf die Exporte und Investitionen aus diesem Land haben. Speziell in Deutschland kann die Übernahme durch einen ausländischen Investor zudem mittelständischen Unternehmen helfen, ihre Schwierigkeiten bei der Nachfolgersuche zu überwinden (vgl. Jungbluth 2012: 98 f.).

In den vergangenen Jahren haben chinesische ADI sowohl in Deutschland als auch den USA stark zugenommen. Diese Entwicklung weist zwar auf eine wachsende volkswirtschaftliche Bedeutung Chinas als Auslandsinvestor in den beiden Ländern hin. Die tatsächlich damit einhergehenden Auswirkungen sind aufgrund des niedrigen Investitionsvolumens gegenwärtig jedoch noch gering. Das lässt sich mit einem Blick auf wichtige Kenngrößen chinesischer Unternehmen in Deutschland und den USA verdeutlichen. Dazu zählen deren Anzahl, Umsatz und Beschäftigte.

Den Statistiken der Deutschen Bundesbank zufolge, die allerdings nur Unternehmen mit einer Bilanzsumme von über drei Millionen Euro berücksichtigen (siehe Appendix, S. 58 f.), gab es 2010 in Deutschland 14.094 ausländische Unternehmen, die insgesamt rund 2,6 Millionen Mitarbeiter beschäftigten. Davon waren laut Bundesbank lediglich 44 Firmen (0,3 Prozent) mit etwa 3.000 Beschäftigten (0,1 Prozent) in chinesischem Besitz (Tabelle 7). Chinesische Unternehmen sind im Vergleich zu Deutschlands wichtigsten Investoren – etwa aus den Niederlanden oder den USA – hierzulande bislang also wenig und vor allem über einen kürzeren Zeitraum präsent. Daher haben sie auch nur eine geringe Anzahl an Arbeitsplätzen geschaffen. Keine Angaben liegen uns hingegen darüber vor, wie viele Stellen im Kontext chinesischer Firmenübernahmen möglicherweise abgebaut wurden. Insgesamt dürften sich sowohl die positiven als auch die negativen Effekte chinesischer ADI am Arbeitsmarkt noch in Grenzen halten.

Tabelle 7: Wichtige Kenngrößen ausländischer Unternehmen in Deutschland – China im Vergleich zu den drei größten ADI-Herkunftsländern, 2010

	Anzahl der Unternehmen (Stück)	Beschäftigte (in Tausend)	Umsatz (in Mrd. Euro)
Alle Länder	14.094	2.565	1.263
Niederlande	2.756	608	261,8
Luxemburg	1.748	282	103,4
USA	1.428	296	139
China	44	3	1,5

Quelle: Deutsche Bundesbank 2012

Der Umsatz aller ausländischen Unternehmen in Deutschland betrug im Jahr 2010 mehr als 1.260 Milliarden Euro. Der Anteil chinesischer Firmen lag mit 1,5 Milliarden Euro bei lediglich 0,1 Prozent. Insgesamt vollzieht sich ein langsames, aber kontinuierliches Wachstum: So haben sich der Bundesbank zufolge im Vergleich zum Jahr 2000 sowohl Umsatz- als auch Mitarbeiterzahlen chinesischer Unternehmen in Deutschland immerhin verdreifacht (Deutsche Bundesbank 2012).

Aufgrund der starken Einschränkung der Bundesbankstatistiken ist es auch hier sinnvoll, weitere Daten hinzuzuziehen, um die Situation chinesischer Firmen in Deutschland detaillierter zu erfassen (Xu et al. 2012: 31). So geht Germany Trade & Invest (GTAI) (2011: 12), deren Statistiken auch kleine und mittelständische Unternehmen berücksichtigen, für 2010 von 700 chinesischen Unternehmen mit etwa 6.600 Mitarbeitern in Deutschland aus. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2009b: 11) sprach 2009 sogar von ungefähr 1.000 Firmen im Besitz chinesischer Investoren – ohne Berücksichtigung der zahlreichen chinesischen Restaurants und Reisebüros. Datenerhebungen der GTAI zeigen außerdem, wie viele Jobs einzelne chinesische ADI-Projekte seit 2003 in Deutschland geschaffen haben: Die höchste Anzahl lag immerhin bei 100, die niedrigste bei lediglich 15 (Tabelle 8).

Tabelle 8: Zehn wichtige chinesische ADI-Projekte in Deutschland nach Zahl der entstandenen Arbeitsplätze seit 2003

Chinesischer Investor	Standort (Bundesland)	Neu geschaffene Stellen	Branche
Goldwind Science and Technology Co. Ltd.	Saarland	100	Windturbinen
Evoc Intelligent Technology	Nordrhein-Westfalen	80	IT-Ausrüstung
Cosco	Hamburg	80	Transportwesen/Logistik
Huapeng Trading Group	Brandenburg	46	Elektroausrüstung
Hangzhou Donghua Chain Group	Nordrhein-Westfalen	40	Metallverarbeitung
ZTE	Nordrhein-Westfalen	30	Telekommunikationsausrüstung
Sany Heavy Industry Group	Nordrhein-Westfalen	30	Betonpumpen
Zhongqiang Electric Tool Company	Bayern	20	Werkzeugmaschinen
Xi'an Typical Industries	Rheinland-Pfalz	17	Nähmaschinen
Zoje	Rheinland-Pfalz	13	Nähmaschinen

Quelle: Adaptiert von Xu et al. 2012: 53 und ergänzt durch eigene Recherchen.

Originalquelle: fDi Markets

Die Auswirkungen chinesischer Auslandsinvestitionen auf den amerikanischen Arbeitsmarkt geben ein ähnliches Bild ab wie in Deutschland: Dem Bureau of Economic Analysis (BEA) zufolge beschäftigten ausländische Unternehmen 2010 in den USA insgesamt 5,8 Millionen Mitarbeiter. Lediglich 11.200 (0,2 Prozent) davon waren in chinesischen Firmen tätig. Im Vergleich zu Großbritannien oder Japan – den beiden wichtigsten ausländischen Investoren in den USA – ist diese Zahl winzig: Britische Unternehmen lagen im gleichen Jahr bei 879.200 (15,2 Prozent), japanische Unternehmen bei 654.900 Beschäftigten (11,3 Prozent). Die Umsatzzahlen weisen dementsprechend ebenfalls eine deutliche Kluft auf (Tabelle 9).



Tabelle 9: Wichtige Kenngrößen ausländischer Unternehmen in den USA – China im Vergleich zu den drei größten ADI-Herkunftsländern, 2010

	Beschäftigte (in Tausend)	Umsatz (in Mio. Dollar)	Bruttowertschöpfung (in Mio. Dollar)
Alle Länder	5.802,2	3.085.949	649.337
Großbritannien	879,2	428.608	116.013
Japan	654,9	514.020	77.092
Niederlande	359,5	293.516	40.257
China	11,2	4.187	663

Quelle: BEA 2012 (Majority-owned U.S. Affiliates)

Anmerkung: Systematische Angaben zur Anzahl ausländischer Unternehmen in den USA liegen nicht vor. Seit 2007 erhebt das BEA die Daten ausländischer Nicht-Banken und Banken in den USA gemeinsam. Die Statistiken vor und nach 2007 sind daher nicht eins zu eins miteinander vergleichbar.

Auffällig ist die Tatsache, dass die drei wichtigsten ADI-Geberländer seit 2000 – insbesondere im Zuge der Finanzkrise – in den USA substanziellen Stellenabbau betrieben haben. Chinesische Unternehmen hingegen haben ihre Beschäftigtenzahl – ungeachtet der Krise – von 2.500 auf 11.200 nahezu verfünffacht (Bureau of Economic Analysis 2012).

Tabelle 10: Wichtige Kenngrößen gegenseitiger ADI – Deutschland und China im Vergleich, 2010

	Deutsche Unternehmen in China	Chinesische Unternehmen in Deutschland
FDI-Bestände (in Mrd. Euro)	29,5	0,8
Beschäftigte (in Tausend)	453	3
Umsatz (in Mrd. Euro)	120,4	1,5

Quelle: Deutsche Bundesbank 2012

Das BEA liefert darüber hinaus Daten zur Bruttowertschöpfung ausländischer Unternehmen in den USA. Natürlich liegen Großbritannien und Japan auch hier weit vor China: Während britische und japanische Firmen für das Jahr 2010 eine Wertschöpfung in Höhe von 116 bzw. 77 Milliarden US-Dollar erreichten, betrug diese in chinesischen Unternehmen lediglich 663 Millionen US-Dollar (Tabelle 11). Allerdings lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Wertschöpfung durch chinesische ADI in den Krisenjahren 2008–2010 mit ca. 65 Prozent kontinuierlich sehr hoch, während britische und japanische Unternehmen krisenbedingte Einbrüche hinnehmen mussten (Bureau of Economic Analysis 2012). Bei allen Angaben ist außerdem zu berücksichtigen, dass beide Länder schon sehr viel länger in den USA investieren als China.

Tabelle 11: Wichtige Kenngrößen gegenseitiger ADI – USA und China im Vergleich, 2010

	US-amerikanische Unternehmen in China	Chinesische Unternehmen in den USA
FDI-Bestände (in Mrd. Dollar)	58,5	3,2
Beschäftigte (in Tausend)	1.026	11.200
Umsatz (in Mrd. Dollar)	170,5	4,2

Quelle: BEA 2012

Da das Stichwort Reziprozität in den gegenseitigen Beziehungen zwischen China und Deutschland bzw. den USA so oft angeführt wird, ist es interessant, einen Blick in die umgekehrte Richtung zu werfen – also auf die Situation deutscher und US-amerikanischer Unternehmen in China. Die folgenden beiden Tabellen geben einen Überblick über wichtige Kenngrößen der ADI beider Länder in der Volksrepublik und stellen diese – zur Erinnerung – den jeweiligen chinesischen Zahlen gegenüber. Diese Darstellung zeigt ganz klar, dass bei den gegenseitigen Investitionsbeziehungen quantitativ gesehen von Reziprozität noch keine Rede sein kann: Das Engagement deutscher und US-amerikanischer Unternehmen in China übertrifft die Aktivitäten chinesischer Firmen in den beiden Ländern gegenwärtig noch um ein Vielfaches. Auf chinesischer Seite besteht theoretisch betrachtet also wesentlich mehr Grund, sich Gedanken über die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die einheimische Wirtschaft – und im weiteren Sinn auch auf die Gesellschaft – zu machen.

Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen chinesischer ADI sowohl in Deutschland als auch in den USA sind hingegen noch ausgesprochen gering. Die Entwicklung der letzten Jahre lässt allerdings auf eine kontinuierliche Zunahme schließen. Insbesondere im Vergleich zu anderen wichtigen ADI-Herkunftsländern weist China noch erhebliches Potenzial auf. Chinesischen Auslandsinvestoren hat die Finanzkrise zudem nur wenig geschadet. Sie hat im Gegenteil sogar eine Vielzahl neuer Investitionsmöglichkeiten geschaffen (Schüler-Zhou et al. 2010). Darüber hinaus werden chinesische Unternehmen ihre Aufholjagd im Hinblick auf Markterschließung, Technologie und Managementexpertise durch Akquisitionen und Neuansiedlungen im Ausland fortsetzen. Deutschland und die USA werden unserer Ansicht nach daher als Destinationen für ADI aus China wichtiger werden. Aufgrund seiner Technologieführerschaft in wichtigen Industriezweigen, seiner zentralen Lage in Europa und seiner gut ausgebildeten Fachkräfte hat Deutschland besonders großes Potenzial, chinesische Investoren anzuziehen.



VII. Beispiele chinesischer Übernahmen in Deutschland

Deutschland ist mittlerweile ein wichtiger Absatzmarkt für chinesische Produkte. Investitionen aus China spielen für Deutschland hingegen – wie die Datenanalyse in Kapitel VI gezeigt hat – volkswirtschaftlich gesehen (noch) keine herausragende Rolle. In den vergangenen Jahren lässt sich jedoch ein schneller Anstieg chinesischer ADI feststellen, insbesondere bei Übernahmen deutscher, in der Regel mittelständischer, Unternehmen durch chinesische Investoren (Tabelle 1, S. 13). Hier scheint es gegenwärtig sogar einen kleinen „Deutschland-Boom“ zu geben. Deutschland eröffnet chinesischen Unternehmen als „Tor nach Europa“ Zugang zu einem der noch immer kaufkräftigsten Märkte weltweit. Chinesische Firmen haben darüber hinaus großes Interesse an Hochtechnologie und Premiummarken und werden hierzulande in dieser Hinsicht leicht fündig (Jungbluth 2012: 98 f.). Hinzu kommt, dass chinesische Regierungsinstitutionen, die mit der Förderung von Auslandsinvestitionen durch chinesische Unternehmen befasst sind, in ihren Informationsmaterialien ein äußerst positives Bild vom Standort Deutschland vermitteln. Ein vom Handelsministerium erstellter Investitionsleitfaden hebt als besondere Errungenschaften Deutschlands das Gütesiegel „Made in Germany“, die Vielzahl an weltbekannten Marken, das tief in der Gesellschaft verankerte Umweltschutzbewusstsein sowie den Ruf als Hochtechnologie-Nation hervor (Invest in Germany 2010: 17 f.).

Das so genannte Länder-Industrie-Verzeichnis, das chinesische Investoren auf besonders vorteilhafte Investitionsmöglichkeiten hinweisen soll, empfiehlt für Deutschland daher u.a. den Maschinenbau (MOFCOM et al. 2004b). In diesem Bereich ist Deutschland technologisch stark und verfügt über eine große Anzahl an bedeutenden Industriemarken. Das Verzeichnis ist seit 2004 bereits viermal erschienen und wird vom chinesischen Handelsministerium (MOFCOM), von der National Development and Reform Commission (NDRC) und dem Außenministerium gemeinsam herausgegeben. Die aktuelle Ausgabe des Verzeichnisses von 2011 weist chinesische Unternehmen zudem darauf hin, dass die deutsche Regierung explizit ausländische Investitionen im Maschinenbau, aber auch in der Automobilbranche, der Informationstechnologie oder neuen Energieträgern unterstützt (MOFCOM et al. 2011: 196).

Der Stellenwert von Umwelttechnologie und Erneuerbaren Energien im Kontext der Energiewende wird mehrfach hervorgehoben, um auf die Chancen aufmerksam zu machen, die sich daraus für chinesische Unternehmen ergeben können. Außerdem betont der Abschnitt zu Deutschland explizit, dass ausländische Investoren in Deutschland im Wesentlichen den gleichen Marktzugang haben wie einheimische Unternehmen und in der Regel keine Einschränkungen für bestimmte Sektoren bestehen (ibid.). Aus chinesischer Sicht ist Deutschland als Investitionsziel demnach von großer Offenheit geprägt und heißt ausländische Investoren unabhängig von ihrer Herkunft grundsätzlich willkommen.

Wie sich das in der Praxis gestalten kann, zeigen wir im Folgenden anhand dreier chinesischer Übernahmen in deutschen Vorzeigebereichen: Der Betonpumpenhersteller Putzmeister ist in sei-

ner Branche technologisch weltweit führend, also ein so genannter „Hidden Champion“. Das gilt auch für den Automobil-Zulieferer Kiekert, nach eigenen Angaben Erfinder der modernen Zentralverriegelung. Sunways hat sich als Hersteller von Photovoltaik-Modulen einen Namen gemacht. Die beiden erstgenannten Branchen, insbesondere der Maschinenbau, sind – wie Tabelle 1 zeigt – schon seit einigen Jahren im Fokus chinesischer Unternehmen. Investitionen im Bereich der Erneuerbaren Energien sind hingegen ein relativ neues Phänomen.

Zwei der Fallstudien – Putzmeister und Kiekert – basieren maßgeblich auf Interviews mit der Geschäftsführung ergänzt durch eigene Recherchen und weisen deshalb einen etwas anderen Charakter auf als die dritte Fallstudie zur Sunways AG. Hier gab das Unternehmen anstelle eines ausführlichen Interviews ein Feedback zum fertig erstellten Text, der vor allem auf offen zugängliche Unternehmensquellen und Zeitungsberichte zurückgreift. Wir haben Sunways trotzdem berücksichtigt, da es aufgrund der andauernden öffentlichen Debatte zur Energiewende, zu den Erneuerbaren Energien und deren Förderung von großer Wichtigkeit ist, sich mit chinesischen Investitionen in diesem Bereich auseinanderzusetzen. Auch auf Grundlage der im Fall Sunways eingesetzten Quellen lassen sich einige wichtige Schlüsse ziehen, die für die allgemeine Einschätzung chinesischer Investitionen hilfreich sein können.

Während eine vorangegangene Studie der Bertelsmann Stiftung chinesische Unternehmen untersucht hat (vgl. Sohm et al. 2009), die bereits seit mehreren Jahren in Deutschland operieren, haben wir bewusst aktuelle Fälle aufgegriffen. Diese stehen in erheblichem Maße im Fokus der öffentlichen und medialen Diskussion, sind jedoch noch wenig systematisch analysiert worden. Unsere Fallstudien liefern hierfür erste Anhaltspunkte, können gerade aufgrund der Aktualität jedoch keine abschließende Bewertung der Übernahmen vornehmen.

1. Putzmeister und Sany: den „Kommunisten“ ein Tor zur Welt

Von einer „perfekten Ehe“ sprach das Handelsblatt (14. Juni 2012), als die in Privatbesitz befindliche Sany Group (Mitarbeiter 2012 ca. 50.000, Umsatz 2011 ca. 10 Milliarden Euro), chinesischer Marktführer im Bereich Baumaschinen, Anfang 2012 den deutschen Betonpumpenhersteller Putzmeister (Mitarbeiter 2012 ca. 4.500, Umsatz 2012 geschätzt 620 Millionen Euro), erwarb. Keine andere chinesische Übernahme in Deutschland hat so viel öffentliche Aufmerksamkeit erfahren. Der weitere Verlauf der „Ehe“ von Putzmeister und Sany wird deshalb maßgeblichen Einfluss auf die öffentliche Stimmung gegenüber chinesischen Firmenkäufen in Deutschland haben. Nicht nur um der eigenen Reputation willen ist Sany quasi zum Erfolg verpflichtet, es geht um den Ruf chinesischer Investoren insgesamt.

Putzmeister aus Aichtal bei Stuttgart wurde 1959 von Karl Schlecht gegründet. Bis zur Übernahme durch Sany war das Unternehmen zu 99 Prozent im Besitz der Karl Schlecht Gemeinnützigen Stiftung, die seit 1998 besteht. Putzmeister verfolgte von jeher eine exportorientierte Ausrichtung. Heute erwirtschaftet das Unternehmen 90 Prozent seines Umsatzes im Ausland. Zwischen 2004



und 2007 durchlief Putzmeister eine Wachstumsphase, die im Rekordumsatz von rund einer Milliarde Euro gipfelte. Aufgrund der weltweiten Wirtschaftskrise folgte darauf jedoch ein Tief, das einen Umsatzeinbruch von 60 Prozent nach sich zog. Nur durch radikale Umstrukturierungen konnte sich das Unternehmen bis 2009 wieder erholen. Die Umsatzzahlen von vor der Krise wurden jedoch nicht mehr erreicht.

Vor diesem Hintergrund erschien es der Geschäftsführung sinnvoll, einen strategischen Investor zu finden, um eine nachhaltige und langfristige Stabilisierung des Unternehmens zu erreichen. Ein gewichtiger Faktor bei dieser Entscheidung war darüber hinaus die Frage nach einem geeigneten Nachfolger, der sich Putzmeister früher oder später hätte stellen müssen. Der Verkauf des Unternehmens sollte durch eine Auktion mit einem internationalen Bieterpool durchgeführt werden, dem insgesamt auch fünf chinesische Unternehmen angehörten.

Da China nach Saudi-Arabien und vor Indien der weltweit zweitwichtigste Markt ist, stand Putzmeister chinesischen Investoren von Anfang an aufgeschlossen gegenüber. Das Unternehmen hatte sein Engagement in China bereits Mitte der 1990er Jahre begonnen und avancierte in seinem Segment bald zum Marktführer. Die Eintrittskarte hierfür war – wie auch heute in einigen Branchen in China noch üblich – ein erzwungenes Joint Venture mit einem chinesischen Partner. Dadurch konnte Putzmeister jedoch wertvolle Erfahrungen über den chinesischen Markt sammeln, die sich bei der späteren Zusammenarbeit mit Sany als nützlich erwiesen. Zwischenzeitlich hatte das Unternehmen seine Prioritäten allerdings auf andere Märkte verlegt und die sich in China bietenden Wachstumschancen unterschätzt. Putzmeister verpasste daher den Anschluss an die plötzlich gestiegene Nachfrage und musste relativ gesehen eine deutliche Schrumpfung seines Marktanteils hinnehmen. Zudem hatte das Unternehmen mit der Größe und der Komplexität des Marktes zu kämpfen. Plagiate – für viele deutsche Unternehmen in China ein zentrales Thema – spielten für Putzmeister hingegen keine Rolle. „Wo Putzmeister drauf steht, da ist auch Putzmeister drin“, sagt Geschäftsführer Norbert Scheuch. In Indien dagegen seien dreiste Produktkopien ein sehr großes Problem.

Die Sany Group setzte sich gegen ihre Mitbewerber durch, indem sie Putzmeister rund eine halbe Milliarde Euro bot, um die Fortführung der Auktion zu verhindern. Hinzu kam, dass die Unterzeichnung des Übernahmevertrags innerhalb eines Monats (Dezember 2011 bis Januar 2012) ohne die bei Übernahmen sonst übliche Due-Diligence-Prüfung erfolgte. Im Übernahmeprozess nahm Putzmeister keinerlei externe Unternehmensberatung in Anspruch. Das war einerseits der Schnelligkeit der Transaktion geschuldet, wurde andererseits aber auch nicht als notwendig erachtet.

Der Grund für die Eile seitens Sany lag in den großen Erwartungen der Chinesen an ihre erste Auslandsübernahme: Putzmeister sollte dem vergleichsweise wenig internationalisierten Sany-Konzern das „Tor zur Welt“ öffnen. Sany-Eigentümer Wengen Liang, Mitglied der Kommunistischen Partei Chinas, setzt auf eine deutliche Erhöhung des Bekanntheitsgrads seines Unternehmens im Ausland, einen erleichterten Zugang zum internationalen Baumarkt und den Zugang zu hochwertigem Know-how. Da Sany in Zukunft auch als Zulieferer für Putzmeister fungieren wird,

hofft das Unternehmen zudem auf eine automatische Qualitätssteigerung der eigenen Produkte: Die gesamte Produktionskette bei Putzmeister unterliegt strengen Qualitätskontrollen. Produkte, die die hohen Auflagen nicht einhalten können, werden nicht verwendet.

Putzmeister selbst hatte bei dem Verkauf hingegen zwei ganz andere Ziele vor Augen: Zum einen sollte die Sicherung und Stabilisierung der zukünftigen Unternehmensführung gewährleistet werden. Zum anderen konnte auf diese Weise einer der größten Konkurrenten auf dem Bauproduktmarkt – denn das wäre Sany in der Zukunft geworden – präventiv eingeschränkt werden: Die Produktpalette der beiden Unternehmen im Betonpumpen-Bereich ist nahezu identisch.

Die Reaktionen von Mitarbeitern und Kunden auf die Übernahme von Putzmeister durch Sany waren zunächst wenig enthusiastisch. Von Seiten der Arbeitnehmervertretung wurde diese als „Verkauf an die Kommunisten“ betrachtet. Es bestanden große Bedenken in Bezug auf Arbeitsplatzverlagerungen und Technologietransfer nach China. Nachdem sich beide Seiten an den Verhandlungstisch gesetzt hatten, konnte jedoch schnell eine Einigung erzielt werden: So wurde der Erhalt des Standorts und der Arbeitsplätze in Deutschland bis 2020 garantiert. „Ein Ausverkauf des erworbenen Unternehmens“, so betont Scheuch, „passt ohnehin nicht in das langfristige Planungskonzept von Sany.“ Dieses sei vor allem auf den Gewinn von Know-how ausgelegt. Putzmeister engagierte außerdem eine PR-Agentur, die die weitere Öffentlichkeitsarbeit im Kontext der Übernahme professionell begleitete, und bemühte sich so aktiv um die Relativierung bestehender Bedenken.

Putzmeisters internationale Kundschaft hegte hinsichtlich der Übernahme vor allem die Sorge, die Produkte könnten zukünftig nicht mehr den bisherigen Qualitätsmerkmalen entsprechen. Diese Bedenken konnten jedoch zunächst entkräftet werden, da Produktion und Vermarktung auch weiterhin in deutscher Hand verblieben. Darüber hinaus vereinbarten die chinesische und die deutsche Geschäftsführung, dass Putzmeister nach der Übernahme in der bisherigen Struktur erhalten und weitergeführt werden sollte. Sany sagte zu, sich nicht in das operative Geschäft einzumischen. Norbert Scheuch wurde zudem – als erster westlicher Manager in einem chinesischen Unternehmen – in den Vorstand von Sany berufen, was sich ebenfalls positiv auf die Integration der beiden Unternehmen auswirken dürfte.

Außerhalb Chinas wurde die bisherige geographisch komplementäre Marktaufteilung beibehalten, um firmeninterne Konkurrenz zu vermeiden. In China verfolgt das Management weiterhin eine Zwei-Marken-Strategie: Während Putzmeister das Premiumsegment im Betonmaschinenmarkt bedient, zielt Sany auf das Massensegment ab.

Die größte Herausforderung im Übernahmeprozess und der Post-Merger-Integration sind die interkulturellen Differenzen, die in Sprachbarrieren – insbesondere im chinesischen Senior Management mangelt es an Englischkenntnissen – sowie in unterschiedlichen Führungsstilen bestehen. Auch der flexible chinesische Umgang mit Zahlen erweist sich für die kaufmännisch orientierten Schwaben als gewöhnungsbedürftig. Scheuch führt diese Differenzen auf den politischen Kontext



Chinas als „kommunistische Diktatur“ sowie auf seine 3.000-jährige Geschichte zurück, die im Vergleich zu Europa oder Deutschland sehr unterschiedlich verlief.

Abgesehen von diesen interkulturellen Anlaufschwierigkeiten seien bislang noch keine Probleme bei der Einhaltung getroffener Vereinbarungen aufgetreten. Obwohl Scheuch eine fundierte Beurteilung der Übernahme erst in zwei Jahren für möglich hält, lässt sich vorerst – wenn auch nicht von einer perfekten – so aber doch von einer für beide Seiten vorteilhaften „Ehe“ sprechen.

2. Kiekert und North Lingyun Industrial: Hoffnung auf Synergieeffekte

Die Geschichte des deutschen Autotürschloss-Herstellers Kiekert (Mitarbeiter 2012 ca. 4.000, erwarteter Umsatz für 2012 ca. 550 Millionen Euro) liest sich wie ein Wirtschaftskrimi. Das Unternehmen aus Heiligenhaus bei Düsseldorf machte mit einem bundesweit beachteten „Lieferstreik“ (Financial Times Deutschland, 26. Februar 2007), dem Einstieg von Finanz-„Heuschrecken“ (Handelsblatt, 13. März 2012) und schließlich der Übernahme durch einen chinesischen „Rüstungskonzern“ (Westdeutsche Allgemeine Zeitung, 13. März 2012) Schlagzeilen. Als am 13. März 2012 die Meldung über einen Einstieg der North Lingyun Industrial Group Corporation aus Peking (k. A. zu Mitarbeitern, Umsatz 2011 ca. 770 Millionen Euro) – und damit über das Ende jahrelanger Querelen – kam, wurde dies von nahezu allen Beobachtern mit großer Neugier, teilweise aber auch mit Skepsis aufgenommen.

Kiekert hat eine bewegte Geschichte hinter sich. 1857 als Familienbetrieb gegründet, entwickelte sich das Unternehmen zielstrebig zum Weltmarktführer für automobiler Schließsysteme. Doch 1998 geriet der Erfinder der Zentralverriegelung, der 1995 an die Börse gegangen war, in Turbulenzen. Kiekert weigerte sich dem Vernehmen nach, niedrigere Preise seines Hauptkunden Ford zu akzeptieren und stellte die Lieferung ein. Dies bereitete nicht nur Ford enorme Probleme – der Autohersteller musste mehrere Tage die Produktion einstellen –, sondern stürzte auch Kiekert in den Beginn einer Krise.

Im Jahr 2000 erwarb der internationale Finanzinvestor Permira eine Mehrheitsbeteiligung. Permira bürdete der Firma einen Schuldenberg in Höhe von einer halben Milliarde Euro auf, um die eigenen Übernahmekosten zu refinanzieren. Ende 2006 übernahmen Hedgefonds das Unternehmen kurz vor der drohenden Insolvenz. Zudem wurde ein Debt-to-Equity Swap durchgeführt. Die neuen, überwiegend britischen Eigentümer retteten Kiekert damit vor der Insolvenz und setzten ein neues Management ein. Zudem starteten sie einen grundlegenden Restrukturierungsprozess. Von Anfang an war jedoch klar, dass die Hedgefonds nicht strategisch motiviert waren, sondern das Unternehmen früher oder später wieder verkaufen würden.

Ein chinesischer Investor galt dabei von vornherein als Wunschpartner. Kiekert war schon lange auf dem chinesischen Markt aktiv. 2008 wurde eine eigene Tochterfirma gegründet, nachdem man

bereits viele Jahre ein Joint Venture in China betrieben hatte. Aus Sicht des Managements sprach für das Reich der Mitte, dass es nicht nur ein zukunftssträchtiger Wachstumsmarkt ist, sondern gerade für deutsche Automobilzulieferer einer der wichtigsten Zukunftsmärkte ist. Kiekerts Produkt- und Leistungsportfolio ermöglicht den Spagat, sowohl für Premiummarken als auch für das Volumensegment zu fertigen. Dank seiner weltweiten Technologieführerschaft sowie einer hervorragenden Vernetzung im Bereich der internationalen Anfertigung von Originalteilen passt das Unternehmen also ausgesprochen gut zu China.

Bedingung für eine Zusammenarbeit war jedoch, dass der künftige Investor nicht in demselben Segment wie das deutsche Unternehmen tätig sein sollte. „Wir wollten keinen Wettbewerber als neuen Eigentümer“, betont Vorstandsmitglied Ulrich-Nicolaus Kranz. Gesucht wurde vielmehr ein komplementärer strategischer Investor aus der Automobilbranche. Dabei hatte Kiekert zunächst mit Vorbehalten und Hindernissen zu kämpfen. In Europa machten sich einige Kunden Sorgen um die Qualität der Produkte sowie um den Erhalt eines so bewährten Zulieferers. Die Bedenken konnten nach Angaben des Unternehmens jedoch durch intensive Kommunikation mit den Kunden und eine aktive Einbindung der Arbeitnehmervertreter ausgeräumt werden.

Schwieriger erwies sich die Überzeugungsarbeit in China. Zwar war der neue Partner schnell ausgemacht. Doch die chinesischen Verhandlungsführer waren unerfahren mit dem Erwerb einer westlichen Firma und hatten Angst, zu scheitern. Vor allem beim Kaufvertrag kam es immer wieder zu Verzögerungen. Insgesamt dauerte der Prozess ca. zwei Jahre – von der Anbahnung der Gespräche Anfang 2010 über die grundsätzliche Einigung im August 2011 bis zum Kaufvertrag im März 2012. Danach folgte noch das Closing, für das in China staatliche Standardgenehmigungen eingeholt werden mussten.

Politische oder bürokratische Schikanen habe es nicht gegeben, betont Kiekert Vorstand Kranz. Im Gegenteil sei es für Kiekert hilfreich gewesen, dass der neue Investor ein staatliches Unternehmen ist. Die North Hebei Lingyun Industrial Group Corporation ist eine Tochter der staatlich kontrollierten Norinco-Gruppe, die Fahrzeuge aller Art, aber auch Maschinen, Anlagen und Rüstungsprodukte herstellt. Das Unternehmen erhofft sich, über Kiekert Zugang zu weltweiten Vertriebsstrukturen und einem ausgereiften F&E-System zu erhalten (North Hebei Lingyun Industrial Group, 15. September 2012). Die Norinco-Gruppe will ihre Kompetenz in der Automobilbranche weiter ausbauen und war daher an einer unbürokratischen Einigung mit Kiekert interessiert. Auch die Genehmigung durch die National Development and Reform Commission (NDRC) sei kein Problem gewesen, so Kranz.

Bisher hält sich Norinco an die Bestandsgarantie für den deutschen Standort. Die deutsche Firmenzentrale sei der Think Tank des Unternehmens und daher unverzichtbar, heißt es bei Kiekert. Die Entwicklung in China und auf anderen Märkten sei erfreulich. Vorstandsmitglied Kranz zieht eine „uneingeschränkt positive“ Bilanz: Nach Jahren der Existenzangst habe Kiekert sich „die beste Option für nachhaltiges Wachstum erarbeitet“.



Für ein Urteil, ob die erhofften Synergieeffekte tatsächlich eintreten und die Zusammenarbeit zu einem wirtschaftlichen Erfolg wird, ist es noch zu früh. Kiekert möchte mit den neuen Eignern die Produktpalette erweitern und den Umsatz nicht nur in China, sondern auch in benachbarten Märkten wie Südkorea, Japan oder Russland steigern. Mit konkreten Ergebnissen wird erst in drei Jahren gerechnet.

3. Sunways und LDK Solar: eine Beziehung unter schlechten Vorzeichen

„Deutsche Spitzentechnologie trifft chinesische Kostenvorteile“. So stellt die Sunways AG (Mitarbeiter 2011 ca. 330, Umsatz 2011 ca. 116 Millionen Euro) auf ihrer Internetseite die eigene Übernahme durch den chinesischen Solarprodukte-Hersteller LDK Solar dar (Sunways Pressemitteilung, 2. Januar 2012). Der erste Aktienerwerb erfolgte zum 31. Dezember 2011 im Rahmen einer Kapitalerhöhung der Sunways AG zugunsten von LDK Solar (Mitarbeiter 2011 ca. 22.000, Umsatz 2011 ca. 1,7 Milliarden Euro). Durch ein freiwilliges Übernahmeangebot an die Aktionäre baute LDK Solar bis April 2012 seine Beteiligung von zunächst etwa einem Drittel auf insgesamt 70,88 Prozent aus.

Der Slogan steht exemplarisch für einen Trend: Chinesische Unternehmen kaufen deutsche Firmen, die über fortschrittliche Technologien verfügen, und helfen diesen im Gegenzug, sich chinesische Kostenvorteile in der Produktion zunutze zu machen oder am chinesischen Markt Fuß zu fassen. Nachdem lange Zeit der Maschinenbau im Fokus stand, rückt nun mit dem Bereich Erneuerbare Energien eine weitere deutsche Vorzeigebbranche ins Blickfeld chinesischer Investoren.

LDK Solar machte als erste chinesische Übernahme in diesem Bereich den Auftakt (Financial Times Deutschland, 2. Januar 2012). Allerdings stand das Aufeinandertreffen von Technologie und Kostenvorteilen von Anfang an unter einem schlechten Stern. Denn das Unternehmen aus Konstanz war bereits angeschlagen, als es von LDK übernommen wurde. Die Durststrecke auf dem Solarmarkt hatte Sunways schwer zugesetzt. Der Besitzerwechsel hat daran kaum etwas geändert: Nach dem Einstieg der Chinesen brach der Umsatz im ersten Quartal 2012 über 50 Prozent ein. Im zweiten Quartal setzte sich der Trend fort. Die Firma führte dies auf die „weltweiten Überkapazitäten und [die] Konsolidierungstendenzen der Branche“ zurück.

Dämpfend hätten sich auch Fertigungsengpässe bei Solarmodulen ausgewirkt, die in der Produktion bei LDK Solar auftraten. Dort werden Sunways Module seit Ende 2010 gefertigt. (Sunways Pressemitteilung, 5. Oktober 2012). Eine weitere Ursache war die drastische und aus Branchensicht viel zu schnelle Rücksetzung der Einspeisevergütungen von Seiten der deutschen Politik. Dies führte zeitweise zu einer stark rückläufigen Nachfrage, was den Druck auf die Preise zusätzlich erhöhte. Insofern kamen hier mehrere Faktoren zusammen, die der gesamten Solarbranche erhebliche Schwierigkeiten bereiteten. Sunways war nur eines der Unternehmen, die auf diese Weise ins Straucheln gerieten.

Dabei hatte Sunways vielversprechend begonnen. Das 1993 gegründete Unternehmen mit Hauptsitz in Konstanz und Ablegern in Arnstadt, Barcelona und Bologna baut qualitativ gute Wechselrichter, mit denen Solarstrom netztauglich gemacht wird, und leistungsstarke Spezialmodule. Es bezeichnet sich selbst als „international tätigen Technologieführer in der Photovoltaik-Industrie“, der sich auf „kundenorientierte Lösungen“ spezialisiert habe (Sunways Unternehmensprofil). Sunways hat einige technische Neuentwicklungen realisiert, die für LDK interessant sind, z. B. transparente Solarzellen, aber auch die Wechselrichter, die dem Unternehmen in seiner PV-Wertschöpfungskette bis dahin gefehlt hatten.

LDK Solar (Unternehmensmotto: „Light our Future“) ist im Vergleich zu Sunways ein junges Unternehmen. Die Chinesen gingen erst zwölf Jahre später – im Juli 2005 – an den Start. Dank staatlicher Hilfen entwickelte sich das Unternehmen jedoch in kurzer Zeit zum zweitgrößten chinesischen Hersteller von Polysilizium-Wafers und zu einem der weltweit führenden Produzenten nach Kapazitäten (LDK Solar). Einem Bericht der Europe-China Commercial Union (ECCU) zufolge ist LDK Solar mit 2,7 Milliarden Dollar in den roten Zahlen und lebt nur aufgrund der Bereitwilligkeit der chinesischen Regierung fort, der Solarindustrie auch weiterhin Kredite zur Verfügung zu stellen (ECCU 7. August 2012).

Dass LDK Solar in Deutschland einkaufen würde, war noch vor wenigen Jahren nicht absehbar. Zunächst lieferten die Chinesen nur Rohstoffe an Sunways. Seit 2010 kooperieren beide Firmen bei der Herstellung von Solarmodulen. Sunways profitierte wie viele Unternehmen der Solarbranche vom Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Die staatliche Förderung löste einen Boom beim Bau von Photovoltaik-Anlagen aus. Dieser rief bald auch chinesische Firmen auf den Plan, die sich von reinen Zulieferern immer mehr zu gezielten Käufern von Know-how und Technologie entwickelten. Vielen Marktbeobachtern gilt Sunways als das erste und eklatanteste Beispiel für diese Entwicklung.

2011 geriet Sunways in eine Schieflage. Der Umsatz halbierte sich in den ersten neun Monaten, der operative Verlust stieg auf 21,6 Millionen Euro – nach einem Gewinn im Vorjahr. Die Schuld gab Sunways neben allgemein sinkenden Preismargen, insbesondere bei Solarmodulen, auch der Debatte um die öffentliche Förderung für die Photovoltaik in Deutschland (Sunways Pressemitteilung, 14. November 2011). Hauptsächlich dürfte die Ursache jedoch in den Überkapazitäten auf dem Weltmarkt gelegen haben, die erst den allgemeinen Preisverfall in der Solarbranche bewirkten – Überkapazitäten, zu deren Aufbau chinesische Hersteller, nicht selten mithilfe deutscher Technologie, wesentlich beigetragen haben (vgl. Frankfurter Rundschau, 2. August 2012).

Wie es zur Übernahme kam, ist schlecht dokumentiert. Diversen Presseberichten zufolge griffen die Chinesen zu, nachdem die Sunways-Aktie massiv unter Druck geraten war. Das Übernahmeangebot sah zwar auf dem Papier gut aus – es lag ein Viertel über dem Börsenkurs. Mit rund 20 Millionen Euro erwarb LDK Solar seinen deutschen Konkurrenten jedoch zu einem „Schnäppchenpreis“, urteilt z. B. die Frankfurter Rundschau (2. Januar 2012). Ähnliche Schlüsse zogen die meisten deutschen Medien. LDK Solar wollte durch den Einsatz deutscher Technologie eine größere



Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Produkte erreichen. Zudem hoffte das Unternehmen, durch einen Standort in der EU Handelsbarrieren, z. B. Anti-Dumping-Regelungen in Bezug auf chinesische Solarprodukte, umgehen zu können (Young's China Business Blog, 4. Januar 2012).

Der – mittlerweile ehemalige – Sunways-Vorstandsvorsitzende Michael Wilhelm begrüßte den Abschluss: Man habe „einen strategischen Ankerinvestor gefunden“, der „unsere Vision der Photovoltaik-Zukunft teilt.“ Er erwarte durch den Einstieg von LDK trotz schwieriger Rahmenbedingungen „deutliche Erhöhungen beim Umsatz und Verbesserungen im Ergebnis“ (Sunways Pressemitteilung, 2. Januar 2012). Allerdings stellte sich bald darauf Ernüchterung ein. Der erhoffte wirtschaftliche Erfolg blieb aus; die Lage verschlechterte sich zunehmend: In den ersten drei Quartalen 2012 steigerte sich der Verlust noch weiter auf 24,5 Millionen Euro. Im Januar 2013 legte Wilhelm schließlich sein Vorstandsamt nieder. Ihm folgte Mario Zen nach, der bis dahin als Vizepräsident im Bereich Business Development bei LDK Solar und Managing Director der LDK Solar Europe Holding fungierte (Sunways-Pressemitteilung, 28. Januar 2013). Darüber hinaus wurde auch der Aufsichtsrat personell umstrukturiert. Neben Bing Zhu, der dem Gremium bereits angehörte, wurden mit Xiaofeng Peng und Yuepeng Wan zwei weitere Vertreter von LDK Solar berufen. Damit sind nun alle drei Kontrollpositionen mit Vertretern des Mutterkonzerns besetzt (Sunways-Pressemitteilung, 6. Februar 2013).

LDK Solar selbst steht allerdings ebenfalls vor erheblichen Problemen. Deutsche Medien berichten von einem „taumelnden Riesen, der sich kaum selbst auf den Beinen halten kann“ (Spiegel, 20. August 2012) oder verweisen auf Nettoumsatzeinbrüche in Höhe von 75 Prozent allein für das erste Quartal 2012 und den Verlust von mehr als 5.000 Arbeitsplätzen (Süddeutsche Zeitung, 27. Juni 2012). Gegen Ende 2012 sank der Kurs des an der New Yorker Börse notierten Konzerns sogar unter den für die Börsennotierung notwendigen Mindestwert von einem Dollar pro Aktie. Anfang 2013 konnte er sich aber zunächst wieder erholen (LDK Solar-Pressemitteilung, 7. Januar 2013).

Generell steht fest, dass die derzeitigen Aussichten für LDK als „taumelnder Riese“ und für Sunways als „strauchelnder Zwerg“ ungewiss und alles andere als rosig erscheinen. Eine Mischung aus unternehmensinternen und branchenspezifischen, aber auch politischen Faktoren hat dazu beigetragen, dass dieser Fall sich zunehmend als aktuelles Beispiel für eine äußerst problematische chinesische Übernahme in Deutschland herauskristallisiert.

4. Strategien, Motive, Herausforderungen – Erkenntnisse aus den Unternehmensbeispielen

Aus den vorgestellten Fällen lassen sich – unterstützt durch die Ergebnisse der vorangegangenen Analyse – einige zentrale Erkenntnisse hinsichtlich der Übernahmeaktivitäten chinesischer Investoren in Deutschland ziehen. Sie haben großes strategisches Interesse daran, die eigene Internationalisierung durch die Übernahme eines bereits internationalisierten deutschen Unternehmens voranzutreiben und dessen globale Vertriebsstrukturen und Netzwerke zu nutzen. Deutschland

bietet als „Tor nach Europa“ zudem eine gute Ausgangsbasis für die Expansion in weitere EU-Märkte. Deutsche Firmen können daher mit einem längerfristig angelegten Engagement der Investoren rechnen, was gerade für mittelständische Unternehmen von großem Interesse ist. Durch das Zusammengehen mit einem chinesischen Wettbewerber lässt sich außerdem zukünftige Konkurrenz neutralisieren. Eine sinnvolle Aufteilung der Auslandsmärkte ist in diesem Fall jedoch von großer Bedeutung. Generell ist es von Vorteil, wenn die deutsche Seite bereits Geschäftsbeziehungen in China oder sogar mit dem Käufer hatte. Von diesen Erfahrungen kann sie im Übernahmefall erheblich profitieren und die Gesamtsituation besser einschätzen.

Chinesische Investoren wollen sich beim Kauf eines deutschen Unternehmens Zugang zu Spitzentechnologien und Know-how sichern. Deshalb zielen sie in ihren Übernahmen mit Vorliebe auf die „Hidden Champions“ des Mittelstands ab. Die erfolgreiche Integration eines solchen „Kleinods“ ermöglicht ihnen in vielen Fällen die Erschließung des Premiumsegments, für das die eigenen Produkte noch nicht ausreichen. Eine bekannte deutsche Marke im Portfolio eines chinesischen Unternehmens kann im Ausland zudem zur Überwindung von Vorurteilen beitragen und die internationale Reputation der eigenen Marken erhöhen.

Staatliche und private Investoren aus China unterscheiden sich in ihren strategischen Motiven für Auslandsinvestitionen nicht wesentlich. Allerdings sind viele Staatsunternehmen noch immer schwerfälliger in ihren Entscheidungsprozessen und risikoaverser als Privatunternehmen – insbesondere bei geringem Internationalisierungsgrad. Wenn der chinesische Käufer in Staatsbesitz ist, kann das dennoch sehr hilfreich im Umgang mit der chinesischen Bürokratie sein. Denn nach wie vor ist eine staatliche Genehmigung für Übernahmen chinesischer Unternehmen im Ausland verpflichtend. Finanzielle Unterstützung von Regierungsseite erhalten nicht nur Staatsunternehmen (SU), sondern – in strategischen Branchen – auch private. Auch hier haben SU jedoch wesentlich besseren Zugang zu Krediten.

Für deutsche Unternehmen ist die Einbindung in ein chinesisches Unternehmen vorteilhaft hinsichtlich der Markterschließung und Expansion in China – insbesondere für mittelständische Unternehmen handelt es sich dabei um eine Mammutaufgabe, die allein äußerst schwierig zu bewältigen ist. Wenn der chinesische Partner darüber hinaus in die regionalen Vertriebs- und Lieferstrukturen integriert ist, öffnet sich nicht nur ein „Tor nach China“, sondern eventuell auch „nach Asien“. Außerdem bietet sich die Möglichkeit, durch eine sinnvolle Arbeitsteilung in der Produktion – Hightech in Deutschland, Lowtech in China – Kostenvorteile zu erzielen.

Chinesische Käufer tendieren dazu, das deutsche Management im Amt zu belassen und operative Eingriffe ins Tagesgeschäft zunächst zu vermeiden. Das resultiert aus ihrer mangelnden internationalen Erfahrung und aus fehlenden Kenntnissen der speziellen geschäftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland. Eine sehr realistische Selbsteinschätzung und sinnvolle Vorgehensweise, wie sich bereits bei vielen Übernahmefällen gezeigt hat. Ein Novum bei Putzmeister war außerdem die personelle Integration der deutschen Geschäftsführung in das Management des chinesischen Konzerns, was auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und großes Vertrauen auf beiden Seiten hinweist.



Der Zusammenschluss zwischen einem chinesischen und einem deutschen Unternehmen bietet potenziell also zahlreiche Vorteile für beide Seiten, birgt aber auch große Herausforderungen. Die Investition in einem hoch entwickelten Industrieland wie Deutschland mit komplexen Strukturen und bereits sehr ausgereiften Märkten ist für chinesische Unternehmen eine äußerst anspruchsvolle Aufgabe. So unterscheiden sich etwa die politischen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland erheblich von denjenigen in China. Chinesische Unternehmen sind an ein Umfeld gewöhnt, in dem Beziehungen und Netzwerke sehr flexibel und profitabel ausgenutzt werden können. Hierzulande müssen sie sich in dieser Hinsicht umstellen, da Beziehungen eine gänzlich andere Rolle spielen und nur in den seltensten Fällen formale Prozesse ersetzen können.

Sprachliche und interkulturelle Barrieren erschweren es chinesischen Investoren zusätzlich, sich in diesem fremden Umfeld zurechtzufinden. Insbesondere bei Übernahmen, wenn es um die Integration stark divergierender Unternehmensstrukturen geht, kommen diese Probleme zum Tragen. Darüber hinaus gestaltet sich der Umgang mit Zahlen in chinesischen Unternehmen grundsätzlich anders als der in der deutschen Kaufmannskultur. Zahlen dienen oftmals als Mittel zum Zweck und können je nach „Zielgruppe“ möglicherweise angepasst werden. Für die deutsche Seite stellen interkulturelle Unterschiede daher ebenfalls eine erhebliche Herausforderung dar – zu sehr weichen Führungsstile, Geschäftsauffassungen und Herangehensweise voneinander ab.

Außerdem steht für deutsche Unternehmen im Fall einer chinesischen Übernahme an ganz zentraler Stelle der Umgang mit Kunden, Beschäftigten und Öffentlichkeit. Kunden hegen oft großes Misstrauen hinsichtlich des Erhalts der Produktqualität. Sie fürchten negative Auswirkungen durch einen neuen Eigentümer, dessen eigene Produkte „Made in China“ sind und deshalb als minderwertige Billigware angesehen werden. Die Mitarbeiter haben Angst vor der Verlagerung ihrer Arbeitsplätze und dem Verlust internationaler Reputation, wenn ein deutsches Traditionsunternehmen plötzlich in chinesischer Hand ist. In der öffentlichen Wahrnehmung spielt sich zudem das Schreckgespenst eines technologischen Ausverkaufs Deutschlands an China eine Rolle.

Obgleich diese Wahrnehmung vielfach auf Vorurteilen beruhen, ist die Frage, wie die deutsche und die chinesische Seite mit einer solchen Situation umgehen, ganz entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg eines Investitionsprojekts. Auch die Darstellung der Investoren in den Medien und damit in der breiten Öffentlichkeit in Deutschland wird dadurch erheblich beeinflusst. Sany/Putzmeister und Hebei Lingyun Industrial/Kiekert haben – wie es uns scheint – sinnvolle Umgangsstrategien gewählt: Sie haben die aktive Einbindung der verschiedenen Parteien in den Übernahmeprozess vorangetrieben und versucht, ein gewisses Maß an Transparenz zu schaffen. Die Beibehaltung der deutschen Geschäftsführung verspricht vorerst Kontinuität, das Bekenntnis zum deutschen Standort spricht für den Erhalt von Arbeitsplätzen und hohen Qualitätsstandards. Erst die nächsten drei bis fünf Jahre können jedoch mehr Klarheit hinsichtlich der längerfristigen Tragbarkeit dieser strategischen Vorgehensweise bringen.

VIII. Ausblick: die Zukunft chinesischer Direkt-investitionen in Deutschland und den USA

Chinas ADI in Deutschland und den USA weisen hohe Wachstumsraten auf. Zwar wachsen sie ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau, doch es ist relativ unstrittig, dass ihre volkswirtschaftliche Bedeutung für diese beiden Länder in Zukunft weiter zunehmen wird. 2020 wird Deutschland unserer Prognose zufolge mindestens zwei Milliarden Dollar an chinesischen Direktinvestitionen erhalten; in den USA werden diese bei sieben Milliarden Dollar liegen – im Vergleich zum Jahr 2012 eine Zunahme um 237 beziehungsweise 306 Prozent.

Der schnelle Anstieg der Auslandsinvestitionen chinesischer Unternehmen in Deutschland und den USA lässt sich unseres Erachtens im Wesentlichen auf drei Faktoren zurückführen: Erstens fördert die Regierung durch die Going-out-Strategie explizit Investitionen in entwickelten Ländern. Zweitens sind diese Länder im Vergleich zu anderen Regionen durch eine relativ hohe politische Stabilität und rechtliche Sicherheit und noch immer eine hohe Kaufkraft gekennzeichnet. Drittens kommt kein Unternehmen in seiner Internationalisierungsstrategie an diesen beiden zentralen Märkten vorbei. Ohne deren Durchdringung ist der Aufbau einer wirklich globalen Unternehmens- und Vertriebsstruktur heutzutage ein vergebliches Unterfangen.

Gegenwärtig stoßen chinesische Unternehmen in Deutschland und den USA teilweise allerdings auf relativ negative Reaktionsmuster. So schlägt ihnen in Politik, Wirtschaft, Medien und Öffentlichkeit in beiden Ländern ein gewisses Misstrauen entgegen: Sie stehen unter Generalverdacht, nur die Technologie absaugen zu wollen, Arbeitsplätze zu verlagern und die nationale Sicherheit zu bedrohen, da sie aus einem nicht-demokratischen Land stammen.

Insbesondere für die USA spielt der letzte Faktor eine ganz herausragende Rolle. Generell können diese Befürchtungen zwar auch auf Unternehmen aus anderen Ländern zutreffen, kommen im Fall Chinas aber besonders zum Tragen und sind äußerst schwierig beizulegen. Die zentralen Ursachen hierfür sind die Unterschiede im politischen System – Demokratie vs. Autokratie – sowie die Wahrnehmung Chinas als aufstrebende Weltmacht und damit als wirtschaftlichen und politischen Konkurrenten für die USA als etablierte Weltmacht. Aus chinesischer Sicht dient das oben erläuterte Prüfverfahren des CFIUS – obgleich es nur M&A betrifft – als Barometer für den Umgang mit Auslandsinvestitionen aus China und deren Wahrnehmung in den USA. Chinesische Unternehmen und Politiker attestieren dem Verfahren mangelnde Transparenz, was zu großen Unsicherheiten führen und für beide Seiten vorteilhafte Investitionen verhindern kann. Obwohl chinesische Übernahmen in nur wenigen Fällen tatsächlich verboten werden, prägen gerade diese die Berichterstattung in den USA ebenso wie in China. So entsteht der Eindruck, dass chinesische Unternehmen dort besonders diskriminiert werden. Es liegt an den USA, diesem Bild aktiv entgegenzuwirken.



Obwohl Deutschland seit der AWG-Novelle 2009 über einen dem CFIUS vergleichbaren Mechanismus verfügt, werden die ADI-Rahmenbedingungen hierzulande von chinesischen Investoren als weniger restriktiv oder diskriminierend empfunden. Zudem verfügt Deutschland in China im Allgemeinen über ein ausgesprochen positives Image. Die deutsche Regierung ist darüber hinaus sehr bemüht, positive Signale zu senden und versucht, chinesischen Investoren den eigenen Wirtschaftsstandort näher zu bringen. Zunehmend betrachten chinesische Unternehmen Deutschland deshalb als „fruchtbaren Boden“ (Deng 2006) ihrer Investitionsstrategie gegen Westen. Deutschland weist im Vergleich zu den USA noch einige weitere Vorteile auf: So ist es aufgrund seiner zentralen Lage in Europa und seiner wichtigen Rolle in der europäischen Wirtschaft ein günstiger Standort – insbesondere für Investoren, die den EU-Binnenmarkt erschließen wollen. Zudem gilt es als Hochtechnologie-Standort mit hoher internationaler Reputation und kann mit einer günstigen Entwicklung der Lohnstückkosten sowie mittlerweile geringeren effektiven Steuersätzen aufwarten. Deutschland verfügt also über gute Voraussetzungen, unter den entwickelten Ländern zum wichtigsten Standort für chinesische ADI nach den USA zu avancieren. Innerhalb der EU wird sich Deutschland – unseren Prognosen zufolge – dauerhaft als führendes Zielland für Investitionen aus China etablieren.

Trotz der unterschiedlichen Ansätze in ihren ADI-Regimen sehen sich beide Länder – Deutschland, aber auch die USA – grundsätzlich als offene Volkswirtschaften. Sie betrachten ADI als wichtigen Faktor für die Wirtschaftsentwicklung, der zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Steigerung des allgemeinen Wohlstands beitragen kann. Beide Länder verfügen über Mechanismen zur Anwerbung ausländischer Investoren. In ihrer Investitionsförderung spielen chinesische Unternehmen eine zunehmend wichtige Rolle: Sie gelten als Investoren mit hohem zukünftigen Potenzial, um die Deutschland und die USA im Wettbewerb stehen.

Beide Länder legen jedoch auch Wert auf Reziprozität in bilateralen Investitions- und Handelsbeziehungen – China hat hier, wie wir gezeigt haben, erheblichen Nachholbedarf. Der Umgang mit und die Förderung von chinesischen ADI ist daher eine schwierige Gratwanderung zwischen dem Anspruch auf wirtschaftliche Offenheit und der Wahrung nationaler Interessen. Bisher verfolgen aber weder die USA noch Deutschland oder die EU in dieser Hinsicht eine klare Strategie.

Aus unserer Sicht ist daher eine intensive und differenzierte Auseinandersetzung mit chinesischen ADI in Politik und Wirtschaft in beiden Ländern unabdingbar. Der Fokus sollte hier nicht auf möglichen Bedrohungsszenarien liegen. Zentral ist vielmehr die Frage, inwieweit die Chancen der chinesischen ADI ergriffen und ausgebaut werden können, ohne die eigenen Interessen aus den Augen zu verlieren. Dafür ist es essenziell, dass Deutschland und die USA die Wahrnehmung chinesischer Investoren im jeweiligen Land überdenken und die Entwicklung einer langfristig angelegten politischen Strategie mit Fokus auf einer gezielten Anwerbung chinesischer Investitionen in Erwägung ziehen.

Appendix: das Problem unterschiedlicher Statistiken zu ausländischen Direktinvestitionen

Die Analyse der verschiedenen ADI-Statistiken, die wir in der vorliegenden Studie einsetzen, zeigt, dass die jeweiligen Institutionen bei der Erhebung von ADI-Daten sehr unterschiedliche inhaltliche Schwerpunkte setzen. Das macht es schwierig, den Umfang und den Charakter chinesischer Auslandsinvestitionen in den USA und Deutschland in ihrer Gänze zu bewerten. Üblicherweise erfolgt außerdem eine Ex-post-Anpassung der Statistiken in den Folgejahren. Je nach Zugriffszeitpunkt können die Datensätze also voneinander abweichen.

Die Frage nach einer standardisierten Datenerfassung wird in Zukunft somit zu einem immer drängenderen Problem werden. Zum besseren Verständnis dieser Situation erläutern wir im Folgenden die spezifischen Charakteristika der einzelnen Datensätze.

Der **China Investment Monitor** (CIM) verfolgt seit 2000 speziell die Investitionen chinesischer Unternehmen in den USA und zwar sowohl Neuansiedlungen als auch M&A. Die Daten des CIM basieren auf kommerziellen Datenbanken, Zeitungsberichten und auf Vor-Ort-Informationen der Rhodium Group in China. CIM liefert auch branchenspezifische Informationen. Allerdings unterscheiden sich die Kategorien von anderen Datensätzen, wie z. B. fDi Markets. Der Hauptvorteil des CIM-Datensatzes liegt auf seinem Echtzeit-Einblick in chinesische Investitionen. Der CIM listet daher deutlich mehr Investitionen in den USA auf als die BEA. Dieser Vorteil wird dadurch geschmälert, dass die Daten – wie beim MOFCOM – erst seit wenigen Jahren zur Verfügung stehen (<http://rhgroup.net/interactive/china-investment-monitor>).

Die Statistiken der **Deutschen Bundesbank** erfassen die Bestandsangaben zu den unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland sowie wichtige Kenngrößen ausländischer Unternehmen in Deutschland. Als ADI zählen Neuansiedlungen aus dem Ausland, ausländische M&A sowie Auslandskredite und -anleihen. Nach der Außenwirtschaftsverordnung sind alle inländischen Unternehmen mit einer Bilanzsumme von drei Millionen Euro oder mehr gesetzlich verpflichtet, jährlich die Unternehmensbeteiligung eines ausländischen Investors zu melden, die zehn Prozent oder mehr beträgt (Deutsche Bundesbank April 2012: 65–66). Durch den Schwellenwert von drei Millionen Euro werden kleine und mittlere Unternehmen im Datenmaterial der Bundesbank jedoch nicht berücksichtigt. Da diese am Wirtschaftsstandort Deutschland jedoch eine wesentliche Rolle spielen, ist es ratsam, weitere Quellen hinzuziehen (www.bundesbank.de).

Eurostat erhebt die Bestände der ausländischen Direktinvestitionen innerhalb der EU, aufgegliedert nach Extra-EU-Kapitalgeberland. Die Daten beziehen sich bis 2000 auf die EU-15, von 2001 bis 2003 auf die EU-25 und seit 2004 auf die EU-27. Direktinvestitionen (DI) werden von Eurostat (2013) definiert als „internationale Investitionen, die eine in einem Wirtschaftsgebiet ansässige Einheit tätigt (Direktinvestor), um eine langfristige Beteiligung an einem in einem anderen



Wirtschaftsgebiet ansässigen Unternehmen zu erwerben (Direktinvestitionsobjekt). Das dauerhafte Interesse wird vermutet, wenn der Investor wenigstens zehn Prozent des Aktienkapitals des Unternehmens erwirbt. DI-Bestände sind der Wert von DI-Forderungen (DI-Bestände aufgrund von Abflüssen) und von DI-Verbindlichkeiten (DI-Bestände aufgrund von Zuflüssen) am Ende des Berichtszeitraums“ (ec.europa.eu/eurostat).

fDi Markets wertet zur ADI-Datengenerierung für alle Länder Quellen wie Regierungsstellen, Investoreninformationen und Pressemitteilungen aus. Erfasst werden sowohl Neuansiedlungen als auch Erweiterungs- und Reinvestitionen. M&A-Projekte, Auslandskredite und -anleihen werden – im Gegensatz zur Deutschen Bundesbank – nicht ausgewiesen. Bei fDi Markets existiert keine Beschränkung in Bezug auf Bilanzsummen oder Unternehmensbeteiligungen (fDi Markets: Crossborder Investment Monitor). Darüber hinaus ermöglicht fDi Markets auch eine Aufgliederung chinesischer Investitionsprojekte nach Branchen und geschäftlichen Aktivitäten (www.fdi-markets.com).

Germany Trade and Invest (GTAI) berücksichtigt in ihren Erhebungen Unternehmen mit einer Bilanzsumme von unter drei Millionen Euro. Allerdings basieren diese ausschließlich auf Neuansiedlungen, was wiederum keine Rückschlüsse auf M&A zulässt. Begründet wird diese Einschränkung damit, dass Arbeitsplätze vor allem durch Neuansiedlungen geschaffen werden. Des Weiteren fußt das Länder-Ranking der GTAI auf der Anzahl der Investitionsprojekte, nicht auf dem Investitionsvolumen (vgl. Xu et al. 2012).

MOFCOM, SAFE und das chinesische **Nationale Amt für Statistik** veröffentlichen seit 2003 im Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment die offiziellen chinesischen Daten. Das Bulletin basiert auf dem „Statistiksystem für ADI“, das zum 1. Januar 2003 eingeführt wurde, und Unternehmen dazu verpflichtet, ihre Auslandsinvestitionen zu statistischen Zwecken offenzulegen (MOFERT/SAFE 2002). Erfasst werden Auslandsinvestitionen, bei denen eine chinesische Firma mithilfe von liquiden Mitteln, Anlagevermögen oder immateriellen Vermögenswerten ein Unternehmen im Ausland gründet oder übernimmt, dabei mindestens zehn Prozent der Anteile des Unternehmens hält und einen Kontrollanspruch im Hinblick auf dessen Managementaktivitäten ausübt. Die im Bulletin aufgeführten Daten weichen für manche Jahre von denen der UNCTAD ab, da finanzbezogene und nicht-finanzbezogene ADI ab 2007 in der Gesamtstatistik gemeinsam aufgeführt werden.

Die Daten für das Bulletin werden zunächst aus den Berichten der lokalen Departments of Commerce (DOFCOMs) zusammengetragen und dann vom Handelsministerium aggregiert. Grundsätzlich wird dafür gesorgt, dass betroffene Unternehmen regelmäßige Angaben für die Statistik machen (MOFCOM et al. 2004c). Das Bulletin unterscheidet nicht zwischen Branchen und Geschäftsbereichen, sondern führt sie in einer gemeinsamen Tabelle auf. Zudem weist es bei der Aufschlüsselung nur vereinzelt länderspezifische Anteile auf, beispielsweise für die USA. Die EU wird als Wirtschaftsregion ebenfalls extra aufgeführt, während für Deutschland keine eigenen Prozentzahlen genannt werden (MOFCOM et al. 2012).

Das **U.S. Bureau of Economic Analysis** (BEA) sammelt über Pflichtumfragen Daten bei ausländischen Beteiligungsgesellschaften, die über 20 Millionen US-Dollar an Beteiligungen, Jahresumsatz und Nettajahresgewinn aufweisen, oder bei US-amerikanischen Firmen, an denen ausländische Unternehmen mehr als zehn Prozent der Anteile halten. Diese Daten werden nach Land und Industrie geordnet publiziert, bilden jedoch nur einen Teil der ADI ab. Die Erhebungen erfolgen auf historischer Kostengrundlage. Die BEA veröffentlicht ebenfalls Daten zu wichtigen Kenngrößen ausländischer Unternehmen in den USA (www.bea.gov).



Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Jährliche chinesische ADI, 1990–2011 (in Millionen Dollar)	21
Abbildung 2:	Wachstumsraten jährliche chinesischen ADI im Vorjahresvergleich, 2003–2011 (in Prozent)	30
Abbildung 3:	Chinesische ADI-Bestände nach Eigentumsform, 2011 (in Prozent)	31
Abbildung 4:	M&A-Anteil an den chinesischen ADI-Strömen für die Jahre 2003, 2008 und 2011 (in Prozent)	31
Abbildung 5:	Chinesische ADI-Ströme nach Branchen, 2011 (in Millionen Dollar)	32
Abbildung 6:	Jährliche chinesische ADI nach Regionen, 2011 (in Prozent)	33
Abbildung 7:	Chinesische ADI-Bestände nach Regionen, 2011 (in Prozent)	33
Abbildung 8:	Jährliche chinesische ADI in die EU, USA und nach Deutschland, 2005–2020 (in Millionen Dollar)	37
Abbildung 9:	Chinesische ADI-Bestände in Deutschland – Vergleich zwischen MOFCOM und Bundesbank, 2005 vs. 2010 (in Millionen Euro)	39
Abbildung 10:	Chinesische ADI-Bestände in der EU – Vergleich zwischen MOFCOM und Eurostat, 2005 vs. 2011 (in Millionen Euro)	39
Abbildung 11:	Chinesische ADI-Bestände in den USA – Vergleich zwischen MOFCOM, BEA und CIM, 2005 vs. 2011 (in Millionen Dollar)	40
Abbildung 12:	ADI-Bestände in Deutschland nach Herkunftsland, 2010 (in Prozent)	41
Abbildung 13:	ADI-Bestände in den USA nach Herkunftsland, 2011 (in Prozent)	42
Abbildung 14:	Chinesische ADI-Bestände in der EU nach Sektoren und Geschäftsbereichen, 2011 (in Prozent)	43
Abbildung 15:	Chinesische ADI-Bestände in den USA nach Sektoren und Geschäftsbereichen, 2011 (in Prozent)	44
Abbildung 16:	Chinesische ADI-Projekte in Deutschland nach Geschäftsbereichen, 2003–2009 (in Prozent)	45
Abbildung 17:	Chinesische ADI-Projekte in Deutschland nach Sektoren, 2003–2009 (in Prozent)	46
Abbildung 18:	Chinesische ADI-Bestände in den USA nach Sektoren, 2000–2011 (in Prozent)	46
Abbildung 19:	Index der Lohnstückkostenentwicklung für ausgewählte Industrieländer, 1990–2010 (Basisjahr 2000 = 100)	53
Abbildung 20:	Körperschaftssteuer ausgewählter Industrieländer im Vergleich, 2000–2012 (in Prozent)	54

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Übernahmen und Beteiligungen chinesischer Investoren in Deutschland, 2001–2013	13
Tabelle 2:	China, Deutschland und die USA im ADI Regulatory Restrictiveness Index, 1997–2012	18
Tabelle 3:	Wichtige entwickelte Zielländer jährlicher chinesischer ADI in Europa und Nordamerika, 2011 (in Millionen Dollar und Prozent)	34
Tabelle 4:	Platzierungen Deutschlands und der USA in wichtigen Indizes zum Geschäfts- und Investitionsumfeld, 2012	36
Tabelle 5:	Investitionsförderungsgesellschaften der deutschen Bundesländer und ihr Service für chinesische Investoren	50
Tabelle 6:	CFIUS-Verfahren vs. Anteil an FDI-Beständen in den USA, 2011	55
Tabelle 7:	Wichtige Kenngrößen ausländischer Unternehmen in Deutschland – China im Vergleich zu den drei größten ADI-Herkunftsländern, 2010	63
Tabelle 8:	Zehn wichtige chinesische ADI-Projekte in Deutschland nach Zahl der entstandenen Arbeitsplätze seit 2003	64
Tabelle 9:	Wichtige Kenngrößen ausländischer Unternehmen in den USA – China im Vergleich zu den drei größten ADI-Herkunftsländern, 2010	65
Tabelle 10:	Wichtige Kenngrößen gegenseitiger ADI – Deutschland und China im Vergleich, 2010	65
Tabelle 11:	Wichtige Kenngrößen gegenseitiger ADI – USA und China im Vergleich, 2010	66



Literaturverzeichnis

- AEUV – Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (konsolidierte Fassung). Amtsblatt der Europäischen Union, 9.5.2008. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:de:PDF> (Download 30.1.2013).
- Außenwirtschaftsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 27.5.2009 (BGBl. I S. 1150), geändert durch Artikel 1 der Verordnung vom 12.12.2012 (BAnz. 2012). www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/awg/gesamt.pdf (Download 29.1.2013)
- Außenwirtschaftsverordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 22.11.1993 (BGBl. I S. 1934, 2493), geändert durch Artikel 1 der Verordnung vom 21.1.2013 (BAnz. 2013). www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/awv_1986/gesamt.pdf (Download: 01.02.2013).
- Badische Zeitung. „Chinesen kaufen deutsche Unternehmen“. 19.4.2012. www.badische-zeitung.de/wirtschaft-3/chinesen-kaufen-deutsche-unternehmen-58425755.html (Download: 27.2.2013).
- Battelle (Hrsg.). 2013 Global R&D Funding Forecast. R&D Magazine. Dezember 2012. www.battelle.org/docs/default-document-library/2013-R-and-D-Funding-Forecast.pdf?sfvrsn=4 (Download 28.1.2013).
- Bloomberg News. „Obama Bars Chinese-Owned Company from Building Wind-Farm“. 28.9.2012. www.businessweek.com/news/2012-09-28/obama-bars-chinese-owned-company-from-building-wind-farm (Download 29.1.2013).
- Bundesagentur für Arbeit. Arbeitslosigkeit im Zeitverlauf – Monats-/Jahreszahlen (ab 1950). Dezember 2012. <http://statistik.arbeitsagentur.de/Navigation/Statistik/Statistik-nach-Themen/Zeitreihen/zu-den-Produkten-Nav.html> (Download 29.1.2013).
- Bundesgesetzblatt. Gesetz zu dem Abkommen vom 1.12.2003 zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Volksrepublik China über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen vom 3.8.2005 (BGBl. 2005 II S. 732) www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/gii050732/gesamt.pdf (Download 29.1.2013).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland. Begründung zur dreizehnten Änderung von AWG und AWV. Berlin 2009a. www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Gesetz/begruendung-dreizehnte-aenderung,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf (Download 29.1.2013).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland. China investiert in Deutschland. Schlaglichter der Wirtschaftspolitik. Berlin, Monatsbericht Mai 2009b: 8–13.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland. Übersicht über bilateralen Investitionsförderungs- und -schutzverträge (IFV) der Bundesrepublik Deutschland. Berlin 2012. www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/B/bilaterale-investitionsfoerderungs-und-schutzvertraege-IFV,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf (Download 29.1.2013).

- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und Ministerium für Handel der Volksrepublik China. Gemeinsame Erklärung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland und des Ministeriums für Handel der Volksrepublik China über die gegenseitige Erleichterung von Investitionen vom 28.6.2011. www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/C-D/china-gemeinsame-erklaerung-gegenseitige-erleichterung-von-investitionen,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf (Download 29.1.2013).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und Ministerium für Handel der Volksrepublik China. Gemeinsame Erklärung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland und des Ministeriums für Handel der Volksrepublik China über die weitere Intensivierung der wechselseitigen Investitionen vom 30.8.2012. www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/C-D/china-gemeinsame-erklaerung-gegenseitige-erleichterung-von-investitionen,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf (Download 14.3.2013).
- Bureau of Economic Analysis. International Data: Direct Investment & Multinational Companies, 2012. www.bea.gov/iTable/index_MNC.cfm.
- Caixin News. „Chen Deming: U.S. National Security Screening on Chinese Investment Should Become More Transparent“. 10.5.2011 (auf Chinesisch). <http://economy.caixin.cn/2011-05-10/100257310.html> (Download 29.1.2013).
- China Investment Monitor (CIM). The Rhodium Group. New York 2012. www.rhgroup.net/china-investment-monitor/
- Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS). Annual Report to Congress (2011 Calendar Year). Washington, D.C., 2012. www.treasury.gov/resource-center/international/foreign-investment/Documents/2012%20CFIUS%20Annual%20Report%20PUBLIC.pdf (Download 26.2.2013).
- Commission of the European Communities. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: A common European approach to Sovereign Wealth Funds. COM (2008) 115 final. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0115:FIN:EN:PDF> (Download 29.1.2013).
- Council on Foreign Relations. Fostering Greater Chinese Investment in the United States. Policy Innovation Memorandum Nr. 13, Februar 2012. www.cfr.org/china/fostering-greater-chinese-investment-united-states/p27310 (Download 29.1.2013).
- Dayton Daily News. „U.S. wary of China's Buying Spree“. 5.5.2012. www.daytondailynews.com/news/business/us-wary-of-chinas-buying-spree/nPSF4/ (Download 13.9.2012).
- De Brauw Blackstone Westbroek. De Brauw Blackstone Westbroek advises China Investment Corporation on investment in GDF Suez. Januar 2012 www.debrauw.com/News/Deals/Pages/DeBrauwadvisesChinaInvestmentCorporationoninvestmentinGDFSuez.aspx (Download 30.1.2013).
- Deng, Lili. Deutschland – Neuer fruchtbarer Boden des ‚Going out‘. Foreign Trade & Economy (auf Chinesisch), Nr. 6, 2006: 50 ff.



- Deutsche Bundesbank. Statistik Zeitreihen. Frankfurt/Main, 2012. www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Makrooekonomische_Zeitreihen/its_list_node.html?listId=www_s130_adi_720.
- Deutsche Bundesbank. Statistische Sonderveröffentlichung 10: Bestandserhebung über Direktinvestitionen – April 2012. Frankfurt/Main, April 2012. www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Statistische_Sonderveroeffentlichungen/Statso_10/statso_10_bestandserhebung_ueber_direktinvestitionen.pdf?__blob=publicationFile (Download 30.1.2013).
- Deutscher Gewerkschaftsbund. Mitgliederzahlen 2010–2011 und 1950–1993. www.dgb.de/uber-uns/dgb-heute/mitgliederzahlen/2010 (Download 30.1.2013).
- ECCU. Deutsche Solarfirmen in Schieflage – China springt mit Übernahmen ein. 7.8.2012 (auf Chinesisch). www.eccu.fr/?p=2596 (Download 30.1.2013).
- Europäische Kommission. Mitteilung der Kommission an den Rat, das europäische Parlament, den europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen: Auf dem Weg zu einer umfassenden europäischen Auslandsinvestitionspolitik. 7.7.2010, KOM (2010) 343. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0343:FIN:DE:PDF> (Download 29.1.2013).
- Europäische Kommission. Follow up to the European Parliament resolution on EU and China: Unbalanced Trade? 18.7.2012. Nr. SP (2012) 542/2. www.europarl.europa.eu/oeil/spdoc.do?i=21486&j=0&l=en (Download 29.1.2013).
- Europäisches Parlament. Handels- und Wirtschaftsbeziehungen mit China. 5.2.2009. Nr. T6-0053/2009. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0053+0+DOC+XML+V0//DE (Download 29.1.2013).
- Europäisches Parlament. Entschließung des Europäischen Parlaments vom 6. April 2011 zur künftigen europäischen Auslandsinvestitionspolitik. 6.4.2011. Nr. P7_TA(2011)0141. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P7-TA-2011-0141+0+DOC+PDF+V0//DE (Download 29.1.2013).
- Europäisches Parlament. Die Europäische Union und China: ein Handelsungleichgewicht? 23.5.2012. Nr. T7-0218/2012. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2012-0218+0+DOC+XML+V0//DE (Download 29.1.2013).
- Eurostat. EU-Direktinvestitionsbestände aufgliedert nach Extra-EU-Kapitalgeberland. Stand 22.1.2013. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=de&pcode=tec00054> (Download 30.1.2013).
- Expo Real. GA Pack baut Europawerk im Industriegebiet Halle-Saalekreis an der A 14. 9.3.2011. <http://expo.wirtschaftsregion-leipzig-halle.de/index.php/nachrichten/items/56.html> (Download 29.1.2013).
- Far Eastern Economic Review. „People’s Republic of Cheats”. 21.6.2001.
- fDi Markets. Crossborder Investment Monitor. www.fdimarkets.com/index.cfm?page_name=markets.
- Financial Times Deutschland. „Schlüssel-Erlebnis”. 26.2.2007. www.ftd.de/unternehmen/industrie/:agenda-schluesel-erlebnis/166020.html (Download 29.1.2013).

- Financial Times Deutschland. „Das erste Solarunternehmen aus China kauft in Deutschland zu.“ 2.1.2012. www.ftd.de/unternehmen/industrie/:angebot-fuer-sunways-chinesen-kaufen-deutsche-solartechnik/60148685.html (Download 29.1.2013).
- Fischer, Doris: What's in a number? The role of statistics in China's contemporary economic research and economic policy.. In: Fischer, Doris und Andreas Oberheitmann (Hrsg.). China im Zeichen von Globalisierung und Entwicklung – Herausforderungen für die statistische Analyse und empirische Forschung. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft 173, Berlin 2002. 25–40.
- Fischer, Doris. The Importance of Being Earnest. The Green Economy and Sustainable Development in China. In: Asia Policy Brief 2, 2012 (auch online unter www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-A3C1F9CB-1D0DD4CE/bst/xcms_bst_dms_37140_37141_2.pdf, Download 29.1.2012).
- Frankfurter Rundschau. „Chinesen mischen deutsche Solarbranche auf“. 2.1.2012. www.fr-online.de/wirtschaft/solarenergie-chinesen-mischen-deutsche-solarbranche-auf,1472780,11378112.html (Download 29.1.2013).
- Frankfurter Rundschau. „Ausverkauf nach China: Rettung für die deutsche Solarindustrie“. 2.8.2012. www.fr-online.de/energie/ausverkauf-nach-china-rettung-fuer-die-deutsche-solarindustrie,1473634,16783356.html (Download 29.1.2013).
- Fuchs, Joachim. Die China-AG, München, 2007.
- Germany Trade & Invest. Germany's Major Investment Partners – China. Präsentation, Berlin/Bonn 2011.
- Germany Trade & Invest. Incentives in Germany – Supporting your Investment Project. 2012. www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/facts-figures-incentives-in-germany-2012.pdf (Download 28.2.2012).
- GOP. 2012 Republican Platform. 2012. www.gop.com/2012-republican-platform-Exceptionalism/#Item22 (Download 28.02.2012).
- Handelsblatt. „Politik und Wirtschaft werben um China als neuen Großinvestor“. 13.6.2012, Nr. 112: 15.
- Handelsblatt. „Sany und Putzmeister: Die ‚perfekte Ehe‘ unter Maschinenbauern“. 14.6.2012. www.handelsblatt.com/unternehmen/mittelstand/sany-und-putzmeister-die-perfekte-ehe-unter-maschinenbauern/6739824.html (21.11.2012).
- Handelsblatt. „China klaut Volkswagen-Patente“. 27.7.2012. www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/affaere-in-wichtigstem-markt-china-klaut-volkswagen-patente/6926720.html (Download 29.1.2013).
- Handelsblatt. „Deutsche Automobilzulieferer: Chinesen übernehmen Kiekert“. 13.3.2012. www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/deutscher-autozulieferer-chinesen-uebernehmen-kiekert/6322500.html (Download 29.1.2013).
- Hanemann, Thilo und Daniel H. Rosen. „China invests in Europe – Patterns, Impacts, and Policy Implications“. Hrsg. Rhodium Group. New York, Juni 2012. http://rhg.com/wp-content/uploads/2012/06/RHG_ChinaInvestsInEurope_June2012.pdf (Download 11.3.2013).
- Invest in Germany. 2010 (auf Chinesisch). www.fdi.gov.cn/pub/upload/pdf/中国对外投资促进国别地区系列报告--投资德国.pdf (Download 15.11.2012).



- Jackson, James K. Foreign Direct Investment: Current Issues. Congressional Research Service 7-5700 (ed.). Washington, D. C. Februar 2010. <http://fpc.state.gov/documents/organization/139257.pdf> (Download 29.1.2013).
- Jiang, Zemin. Reform und Öffnung und den Aufbau der Modernisierung beschleunigen, einen noch größeren Sieg für die Sache des Sozialismus mit chinesischen Charakteristika erringen. Arbeitsbericht auf dem 14. Parteitag der KPCh am 12.10.1992. In: Zhonggong Zhongyang Wenxian Bianji Weiyuanhui (Hrsg.). Jiang Zemin wenxuan, Bd. 1, Renmin Chubanshe, Beijing, 2006: 210–254 (auf Chinesisch).
- Jiang, Zemin. Die großartige Fahne der Deng-Xiaoping-Theorie hochhalten, die Sache des Aufbaus des Sozialismus mit chinesischen Charakteristika vollständig ins 21. Jahrhundert überführen. Arbeitsbericht auf dem 15. Parteitag der KPCh am 12.9.1997. In: Zhonggong Zhongyang Wenxian Bianji Weiyuanhui (Hrsg.). Jiang Zemin wenxuan, Bd. 2, Renmin Chubanshe, Beijing, 2006: 1–49 (auf Chinesisch).
- Johannsen, Sven Leif Erik. „Die Kompetenz der Europäischen Union für ausländische Direktinvestitionen nach dem Vertrag von Lissabon“. Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 90, August 2009.
- Jungbluth, Cora. 'Drachen' in Deutschland: Wunsch und Wirklichkeit chinesischer Auslandsinvestitionen. Das Argument (54) 296, 2012: 96–106.
- Jungbluth, Cora. Geht hinaus! Der Internationalisierungsprozess chinesischer Unternehmen im Spannungsfeld zwischen politischen, ökonomischen und interkulturellen Aspekten. Inaugural-Dissertation. Heidelberg, 2011.
- Jungbluth, Cora und Helmut Hauschild. „Don't go Protectionist“. Asia Policy Brief, Nr. 1, Juni 2012.
- LDK Solar. Company – About LDK Solar. www.ldksolar.com/com_about.php (Download 29.1.2013).
- LDK Solar Pressemitteilung. „LDK Solar entspricht wieder Anforderungen für Notierung an der New Yorker Börse“. 7.1.2013 (auf Chinesisch). www.ldksolar.com/cn/med_press_list.php?news_id=431 (Download 29.1.2013).
- Manager Magazin. „Gepfefferte Strafzölle: USA bannen Chinas Billigsolarprodukte“. 11.10.2012. www.manager-magazin.de/politik/artikel/0,2828,860782,00.html (Download 8.3. 2013).
- MaxiCoM. Local Partner for Global players, 2012a. www.maxicom.de/daten/MaxicoM_germ.pdf (Download 30.1.2013).
- MaxiCoM. Asiatische Firmen, 2012b. www.maxicom.de/de/firmasia.html (Download 30.1.2013).
- Ministerium für Wirtschaft und Arbeit des Landes Sachsen-Anhalt. „Chinesischer Investor will Verpackungswerk bauen“. Pressemitteilung Nr. 45, 7.3.2011. www.asp.sachsen-anhalt.de/presseapp/data/mw/2011/045_2011_23ea629d78b536d9d5ebba06a0a187c0.htm (Download 29.1.2013).
- Ministry of Commerce (MOFCOM) „Maßnahmen zur Administration von Investitionen im Ausland“. 2009 (auf Chinesisch). www.law-lib.com/law/law_view.asp?id=277001 (Download 30.01. 2013).
- MOFCOM et al. 2003 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. 2004a (auf Chinesisch). <http://images.mofcom.gov.cn/www/table/tjgb.pdf> (Download 30.01. 2013).

- MOFCOM et al. Länder-Industrie-Verzeichnis zur Anleitung von Auslandsinvestitionen. 2004b (auf Chinesisch). www.law-lib.com/law/law_view.asp?id=85828 (Download 30.1.2013).
- MOFCOM et al. Mitteilung des Handelsministeriums und des Nationalen Statistikbüros über die Verbreitung [des Dokuments zur] ,Systematik von Statistiken zu ausländischen Direktinvestitionen. 2004c. In: Jiangsu Sheng Fazhan he Gaige Weiyuanhui/Jiangsu Sheng Chanye Haiwai Fazhan he Guihua Xiehui (Hrsg.). A Practical Handbook of Laws & Regulations on China's Enterprises' Cross-Border Investment and Operation, Beijing, Falü Chubanshe, 2007: 193–196 (auf Chinesisch).
- MOFCOM Maßnahmen zur Administration von Investitionen im Ausland 2009 (auf Chinesisch). www.law-lib.com/law/law_view.asp?id=277001 (Download 30.1.2013).
- MOFCOM et al. 2008 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. 2009 (auf Chinesisch). <http://images.mofcom.gov.cn/hzs/accessory/200909/1253868856016.pdf> (Download 30.01. 2013).
- MOFCOM et al. 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, 2011a (auf Chinesisch). <http://images.mofcom.gov.cn/hzs/accessory/201109/1316069658609.pdf> (Download 30.1.2013).
- MOFCOM et al. Länder-Industrie-Verzeichnis für Auslandsinvestitionen. 2011b (auf Chinesisch). www.law-lib.com/law/law_view.asp?id=85828 (Download 30.1.2013).
- MOFCOM et al. 2011 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, Beijing/ China Statistical Press, 2012 (auf Chinesisch).
- Ministry of Foreign Economic Relations and Trade (MOFERT) Vorschlag zur Förderung von Unternehmen bei der Durchführung von Auslandsgeschäften in den Bereichen Fertigung, Weiterverarbeitung und Montage, 1999 (auf Chinesisch). www.zjgzsp.gov.cn/files/行政许可/WJ/关于鼓励企业开展境外带料加工装配业务的意见.doc (Download: 26.2.2013).
- MOFERT/SAFE. Provisorische Maßnahmen zur einheitlichen Jahresuntersuchung für Auslandsinvestitionen, 2002 (auf Chinesisch). www.law-lib.com/law/law_view.asp?id=42126 (Download: 26.2.2013).
- NDRC. Mitteilung über die Umsetzung der Dezentralisierung des Genehmigungsverfahrens für ADI-Projekte, 2011a (auf Chinesisch). www.law-lib.com/law/law_view.asp?id=344316 (Download: 26.2.2013).
- NDRC. Vorschlag zum 12. Fünfjahresplan zur volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung der Volksrepublik China (2011–2015), 2011b (auf Chinesisch). www.ndrc.gov.cn/125gh.pdf (Download: 26.2.2013).
- North Hebei Lingyun Industrial Group. Lingyun Group hat Aktientransaktion für Übernahme im Ausland abgeschlossen. 15.9.012 (auf Chinesisch). www.lyig.com/news/html/?1071.html (Download: 26.2.2013).
- Nunnenkamp, Peter. Foreign Direct Investment in a Globalized World: It works; it doesn't: it can; but that depends. In: Bertelsmann Stiftung (Hrsg.). Shaping Globalization: New Trends in Foreign Direct Investment. Gütersloh, 2012: 14–40.
- OECD. FDI Regulatory Restrictiveness Index. 2012. www.oecd.org/investment/fdiindex.htm (Download 30.1. 2013).



- OECD. "PART II. Taxation of Corporate and Capital Income". 2013. www.oecd.org/tax/tax-policy/Table%20II.1.xls (Download 7.3.2013).
- Rosen, Daniel H. und Thilo Hanemann. An American Open Door? – Maximizing the Benefits of Chinese Foreign Direct Investment. In: Asia Society and Kissinger Institute on China and the United States (eds.). Washington, D. C. Mai 2011. <http://asiasociety.org/policy/center-us-china-relations/american-open-door> (Download 29.1.2013).
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Das Erreichte nicht verspielen. Jahresgutachten 2007/2008, Kap. 7. Wiesbaden, 2007. www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/download/gutachten/jg07_vii.pdf (Download 29.1.2013).
- SAFE. „Bestimmungen über die Devisenverwaltung in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen inländischer Institutionen. Juli 2009 (auf Chinesisch). www.law-lib.com/law/law_view.asp?id=289377 (Download 29.1.2013).
- SAFE. Nationale Devisenreserven. 2012 (auf Chinesisch). www.safe.gov.cn/wps/wcm/connect/e50e9900481813718fd8df84909d05cd/%E6%9C%88%E5%BA%A6%E6%95%B0%E6%8D%AE%E6%88%81999%E5%B9%B412%E6%9C%88-2012%E5%B9%B49%E6%9C%88%E6%89.xls?MOD=AJPERES&CACHEID=e50e9900481813718fd8df84909d05cd (Download 29.1.2013).
- Schortgen, Francis. Protectionist Capitalists vs. Capitalist Communists: CNOOC's Failed Unocal Bid in Perspective. In: Asia Pacific: Perspectives, Bd. 6, Nr. 2, 15.9.2006: 2–10.
- Schüler-Zhou, Yun et al. Chinas Going Global – Finanzmarktkrise bietet Chancen für chinesische Investoren im Ausland. GIGA Focus Asien, 8/2010.
- Schüler-Zhou, Yun und Margot Schüller. The Internationalization of Chinese Companies – What Do Official Statistics Tell Us about Chinese Outward Foreign Direct Investment? In: Chinese Management Studies, Bd. 3, Nr. 1, 2009: 25–42.
- Schwarzwälder Bote. „Mit Putzmeister erobert China die Welt“. 18.4.2012. www.stuttgarternachrichten.de/inhalt.nach-uebernahme-mit-putzmeister-erobert-china-die-welt.0e0ad638-8768-4dff-b7d7-c4b192c3892b.html (Download: 27.2.2013).
- SelectUSA. Welcome to SelectUSA. 2012a. <http://selectusa.commerce.gov/welcome-selectusa> (Download 29.1.2013).
- SelectUSA. Federal Programs and Incentives for Business. 2012b <http://selectusa.commerce.gov/investment-incentives> (Download 29.1.2013).
- Sina.com. Deutschland: Die nächste Station des Going out chinesischer Unternehmen. 15.9.2011. <http://tech.sina.com.cn/it/2011-09-15/00456062539.shtml> (Download 29.1.2013).
- Söhn, Stefan. Der Appetit ist ungestillt – Chinesische Outbound-Akquisitionen unter besonderer Berücksichtigung der Automobilindustrie. Mergers and Aquisitions (11), 2010: 524–531.
- Sohm, Stefanie, Bernd Michael Linke, und Andreas Klossek. Chinese Companies in Germany – Chances and Challenges. Bertelsmann Stiftung (Hrsg.). Gütersloh 2009. www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-F3EDA195-FAC62897/bst_engl/xcms_bst_dms_27517_27534_2.pdf.
- Der Spiegel. „Sonnenfinsternis“. 20.8.2012. www.spiegel.de/spiegel/print/d-87818606.html (Download 29.1.2013).

- Staatsrat. Entscheidung des Staatsrats über die Reform des Investitionsregimes. 2004. In: Zhonggong Zhongyang Wenxian Bianji Weiyuanhui (Hrsg.) Jiang Zemin wenxuan, Bd. 3, Renmin Chubanshe, Beijing, 2007: 147–154 (auf Chinesisch).
- Stadt Dietzenbach. „Euro-Asia-Center Frankfurt/Rhein-Main“. Pressemitteilung vom 23.2.2011. www.dietzenbach.de/index.phtml?&ModID=255&FID=1799.4892.1&object=tx|1799.1 (Download 29.1.2013).
- Süddeutsche Zeitung. „LDK Solar macht Verluste“. 27.6.2012.
- Süddeutsche Zeitung. „Solarsubventionen in China: Merkel will Antidoping Klage verhindern“. 30.8.2012. www.sueddeutsche.de/wirtschaft/solarsubventionen-in-china-merkel-will-antidumping-klage-verhindern-1.1454306 (Download 29.1.2013).
- Sunways Unternehmensprofil. Eine Antwort voraus. Sunways. www.sunways.eu/de/unternehmen/ueber-sunways/profil/ (Download 30.1.2013).
- Sunways Pressemitteilung. „Sunways: Preisverfall und schwache Nachfrage belasten auch das dritte Quartal“. 14.11.2011. www.sunways.eu/de/unternehmen/presse/pressemitteilungen/meldungen/2011/11-11-14.html (Download 29.1.2013).
- Sunways Pressemitteilung. „Deutsche Spitzentechnologie trifft chinesische Kostenvorteile – LDK Solar steigt bei Sunways ein“. 2.1.2012. www.sunways.eu/de/unternehmen/presse/pressemitteilungen/meldungen/2011/12-01-02.html (Download 30.1.2013).
- Sunways Pressemitteilung. „Sunways AG schließt 2. Quartal 2012 ab“. 5.10.2012. www.sunways.eu/de/unternehmen/presse/pressemitteilungen/meldungen/2012/12-10-05.html (Download 30.1.2013).
- Sunways Pressemitteilung. „Sunways AG Aufsichtsrat bestellt Mario Zen zum Mitglied und Vorsitzenden des Vorstands“. 28.1.2013. www.sunways.eu/de/unternehmen/investor-relations/ad-hoc-meldungen/meldungen/ad-hoc-2013-2.html (Download 21.2.2013).
- Sunways Pressemitteilung. „Neue Aufsichtsräte bei Sunways bestellt“. 6.2.2013. www.sunways.eu/de/unternehmen/presse/pressemitteilungen/meldungen/2013/13-02-06.html (Download 21.2.2013).
- Thal, Steven H., und Florian von Eyb. „Auslandsinvestitionen und nationale Sicherheit – ein politischer und rechtlicher Balance-Akt“. Newsletter. Zur Information 7, 2011. Philips Nizer LLP (Hrsg.). www.newyorkgermanlaw.com/files/Zur%20Information%20-%20For%20Your%20Information%20-%20Fruehling-Spring%202011.pdf (Download 29.1.2013).
- The White House. Order on the China National Aero-Technology Import and Export Corporation Divestiture of MAMCO Manufacturing, Incorporated. 1990. www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/09/28/order-signed-president-regarding-acquisition-four-us-wind-farm-project-c (Download 11.4.2013).
- The White House. Order Signed by the President regarding the Acquisition of Four U. S. Wind Farm Project Companies by Ralls Corporation. 2012. www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/09/28/order-signed-president-regarding-acquisition-four-us-wind-farm-project-c (Download 29.1.2013).
- UNCTAD. World Investment Report 2012. 2012. http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR2012_WebFlyer.aspx (Download 29.1.2013).



- U.S. Treasury Department. CFIUS Reform: Final Regulations Issued on November 14, 2008. Washington D.C. 2008. www.treasury.gov/resource-center/international/foreign-investment/Documents/Summary-FinalRegs.pdf (Download 30.1.2013).
- Washington Post. „Job creation seen as key to China’s investment in U.S.“. 19.1.2011. www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2011/01/18/AR2011011806676.html?sid=ST2011011805935 (Download 30.1.2013).
- Weng, Zhenhua. Analyse zur Wahrscheinlichkeit von Investitionen kleiner und mittelständischer Unternehmen in Ostdeutschland, 20/2005, 131–134 (auf Chinesisch).
- Westdeutsche Allgemeine Zeitung. „Chinesen übernehmen Kiekert“. 13.3.2012. www.derwesten.de/wirtschaft/chinesen-uebernehmen-kiekert-id6456931.html (Download: 28.2.2013).
- Wirtschaftswoche. „Chinesen machen im Mittelstand fette Beute“. 26.11.2012. www.wiwo.de/unternehmen/mittelstand/industrie-chinesen-machen-im-mittelstand-fette-beute/6327164.html (Download: 28.2.2013).
- Xinhua Group. Grundriss des 10. Fünfjahresplans zur volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung der Volksrepublik China (2001–2005), 2001 (auf Chinesisch). www.china.com.cn/ch-15/15p8/5.htm (Download 30.1.2013).
- Xinhua Group. Grundriss des 11. Fünfjahresplans zur volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung der Volksrepublik China (2006–2010), 2006 (auf Chinesisch). http://news.xinhuanet.com/misc/2006-03/16/content_4309517_17.htm (Download 30.1.2013).
- Xu, Ting et al. Cash in Hand – Chinese Foreign Direct Investment in the U.S. and Germany. Bertelsmann Stiftung (Hrsg.). Washington 2012. www.bfna.org/sites/default/files/publications/Cash%20in%20Hand%20Second%20Edition%20final.pdf (Download 30.1.2013)
- Yao, Zhizhong und Zhongmin Li. „Developing Trends and Policy Prospects in China’s Foreign Direct Investment“. *International Economic Review*, 2/2011, 127–140 (auf Chinesisch).
- Young’s China Business Blog. LDK Solars Übernahme von Sunways wird die LDK zusätzlich belasten. 4.1.2012 (auf Chinesisch). www.youngchinabiz.com/zh/news/841-ldks-german-buy-two-losers-combine (Download 29.1.2013).
- ZTE. ZTE Deutschland GmbH, 2012. www.zte-deutschland.de/about_us/zte_orporation_profile/zte_deutschland/ (Download 29.1.2013).

Über die Autorin

Cora Jungbluth ist Project Managerin im Programm „Deutschland und Asien“ der Bertelsmann Stiftung in Gütersloh und dort zuständig für den Regionalbereich Greater China. Ihr Fachgebiet sind die wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zwischen Deutschland und China.

Bis Juli 2012 war Cora Jungbluth als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Sinologie der Universität Freiburg tätig. Ihre Schwerpunkte in Forschung und Lehre lagen auf der chinesischen Wirtschaftsentwicklung seit 1978 und der Förderung von Umwelttechnologie in China. Von 2009 bis 2012 forschte sie als Projektmitarbeiterin und -koordinatorin am Heidelberger Exzellenzcluster „Asien und Europa im globalen Kontext: die Dynamik der Transkulturalität“ zu den bilateralen Investitionsströmen zwischen China und Europa.

Cora Jungbluth studierte Sinologie und Volkswirtschaftslehre mit Schwerpunkt internationale Wirtschaftspolitik in Heidelberg, Shanghai und Beijing und promovierte in Heidelberg mit einer Arbeit zur Internationalisierung chinesischer Unternehmen.



Impressum

© 2013 Bertelsmann Stiftung

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
www.bertelsmann-stiftung.de
www.bertelsmann-stiftung.de/asien

Verantwortlich

Helmut Hauschild
Cora Jungbluth

Lektorat

Sibylle Reiter

Grafikdesign

Nicole Meyerholz, Bielefeld

Bildnachweis

© Rudie – Fotolia.com

Produktion

Heiden Druck & Medien GmbH

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh

Cora Jungbluth
Programm Deutschland und Asien
Telefon +49 5241 81-81482
cora.jungbluth@bertelsmann-stiftung.de

Helmut Hauschild
Programm Deutschland und Asien
Telefon +49 5241 81-81521
helmut.hauschild@bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de/asien