



PRESSEMITTEILUNG

Stolperstein China: Mittelstand schlägt Großchemie

[22.08.2013] In rasantem Tempo hat sich China in den letzten Jahren auf Platz zwei der Chemienationen vorgearbeitet. Beim vermeintlichen Abstecken der Claims für die Zukunft mischte vor allem die deutsche Großchemie mit Wachstumsraten von bis zu 11,5 Prozent (2010/2011) ganz vorne mit. Doch heute stockt das alte Wachstumsmodell China; Export und Binnenkonsum laufen schlecht. Die Folge: Deutsche Chemiekonzerne leiden stark unter der Nachfrageabschwächung – und können diesen Verlust bei weitem nicht über den heimischen Markt auffangen. Und der Mittelstand? Als risikoscheuer Verlierer der Globalisierung belächelt, steht er jetzt wieder im Rampenlicht – die Branchenexperten von Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) erwarten mit 2,5 Prozent Wachstum in Deutschland und 3,5 Prozent in China für 2013 ein deutliches Umsatzplus. Doch warum? Mit dieser Frage beschäftigt sich ein aktuelles W&P-Branchendossier.

Sahen in den Jahren 2011/2012 die Zuwächse für Chemiekonzerne in China noch recht rosig aus (+7,5 Prozent), litt der heimische Markt zur gleichen Zeit bereits unter einer negativen Entwicklung (-3,9 Prozent). Und heute? Im ersten Halbjahr 2013 steht ein Umsatzeinbruch von 5,7 Prozent in Deutschland einem Rückgang von knapp 11 Prozent in China gegenüber. Hingegen ist der deutsche Mittelstand recht solide aufgestellt: Konnte er in China in den vergangenen zwei Jahren seine Umsatzentwicklung stetig auf 6 Prozent steigern, legte er auch auf dem Heimatmarkt um 3 Prozent (2011/2012) zu. Die Vorzeichen für 2013 sehen ähnlich positiv aus.

Für Dr. Karl-Martin Schellerer, Branchenexperte bei W&P, ist klar: Diese Entwicklung ist die Konsequenz strategischer Weichenstellungen der Großchemie in den letzten Jahren. *„Alle Konzerne haben massiv in den Ausbau ihrer Position in China investiert – sei es über Joint Ventures, sei es durch den Aufbau*



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

lokaler Produktions-/Vertriebs- und teilweise Forschungszentren in Eigenregie. Aber: Auch bei Großkonzernen wachsen die Investitionsbudgets nicht in den Himmel – es wurde lediglich umgeschichtet“, so Schellerer. Jeder Euro für China wurde demnach nicht in Europa investiert: Anlagen wurden nicht erneuert, der Service zurückgefahren und weniger Geld in neue Produkte gesteckt.

Für die meisten Mittelständler hingegen war klar, dass der Heimatmarkt bis auf weiteres der wichtigste Markt bleiben wird. Schellerer weiß: *„Gerade mittelständische Unternehmen gehen bedächtiger bei strategischen Weichenstellungen vor: Der nachhaltige, aber nicht überstürzte Geschäftsaufbau in China – oft über Exporte aus Deutschland und nicht über lokale Produktionsstätten erzielt – zahlt sich jetzt aus.“* Weiterer positiver Nebeneffekt für kleinere Unternehmen: Konzernkunden, die aus Verärgerung über mangelnde Investitionen den Lieferanten wechselten, wurden auf dem deutschen Markt hinzugewonnen während Bestandskunden loyal blieben – sie hatten nie den Eindruck Kunden zweiter Klasse zu sein.

Fazit des W&P Branchenexperten: Ein solides Geschäftsmodell orientiert sich nicht nur an kurzfristigen Chancen - vielmehr müssen aktuelle Marktopportunitäten mit einer trag- und zukunftsfähigen Unternehmensstrategie in Einklang gebracht werden. Wer seine aktuelle Marktposition in den angestammten Märkten nicht verteidigt oder bewahrt, kann schnell über Entwicklungen in neuen Märkten stolpern – und zu Boden gehen.

Kurzporträt Dr. Wieselhuber & Partner

Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) ist eine unabhängige, branchenübergreifende Top-Management-Beratung für Familienunternehmen sowie für Sparten und Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen. Sie ist spezialisiert auf die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Führung und Organisation, Marketing und Vertrieb, Operations sowie auf die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung und Finanzierung. Mit Stammhaus in München bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how mit dem Anspruch, die Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und den Unternehmenswert seiner Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

Pressekontakt:

Gustl F. Thum
Dr. Wieselhuber & Partner
Unternehmensberatung
Nymphenburgerstraße 21
80335 München
Telefon 089 28623-265
Email thum@wieselhuber.de