

Chinesische Lieferanten und die neuen Herausforderungen

Publiziert am 18.10.2019, Autor: André Leutenegger



Seit Januar 2018 hat sich die Welt der Export orientierten chinesischen Unternehmen dramatisch verändert. Damals verkündete US-Präsident Donald Trump die ersten Schutzzölle auf Solarpanels und Waschmaschinen mit Auswirkungen im Herstellerland China. Eröffnen sich dadurch jedoch für den hiesigen Einkauf Chancen und weitere Potenziale?

Die von den USA verhängten Schutzzölle im Januar 2018 im Umfang von 8.5 Mia. US-Dollar auf Solarpanels und weitere 1.8 Mia US-Dollar auf Waschmaschinen waren nur der Anfang einer ganzen Reihe von weiteren Zöllen, die hauptsächlich auf Güter, die aus China importiert werden, erhoben wurden und immer noch werden.

Zum damaligen Zeitpunkt konnten sich die meisten chinesischen Unternehmen noch nicht vorstellen, welchen Umfang respektive Einfluss diese Massnahmen auf ihre zukünftige Geschäftsentwicklung haben könnten. Inzwischen ist klar, dass es sich um einen handfesten Handelsdisput mit weitreichenden Auswüchsen zwischen den beiden grössten Volkswirtschaften handelt. Ein Umstand von dem der Einkauf eventuell profitieren kann?

Das war nur der Anfang

Mit den verhängten Strafzöllen auf Solarpanels und Waschmaschinen und der Besteuerung von 25% auf Stahl sowie 10% auf Aluminium im darauffolgenden März 2018 wurde der Handelskrieg so richtig lanciert. Es wurden Ausnahmeregelungen für Kanada, Mexiko, der Türkei oder die Europäische Union getroffen, die teilweise wieder rückgängig gemacht wurden.

Delegationen aus den USA und China haben im Verlaufe der vergangenen Monate immer wieder versucht die Situation mittels Gesprächen zu entschärfen, die jedoch allesamt bis anhin scheiterten. Nicht zuletzt auch, weil es parallel jeweils wechselseitig zu weiteren tariflichen Massnahmen gekommen ist. In der Zwischenzeit haben sich die Fronten derart verhärtet, insbesondere zwischen den USA und China, so dass von einer Normalisierung der Lage noch lange nicht gesprochen werden kann.

Auswirkungen auf die Produzenten und das Wachstum

Haben zu Beginn des Konflikts die chinesischen Hersteller und Exporteure noch versucht die Strafzölle mittels Preisnachlässen so gut wie möglich zu kompensieren, wäre dies über kurz oder lang zu einem ruinösen Unterfangen geworden.

Der Kreis der betroffenen Industrien ist in der Zwischenzeit immer grösser geworden und nachdem am Anfang «nur» industrielle Warengruppen von den Sanktionen betroffen waren, sind es seit dem 1. September respektive ab dem 15. Dezember auch diverse Konsumgüter. Dementsprechend werden die Bremsspuren eines verlangsamten Wirtschaftswachstums in China immer deutlicher sichtbar. Der Internationale Währungsfonds (IWF) senkte seine Prognosen 2019 für die chinesische Wirtschaft von 6,3% auf 6,2% und für das Jahr 2020 auf 6,0%. Die Verunsicherungen in der Zulieferbranche wächst entsprechend zunehmend.

Produktionsverlagerungen in ASEAN-Staaten

Die betroffenen chinesischen Unternehmen reagieren in unterschiedlicher Art und Weise auf die aktuelle Situation. Gemäss einer Untersuchung von Nikkei Research haben in der Zwischenzeit mehr als 50 mehrheitlich grössere Unternehmen angekündigt, ihre Produktion, oder Teile davon, von China in andere asiatische Länder verlagern zu wollen oder prüfen zumindest diese Option.

Auch mittelständische chinesische Unternehmen, die Exportgeschäfte mit den USA tätigen, sind unter Zugzwang geraten, da ihr Umsatz in den letzten Monaten teilweise markant zurückgegangen ist. Automatisierungen der Produktionsanlagen werden teilweise stark vorangetrieben, um die Herstellungskosten weiter senken zu können.

Gleichzeitig wird der Fokus verstärkt auf den europäischen Markt gelegt, wohlwissend dass das Volumen der bestellten Güter gegenüber dem amerikanischen Markt eher kleiner sein wird, hingegen die politische Situation als stabil beurteilt werden kann und nicht mit unberechenbaren Sanktionen gerechnet werden muss.

Darüber hinaus überlegen sich auch immer mehr chinesische KMU's die Verlagerung von Teilen der eigenen Produktion in ASEAN-Staaten. Länder wie Vietnam, Thailand oder auch Malaysia stehen zumeist im Mittelpunkt möglicher Verlagerungen. Ein Unterfangen, dass in vielen chinesischen

Chefetagen aufgrund der permanent steigenden Lohnkosten schon in der Vergangenheit immer mal wieder andiskutiert wurde, nun aber aufgrund des Handelskrieges zwischen den USA und China an Wichtigkeit und Dringlichkeit gewonnen hat.

Mögliche zusätzliche Potenziale für den Einkauf?

Durch eine verstärkte Ausrichtung der chinesischen Hersteller auf den europäischen und Schweizer Markt dürften sich weitere Chancen und Potenziale hinsichtlich neuer möglicher Lieferanten eröffnen.

Die Effizienzsteigerung in den chinesischen Produktionen aufgrund vermehrter Investitionen in Halb- und Vollautomatisierungsanlagen wird weiter zunehmen und dafür sorgen, dass Kostenerhöhungen vermieden werden können, teilweise sogar Preisreduktionen möglich sein werden.

Der Umstand, dass zukünftig Produktionen aus China ganz oder zumindest teilweise in ASEAN-Staaten verlagert werden, sollte auf dem Beschaffungsradar präsent sein.

Einerseits muss sichergestellt werden, dass es bei einer möglichen Umstellung von Lieferanten zu keinen Liefer- respektive Qualitätsschwierigkeiten kommt und andererseits, um von den eher geringeren Lohn- und Prozesskosten profitieren zu können, damit die Beschaffungskosten weiter optimieren werden.

André Leutenegger



Der Prüfungsexperte bei procure.ch ist Inhaber der ALS Solutions AG. Das Dienstleistungsunternehmen ist spezialisiert auf die praxisbezogene Unterstützung und Realisierung von Beschaffungs- und Sourcingprojekten.

DRUCKEN

TEILEN



TEILEN

Themen und Schlagwörter

[Beschaffungsmärkte](#)

[Risikomanagement](#)

[Strategische Beschaffung](#)