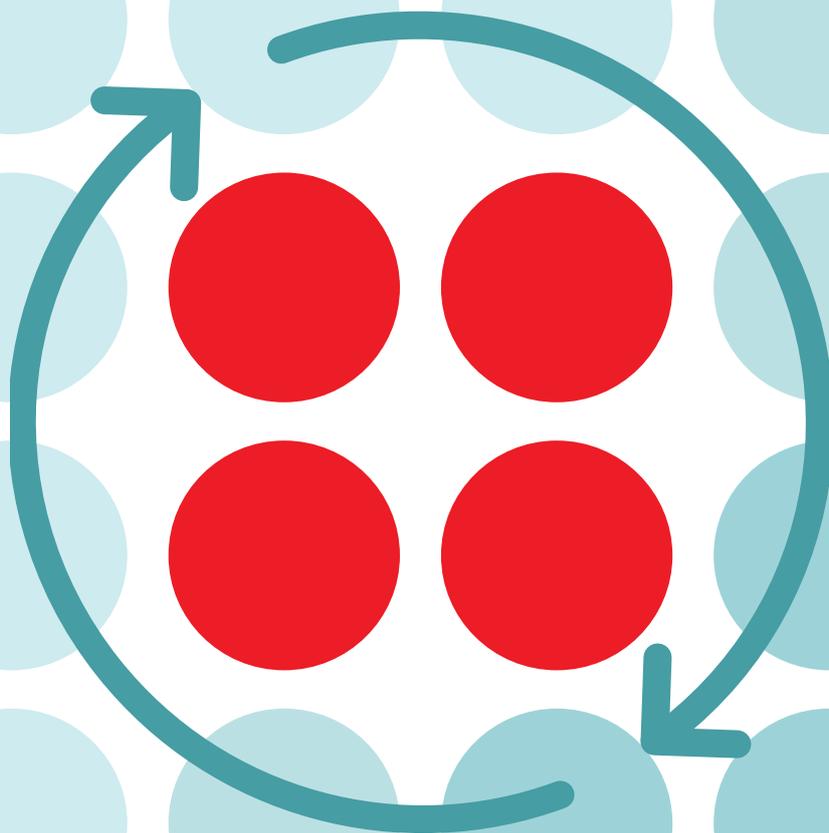


Literaturübersicht und Bewertung: De-Risking der Handelsbeziehungen mit China



Zukunft gestalten

Strategien für Infrastruktur und Beschäftigung in
der regionalen und industriellen Transformation

FRAUNHOFER-ZENTRUM FÜR INTERNATIONALES MANAGEMENT UND WISSENSÖKONOMIE IMW

LITERATURÜBERSICHT UND BEWERTUNG: DE-RISKING DER HANDELSBEZIEHUNGEN MIT CHINA

Im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung

HANS-BÖCKLER-STIFTUNG

LITERATURÜBERSICHT UND BEWERTUNG: DE-RISKING DER HANDELSBEZIEHUNGEN MIT CHINA

Projektteam Fraunhofer IMW:

Christian Klöppelt
Marcel Lang
Patrick Wagner

Projektteam Ernst-Abbe-Hochschule Jena:

Prof. Dr. Frank Pothen

Inhaltsverzeichnis

BRIEFING	5
ZUSAMMENFASSUNG	6
1. PROBLEMSTELLUNG UND VORGEHEN	8
1.1 EINORDNUNG CHINA UND HANDELSBEZIEHUNGEN	8
1.2 BEGRIFFSERKLÄRUNG: DE-RISKING UND DE-COUPLING	10
2. DE-RISKING STRATEGIEN IM KONTEXT CHINA	11
2.1 LITERATURANALYSE	11
2.2 AUSWERTUNG DER INTERVIEWS	15
2.2.1 <i>Methodik</i>	15
2.2.2 <i>Aufgaben der Verbände im De-Risking</i>	15
2.2.3 <i>Erkenntnisse</i>	16
3. DISKUSSION UND BEWERTUNG	21
LITERATURVERZEICHNIS	24

Briefing

- Die COVID-19-Pandemie, die wirtschaftliche Entwicklung Chinas und geopolitische Faktoren haben deutlich gemacht, dass die Handelsverflechtungen mit China neu überdacht werden müssen.
- China hat sich von einem Zentrum der Billigproduktion zu einem Zentrum der Innovation entwickelt, was sich auf die Dynamik des Welthandels auswirkt. Auch chinesisch kontrollierte Unternehmen verlagern ihre Produktion in Drittländer, sowohl aus Gründen der Lohnkosten als auch als Reaktion auf wirtschafts- und industriepolitischen Druck.
- Chinas Wandel hat zu einer Verschiebung der globalen Handelsdynamik geführt, die sich auf die Strategien verschiedener Länder und Unternehmen auswirkt.
- Unternehmen investieren in China in Produktion für China, um das dortige Geschäft gegen Spannungen abzusichern, im Wettbewerb zu bestehen, Zugriff auf Innovationskraft zu haben, und das Stammgeschäft vom chinesischen Markt zu lösen.
- De-Risking bedeutet, sich von der übermäßigen Abhängigkeit vom chinesischen Markt zu lösen und in andere Märkte zu investieren, um die Risiken zu minimieren.
- Mit einer De-Risking Strategie können erforderliche, aber teure Veränderungen in langfristig ohnehin stattfindende Prozesse integriert und so Kosten deutlich reduziert werden.
- De-Risking-Strategien zielen darauf ab, notwendige Veränderungen in langfristige Prozesse zu integrieren, um sicherzustellen, dass Unternehmen nicht durch unvorhergesehene Ereignisse bedroht werden.
- Für eine De-Risking Strategie müssen alle Szenarien durchgespielt werden. (Nur so kann das Unternehmen so ausgerichtet werden, dass kein Ereignis die Existenz bedroht.
- Es gibt keine allgemeingültige Strategie, die für alle Unternehmen funktioniert, insbesondere KMU stehen vor Herausforderungen bei der Strategieentwicklung und -umsetzung.
- De-Risking sollte Risiken minimieren, aber auch mittels einer breit angelegten wirtschaftspolitischen Komponente den eigenen Standort und die Wettbewerbsfähigkeit heben.
- De-Risking sollte eine ständige Überlegung sein, auch wenn das Thema nicht unmittelbar dringlich ist, um die langfristige Widerstandsfähigkeit der Handelsbeziehungen zu gewährleisten.

Zusammenfassung

Das Dossier „Literaturübersicht und Bewertung: De-Risking der Handelsbeziehungen mit China“ befasst sich mit dem Konzept des De-Risking im Handel mit China und hebt wichtige Erkenntnisse und Strategien hervor. Diese wurden abgeleitet aus einer Literaturanalyse und Interviews mit drei Branchenvertreter*innen (VDI, VDMA und BDI).

De-Risking bedeutet, den Handel mit China fortzuführen, jedoch die Unternehmen so auszurichten, dass ein teilweiser oder vollständiger Wegfall aller Aktivitäten in China beherrschbar bleibt und keine existenziellen Folgen hat. Anders als beim De-Coupling, das eine vollständige Abtrennung fordert, zielt De-Risking darauf ab, Risiken durch Maßnahmen wie Aufbau von Resilienz und Redundanz sowie Diversifizierung über einen langen Zeitraum zu minimieren. Dabei sollten die Kosten nicht den Sicherheitsgewinn übersteigen.

Im betrieblichen Kontext ist De-Risking eine Aufgabe des Risikomanagements und der Unternehmensführung. Es erfordert ein Bewusstsein und eine Motivation für die Aufgabe, da eine Abhängigkeit vom Handel mit China möglicherweise problematischer ist als von anderen Ländern. Eine detaillierte Erhebung des Status Quo im Unternehmen ist notwendig, um potenzielle Risiken zu identifizieren, was aufgrund der Abhängigkeit von Vorleistungen aus China auch von anderen Firmen oder aus Drittländern erheblichen Aufwand erfordern kann.

Eine umfassende Analyse der aktuellen Situation sollte durch verschiedene Szenarien ergänzt werden, einschließlich bisher undenkbarer Ereignisse wie der vollständige Entfall des Absatzes in China oder ein plötzlicher Abbruch der Geschäfte. Aktuell beobachten Experten jedoch keine kurzfristigen Veränderungen aufgrund solcher Extremszenarien, da deren Folgen schwer abzuschätzen sind. Auf Basis dieser Analysen können Unternehmen Ziele entwickeln, die Orientierung für operative und strategische Entscheidungen bieten und komplexe Herausforderungen durch Abstraktion beherrschbar machen. Eine mittel- und langfristige Umsetzung dieser Maßnahmen reduziert die Kosten, da umfangreiche De-Risking-Maßnahmen meist wirtschaftlich schwer zu rechtfertigen sind. De-Risking kann als Nebenbedingung für die Geschäftsentwicklung gelten und auch auf andere Länder oder Risikofaktoren angewendet werden.

Es gibt jedoch keine allgemeingültige Blaupause für alle Unternehmen. Sowohl branchen- als auch risikoabhängig müssen Problematiken und Szenarien differenziert betrachtet werden. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen dabei vor großen Herausforderungen, da sie oft weniger personelle und finanzielle Ressourcen haben. Sie können auf finanzielle und rechtliche Unterstützung angewiesen sein, da alternative Lieferanten außerhalb Chinas teilweise nicht verfügbar oder zu teuer sind. Maßnahmen wie Re-Shoring sind mit hohen Kosten und einem langfristigen Zeithorizont verbunden. Die Standortbedingungen in Deutschland und Europa, wie hohe Energiepreise und eine angespannte Fachkräftesituation, erschweren zusätzlich die Umsetzung.

Politische und makroökonomische Faktoren spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Politische Entscheidungen definieren die relevanten Ge- und Verbote sowie Rahmenbedingungen im Handel mit China. Makroökonomisch setzen die Verfügbarkeit von Fachkräften und anderen Ressourcen Grenzen für die Unabhängigkeit von China. Einige Experten schlagen vor, dass sich mehr Institutionen wie Think Tanks mit Fragen des De-Risking beschäftigen sollten, um Know-how für Politik und Unternehmen bereitzustellen.

Während die Politik Sicherheitsfragen und Wettbewerbsbeschränkungen festlegt, liegt die Umsetzung der entsprechenden Reaktionen in der Verantwortung der Wirtschaft.

Staatliche Rolle sollte dort eingreifen, wo erforderlich, beispielsweise durch Berichtspflichten und die Sicherstellung der Lieferfähigkeit für kritische Produkte. In den USA werden neoprotektionistische Maßnahmen mit Maßnahmen zur Stärkung der eigenen Wirtschaft, Bildung und Forschung kombiniert, wie der „Innovation and Competition Act“ und der „COMPETES Act“. Auch für Europa werden offensive Maßnahmen gefordert, die den Fokus auf die eigene Innovationskraft und das Bildungssystem legen sollten. Der „Green Deal Industrial Plan“ und der „European Critical Raw Materials Act“ könnten ein Anfang sein.

Ein wichtiger Trend im De-Risking sind Lokalisierungsstrategien, bei denen in China für den chinesischen Markt produziert wird, um Marktanteile zu verteidigen und Risiken zu minimieren. Vollständiges De-Coupling wird in vielen Branchen, insbesondere in der Halbleiterindustrie, als zu teuer und unrealistisch angesehen. De-Risking bedeutet nicht zwingend weniger Handel mit China, sondern die Identifikation der Bedeutung des China-Geschäfts im globalen Unternehmenskontext. Es erfordert eine Kombination aus politischen Rahmenbedingungen und unternehmerischen Lösungen, da je nach Branche und Unternehmensgegebenheiten Risiken unterschiedlich bewertet werden. Der europäische Binnenmarkt bleibt für viele Branchen der wichtigste Bezugspunkt, und China ist weiterhin auf ausländische Firmen angewiesen.

Zusammenfassend zeigt der Text, dass ein Bewusstsein für die Notwendigkeit von De-Risking-Strategien hinsichtlich China in den Unternehmen bereits besteht und viele Unternehmen langfristige De-Risking-Prozesse begonnen haben. Auch andere Länder und globale Wirtschaftsmächte verfolgen ähnliche Strategien. Unternehmerische Entscheidungen und politische Vorgaben spielen eine entscheidende Rolle bei der Umsetzung, wobei technologische Weiterentwicklungen neue Strukturen schaffen können.

1. Problemstellung und Vorgehen

Die Volksrepublik China ist ein wichtiger Außenhandelspartner der Bundesrepublik Deutschland und der gesamten Europäischen Union. Die China-Strategie 2023 der Bundesregierung beschreibt den zukünftigen Umgang mit der Volksrepublik (Die Bundesregierung 2023). Dabei soll ein verstärktes De-Risking der Handelsströme angestrebt werden. Was genau ist damit gemeint? Wie ist es abzugrenzen und warum wird überhaupt über ein Überdenken der Handelsverflechtungen mit China diskutiert?

Diesen Fragen soll in den folgenden Kapiteln nachgegangen und ein Überblick über die wissenschaftliche und gesellschaftliche Diskussion gegeben werden. Dabei soll einleitend die Entwicklung der Handelsbeziehungen mit China eingeordnet und die Begriffe De-Risking und De-Coupling abgegrenzt und eingeordnet werden. Kapitel 2 „De-Risking Strategien im Kontext China“ gibt einen Überblick der relevanten Literatur im Bereich De-Risking Strategien und ordnet diese ein. Darauf aufbauend wurden leitfadengestützte Interviews mit Branchenvertreter*innen von BDI, VDA und VDMA geführt, ausgewertet und die Einschätzungen innerhalb der Branchen mit der Literatur verglichen. Abschließend erfolgen Diskussion und Bewertung relevanter Aspekte.

1.1 Einordnung China und Handelsbeziehungen

Vor etwa 50 Jahren nahm die Bundesrepublik Deutschland diplomatische Beziehungen zur Volksrepublik China auf (Auswärtiges Amt 2023). Zu dieser Zeit befand sich China in der Endphase der Kulturrevolution und hatte nach den großen Hungersnöten in den 60er Jahren noch immer Probleme, die Bevölkerung ausreichend zu versorgen (Jowett 1991). Zum Ende der 70er Jahre begann der Umbau der Wirtschaft von einer zentralisierten Planwirtschaft zu einer marktorientierten Wirtschaft.

In den 1980er und 1990er Jahren setzte China auf Öffnung gegenüber ausländischen Investitionen und begann, sich als weltweite Produktionsstätte zu etablieren, die „Werkbank der Welt“ fand ihr Zentrum. Dabei verzeichnete das Land ein starkes Wirtschaftswachstum, angetrieben von wachsender Industrie, hohen Exporten und Infrastrukturinvestitionen. In den 2000er Jahren entwickelte sich China zu einer globalen Wirtschaftsmacht und stieg zur zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt auf (Janson 2022). China war nun nicht nur Produktionsstätte für einzelne Komponenten oder von ausländischen Firmen, sondern entwickelte sich durch Diversifizierungsstrategien, innovative Unternehmen und hoher Binnennachfrage für viele Industrienationen in beide Richtungen zu einem starken Handelspartner.

„In den 2010er-Jahren geriet das chinesische Wachstumsmodell der 1990er-Jahre unter Druck. Die bisherigen Wachstumstreiber – Exporte und Investitionen – hatten ihre Grenzen erreicht“ (Bundeszentrale für politische Bildung 2022a). Durch den teilweise schnellen Anstieg des Lohnniveaus verlor China in arbeitsintensiven Branchen wie der Textilproduktion an Wettbewerbsfähigkeit. Die Politik reagierte darauf mit der Strategie „Neue Normalität“, welche ein nachhaltigeres, mittelhohes BIP-Wachstum vorsieht und die Grundlage für einen Strukturwandel hin zu einem Innovationsland bildet, um Herausforderungen wie dem Phänomen der „middle income trap“¹ entgegenzuwirken.

¹ Stagnierende Wettbewerbsfähigkeit durch steigende Löhne bei gleichzeitig zu niedriger Produktivität in hochentwickelten Ökonomien.

Im Zuge der neuen Ausrichtung werden der Dienstleistungssektor stärker priorisiert, Überkapazitäten in der Produktion abgebaut und im Bereich der Forschung & Entwicklung deutlich mehr Investitionen getätigt (Bundeszentrale für politische Bildung 2022a). So soll China nach Wunsch der Regierung mittels der Programme „Made in China 2025“ (Frankfurter Allgemeine Zeitung 2018) und „China Standards 2035“ (Mbeba 2021) zu einem globalen Markt- und Technologieführer aufsteigen und als „rule maker“ in der Weltpolitik agieren (Bundeszentrale für politische Bildung 2022b).

China ist für die Exportnation Deutschland im Jahr 2022 der wichtigste außereuropäische Handelspartner (Statistisches Bundesamt 2023), allerdings hat sich hier das Verhältnis deutlich in Richtung Importe aus China verschoben. Zudem lässt sich über die letzten 10 Jahre ein anhaltend positiver Trend zu beobachten, wie in Abbildung 1 zu erkennen ist. Im Jahr 2022 ist jedoch ein außergewöhnlicher Anstieg der Importe, um rund 34 % gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen. Dieser ist zum Teil auf kurzfristige Effekte zurückzuführen. Zum einen handelt es sich um einen temporären Anstieg der Importe von chemischen Erzeugnissen und zum anderen um einen Preisanstieg bei Importgütern (Matthes 2023).

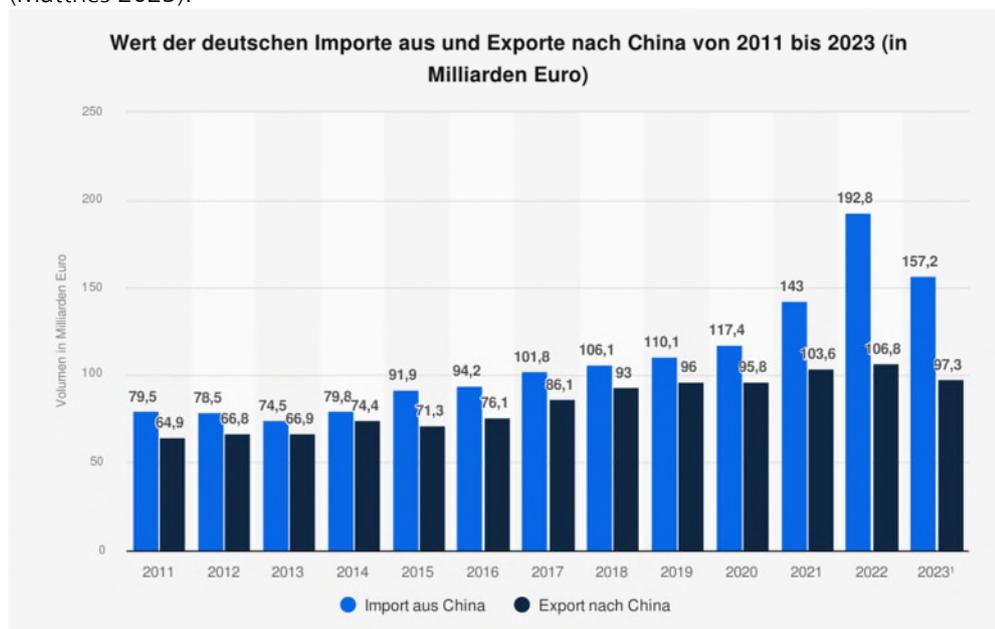


Abbildung 1: Wert der deutschen Importe aus und Exporte nach China von 2010 bis 2023.
Quelle: Statistisches Bundesamt / Grafik: Statista 2023.

Die staatliche Dominanz in der Wirtschaft Chinas wurde während der COVID-19 Pandemie durch die strikte Null-Covid-Politik deutlich. Der langanhaltende Lockdown hat gezeigt, was passiert, wenn Lieferketten unterbrochen werden und insbesondere die kostengünstige Produktion in China zu Versorgungsengpässen in Schlüsselbranchen wie der Medizintechnik führen kann. Diese Erkenntnis wiederholte sich im Februar 2022, als durch den Angriffskrieg der Russischen Föderation gegen das Nachbarland Ukraine deutlich wurde (Bundeszentrale für politische Bildung 2023b), dass ein bisher verlässlicher Lieferant günstiger fossiler Rohstoffe eine nicht mit europäischen Werten vereinbare geopolitische Agenda verfolgt.

Zudem veranlassten der Handelskrieg zwischen China und den Vereinigten Staaten von Amerika (Lippert et al. 2020), sowie die verstärkte militärische Präsenz Chinas in der Taiwanstraße oder Verletzungen des Luftraums der Republik China, gemeinhin als Taiwan

bekannt (Peer et al. 2022), dazu, die Chinastrategie der Bundesregierung und der Unternehmen in Deutschland zu überdenken (Die Bundesregierung 2023). In diesem Kontext werden die Strategien De-Risking und De-Coupling zunehmend häufiger genannt.

1.2 Begriffserklärung: De-Risking und De-Coupling

Der Begriff De-Risking (Risikominimierung) bezieht sich ursprünglich auf das Vorgehen von Finanzinstituten, Kundenbeziehungen einzuschränken oder zu beenden, um Risiken wie Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung zu vermeiden (United States Department of State 2023). Dabei steht im Vordergrund, dass eine Risikobewertung für die Organisation nicht vollständig möglich ist und daher der Weg der Risikominimierung statt der Risikostreuung gewählt wird (Sanction Scanner 2023).

Obgleich De-Risking im Kontext von Handelsbeziehungen grundsätzlich auf jede Art von Risiko oder jede Region abzielen kann, ist der Begriff jedoch primär in Bezug auf die Volksrepublik China gebräuchlich. Diversifizierung bezeichnet hier eine Erweiterung der Handelspartnerschaften und Lieferketten auf zusätzliche Länder und/oder Partnerunternehmen. Ziel ist es, die Abhängigkeit von China zu verringern und damit die Verwundbarkeit von Branchen und Unternehmen durch Störungen der Handelsbeziehungen zu reduzieren.² Der De-Risking-Pfad steht dabei im Gegensatz zum De-Coupling-Pfad, welcher eine stärkere und rigorosere Abkopplung von der Volksrepublik fordert. Die Europäische Union präferiert hier eindeutig die Strategie des De-Risking und möchte damit die wichtigen Handelsbeziehungen aufrechterhalten, aber durch De-Coupling ausgewählter Bereiche die Lieferketten widerstandsfähiger machen und vor Unterbrechungen durch Handelskonflikte schützen (European Commission 2023b). Beide Strategien weisen Überschneidungen auf, die in den folgenden Kapiteln konkreter abgegrenzt werden.

² Für deutschsprachige Quellen und Analysen der Hintergründe und Erklärungsansätzen für das Verhalten Chinas siehe beispielsweise auch Umbach 2001) oder, aktueller, Hermle 2022). Auf eine Darstellung der Ursachen wird an dieser Stelle des Umfangs halber verzichtet.

2. De-Risking Strategien im Kontext China

Dieses Kapitel zeigt zuerst den aktuellen Forschungsstand der wissenschaftlichen Literatur zu De-Risking von Lieferbeziehungen mit und Geschäftstätigkeiten in China auf. Anschließend werden die Erkenntnisse erläuternd eingeordnet. Hierzu wurden Interviews mit Vertretern dreier deutscher Wirtschaftsverbände geführt, welche ausgewertet und der Literatur ergänzend gegenübergestellt werden.

2.1 Literaturanalyse

Der Fokus dieser Übersicht liegt auf jüngeren Veröffentlichungen, jedoch sind bereits vor 2010 und verstärkt zwischen 2015-2024 Beiträge mit thematischer Überschneidung erschienen. Die Literatur betrachtet De-Risking zumeist nicht exklusiv oder gezielt, sondern zusammen mit weiteren Ansätzen oder implizit durch Maßnahmen, die (auch) dem De-Risking zugeordnet werden können. Diese werden im Folgenden vorgestellt. Primärer Forschungsgegenstand der Literatur sind De-Risking Strategien im Allgemeinen oder auf Länderebene sowie die Ermittlung des Verflechtungs- bzw. Abhängigkeitsgrades auf Basis von Handelsdaten. Diese Auswertung stellt hingegen das Verhalten bzw. die Handlungsoptionen von Unternehmen im Kontext des De-Risking in den Vordergrund und priorisiert entsprechende Quellen.

(Musitz 2023) bietet eine ausführliche Übersicht der Literatur zur Restrukturierung von Lieferketten auf globaler Ebene.

Die Autorin geht auch auf das De-Risking der Handelsbeziehungen mit China im Besonderen ein, ausgehend von der Position der EU. Sie fasst zusammen, dass für die EU die Versorgungssicherheit und Risikominimierung zu wirtschaftlich vertretbaren Kosten im Vordergrund stehen. Rohstoffe spielen dabei eine Schlüsselrolle. Die Autorin ordnet den De-Risking-Ansatz auch in den Kontext der EU-Initiativen Global Gateway³ und des Supply Chain Act⁴ ein, die ebenfalls wettbewerbliche Wirkungen entfalten. Sie stellt fest, dass De-Risking für die EU ein Mittel unter vielen ist. So werde zum Beispiel das Re-Shoring⁵ nicht nur als Ansatz im Rahmen des De-Risking, sondern auch als eigenständiges Instrument verfolgt. Des Weiteren betont Musitz, dass De-Risking hinsichtlich der Kosten und Folgen notwendig sei, da alternative Lieferanten außerhalb Chinas teilweise nicht verfügbar oder zu teuer seien. Zudem seien die Folgen von De-Risking sehr ungleich verteilt. Technologisch führende Unternehmen mit lokaler Produktion können von der wachsenden Nachfrage fortschrittlicher chinesischer Unternehmen profitieren. Unternehmen, die chinesische Subventionen zum Aufbau von Produktionskapazitäten in China nutzen, um Handelsrisiken zu vermeiden, können beim Export ihrer Produkte aus China von günstigeren Preisen profitieren. Dies gefährdet Unternehmen, die ihre Produktion aus China verlagern, um Risiken zu vermeiden.

(Escaith 2022) gibt einen Überblick der Motive der Bemühungen, den Import von Vorleistungen abzusichern und stellt Abweichungen der Motive und Maßnahmen der gegenwärtigen Entwicklung heraus. Der Autor nennt vertraglich reservierte Auswechllieferanten als einen Mittelweg, um ausfallenden Importen zu begegnen und sieht die Risikominimierung in Lieferketten als Aufgabe der strategischen Unternehmensführung. Re-

³ Global Gateway ist eine Investitionsinitiative der EU, die weltweit Infrastruktur ausbauen und die Entwicklung von Ländern fördern soll. Siehe z. B. European Commission 2023a).

⁴ Das geplante EU-Lieferkettengesetz beabsichtigt, Unternehmen zu nachhaltigem und verantwortungsvollem Handeln zu verpflichten und die Einhaltung der Menschenrechte entlang der gesamten Lieferketten zu sichern. Siehe z. B. European Commission 2024a.

⁵ Re-Shoring: die Rückverlagerung von Produktionsstätten aus Schwellenländern in Industrieländer.

Shoring sei oftmals zu kostspielig, oder lediglich durch Subventionen möglich. In einem „China-plus“-Szenario werde versucht, die Bedeutung Chinas für die Unternehmen zu reduzieren, aber auf dem chinesischen Markt präsent zu bleiben. Im „near-shoring“ bzw. „friend-shoring“ werde hingegen eine Aufteilung von Lieferketten in regionale Blöcke stattfinden; als Beispiele werden NAFTA⁶ und die Belt-and-Road-Initiative genannt. Inwieweit eine solche Aufteilung tatsächlich Abhängigkeiten reduziert, bleibt offen, jedoch wird ein „fence-off“⁷ von Aktivitäten mit Bezug zu China von solchen mit Bezug zu den USA als mögliche Folge genannt. Der Autor schlägt eine verpflichtende Offenlegung firmeninterner Informationen zu den Lieferketten gegenüber Aufsichtsbehörden sowie Stresstests von Lieferketten vor, um das Risiko von Ausfällen und deren Auswirkungen zu minimieren.

(Blum und Labucay 2021) systematisieren Indikatoren für Vulnerabilität und fassen zusammen, mit welchen Governance-Strategien Unternehmen risikobehaftete Lieferketten handhaben können. Sie gruppieren die Indikatoren in die Dimensionen „Exposition“ (darunter (wie „Marktbestreitbarkeit“ und „Produktkomplexität“), „Sensitivität“ (wie „Substitutionslücke“ und „Netzwerkzentralität“) und „Anpassungskapazität“ (wie „irreversible Kosten“). Neben Multi-Sourcing und regelmäßiger Neubewertung der zugekauften oder selbst erstellten Leistungen werden auch gemeinsam mit Lieferanten erarbeitete Notfallpläne als Option für Governance-Strategien genannt. Dabei wird auf hohe Kosten für kleine Unternehmen oder durch kleinteilig extern vergebene Leistungen hingewiesen. Vereinheitlichung und Normierung stellen ebenfalls Möglichkeiten dar.

(Ventz et al. 2023) untersuchen die Anteile Chinas an den deutschen Importen und Exporten. Dazu stellen die Autor*innen Kennzahlen vor und ermitteln direkte und indirekte Abhängigkeiten sowie mit dem Handel verbundene Arbeitsplätze. Den Autor*innen zufolge übersteigen die Kosten einer einseitige Abkopplung Europas von China den erzielten Sicherheitsgewinn erheblich. Ihre Auswertung zeigen, dass sich besonders kritische Wertschöpfungsketten gezielt identifizieren lassen und mit individuellen De-Risking Maßnahmen große Effizienzverluste vermieden werden können. Dazu nennen sie insbesondere Teile der Elektronik-, Maschinenbau- und Transportbranchen.

(Stamer 2023) beschreibt anhand statistischer Daten einen sinkenden Anteil deutscher Exporte an den chinesischen Importen. Gleichzeitig steige die Summe der von deutschen Firmen in China reinvestierten Gewinne sowie die nach Deutschland zurücküberwiesenen Primäreinkommen, da sie ihre Produktionskapazität in China weiter ausbauen. Als weiterer Faktor für den sinkenden Anteil deutscher Exporte an den chinesischen Importen nennt der Autor, dass China zunehmend Vorleistungen aus Schwellenländern importiere, die geografisch näher an China liegen. Er resümiert, dass China den technologischen Vorsprung deutscher Firmen zunehmend aufhole und sich in der Wertschöpfungskette neu positioniere. Obgleich der Autor auf Grundlage anderer Studien besonders die Chemie-, Elektro- und Elektronikindustrie nennt, finde diese Entwicklung nicht zuletzt aufgrund allgemein steigender Lohnkosten in allen Wirtschaftszweigen statt. China werde vom Partner mit attraktivem Produktions- und Absatzmarkt zum starken Konkurrenten mit einer politisch bedingten unattraktiven Zukunft.

(Kuhn 2023) fasst mehrere Studien zusammen, welche nahelegen, dass deutsche und westliche Firmen China als einen Markt unter vielen betrachten, sich aber nach Möglichkeit nicht überproportional stark auf ihn verlassen sollten. Die Autorin sieht deutsche Firmen auch im Bereich der Zahlungsdienstleistungen langfristig unter Druck, da neben China auch weitere Länder Alternativen zum Zahlungssystem SWIFT fördern. Diese werden bereits heute in nennenswertem Umfang genutzt und wachsen stetig; damit steige

⁶ Nordamerikanisches Freihandelsabkommen.

⁷ Dt.: „Abzäunen/Abgrenzen“.

auch ihre politische Macht als potenzielle Sanktions- und Überwachungsinstrumente. Die Autorin nimmt auch Bezug auf politischen Druck der USA, durch welchen Unternehmen auch in Drittstaaten Geschäfte mit China verlieren.⁸

(Gur und Dilek 2023) stellen für die USA fest, dass neoprotektionistische Maßnahmen allein nicht ausreichen, um die Technologieführerschaft zu erhalten und mit gut bezahlten Beschäftigungsmöglichkeiten eine wirtschaftliche Perspektive zu eröffnen. Eine gezielte Strategie sollte neben Verboten und Subventionen auch Wirtschafts-, Technologie-, Steuer- und Arbeitsmarktpolitik nutzen. Dazu zählen sie unter anderem eine Stärkung der Infrastruktur, der öffentlichen Institutionen, der Bildung, und der Position von Arbeitnehmer*innen gegenüber fortschreitender Automatisierung. Die Autoren schreiben, dass nur so die Produktivität als wichtigste Determinante der US-amerikanischen Wettbewerbsfähigkeit ausreichend steige, um die genannten Ziele zu erreichen.

In einer Zusammenfassung der Debatte um die Industriestrategie der Bundesregierung geht **(Schneider 2023)** auf die Positionierung kleiner und mittlerer Unternehmen und insbesondere des Mittelstandes zur Wirtschaftspolitik gegenüber China ein. Der Autor nennt eine überwiegende Ablehnung restriktiver Maßnahmen durch die Familienunternehmen und führt dies darauf zurück, dass diese den Fokus ihrer Exporte stärker auf den europäischen Markt als auf den Weltmarkt und damit auf China ausrichten. Insgesamt determiniere die Wettbewerbsfähigkeit der Branchen gegenüber chinesischen Unternehmen ihre jeweilige wirtschaftspolitische Einstellung. Als besonders unter Druck stehende Branchen nennt Schneider die Chemie- und Elektronikindustrie. Der VDMA und seine Mitgliedsunternehmen seien in diesem Zusammenhang eine Ausnahme – ihnen gelinge es, sich im Weltmarkt zu behaupten und daher für Freihandel und gegen politisch motivierte Reformen einzutreten. Gewerkschaften und arbeitnehmernahe Organisationen seien hingegen in noch größerem Maße an einer interventionistischen Wirtschaftspolitik interessiert.

(Alfaro und Chor 2023) untersuchen anhand empirischer Daten den Handel der USA mit China, insbesondere auch hinsichtlich der Vorleistungen und Direktinvestitionen. Sie stellen fest, dass chinesische Firmen durch Direktinvestitionen im Ausland (engl.: Foreign Direct Investment (FDI)) ihre Aktivitäten in andere Länder verlagern und zugleich weniger FDI in China getätigt wird. Während die USA ihre Importe zunehmend aus anderen Ländern wie Mexiko und Vietnam beziehen, wachse in diesen Ländern der Anteil Chinas an den jeweiligen Vorleistungen, sowohl durch Importe aus China als auch durch Direktinvestitionen in Produktionskapazitäten. Die Autor*innen sehen darin ein mögliches Fortbestehen der Abhängigkeit von China trotz der Friend-/Nearshoring-Bemühungen. Sie weisen außerdem auf die Kosten dieser Verlagerungen und die begrenzte Verfügbarkeit von entsprechend qualifizierten Arbeitskräften hin.

(Erie 2023) beschreibt die Bestrebungen Chinas, die (Mit-)Gestaltung internationaler Rechtssysteme und Rechtsprechung für Handelsinteressen zu nutzen. Der primäre Zweck dieses Vorgehens bestehe darin, Geschäfte und Aktivitäten in Ländern mit schwach ausgeprägtem Rechtsschutz abzusichern. Der langfristige Planungshorizont beabsichtige jedoch, zunehmend größere Teile des Handels unter chinesischer oder daran angelehnter Rechtshoheit abzuwickeln. Aus Sicht deutscher Unternehmen folgt daraus, dass De-Risking eine über das chinesische Staatsgebiet hinausgehende Einflussosphäre berücksichtigen muss.

(Spillner und Wolff 2023) heben hervor, dass die Umsetzung von De-Risking-Maßnahmen durch die Wirtschaft, die Definition von Sicherheitsrisiken nationaler Bedeutung

⁸ Siehe dazu beispielsweise die Berichterstattung von Bloomberg durch Koc und Jacobs 2024.

aber durch die Politik erfolgen muss. Daher bestehe eine unklare Verantwortlichkeitsteilung. Sie stellen fest, dass zwischen kleinen und großen Unternehmen Unterschiede in den verfolgten Strategien bestehen. Beide Gruppen sind von Produkten aus und Absatz in China abhängig, aber kleine Firmen seien insgesamt stärker westlich ausgerichtet und eher geneigt, Outsourcing in Gänze rückgängig zu machen.

(Hundt et al. 2023) dokumentieren Anpassungen der südkoreanischen Wirtschaft als Reaktion auf eine lange Reihe gezielter Repressionen durch China. Sie kategorisieren die Reaktionen als Diversifizieren, De-Risking und Re-Shoring. Auch habe China für einige koreanische Firmen einerseits als Niedriglohnland Bedeutung verloren und Produktion werde nach Vietnam verlagert, andererseits bestehe kein technologischer Vorsprung gegenüber chinesischen Unternehmen mehr und ihre Position auf dem chinesischen Markt sei nicht mehr wettbewerbsfähig. In der Folge findet eine Umorientierung auf andere Länder statt, sowohl import- als auch exportseitig. Die Autor*innen betonen, dass eine Umstrukturierung von bis dato in China angesiedelten Niederlassungen nur langfristig stattfinden kann, beispielsweise im Zuge von ohnehin stattfindenden Umorganisationen der Produktpalette. Das dem Dossier vorangestellte Policy Briefing greift diese Aussage auf und verbindet sie mit der unternehmensstrategischen Herangehensweise an das De-Risking. Die Autor*innen weisen darauf hin, dass De-Risking trotz eines langfristigen Ansatzes zusätzlichen Aufwand erzeuge, welcher auch Preissteigerungen verursachen könne.

(Vivoda und Matthews 2023) untersuchen die Minerals Security Partnership westlicher Staaten im Hinblick auf „near-shoring“. Die Autor*innen weisen darauf hin, dass die Initiative politische Ziele verfolgt, welche mit Kosten verbunden sind, und spricht sich für ein ausgewogenes Vorgehen aus. Außerdem brauche der Aufbau alternativer Lieferanten für Mineralien und Metalle bei Einhaltung der gewünschten Standards teils zwei Jahrzehnte Vorlauf und erhebliche Investitionen.

(Attinasi et al. 2023) untersuchen die Kosten reduzierter Handelsverflechtungen mit einem makroökonomischen Modell. Sie kommen zu dem Schluss, dass sowohl geografisch als auch sektoral ausgerichtete Entkopplungen zu erheblichen kurzfristigen Wohlfahrtsverlusten führen. Im Zeitverlauf führen Anpassungsreaktionen zu einer Verringerung der Verluste; dieser Effekt sei vom möglichen Grad und der Geschwindigkeit der Substituierung abhängig. Die Autor*innen stellen auch fest, dass unentschiedene Drittstaaten sich potenziell dem geografisch nächstgelegenen großen Block zuwenden könnten.

(Thakur-Weigold und Miroudot 2023) vertreten eine konträre Position und weisen die dem De-Risking und weitergehenden Konzepten zugrunde liegenden Überlegungen rundheraus zurück. Zwar seien auch politisch bedingte Lieferausfälle denkbar, diesen müsse jedoch „durch Handel und ökonomischer Interdependenz“ begegnet werden. Auch wenn einzelne Aktivitäten eingestellt werden, werde dies durch andernorts neu entstehende Produktion ausgeglichen. In welchen Zeiträumen dies geschehen kann lassen die Autor*innen offen und legen Unternehmen die Realloptionstheorie zur Optimierung ihrer Lieferketten nahe. Mit dieser lasse sich das Risiko internationaler Lieferketten und dessen Kosten auch als Nutzen berücksichtigen. Im Sinne der Portfoliotheorie ermögliche die Realloptionstheorie, dieses Risiko bzw. die Unsicherheit zukünftiger Entwicklungen) als Chance verstehen und damit, wohlkalkuliert, als Ertragsmöglichkeit nutzen.

(Busch et al. 2023) sehen die Unternehmen in der Verantwortung für stärker diversifizierte Lieferketten. Sie zitieren eine Befragung, laut welcher ein knappes Viertel aller befragten Unternehmen die Bedeutung Chinas für die eigenen Importe relativ, ein Teil davon auch nominal reduzieren möchte. Die Autor*innen sehen wirtschaftlichen Druck in

Form höherer Preise für Vorleistungen als Haupthindernis einer stärkeren Diversifizierung. Sie sprechen sich auch für eine Erschließung neuer Absatzmärkte aus.

Zusammenfassend bedeutet De-Risking, in der strategischen Planung Extremereignisse von vornherein mit einzuschließen, um im Falle von einschneidenden Verwerfungen Handlungsfähigkeit zu gewährleisten. In der wissenschaftlichen Literatur besteht weitgehend Einigkeit darüber, dass der Handel mit und Produktion in China Teilen weiterhin verfolgt werden können und, wo angebracht, auch ausgebaut werden sollten. Entsprechende Unternehmensentscheidungen sollten jedoch bewusst unter Abwägung aller Risiken, Schadenshöhen und ihrer Eintrittswahrscheinlichkeiten getroffen werden.

Die Quantifizierung der dazu erforderlichen Risiken stellt in der Praxis eine erhebliche Herausforderung dar. De-Risking bedeutet daher auch, Unternehmen auf nicht verlässlich beurteilbare, aber mögliche Ereignisse vorzubereiten.⁹ Zu diesem Zweck sind mit dem Handel mit China immer auch Alternativen einzuplanen und vorzubereiten, insbesondere, falls Handelsabbrüche für die Gesellschaft oder das Unternehmen inakzeptabel kostspielig bzw. folgenschwer (oder gar existenzbedrohend) sein könnten. De-Risking beinhaltet nicht zuletzt auch, überhaupt zu prüfen, ob dies der Fall sein könnte.

2.2 Auswertung der Interviews

Im Dezember 2023 mit dem Bundesverband **der Deutschen Industrie e.V. BDI**, dem **Verband der Automobilindustrie e. V. VDA** und dem **Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V. VDMA** geführte Interviews erlauben es, die Erkenntnisse der Literatur mit den Erfahrungen deutscher Unternehmen abzugleichen. Dabei wurden in den Verbänden mit Expert*innen für Außenhandel und China gesprochen. Die Expert*innen werden in der Auswertung Experte I, II und III. genannt.

Experte I vertritt den BDI

Experte II vertritt den VDA

Experte III vertritt den VDMA

2.2.1 Methodik

Bei der Erstellung des Fragebogens wurden dem Ziel des Dossiers zweckdienliche Fragen gesammelt, diskutiert und schließlich in Themenfeldern aggregiert. Die Interviews hatten eine durchschnittliche Dauer von 53 Minuten (insgesamt 159 Minuten). Zur Interpretation der durchgeführten Interviews wurde die Methode der qualitativen Inhaltsanalyse in Anlehnung an Mayring (Mayring 2022) genutzt.

2.2.2 Aufgaben der Verbände im De-Risking

Die Rolle der jeweiligen Verbände im Bereich De-Risking wird im Folgenden dargestellt: Der BDI als Spitzenvertretung vertritt die Interessen seiner Mitgliedsverbände, zu denen auch der VDA & VDMA gehören. Während in der Vergangenheit der Fokus auf Marktzugangsstrategien lag, steht heute die China-Politik und -Strategie im Mittelpunkt. Im Einzelfall kann der BDI den Unternehmen bei Strategien zur Risikominimierung nicht helfen, da die Firmen ihre Situation deutlich besser einschätzen können (Markt- und Unternehmensverständnis). Daher fungiert der BDI als Träger von politischen Themen in die

⁹ Die wenigsten Unternehmen dürften sich in der Lage sehen, die Wahrscheinlichkeit oder gar den Eintrittszeitpunkt politischer Spannungen, Sanktionen, oder gar militärischer Konflikte hinreichend präzise einzuschätzen.

Wirtschaft. Dabei geht es v.a. darum, Aufmerksamkeit auf Themen wie geopolitische Risiken zu lenken. Umgekehrt vermittelt der BDI De-Risking Strategien der Unternehmen an Politik.

Insbesondere für kleinere Unternehmen der Branche im Automobilbau ist der VDA durch das Zusammentragen von Know-how in der Bandbreite (inkl. Austausch) behilflich. Neben regelmäßigen Umfragen ist auch die Abgabe von Einschätzungen Teil des Aufgabenspektrums des Verbands.

Das gleiche gilt auch für dem VDMA, der auch eigene Projekte durchführt, zum Beispiel im De-Coupling Bereich oder zu Möglichkeiten der Exportförderung.

2.2.3 Erkenntnisse

Experte I und II beschreiben, dass das Erfolgsmodell der deutschen Wirtschaft stark auf der bisherigen Form der Globalisierung basierte. Deutschland sei durch dessen führende Position und starke Orientierung im Bereich der Außen-Exportwirtschaft anfällig für Entwicklungen der Weltmärkte (Anmerkung: bis zum Jahr 2009 war Deutschland „Exportweltmeister (Bundeszentrale für politische Bildung 2023a), 2022 mit 6,65 % Anteil am weltweiten Außenhandel nur noch auf Platz 3 hinter China und den USA) (WTO 2023). China, als Werkbank der Welt mit günstigen Produktionsbedingungen und als großer (Wachstums-)Markt war für viele deutsche Unternehmen in der Vergangenheit sehr attraktiv.

Dieses etablierte Modell aufgrund einer möglichen „De-Globalisierung“ zu ändern, oder auch nur anzupassen, stelle die deutsche Industrie vor dringende und problematische Herausforderungen. Das betreffe alle Bereiche, wie etablierte Strukturen in den Beschaffungs- und Absatznetzwerken, bestehende und erarbeitete Rahmenbedingungen vor Ort, als auch die Weiterentwicklung der Produkte.

Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen dabei vor einer noch größeren Herausforderung, da oft Kapital für eine Aufteilung auf verschiedene Standorte fehlt. Das macht De-Risking und Diversifizierungsstrategien schwierig. Auch die Tatsache des erhöhten Konkurrenzdrucks Chinas auf Drittmärkten gepaart mit sinkenden Exporten nach China, zum Beispiel in bestimmten Bereichen des Maschinenbaus, und schwierigen Standortbedingungen (Energiepreise, Fachkräftemangel) stellen insbesondere KMU vor Schwierigkeiten.

Deutschland und Europa seien als Wirtschaftsstandort im Vergleich zu anderen Ländern zurückgefallen, insbesondere bei der Nutzung digitaler Technologien und Künstlicher Intelligenz. Auch die wirtschaftliche Dynamik der Unternehmen sei geringer, Unternehmen gingen weniger Risiken ein. Der Fortschritt in der Industrie sei in Deutschland langsamer. Im Zuge des neuen Verständnisses von Globalisierung und der räumlichen Isolation von Lieferketten nehme der Wettbewerbsdruck zwischen den Standorten zu. China trete in wirtschaftliche Konkurrenz, konkurriere aber auch grundsätzlich politisch durch seine starke Rolle des Staates. Es sei unklar, inwieweit der bisherige deutsche Ansatz noch Wachstum generieren könne.

Experte II identifiziert für die Automobilbranche vier primäre Herausforderungen:

1. Wandel in der Antriebstechnologie, zusammen mit dem Anspruch, weiterhin eine Führungsrolle einzunehmen.
2. Die Digitalisierung werde die Verwendung und den Aufbau von Fahrzeugen noch bedeutender werden als Punkt 1. Neue Akteure im Automobilsektor werden auch die Zulieferindustrie verändern.
3. Standortbedingungen, sowohl insbesondere Fachkräftemangel, welcher die vorherigen Punkte massiv beeinflusse und über das Gelingen entscheide, als auch

das Thema Bürokratie und die Geschwindigkeit der Umsetzung, welche in Deutschland ermöglicht werden muss.

4. Eine neue Art der Globalisierung, in welcher Unternehmen durch externe Faktoren zu der Entscheidung kommen, die Produktion für einen Markt direkt in dem Markt anzusiedeln und sich so anders global positionieren müssen. Dies sei in der bereits von besonderer Effizienz geprägten Automobilindustrie eine Herausforderung und berühre auch die Entwicklung und für Innovation erforderliche Rahmenbedingungen.

Die deutsche Automobilindustrie hat aufgrund der historischen Entwicklungen Chinas (siehe Kapitel 1.1) eine spezielle Verbundenheit mit China.

Der Absatz in China entwickle sich ebenso rapide wie der dortige Markt für Vorprodukte und Rohstoffe. Daraus sei eine ebenso schnelle Entwicklung als Produktionsstandort erwachsen. In China seien mehr Fahrzeuge nachgefragt als in den USA und Europa kombiniert. Daher sei die weltweite Autoindustrie und deren Entwicklung unmittelbar mit der chinesischen Entwicklung verbunden. Das hat auch für De-Risking Strategien Bedeutung: Laut Experte II sei bei De-Risking ein entscheidender Punkt, dass China Innovationsstandort geworden ist. Ein Unternehmen könne nur im Wettbewerb vorne liegen, wenn es in China am Markt bestehen kann. Teilweise lasse sich für wettbewerbsfähige Produkte benötigtes Wissen nur durch eine Präsenz in China erarbeiten.

Der VDMA vertritt eine exportgetriebene Branche mit einer mittleren Exportquote von 80 % (VDMA 2021). Geopolitische Entwicklungen der USA und China habe einen hohen Einfluss, welche laut Experte III 2023 zu einem leichten Minus in der Produktion geführt haben. Die Auftragspolster aus der COVID-19-Pandemie gehen langsam zurück, der Auftragszugang schwächele, auch durch ein wegfallendes und nicht kompensierbares Russlandgeschäft. Eine Besonderheit sei die weite Verbreitung von Akkreditivgeschäften (Anzahlungen mit vollständiger Begleichung erst nach der Abnahme). Dies führe bei Verwerfungen der Lieferketten zu höheren Finanzierungskosten der Hersteller. Zwar spricht Experte III von einer schwierigen Phase der Branche, gleichzeitig sei sie Vorzeigebbranche im Handel mit China, da sie dort noch ein signifikantes Plus erzeuge.

Experte III sieht seinen Verband vor Ort gut und breit aufgestellt. Beispielsweise seien 25 % der Mitglieder unter eigenem Namen in China vertreten, etwa die Hälfte davon mit eigener Wertschöpfung in China. Die Grundlage dafür sei in den 90er-Jahren geschaffen worden. Häufig seien in China eigenständige Gesellschaften aufgebaut worden, welche vollständig im eigenen Besitz seien durch ihre Rechtsform Schocks aus den chinesischen Niederlassungen auf die Stammsitze auffangen. Mitgliedsunternehmen des Verbandes stehen auch in anderen Ländern in direkter Konkurrenz zu China.

Zuvor hauptsächlich auf China beschränkte, den Wettbewerb störende, Markteingriffe seien mittlerweile auch in anderen Teilen der Welt zu beobachten. Der Experte benannte dabei Marktverzerrungen durch Subventionen, stellt jedoch auch fest, dass technologische Entwicklung und Skaleneffekte diese immer weniger notwendig machen. Es lässt sich, zusätzlich zu den Aussagen der Interviews interpretieren, dass damit Maßnahmen der Seidenstraßen-Initiative gemeint sind. So investierte China in den vergangenen Jahren hohe Summen (zum Beispiel in Infrastrukturprojekte) in Afrika, Südamerika (Albert 2006) und seit ein paar Jahren vermehrt in Südostasien bzw. im Indopazifik (Büchenbacher 2023). Gleichzeitig gewährt China diesen Ländern systematisch großzügig Kredite und erhöht deren die Abhängigkeit, wie das Forschungslabor AidData in Zusammenarbeit mit u.a. der Weltbank in einer Studie feststellt (Horn et al. 2023). Zu beachten sind hier auch die von Kuhn thematisierten Veränderungen der Zahlungsdienstleistungen und der von Erie beschriebene Einfluss Chinas auf Rechtssysteme.

Deutschen Unternehmen seien für individuell zugeschnittene Lösungen bekannt und China wisse laut Experte III auch, dass sie auf ausländische Firmen angewiesen seien (zum

Beispiel bei Nachhaltigkeitszielen), obwohl das chinesische Marketing eine andere Wahrnehmung vermitteln möchte. Mit dieser Art der Politik müsse man umgehen können. Auch die chinesische Konjunktur schwächele, merkt Experte III an. Standorte in China können auf einen guten Fachkräftemarkt zurückgreifen und für eine schnelle Umsetzung von Anfragen sorgen.

De-Risking Strategien können nicht pauschalisiert werden, da die Auswirkungen von Risikoszenarien sehr unterschiedlich sind. Die Wahrnehmung Chinas reiche in verschiedenen Unternehmen von einer Existenzbedrohung bis zum bedeutendsten Markt und Partner für Technologie und Innovation. Diese Unterschiede seien für Verbände zum Teil schwierig miteinander vereinbar und überbrückbar.

Generell kann aber festgestellt werden, dass sich der Blick auf China und die Chancen des Handels wandeln. Die Abhängigkeiten in Bezug auf Importe, Exporte und Marktanteile sind differenziert zu betrachten. Unbedingt zu beachtende Abhängigkeiten bestehen insbesondere im Handel mit in Schlüsseltechnologien eingesetzten Rohstoffen oder beim Einsatz von chinesischer Technologie in kritischer Infrastruktur. Beim Ausbau der erneuerbaren Energien steht Deutschland dadurch in einem Zielkonflikt zwischen Abbau der Abhängigkeiten und Rückschritt.

Gebündelt auftretende Risiken, wie sie in der Automobilindustrie existieren, müssen ebenfalls differenziert betrachtet werden, aber laut Sichtweise von Experte I aus strategischer Sicht nicht unbedingt unverzüglich abgebaut werden. China versuche selbst, auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen, und fasse große Marktanteile in Europa nicht als strategisches Risiko auf. Gehäufte Risiken seien eher mittel- bis langfristig durch Diversifizierung zu verringern. Gegenseitige Abhängigkeit in Form von Marktzugang zu China einerseits und Investitionen in China andererseits wirke stabilisierend und bringe etwas Sicherheit.

In Bezug auf Extremszenarien sieht Experte I keine akuten Veränderungen in den Unternehmen. Industriepolitische Ansätze der Politik, wie die subventionierte Ansiedlung von Unternehmen (bei kritischen Rohstoffen/Technologien) werden aktuell angestrebt und seien ein Schritt, um sich vor Extremfällen abzusichern. Die Unternehmen haben den Umbau der Lieferketten im Fokus. Dabei gelte es, mehr Resilienz, Redundanz und Diversifizierung aufzubauen. Voraussetzung hierfür seien eine unternehmensstrategische Priorisierung der Resilienz vor Effizienz. Die De-Risking Strategien der Unternehmen streben nicht zwingend weniger Handel in und mit China an, sondern die Identifikation der Bedeutung des China-Geschäfts im globalen Unternehmenskontext und Risikominimierung.

Firmen möchten das bestehende China-Geschäft fortführen und es absichern, damit wachsende Risiken es nicht gefährden. Investitionen in Produktion oder Lieferanten vor Ort bezwecken, im Wettbewerb bestehen zu können und außerdem mit einer größeren lokalen Präsenz gegen politische Verwerfungen abgesichert zu sein. Dazu gehöre auch, Forschung und Entwicklung in China zu verorten. Ziel sei, all diese Aktivitäten vom Unternehmen im Rest der Welt zu isolieren (= internes De-Coupling).

Zusammen mit einer solchen Lokalisierung in China sei zumeist auch eine Diversifizierung verbunden. Es werde neben China auch verstärkt in anderen Regionen investiert, wodurch eine weitere Absicherung erreicht werden solle. So könne auch nachlassendes Wachstum in China kompensiert oder von steigendem Wachstum in anderen Märkten profitiert werden.

KMU reagieren entweder mit Diversifizierung oder gehen nach China, falls gefordert und notwendig. Entscheidend sei, ob die Handelsbeziehungen sich nur auf Export beschränken oder das Unternehmen schon in China investiert.

De-Risking steht gemäß Verständnis der Befragten dafür, auf Szenarien vorbereitet zu sein, d. h. für Risikominderung, nicht jedoch für Risikobeseitigung. Dabei hat De-Risking in den Bereichen Lieferketten, Exportmärkte und Investitionen verschiedene Facetten. In den Unternehmen wurde De-Risking durch die Folgen der COVID-19 Pandemie und den Krieg Russlands gegen die Ukraine präsent.

Eine De-Risking Strategie sollte mittels Analyse der Gegebenheiten und Abhängigkeiten Szenarien entwerfen und bewerten. Dabei sollte das Risikomanagement bezüglich Abhängigkeiten und Diversifizierung neu gedacht werden. Es sei laut Experte II etwa zu ermitteln, welche Voraussetzungen das Unternehmen benötigt, um von Ereignissen nicht bedroht zu werden. Dabei sei auch der Kontrollverlust über ausländische Konzernteile zu berücksichtigen. Weiterhin seien die Verbesserung der Position im eigenen Land, die Zusammenarbeit mit Partnern in der EU, verbesserte Bildung und erweitertes Wissen über China Überlegungen, welche es als Teil der Strategiefindung zu bearbeiten gelte. Dabei sei es wichtig, sich auf alle Szenarien vorzubereiten, und darauf hinzuwirken, dass sie nicht eintreten.

Geplante Maßnahmen der China-Strategie, wie eine Förderung des Mercator Institute for China Studies MERICS, werden von Experte III als sehr positiv wahrgenommen, da der Aufbau von Know-how über China dem Risiko informationstechnischer Entkopplung entgegenwirke. Förderung der Sensibilisierung universitärer Bildung für Risiken im Umgang mit China und Know-how Aufbau wissenschaftlicher Forschung werden von Experte III als besonders wichtig wahrgenommen. Dabei solle Exportkontrolle auch für Know-how gelten.

Den VDMA mit seinen Mitgliedern beschäftigte De-Risking vor allem auch in der Einkaufsstrategie, da teilweise etwa 70-80 % der Vorprodukte aus China bezogen werden. Auch die handelspolitischen Spannungen zwischen den USA und China führen dazu, dass Lokalisierungsstrategien in China für China zu produzieren verstärkt attraktiv wirken. Experte III merkt an, dass die Branche grundsätzlich diversifiziert und international aufgestellt sei. De-Risking Strategien seien daher durchaus individuell. Firmen mit bestehenden Standorten in China beurteilen die Situation anders als solche, die aus Deutschland heraus den Weltmarkt bedienen. Für letztere möge der Markt in China nicht groß genug sein oder China nur einen geringen Teil des Umsatzes ausmachen. Der Anteil Chinas am Gesamtgeschäft der Branche liege bei 10 %.

De-Coupling wird von allen Befragten äußerst kritisch betrachtet. Im Bereich der Halbleiter könne kein Land allein die Wertschöpfungskette abbilden, da die Fertigung und die erforderlichen Fähigkeiten nur global aufgebracht werden können.

Durch die Auswirkungen von COVID-19 auf die Lieferketten haben die Unternehmen gelernt, De-Risking ernsthaft zu betreiben. Es sei sowohl wichtig als auch schwierig, die damit verbundenen Fragen und Veränderungen dauerhaft in den Unternehmen zu verfolgen, anstatt sie in naher Zukunft mangels akuten Anlasses nicht mehr zu beachten. De-Risking Strategien seien langfristig ausgelegt und fallen je Land unterschiedlich aus.

De-Risking Ansätze von Unternehmen können sich von der De-Risking Strategie und Vorstellung der Politik unterscheiden. Aufgabe der befragten Verbände ist es beide Parteien bei Informationsfluss und Festlegung einer Gesamtstrategie zu unterstützen.

Die bestehenden Instrumente der EU und Deutschland zur Risikominimierung werden vom BDI grundsätzlich unterstützt. Der erzielte Sicherheitsgewinn müsse jedoch in einem vertretbaren Verhältnis zu den entstehenden Kosten stehen.

Zwar sind laut Experte I subventionierte Ansiedlungen in Deutschland besser als keine Maßnahmen. Die Frage sei jedoch, ob das Geld damit optimal angelegt werde. Der Gefahr der Ausnutzung durch große Unternehmen steht die stabile Versorgung zum Beispiel mit Chips und damit kein Risiko von Versorgungsengpässen (strategisch wichtiges

Ziel, Standortwettbewerb) gegenüber. Die langfristige Perspektive und der Hauptfokus Deutschlands sollten Investitionen in Bildung und Forschung sein, um eigene Innovationskapazitäten und -kraft aufzubauen. Für ein funktionierendes Ökosystem brauche es Cluster oder Ansiedlungen und Humankapital. Entscheidend seien immer die Kosten.

Grundsätzlich werde De-Risking zu stark aus der defensiven Perspektive verfolgt und in Deutschland und Europa die offensive Seite stark vernachlässigt. Der defensive Ansatz versuche, den Einfluss Chinas zu begrenzen. Offensiv bedeute, den eigenen Standort und eigene Innovationskraft zu verbessern und die eigene Position attraktiver zu machen. Dazu brauche es eine in vielen Bereichen darauf ausgerichtete Wirtschaftspolitik. Für Anreize zum Ausbau der Lagerhaltung brauche es etwa eine Veränderung des Steuerrechtes, damit vorsorgende Unternehmen nicht benachteiligt werden. Eine solche offensive Wirtschaftspolitik solle auf EU-Ebene auch die Normierung umfassen, ein Bereich, in welchem auf De-Risking Aktivitäten anderer Länder reagiert werden solle.

Der VDMA wünscht laut Experte III eine Ermutigungs- statt Entmutigungsstrategie mit kreativeren Instrumenten, welche auch den Mittelstand zur Diversifizierung ermutigen solle.

Experte I stellt fest, dass China in der deutschen Industrie weiterhin nicht die Bedeutung des europäischen Marktes erreiche und spricht sich für einen Ausbau des Handels und der Investitionen zu beiderseitigem Nutzen in nicht kritischen Bereichen aus. In China allerdings deute alles auf eine noch weitergehende staatliche Kontrolle der Wirtschaft hin. Deswegen sei unbeachtlich aller bewusst gesetzten kleinen Gesten der Öffnung ein guter Zeitpunkt, die eigenen Forderungen deutlich darzustellen und zugleich nicht zu erwarten, dass China nennenswerten Raum für Konkurrenz durch Firmen aus dem Ausland sehe. Insbesondere langfristig oder in wichtigen Sektoren sei dies dort nicht erwünscht.

Dennoch gelte, dass man einen großen Wachstumsmarkt nicht ignorieren könne.

3. Diskussion und Bewertung

Große Übereinstimmung zwischen der Literatur und den Interviews besteht bezüglich des Verständnisses von De-Risking. Risikoidentifizierung und Maßnahmen wie Aufbau von Resilienz und Redundanz sowie der Abbau der Konzentrationsrisiken durch Diversifizierung über einen langen Zeitraum (= mehr Investitionen in andere Märkte, um Risiken in China wie sinkende Wachstumsdynamik zu minimieren und andere Wachstumschancen zu nutzen) stehen dabei im Fokus. Dabei sollten die Kosten nicht den Sicherheitsgewinn übersteigen.

Kernaussage des De-Risking ist, den Handel mit China weiter zu verfolgen, aber das Unternehmen so auszurichten, dass ein teilweiser oder gar kompletter Wegfall aller Aktivitäten in China beherrschbar bleibt und keine existenziellen Folgen hätte. Anders als im De-Coupling ist folglich keine gänzliche Abtrennung gefordert. Gleichwohl besteht zwischen beiden Konzepten insofern eine Schnittmenge, als dass auch im Rahmen von De-Risking angestellte Abwägungen die fallweise Einstellung einzelner Aktivitäten nahelegen können.

Damit ist De-Risking in der betrieblichen Ebene, nach übereinstimmender Erkenntnis aus Studien und Interviews als Aufgabe des Risikomanagements bzw. der Unternehmensführung anzusehen. Zu Beginn ist ein Bewusstsein und eine Motivation für diese Aufgabe erforderlich: Warum sollte eine Abhängigkeit vom Handel mit China problematischer sein als eine Abhängigkeit vom Handel mit anderen Ländern? Und was unterscheidet potenzielle De-Risking-Strategien in Bezug auf China von ähnlichen Maßnahmen bzgl. anderer Länder, z. B. Russland? Für eine Beurteilung des Status Quo im Unternehmen ist eine möglichst detaillierte Erhebung erforderlich. Diese kann unter Umständen mit erheblichem Aufwand verbunden sein, da auch von anderen Firmen oder aus Drittländern bezogene Güter auf, dem Einfluss Chinas unterliegenden, Vorleistungen angewiesen sein können.

Die Analyse der aktuellen Situation sollte durch verschiedenste Szenarien, auch durch bisher undenkbar, aufschlussreich ergänzt werden. Diese können den vorübergehenden oder ersatzlosen Wegfall von Lieferungen bestimmter Komponenten, ein (auch vollständiger) Entfall des Absatzes in China, entfallene Kontrolle über Vermögen und Erträge von Tochterfirmen in China und sogar ein plötzlicher, umfassender Abbruch der Geschäfte umfassen. Es ist anzumerken, dass die befragten Expert*innen aktuell keine kurzfristigen Veränderungen bzw. Anpassungen aufgrund von Extremszenarien beobachten, da deren Folgen gesamtgesellschaftlich schwer abzuschätzen seien.

Auf Grundlage der Analyse und Beurteilung der Situation und Szenarien können Ziele für das Unternehmen entwickelt werden. Sie bieten Orientierung für operative wie strategische Geschäftsentscheidungen und machen die komplexen Herausforderungen durch Abstraktion beherrschbar. Mittel- und langfristige Umsetzung im Rahmen der Unternehmensentwicklung reduziert die Kosten für umfangreiche De-Risking Maßnahmen, welche für sich genommen größtenteils wirtschaftlich nicht zu rechtfertigen wären. De-Risking kann somit als Nebenbedingung für die Geschäftsentwicklung gelten und in analoger Weise auch auf bedeutende Themen, Länder oder Risikofaktoren über die Abhängigkeit von China hinaus angewendet werden.

Es ist zu beachten, dass die Auswertung der Studien und der Interviews einhellig ergeben hat, dass es keine allgemeingültige Blaupause für alle Unternehmen gibt. Sowohl branchen- als auch risikoabhängig müssen Problematiken und Szenarien differenziert betrachtet werden. Insbesondere KMU stehen aufgrund vergleichsweise geringerer personeller und vor allem finanzieller Ressourcen, laut Blum und Labucay (2021) und

Experte I, vor großen Herausforderungen bei der Strategieentwicklung und -umsetzung. Hier kann eine Unterbrechung der Lieferketten existenzbedrohend sein.

Kleinere und mittlere Unternehmen können deshalb auf finanzielle und rechtlich unterstützende wirtschaftspolitische Maßnahmen angewiesen sein. Zwar sprechen Spillner und Wolff (2023) davon, dass diese Firmen durch eine stärkere westliche Ausrichtung eher geneigt seien, Outsourcing rückgängig zu machen, demgegenüber steht jedoch die Erkenntnis von Musitz (2023), dass alternative Lieferanten außerhalb Chinas teilweise entweder nicht verfügbar oder zu teuer seien. Escaith (2022) sowie Vivoda und Matthews (2023) sprechen von hohen Kosten und einem langfristigen Zeithorizont des Re-Shoring. Erschwerend kommt hinzu, dass Deutschland bzw. Europa wegen hoher Energiepreise und angespannter Fachkräftesituation schwierige Standortbedingungen aufweise (Experte I).

Bei der Zielentwicklung kommt die zweite Ebene des De-Risking zum Tragen, welche in der politischen und makroökonomischen Welt angesiedelt ist. Politisch werden die für Unternehmen relevanten Ge- und Verbote und weitere Rahmenbedingungen im Handel mit China (und anderen Ländern) definiert. Makroökonomisch setzen die Verfügbarkeit von Fachkräften in Deutschland und zunehmend im Weltmarkt dem Grad der möglichen Unabhängigkeit von China Grenzen. Nicht jede Vorleistung kann mit vertretbarem (Mehr-)Aufwand aus alternativen Quellen bezogen werden. In diesem Zuge merkte ein*e Interviewpartner*in an, dass sich in Deutschland mehr Orte [d. h. Institutionen], wie z. B. Think Tanks, mit Fragen des De-Risking bzw. der Diversifizierung beschäftigten sollten, um sowohl für Politik als auch Unternehmen Know-how zur Verfügung zu stellen.

Sicherheitsfragen und Wettbewerbsbeschränkungen werden in politischen Entscheidungen festgelegt. Die Umsetzung der entsprechenden Reaktionen liegt in der Verantwortung der Wirtschaft, auch in Eigeninitiative. Die staatliche Rolle erstreckt sich so weit, wie es erforderlich ist, beispielsweise durch Berichtspflichten und die Sicherstellung der Lieferfähigkeit für kritische Produkte vgl. Spillner und Wolff (2023).

Gur und Dilek empfehlen im Falle der USA nicht nur neoprotektionistische Maßnahmen, sondern auch die Umsetzung von Maßnahmen zur Stärkung der eigenen Wirtschaft, Bildung und Forschung (Infrastruktur, Arbeitsproduktivität, Begrenzung der Automatisierung). Sie nennen hier unter anderem den „Innovation and Competition Act“ und den „Creating Opportunities to Meaningfully Promote Excellence in Technology, Education, and Science (COMPETES) Act“ (Gordon 2007). Laut Experte II sei in den USA damit eine De-Globalisierungstendenz (Local-Content-/Re-Shoring-Regeln) zu erkennen. Die Interviews ergaben, dass auch für Deutschland bzw. Europa Offensivmaßnahmen der Politik erwünscht seien. Der Fokus sei bisher zu sehr auf defensive Instrumente gelegt, welche den Einfluss Chinas zu begrenzen versuchen.

Der offensive Ansatz („Ermutigungsstrategie“) beinhaltet dagegen den eigenen Standort, die eigene Innovationskraft und das Bildungssystem (Know-how auch im Bezug zu China) attraktiver zu machen. Derartige wirtschaftspolitische Maßnahmen sollten gesamteuropäisch gedacht und erarbeitet werden. Der von der EU, als Reaktion auf den „Inflation Reduction Act“ (The White House 2023) der USA, präsentierte „Green Deal Industrial Plan“ (European Commission 2023c) und der „European Critical Raw Materials Act“ (European Commission 2024b) könnten neben subventionierten Ansiedlungen von Schlüsselbranchen ein Anfang sein. Steuerpolitik [die Behandlung der Lagerhaltungsbetreffend] und Normierung als ökonomisches Machtinstrument sollten laut Gur und Dilek (2023), Blum und Labucay (2021) sowie den Expert*innen gezielt für facettenreiche De-Risking Maßnahmen eingesetzt werden, die auch betriebswirtschaftlich Sinn ergeben.

Die Akteure der europäischen Politik sollten stark die eigene Position gegenüber China vertreten, Themen einfordern und dabei eine klare Abgrenzung von Bereichen der kritischen Infrastruktur vornehmen. Kooperationen müssten beiderseitigen Mehrwert bieten.

Wichtigster De-Risking Trend, laut Experte I, sind Lokalisierungsstrategien (in China für China produzieren), die vorhandenen Marktanteile verteidigen und vor wachsenden Risiken schützen. Dies könnten Investitionen in Lieferanten und Forschung und Entwicklung vor Ort sein oder bedeuten, sicherzustellen, dass das China-Geschäft relativ unabhängig vom Rest des globalen Geschäfts ist (= internes De-Coupling). Ein allgemeines De-Coupling sei u.a. laut Ventz et. al. sowie den Interviews zu teuer und zum Beispiel in der Halbleiterindustrie aufgrund ihrer hohen Komplexität illusorisch. Auch die von Alfaro und Chor sowie den Expert*innen erläuterten handelspolitischen Spannungen zwischen den USA und China führen dazu, dass Lokalisierungsstrategien erfolgsversprechend erscheinen.

Dass De-Risking nicht zwingend weniger Handel in und mit China, sondern die Identifikation der Bedeutung des China-Geschäfts im globalen Unternehmenskontext bedeutet, zeigen größtenteils sowohl die analysierte Literatur als auch die Interviews. Da je nach Branchen- und Unternehmensgegebenheiten Risiken unterschiedlich bewertet werden gibt es im De-Risking nicht den einen schnellen Hebel, sondern bedarf es einer Kombination von politischen Rahmenbedingungen und unternehmerischen Lösungen. Wichtig sei dabei, zu bedenken, dass China zwar der größte außereuropäische Handelspartner ist, der europäische Binnenmarkt aber für viele Branchen den wichtigsten Bezugspunkt darstellt sowie China auch auf ausländische Firmen angewiesen sei.

Mit der Entscheidung, in China in Produktion für den chinesischen Markt zu investieren, tragen Firmen gleichzeitig aus eigenem Antrieb dazu bei, China unabhängiger von ausländischen Gütern zu machen. In dieser Hinsicht erfüllt die chinesische Industriepolitik ihren Zweck. Es kann und soll an dieser Stelle keine Aussage darüber getroffen werden, ob daraus ein Einfluss auf die Eintrittswahrscheinlichkeit von einschneidenden Ereignissen im Handel mit China erwächst.

Wie die Befragung von Busch (2023) und die Experteninterviews darlegen, ist ein Bewusstsein für die Notwendigkeit von De-Risking Strategien bzgl. China in den Unternehmen bereits entstanden. Die langfristige Umsetzung eines De-Risking-Prozesses hat in den meisten Unternehmen bereits begonnen. Dass sich auch andere Länder bzw. globale Wirtschaftsmächte De-Risking Strategien widmen, zeigen u.a. Hundt (2023) und Experte I auf. Unternehmerische Entscheidungen spielen eine entscheidende Rolle, einschließlich der Bereitschaft, eingegangene Risiken zu tragen. Ein externer Effekt besteht darin, dass mögliche Lieferausfälle, die zum Nutzen einiger Unternehmen auftreten, Kosten für die gesamte Gesellschaft verursachen. Politische Vorgaben ermöglichen eine breite Umsetzung und bieten die Chance, durch technologische Weiterentwicklung neue Strukturen zu schaffen.

Literaturverzeichnis

Albert, Eleanor (2006): China in Africa. In: *Council on Foreign Relations*, 12.01.2006. Online verfügbar unter <https://www.cfr.org/backgrounders/china-africa>, zuletzt geprüft am 26.02.2024.

Alfaro, Laura; Chor, Davin (2023): Global Supply Chains: The Looming "Great Reallocation". In: *National Bureau of Economic Research*. DOI: 10.3386/w31661.

Attinasi, Maria Grazia; Boeckelmann, Lukas; Meunier, Baptiste (2023): The Economic Costs of Supply Chain Decoupling (ECB Working Paper, No. 2023/2839). Online verfügbar unter <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4532103>.

Auswärtiges Amt (2023): 50 Jahre deutsch-chinesische Beziehungen. Online verfügbar unter <https://china.diplo.de/cn-de/willkommen-in-china/politik/-/1349620>, zuletzt aktualisiert am 04.12.2023, zuletzt geprüft am 04.12.2023.

Blum, Ulrich; Labucay, Inéz (2021): Governance vulnerabler strategischer Wertschöpfungsketten im Zeichen der Deglobalisierung. In: *SIRIUS – Zeitschrift für Strategische Analysen* 2021 (5 (3)), S. 239–260. Online verfügbar unter <https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/sirius-2021-3004/html>.

Büchenbacher, Katrin (2023): Neue Seidenstrasse: Wie China Entwicklungsländer abhängig macht. In: *Neue Zürcher Zeitung*, 28.03.2023. Online verfügbar unter <https://www.nzz.ch/international/neue-seidenstrasse-wie-china-entwicklungslaender-abhaengig-macht-ld.1732347>, zuletzt geprüft am 26.02.2024.

Bundeszentrale für politische Bildung (2022a): Von der "Werkbank der Welt" zur Innovationswirtschaft. In: *Bundeszentrale für politische Bildung*, 17.01.2022. Online verfügbar unter <https://www.bpb.de/shop/zeitschriften/izpb/china-337/275570/von-der-werkbank-der-welt-zur-innovationswirtschaft/>, zuletzt geprüft am 12.01.2024.

Bundeszentrale für politische Bildung (2022b): Chinas Außen- und Wirtschaftspolitik in der Xi-Ära. In: *Bundeszentrale für politische Bildung*, 20.01.2022. Online verfügbar unter <https://www.bpb.de/themen/asien/china/328793/chinas-aussen-und-wirtschaftspolitik-in-der-xi-ara/>, zuletzt geprüft am 12.01.2024.

Bundeszentrale für politische Bildung (2023a): Deutschland: Entwicklung des Außenhandels. In: *Bundeszentrale für politische Bildung*, 13.04.2023. Online verfügbar unter <https://www.bpb.de/kurz-knapp/zahlen-und-fakten/globalisierung/52842/deutschland-entwicklung-des-aussenhandels/>, zuletzt geprüft am 26.02.2024.

Bundeszentrale für politische Bildung (2023b): Krieg in der Ukraine. In: *Bundeszentrale für politische Bildung*, 22.11.2023. Online verfügbar unter <https://www.bpb.de/themen/europa/krieg-in-der-ukraine/>, zuletzt geprüft am 05.12.2023.

Busch, Berthold; Matthes, Jürgen; Sultan, Samina (2023): Zur Abhängigkeit einzelner Industriezweige von China. Eine empirische Bestandsaufnahme. Hg. v. Indtitut der deutschen Wirtschaft Köln e. V. Köln, zuletzt geprüft am Dezember 2023.

Die Bundesregierung (2023): China-Strategie der Bundesregierung. Berlin. Online verfügbar unter <https://www.auswaertiges-amt.de/blueprint/servlet/blob/2608578/810fdade376b1467f20bdb697b2acd58/china-strategie-data.pdf>, zuletzt geprüft am 19.12.2023.

Erie, Matthew S. (2023): Chinese law and development: implications for US rule of law programs: Wilson Center. Online verfügbar unter <https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:ca3b0222-b8d6-4069-8c3e-f61798e37430>.

Escaith, Hubert (2022): From Hyper Globalization to Global Value Chains Decoupling: Withering Global Trade Governance? In: *Journal of Applied Economic Sciences (JAES)*

XVII (78), S. 404–418. Online verfügbar unter <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=1086399>.

European Commission (2023a): Global Gateway. Hg. v. Directorate-General for Communication. European Commission. Online verfügbar unter https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/global-gateway_en, zuletzt geprüft am 23.02.2024.

European Commission (2023b): Speech by the President on EU-China relations. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_23_2063.

European Commission (2023c): The Green Deal Industrial Plan. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_510.

European Commission (2024a): Corporate sustainability due diligence. Fostering sustainability in corporate governance and management systems. Hg. v. Directorate-General for Communication. European Commission. Online verfügbar unter https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/corporate-sustainability-due-diligence_en, zuletzt geprüft am 23.02.2024.

European Commission (2024b): European Critical Raw Materials Act. Online verfügbar unter https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/green-deal-industrial-plan/european-critical-raw-materials-act_en, zuletzt aktualisiert am 12.06.2024, zuletzt geprüft am 12.06.2024.

Frankfurter Allgemeine Zeitung (2018): Wie China zur Industrie-Supermacht werden will. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 12.12.2018. Online verfügbar unter <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/infografik-made-in-china-2025-15936600.html>, zuletzt geprüft am 12.01.2024.

Gordon, Rep. (2007): H.R.2272 - 110th Congress (2007-2008): America Creating Opportunities to Meaningfully Promote Excellence in Technology, Education, and Science Act. Online verfügbar unter <https://www.congress.gov/bill/110th-congress/house-bill/2272>, zuletzt aktualisiert am 12.06.2024, zuletzt geprüft am 12.06.2024.

Gur, Nurullah; Dilek, Serif (2023): US–China Economic Rivalry and the Reshoring of Global Supply Chains. In: *Chinese Journal of International Politics* 16 (1), S. 61–83. DOI: 10.1093/cjip/poac022.

Hermle, Frederik (2022): (K)eine Tragödie von Großmachtpolitik? Interessen und Verhalten der Volksrepublik China im Südchinesischen Meer aus der Perspektive des offenen Neorealismus. Online verfügbar unter <https://www.budrich-journals.de/index.php/dngps/article/viewFile/41081/35123>, zuletzt geprüft am 23.02.2024.

Horn, Sebastian; Parks, Bradley C.; Reinhart, Carmen H.; Trebesch, Christoph (2023): China as an International Lender of Last Resort. Working Paper 124. Online verfügbar unter https://docs.aiddata.org/ad4/pdfs/WPS124_China_as_an_International_Lender_of_Last_Resort.pdf.

Hundt, David; He, Baogang; Simonelli, Dominic (2023): South Korea's "3-D" Problem: De-risking and Diversifying in Response to China's Economic Coercion. In: *Korea Europe Review* (5). DOI: 10.48770/KER.2023.NO5.29.

Janson, Matthias (2022): Chinas Aufstieg zur Wirtschaftsmacht Nr. 1. In: *Statista*, 27.06.2022. Online verfügbar unter <https://de.statista.com/infografik/27680/anteil-am-kaufkraftbereinigten-globalen-bruttoinlandsprodukt/>, zuletzt geprüft am 12.01.2024.

Jowett, A. J. (1991): The demographic responses to famine: the case of China 1958-61. In: *GeoJournal* 23 (2), S. 135–146. DOI: 10.1007/BF00241398.

Koc, Cagan; Jacobs, Jennifer (2024): US Pressured Netherlands to Block China-Bound Chip Machinery. Hg. v. Bloomberg. Online verfügbar unter <https://edition.cnn.com/2024/01/02/tech/asml-china-exports-suspension-intl-hnk/index.html>, zuletzt aktualisiert am 02.01.2024, zuletzt geprüft am 08.01.2014.

Kuhn, Britta (2023): China-Risiken stärker beachten. In: *Wirtschaftsdienst* 103 (3), S. 165–169. DOI: 10.2478/wd-2023-0047.

Lippert, Barbara; Perthes, Volker; Stiftung Wissenschaft und Politik (2020): Strategische Rivalität zwischen USA und China. Online verfügbar unter https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/66986/ssoar-2020-lippert_et_al-Strategische_Rivalitat_zwischen_USA_und.pdf?sequence=1&isAllo-wed=y&lnkname=ssoar-2020-lippert_et_al-Strategische_Rivalitat_zwischen_USA_und.pdf, zuletzt geprüft am 05.12.2023.

Matthes, Jürgen (2023): Wie ist der starke Import- anstieg aus China im Jahr 2022 zu erklären und wie haben sich die Import- Abhängigkeiten entwickelt? Online verfügbar unter https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2023/IW-Report_2023-China-Import-Entwicklung.pdf, zuletzt geprüft am 23.02.2024.

Mayring, Philipp (2022): Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken. 13. Neuausgabe. Weinheim: Julius Beltz GmbH & Co. KG. Online verfügbar unter <http://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:bsz:31-epflicht-2019387>.

Mbeba (2021): China Standards 2035 – Shaping the World of Tomorrow? - EAC International Consulting. Online verfügbar unter <https://eac-consulting.de/china-standards-2035/>, zuletzt aktualisiert am 05.07.2022, zuletzt geprüft am 12.01.2024.

Musitz, Lia (2023): Die Re-Strukturierung globaler Wertschöpfungsketten. Chancen und Herausforderungen für nationale und internationale Gewerkschaften. Hg. v. Hans-Böckler Stiftung. Hans-Böckler Stiftung.

Peer, Mathias; Reuters; dpa (2022): Konflikt mit China: Taiwan meldet bislang größte Grenzverletzung durch Chinas Luftwaffe. In: *Die Zeit*, 26.12.2022. Online verfügbar unter <https://www.zeit.de/politik/ausland/2022-12/china-taiwan-kampfflugzeuge-luft-raum>, zuletzt geprüft am 05.12.2023.

Sanction Scanner (2023): What Is De-Risking? Online verfügbar unter <https://sanctions-canner.com/knowledge-base/de-risking-and-anti-money-laundering-250>, zuletzt aktualisiert am 04.12.2023, zuletzt geprüft am 04.12.2023.

Schneider, Etienne (2023): Germany's Industrial strategy 2030, EU competition policy and the Crisis of New Constitutionalism. (Geo-)political economy of a contested paradigm shift. In: *New Political Economy* 28 (2), S. 241–258. DOI: 10.1080/13563467.2022.2091535.

Spillner, Ole; Wolff, Guntram (2023): China "De-risking": A Long Way from Political Statements to Corporate Action. In: *2198-5936* 16, S. 1–8. Online verfügbar unter <https://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/87681>.

Stamer, Vincent (2023): Deutsche Exporte ausgebremst: China ersetzt "Made in Germany". Kiel Institut für Weltwirtschaft - Leibniz-Zentrum zur Erforschung globaler ökonomischer Herausforderungen (IfW Kiel). Kiel (Kiel Policy Brief, 167). Online verfügbar unter <https://www.econstor.eu/handle/10419/276246>.

Statistisches Bundesamt (2023): Die Volksrepublik China ist erneut Deutschlands wichtigster Handelspartner. Online verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Aussenhandel/handelspartner-jahr.html>, zuletzt aktualisiert am 01.11.2023, zuletzt geprüft am 04.12.2023.

Thakur-Weigold, Bubl; Miroudot, Sébastien (2023): Supply chain myths in the resilience and deglobalization narrative: consequences for policy. In: *Journal of International Business Policy*. DOI: 10.1057/s42214-023-00170-3.

The White House (2023): Inflation Reduction Act Guidebook | Clean Energy | The White House. Online verfügbar unter <https://www.whitehouse.gov/cleanenergy/inflation-reduction-act-guidebook/>, zuletzt aktualisiert am 05.12.2023, zuletzt geprüft am 12.06.2024.

Umbach, Frank (2001): Geostrategische und geoökonomische Aspekte der chinesischen Sicherheits- und Rüstungspolitik zu Beginn des 21. Jahrhunderts: die Verknüpfung traditioneller Sicherheitspolitik mit Ressourcenfragen im geopolitischen Denken Chinas. In: Gunter Schubert (Hg.): China: Konturen einer Übergangsgesellschaft auf dem Weg in das 21. Jahrhundert: Inst. für Asienkunde.

United States Department of State (2023): De-risking - United States Department of State. Online verfügbar unter <https://www.state.gov/de-risking/>, zuletzt aktualisiert am 11.08.2023, zuletzt geprüft am 04.12.2023.

VDMA (2021): Industrie schafft Zukunft – Politik für den industriellen Mittelstand. Online verfügbar unter <https://www.vdma.org/documents/34570/4802302/Industrie+schafft+Zukunft+-+Politik+f%C3%BCr+den+industriellen+Mittelstand.pdf/28578fe1-de20-04aa-d685-704fbb5830fa?t=1633074128968>, zuletzt geprüft am 26.02.2024.

Ventz, Hannah; Sanllorente, Antonia; Pothen, Frank (2023): Europe's economic vulnerability to a trade conflict with the People's Republic of China. Hg. v. Fraunhofer IMW. Leipzig.

Vivoda, Vlado; Matthews, Ron (2023): "Friend-shoring" as a panacea to Western critical mineral supply chain vulnerabilities. In: *Mineral Economics*, S. 1–14.

WTO (2023): Anteil der wichtigsten Exportnationen am weltweiten Außenhandel 2022 | Statista. Online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/2879/umfrage/anteil-der-wichtigsten-exportnationen-am-weltweiten-aussenhandel/>, zuletzt aktualisiert am 26.02.2024, zuletzt geprüft am 26.02.2024.

Kontakt

Christian Klöppelt
Wissenschaftlicher Mitarbeiter
Center for Economics and Management of
Technologies CEM

Tel. +49 345-131886-134
Fax +49 345-231039-190
christian.kloepfelt@imw.fraunhofer.de

Fraunhofer-Zentrum für Internationales
Management und Wissensökonomie IMW
Außenstelle Halle (Saale)
Leipziger Straße 70/71
06108 Halle (Saale)



www.imw.fraunhofer.de/