



EuropaWissen: Markterschließung China – Hilfestellung der EU

Die Beziehungen der EU mit China

Die Europäische Union und China – zwei Wirtschaftsmächte, die inzwischen füreinander der jeweils wichtigste Partner für Im- und Exporte sind. Gleichzeitig aber auch zwei politische Kräfte, die – nicht zuletzt in Handelsfragen – miteinander ringen.

Einen guten Einstieg für die Recherche von EU-China Themen finden Sie hier:
<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/china>
Ein letztes hochrangiges Gipfeltreffen der beiden Partner fand im Dezember 2010 statt.

Bereits 2006 wurde beschlossen, ein umfassendes Partnerschaftsabkommen auszuarbeiten. Bisher hat die EU China bereits in ihr „Meistbegünstigungsverfahren“ für Importe aufgenommen und zunehmend Handelshemmnisse abgebaut (z.B. die Quotierungen im Textilsektor, die am 1.1.2008 fielen). Damit erkennt das Brüsseler Europa an, dass die europäische Wirtschaft auf China nicht mehr verzichten kann, und befördert gleichzeitig die immer stärkere Verflechtung mit dem asiatischen Boomland.

Die EU hat gegenüber China ein deutliches Handelsbilanzdefizit - 2009 rund 133 Mrd. Euro. Hinzu kommen Verluste im zweistelligen Mrd. Euro-Bereich im Jahr an entgangenen Geschäftsmöglichkeiten durch technische und andere nicht-tarifäre Hürden. Solchen Ungleichgewichten will die EU bei ihrer Handelspolitik (neu formuliert 2007) gegenüber Drittstaaten generell größere Beachtung schenken – ein sicherlich langfristig angelegtes Unterfangen, dessen Grenzen gleich zu Beginn abgesteckt wurden:

- kein „Brüsseler“ Eingriff in nationaler Exportfördermaßnahmen
- keine neuen Instrumente und Institutionen auf EU-Ebene
- aber auch (wie bisher) keine europäische Exportförderung im Sinne finanzieller Vergünstigungen.

Die „neue“ Handelspolitik der EU umfasst einen intensiveren Austausch mit den EU-Mitgliedstaaten über sektorale Hürden, besonders schwierige Zielländer und hervorstechende Probleme. Konzentrieren will man sich v. a. auf bereits entwickelte Märkte, die auch für deutsche Exporteure mit am interessantesten sind, da sie potentiell mehr Güter aufnehmen können. China gehört dazu.

Schwierigkeiten und Reaktionen

Die EU – also die Europäische Kommission, die EU-Mitgliedstaaten und die handelnden Unternehmen – stellt immer wieder fest, dass China kein einfacher Partner ist. Während Europa seine Märkte für chinesische Produkte weit geöffnet hat, sind China in den WTO-Verhandlungen (Beitritt 2001) zwar Zugeständnisse für eine Marktöffnung abgerungen worden, die Durchsetzung verläuft nach Brüsseler Einschätzung aber schleppend.

Anders gesagt: Die Marktöffnung, die die EU von China erwartet hat, war durch den großen Boom in Asien schnell ausgereizt. Nichttarifäre Hürden bestehen weiter, die rechtlichen Rahmenbedingungen für Investitionen bzw. die Gleichstellung in- und ausländischer Investoren sowie der Schutz geistigen Eigentums sind Dauerbrenner im Tagesgeschäft und auch in der politischen Diskussion.

Die EU-Handelskammer in China bemängelt in ihrem Positionspapier vom Herbst 2007 u.a.:

- dass in Branchen wie z.B. Automobil, Stahl Finanzwirtschaft oder Telekommunikation ausländische Unternehmen chinesische Partner mit 50 und mehr Prozent Anteilen in ihre lokale Investition aufnehmen müssen
- dass durch den China-Compulsory-Certification-Standard (CCC) kostenintensive Nachweise erbracht werden müssen
- dass für 31 Warengruppen seit Juni 2007 neue Beschränkungen für die Einfuhr nach China gelten
- dass bei Ausschreibungen ein hoher „local content“ erforderlich ist, der oft Technologietransfer an örtliche Partner nach sich zieht.

Marktzugang erleichtern

Gelernt hat man in der Vergangenheit v.a. aus der asymmetrischen Marktöffnung, die zu einem steigenden Handelsdefizit der EU gegenüber China geführt hat. Um den Marktzugang nach China für europäische Unternehmen zu erleichtern, hat die Europäische Kommission 2007 mehrere Initiativen gestartet. Sie zielen zunächst auf die „große Linie“ ab.

Im Fokus stehen v.a. technische Hürden. Das, so die Europäische Kommission, wird immer wichtiger. Denn während Zollschranken fallen und immer mehr Länder der WTO beitreten, werden Handelsbarrieren zunehmend im nicht-tarifären Bereich aufgebaut. Wo Stolpersteine liegen, erweist sich allerdings oft erst in der Praxis. Diese Praxis näher zu beleuchten ist inzwischen ein Arbeitsauftrag der EU-Delegation in China sowie vor Ort ansässiger Unternehmerverbände. Die Ergebnisse dieser Recherche werden gezielt politisch adressiert.

Gleichzeitig werden nicht-tarifäre Hindernisse dokumentiert und in der „Market Access Database“ für Unternehmen zugänglich gemacht. Diese Datenbank wurde 2007 um zwei weitere Bausteine ergänzt: Erstens eine Sub-Datenbank zu Handelshemmnissen für sanitäre und phytosanitäre Produkte (SPS). Und zweitens um ein „Complaints Register“, also um die Möglichkeit, nicht-tarifäre

Handelshemmnisse aktiv zuzumelden. Gleichzeitig ist es für die Pflege der Datenbank auch wichtig, Einträge zu löschen, wenn diese Probleme gelöst wurden. Dazu würden die „Augen und Ohren“ all jener Unternehmen mit benötigt, die täglich im weltweiten Warenverkehr Erfahrungen sammeln, so die Brüssler Vertreter der Generaldirektion Handel.

Die **Market Access Database** und die **SPS-Datenbank** sind erreichbar unter:
<http://mkaccdb.eu.int>

Hier findet sich auch der Link zum **Complaints Register**. Wichtig zum Verständnis: Diese Datenbanken sind keine Meldestellen für unternehmensspezifische Probleme in weltweiten Zielmärkten; es wird keine technische Klärung oder diplomatische Vermittlung geboten. Eine politische Begleitung von Einzelgeschäften, wie sie z.B. das Bundeswirtschaftsministerium anbietet, kommt aus Brüssel nicht.

Zollabwicklung EU-China

China ist Mitglied der WTO und wurde von der EU in deren Allgemeines Präferenzsystem (GSP) aufgenommen.

Für Importe in die EU:

Die Behandlung chinesischer Waren unterliegt dem Allgemeinen Präferenzsystem (GSP). Erläuterung des GSP:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/article_781_de.htm

Die „Taric Database“ nennt alle Zölle der EU auf Waren aus Drittländern. Gesucht werden kann per Zollcode oder Freitext:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/tarhome_de.htm

Das „Export-Helpdesk“ geht noch einen Schritt weiter. Es ist speziell für Exporteure aus sich entwickelnden Ländern gedacht und bietet Informationen zu Ursprungsnachweisen, Zollabwicklung und Einfuhrverfahren:

<http://exporthelp.europa.eu/>

Für Exporte nach China:

Die Datenbank „Market Access Database“ enthält Angaben über Handelsschranken, Importformalitäten, Statistiken und Studien. Enthalten ist auch die „Applied Tariffs Database“. Sie ermöglicht die Zolltarifabfrage nach HS-Code oder Suchwort und gibt zudem Auskunft über Aufschläge (z.B. Anti-Dumping Aufschläge) und Verbrauchsteuern (z.B. Mehrwertsteuer, Verkaufssteuer) im Zielland. Eine separate Abfrage für China und Hongkong ist möglich: <http://mkaccdb.eu.int>

Förderprogramme der EU für China - allgemein

Die Außenhilfeprogramme der Europäischen Union sind 2007 auf eine neue Grundlage gestellt worden, die bis 2013 gelten wird. An diesen Programmen lässt sich ablesen, wie vielfältig die Instrumente und die Ziele der europäischen „Weltpolitik“ sind: ihr Fokus reicht von makroökonomischer Stabilisierung über allgemeine volkswirtschaftliche Entwicklung bis hin zur Vorbereitung eines EU-Beitritts – letzteres ist allerdings im Falle Chinas ausgeschlossen.

Wichtig zum Verständnis: die Außenhilfe- bzw. Drittländerprogramme der EU sind kein Instrument, um europäische Unternehmen mit Zuschüssen für deren internationales Engagement auszustatten. Es geht vielmehr um übergeordnete Ziele (z.B. Stabilität, humanitäre und Makrofinanzhilfe), um sektorale Querschnittsthemen (z.B. Migrationspolitik, Umweltschutz, Ernährungssicherheit, Bildung) oder auch um Programme zur besseren Wirtschaftskooperation mit einzelnen Ländern/Regionen.

„Development Co-operation Instrument (DCI)“ heißt das Instrument der EU zur Entwicklungszusammenarbeit mit Schwellenländern in (Zentral)asien, Nahost, Lateinamerika und Südafrika, also z.B. China, Indien, Kasachstan oder Iran. Frühere Programme wie Asia Invest oder Asia Pro Eco sind hierin aufgegangen.

Die Kernaufgaben des Instruments sind zunächst wenig „unternehmerisch“: Förderung einer nachhaltigen politischen, wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung, Hilfe bei der Umsetzung internationaler Abkommen im Umweltbereich, schrittweise Eingliederung in die Weltwirtschaft und regionale Integration gehören dazu. Diese Weichenstellungen sind mit einem Budget von 17 Mrd. Euro bis 2013 versehen – eine Summe, die auch die Ambitionen der EU als entwicklungspolitischer Akteur unterstreicht.

DCI vergibt Zuschüsse und Aufträge an nicht gewinnorientierte Organisationen; für Unternehmen besteht die Möglichkeit, im Rahmen von Subaufträgen z.B. technische Dienstleistungen zuzuliefern. Das Programm DCI wird vom EU-Büro EuropeAid betreut. Auf dessen Website können Ausschreibungen für Zielländer wie China recherchiert werden: http://ec.europa.eu/europeaid/index_de.htm

Finanzierung und Förderung für Unternehmen

Unternehmen können konkret von EU-Förderprogrammen für China profitieren, und zwar durch die Teilnahme an Kooperationstreffen, die aus Mitteln der EU ko-finanziert und dadurch vergünstigt angeboten oder überhaupt durchgeführt werden können. Aktuelle Termine trägt der EuropaService auf seiner Website ein unter: <http://europaservice.dsgv.de/treffen>

Es gibt aus dem Budget der EU keine Zuschüsse für europäische Unternehmen mit Investitionsvorhaben in China. In welcher Weise ausländische Investoren durch lokale Stellen gefördert werden, ist über die Einrichtungen der chinesischen Wirtschaftsförderung zu erfahren.

Investitionsprojekte deutscher Unternehmen in China können eine Kofinanzierung über die **Europäische Investitions Bank (EIB)** erhalten. Die EIB vergibt Darlehen mit langfristiger Besicherung aus Kapitalmarktmitteln - ohne Subventionscharakter.

In Asien fördert die EIB Vorhaben, die im gegenseitigen Interesse sowohl der Europäischen Union als auch der Partnerstaaten liegen. Den Schwerpunkt bilden dabei Investitionen der Privatwirtschaft und Projekte von regionalem Charakter insbesondere in den Bereichen Umweltschutz, Energie und Infrastruktur, die einen Technologietransfer aus Europa beinhalten. Die EIB beteiligt sich mit bis zu 50 % an Vorhaben, deren Gesamtinvestitionsvolumen 25 Mio. EUR nicht unterschreitet. Für typische mittelständische Projekte sind EIB-Mittel daher kaum geeignet.

Hier eröffnen sich folgende Alternativen:

- Partnerbanken der EIB in asiatischen Zielländern finanzieren lokale Projekte: http://www.eib.org/attachments/lending/inter_ala.pdf
- Die deutsche KfW bietet Förderkredite, durch die auch Investitionen, Vorstudien und Betriebsmittel im Ausland finanziert werden können. Die Programme „Unternehmerkredit/Ausland“, „KfW-Umweltprogramm/Ausland“ und Kapital für Arbeit und Investitionen/Ausland“ können bei der Sparkasse beantragt werden.
- Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG), eine Tochter der KfW, bietet v.a. Projektfinanzierung.

Kooperationsvermittlung

Die Suche nach Geschäftspartnern, mit denen sich langfristige Handelsbeziehungen oder Gemeinschaftsunternehmen aufbauen lassen, ist für viele Unternehmen der erste wichtige Schritt auf einen neuen Markt. Es gibt hier eine Vielzahl vorwiegend datenbankbasierter Informationsquellen, von denen wir an dieser Stelle bewusst nur einige vorstellen:

Unternehmertreffen mit vororganisierten Gesprächsterminen (keine reinen Reisen) unter: <http://europaservice.dsgv.de/treffen>

Geschäftsvermittlung der deutschen Auslandshandelskammer (<http://www.china.ahk.de>) und der Germany Trade and Invest (gtai), ehemals die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) (<http://www.gtai.de>), sowie deren gemeinsames Portal: <http://www.e-trade-center.com>

Online-Marktplatz und Partnersuchbörse des Hongkong Trade Development Council: <http://germany.tdctrade.com/businessmatching.asp>

Beschaffungsportal für Maschinen und Elektronik des chinesischen Handelsministeriums: <http://www.chinamet.com>

Zuliefererreisen und andere B2B-Termine organisiert der Anbieter Forum-China: <http://www.forum-china.de>

Deutsche Unternehmen, die bereits in Asien aktiv sind, finden Sie hier:

<http://www.oav.de/ueber-uns/mitgliedsunternehmen/>

PS: Vorsicht mit Internet“bekanntschäften“! Geben Sie geistiges Eigentum nicht einfach aus der Hand (z.B. Versand von Katalogen etc.).

Die deutsche Auslandshandelskammer bietet in ihrem Verbindungsbüro in Deutschland und an den Standorten in China **vertiefende Leistungen** zur Geschäftspartnersuche an, darunter auch Vorab-Kontaktaufnahmen:

<http://www.china.ahk.de>, bzw. dietlmeier.sabine@gic-deutschland.com

Begleitung nach China durch die Sparkassen-Finanzgruppe

Die Sparkassen-Finanzgruppe ist in China durch die Repräsentanzen mehrerer **Landesbanken** vertreten; sie beraten und unterstützen beim Markteintritt.

Gleichzeitig nutzen Sparkassen über das Netzwerk **S-CountryDesk** ihre Kontakte zu lokalen chinesischen Geschäftsbanken, um z.B. Kontoeröffnungen und andere Bankdienstleistungen in China sicher zu stellen.

Die **Deutsche Leasing** ist ein Institut der Sparkassen-Finanzgruppe und seit einigen Jahren auch in Shanghai ansässig. Sie bietet Leasinglösungen für Mobilien.

Mit Fragen zur Finanzbegleitung wenden sich interessierte Unternehmen an Ihre Sparkasse.

Die **German Centres** in Shanghai und Peking sind Töchter der Landesbanken Baden-Württemberg und Bayern. Sie stehen unter deutscher Verwaltung und können in vielfältiger Weise beim Markteinstieg helfen, z.B. mit fertigen Büroflächen, mit Erfahrungsaustausch, Networking und einer „guten Adresse“ für Ihren Start vor Ort.

Gemeinsame Website der German Centres: <http://www.germancentre.com> (-> *Standorte Beijing und Shanghai*).

Adressen und Infos - EU in China

Die Delegation der Europäischen Kommission in China ist erreichbar über:

<http://www.delchn.ec.europa.eu/>

Die EU-Handelskammer in China nimmt Unternehmen aus allen EU-Staaten als Mitglieder auf, berät und informiert durch rund 30 Arbeitsgruppen über aktuelle Themen und gibt auch Stellungnahmen an die chinesische Regierung über den wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmen (jährliches Positionspapier, als Chancen-Risiken-Information für Unternehmen geeignet):

<http://www.europeanchamber.com.cn>

Erste Adresse für deutsche Unternehmen auf dem Weg nach China ist die deutsche Auslandshandelskammer: <http://www.china.ahk.de>

Adressen und Infos - China in Deutschland

Erste Adresse für deutsche Unternehmen auf dem Weg nach China ist die deutsche Auslandshandelskammer. Die AHK China verfügt über ein Verbindungsbüro in Deutschland, das Voranfragen aufnimmt: <http://www.china.ahk.de>, bzw. dielmeier.sabine@gic-deutschland.com

Die Website der Chinesischen Botschaft / Wirtschaftsabteilung in Berlin: <http://de2.mofcom.gov.cn/index.shtml> . Ausgehend von dieser Website sind auch Informationen über Ansiedlungsbedingungen in einzelnen Regionen verfügbar.

Das Europabüro der Wirtschaftsförderung Hongkong sitzt in Frankfurt: <http://germany.tdctrade.com>

Schwerpunktkammern für China sind die IHKen Köln, Pfalz, Hamburg und Darmstadt/Frankfurt.

Antworten auf die 10 häufigsten Fragen zum Schutz geistigen Eigentums (AHK China): <http://china.ahk.de/en/news/ipr>

Die zweimonatige Zeitschrift „Business Forum China“, eine Publikation der AHK China, ist zu finden unter <http://www.bfchina.de> (Branchenberichte unter „Archive“).

Allgemeine Markt- und Rechtsrecherchen sowie weitere Leistungen: <http://www.gtai.de>

Exportleitfaden China: http://www.auwi-bayern.de/awp/inhalte/Laender/Anhaenge/Exportbericht_China.pdf

Ost-Asien-Verein der Deutschen Wirtschaft: <http://www.oav.de>.

Veranstaltungen rund um China: <http://www.ixpos.de> (-> Veranstaltungskalender)

EuropaService
Deutscher Sparkassen- und Giroverband
Februar 2008 (in Teilen Januar 2011)