

# Audit Committee Quarterly

III / 2022

DAS MAGAZIN FÜR CORPORATE GOVERNANCE

**Audit Committee  
Institute e.V.**

Gefördert durch



»I CAN SEE CLEARLY NOW, THE RAIN IS GONE  
I CAN SEE ALL OBSTACLES IN MY WAY ...«

Johnny Nash

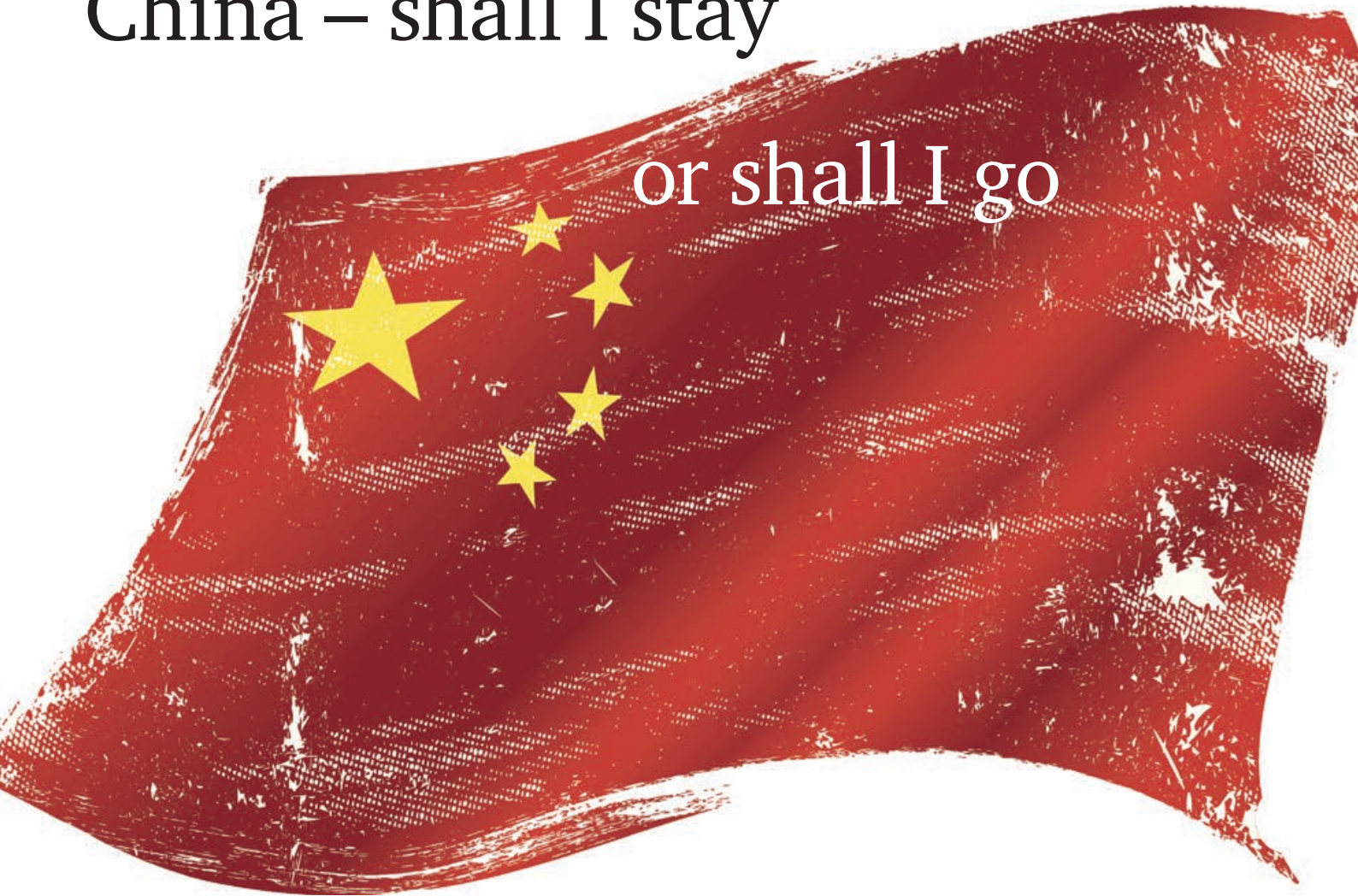


**Resilienz – Geopolitik und Wertschöpfungskette**

Autor: **Jörg Wuttke**

# China – shall I stay

or shall I go





Das Thema Diversifizierung der Lieferketten ist in aller Munde; viele Experten sind der Meinung, dass eine zu große Abhängigkeit von China ausländische Unternehmen dazu zwingen würde, sich abzukoppeln und zumindest einige Investitionen und Produktionsstandorte in andere Länder zu verlagern. Anstatt den chinesischen Markt jedoch zu verlassen, suchen europäische Unternehmen vielmehr nach Wegen, ihre China-Aktivitäten von ihren globalen Aktivitäten zu trennen. Durch Onshoring und Lokalisierung reduzieren europäische Unternehmen die grenzüberschreitenden Verbindungen und verschaffen sich eine günstigere Ausgangsposition, um neben dem Diversifizierungsdruck auch Chinas Autarkie-Kampagne zu überstehen.



**Jörg Wuttke** ist seit Mai 2019 Präsident der EU-Handelskammer in China – ein Amt, das er bereits von 2007 bis 2010 sowie von 2014 bis 2017 besetzt hatte. Wuttke ist Chairman der China Task Force des Business and Industry Advisory Committee der OECD (BIAC) sowie Mitglied des Beratergremiums des Mercator Institute for China Studies (MERICS) in Berlin. Er lebt seit mehr als drei Jahrzehnten in Peking.

Trotz Neuausrichtung ihrer globalen Aktivitäten in bestimmten Bereichen verbleiben signifikante Risiken und Herausforderungen ohne eine weitergehende Trennung. Die politischen Entscheidungsträger in Peking haben das klare Ziel, ein unabhängiges IT-Ökosystem aufzubauen, das sich selbst tragen kann. Dies bedeutet eine begrenzte Rolle für ausländische Anbieter in diesem Markt. Außerdem macht Chinas Data-Governance-System den Datentransfer über die Grenze prekär, und bei Aufrechterhaltung der Verbindungen zu globalen digitalen Systemen besteht die Gefahr der Nichteinhaltung der lokalen Regelungen.

Zudem sehen sich europäische Unternehmen mit vagen behördlichen Anforderungen an ihre Netzwerkausrüstung und an ihre digitalen Dienste konfrontiert. Ein Beispiel hierfür sind Sicherheitsüberprüfungen von »kritischen IT-Infrastrukturen« und informelle Vorschläge, dass die Unternehmen »autonome und kontrollierbare Technologien« einsetzen sollen. Diese Anforderungen zwingen ausländische Unternehmen dazu, ihre Lieferketten, Technologie-Plattformen sowie Forschung und Entwicklung nach China zu lokalisieren, um eine Chance zu haben, auf dem chinesischen Markt zu bestehen, der im Ausland entwickelte Geräte und Dienstleistungen zunehmend als »unzuverlässig« betrachtet.

Europäische Unternehmen in China werden immer mehr dazu gedrängt, US-amerikanische Technologie weniger zu nutzen. Die Abhängigkeit europäischer Unternehmen von US-amerikanischen IT-Anbietern ist jedoch beträchtlich. Lediglich 20 Prozent der europäischen Unternehmen in China berichten, dass sie in diesen Risiken nicht exponiert sind. Ein Drittel importiert Geräte oder Komponenten aus den USA, für die es keine brauchbaren chinesischen Alternativen gibt. Der Rest findet andere Quellen, wenn auch zu höheren Kosten, geringerer Qualität oder mit Problemen bei der Interoperabilität. Infolgedessen sind europäische Unternehmen bestrebt, ihre ausländischen Lieferanten nach China zu ziehen oder ein lokales Produkt zu finden, auf das sie bei Bedarf umsteigen können.

Während europäische Investoren in China ihre Onshoring-Pläne vorantreiben, sehen sie sich jedoch gleichzeitig mit einem zunehmend politisierten Geschäftsumfeld konfrontiert. Aus Europa und den USA wächst der Druck auf die Unternehmen hinsichtlich der Lage der Menschenrechte in China. Wenn Unternehmen weiter in den chinesischen Markt vordringen wollen, müssen sie einen Weg finden, sich in einem immer dichter werdenden politischen Minenfeld zurechtzufinden und gleichzeitig ihre europäischen Prinzipien zu wahren. Ironischerweise bedeutet das Hin und Her konkurrierender politischer Kräfte, dass europäische Unternehmen ihre unternehmensspezifischen Strategien zur Eigenständigkeit entwickeln müssen, da sie gezwungen sind, Operationen so weit wie möglich zu lokalisieren und widerstandsfähige Lieferketten aufzubauen. Da die Spannungen in den kommenden Jahren sicher weiter zunehmen werden, werden die erforderlichen Investitionen für eine Expansion in China nur noch schwieriger werden, sodass es für viele europäische Unternehmen heißt: jetzt oder nie. ←