

China Corp. Unlimited

Durch die Fusion von CNR und CSR im Juni 2015 ist der mit Abstand größte Schienenfahrzeughersteller der Welt entstanden. Nun drängt die China Railway Rolling Stock Corporation (CRRC) auf die internationalen Bahnmärkte – und dafür stehen dem staatseigenen Mega-Konzern nahezu unbegrenzte Ressourcen zur Verfügung. DB-Chefeinkäufer Uwe Günther und Alstom-Geschäftsführer Martin Lange erläutern im Privatbahn Magazin, was CRRC für Europas Bahnindustrie bedeutet und mit welchen Strategien sie der neuen Großmacht aus Fernost begegnen.

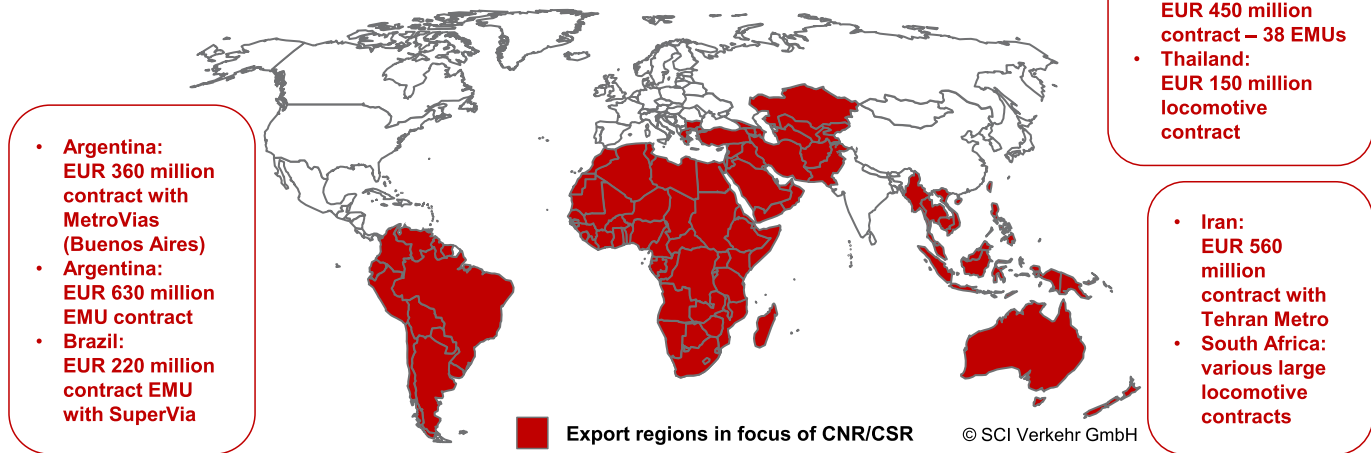


Als Zheng Changhong im März 2015 beim Railway Forum in Berlin seinen Vortrag hielt, dürften viele im Auditorium aufmerksam zugehört haben. Denn der damalige Vorstandsvorsitzende der China South Locomotive and Rolling Stock Industry Corporation (CSR) erläuterte, wie sich China durch die Fusion von CSR und der China North Locomotive & Rolling Stock Industry Corporation (CNR) zu einem führenden Hersteller von Schienenfahrzeugen aufschwingen will. Heute – die Fusion der Staatsunternehmen zum Bahn-Giganten CRRC (China Railway Rolling Stock Corporation) ist längst vollzogen und Zheng Changhong zu deren Vizevorsitzenden aufgestiegen – nimmt die Strategie von CRRC bereits konkretere Formen an. Abgesichert durch fast unerschöpfliche personelle sowie finanzielle Ressourcen und massiv unterstützt durch die chinesische Regierung, drängt es CRRC mit Tempo auf die Bahn-Märkte dieser Welt. Nur zwei kleine Beispiele: In den USA hat CRRC im Juni mit der Vertex Railcar Corp ein Joint Venture für die Produktion von Kesselwagen gegründet – und am 7. Juli verließ der erste von sechs Regionalzügen das Werk in der chinesischen Provinz Hunan, die CRRC für die mazedonische Staatsbahn MZ herstellt.

„Nicht die Technik und die Löhne sind das Problem“

„Die Fusion zeigt, dass die Chinesen mit großer Dynamik vorangehen – und die Strategie, die sie dabei verfolgen, ist klug“, sagt Maria Leenen, CEO von der SCI Verkehr GmbH. „Sie kaufen keine Märkte, sondern sie sind im großen Stil dabei, lokale Firmen zu akquirieren – und zwar nur solche, die auch Geld verdienen.“ Einerseits. Andererseits, auch das sei aus chinesischer Perspektive nachvollziehbar, erschließen sie sich die Märkte, indem sie ihre dortigen Bahn-

EXPORT CONTRACTS CNR/CSR [EXAMPLES, MARCH 2014]



Die favorisierten Zielmärkte von CNR und CSR: Den Eintritt in den europäischen Markt erschweren derzeit noch viele Hürden.

geschäfte über Soft Loans, zinsgünstige Darlehen, absichern – und zwar in jenen Märkten, wo bereits staatliche Verträge über Rohstofflieferungen existieren, wie zum Beispiel in Südamerika (s. Abbildung). „Nicht die chinesische Technik, nicht die chinesischen Löhne, die chinesische Finanzierung macht den großen Drei das Leben schwer“, erklärt die Branchenanalytikerin Leenen, und meint Siemens, Bombardier und Alstom.

Dort sieht man das naturgemäß etwas anders. „Die Ambitionen der Chinesen überraschen uns wenig“, sagt Martin Lange, Vorstand der Alstom Deutschland AG. Für den Wettbewerb mit der Konkurrenz aus Fernost sieht Lange sein Unternehmen gut gerüstet: „Wir vertrauen auf unsere



Maria Leenen
Geschäftsführerin
SCI Verkehr GmbH

Strategie der starken internationalen Präsenz, unsere Nähe zum Kunden sowie auf unsere große Produktpalette von Zügen, Signaltechnik, Serviceleistungen, Infrastruktur und Komplettsystemen.“ Zudem würden in Zukunft „die gegenwärtig laufende Integration der GE-Aktivitäten im Bereich Signaltechnik“ sowie „das globale Bahnbündnis mit General Electric“ die weltweite Position Alstoms im Bahnmarkt noch stärken.

„Gleiche Marktzugänge für alle Mitbewerber weltweit“

Der Alstom-Chef sieht in der Fusion von CNR und CSR einen weiteren Ausdruck des Konsolidierungstrends in der Branche, zugleich seien die Expansionsbestrebungen Chinas ein Beleg für den Globalisierungstrend im Transportmarkt insgesamt. Lange betont deshalb: „Wichtig ist, dass allen Mitbewerbern weltweit gleiche Marktzugänge gewährt werden.“

Was den europäischen Markt angeht, so ist der Zugang für die Chinesen aus vielerlei Gründen limitiert. „Die Hürden sind sehr hoch“, sagt Maria Leenen (s. Infokasten). „Die Märkte in Europa sind sehr stark fragmentiert. Es herrscht ein sehr starker Wettbewerb, es gibt zu viel local content.“ Umgekehrt ist natürlich auch für Unternehmen aus Europa ein langfristiger Einstieg in China attraktiv – dem

weltweit führenden, derzeit schwächelnden Markt prognostiziert SCI Verkehr für Ende dieses Jahrzehnts eine Wiederbelebung. Hürden allerdings existieren auch hier. So schrieb

Festung Europa?

Eine Reihe von Hürden erschwere dem Bahn-Giganten aus China, in Europa Fuß zu fassen, sagt Maria Leenen, CEO beim Branchenanalytiker SCI Verkehr. Zu diesen Hürden zählten insbesondere:

- **hohe Zertifizierungsanforderungen** – die länderspezifische Homologation von Schienenfahrzeugen, Teilen und Komponenten ist kompliziert, teuer und zeitintensiv. Zudem verfügen viele potenzielle Kunden über bereits etablierte Zulieferer-Netzwerke;
- **harte Konkurrenz** – zu den Wettbewerbern zählen multinationale Player wie Siemens, Alstom und Bombardier sowie preisaggressive, eher lokal orientierte Akteure wie CAF und Pesa;
- **geringe Auftragsvolumina** bei der Bestellung von Rollmaterial generell;
- **politische Interessen** – Produktionsstandort und Herkunft des Unternehmens sind von großer Bedeutung;
- **interkulturelle Differenzen**, eine aktuell nur geringe Verankerung in den europäischen Märkten sowie wenig Kenntnis der hiesigen Industrie.

vor Kurzem die staatliche China Railway Investment Corporation zwar 351 Hochgeschwindigkeitszüge im Gesamtwert von elf Milliarden US-Dollar aus. Doch liefern wird die Züge weder Siemens noch Bombardier oder Alstom, sondern wahrscheinlich CRRC; denn Bewerber aus dem Ausland waren bei dem lukrativen Deal von vornherein nicht zugelassen.

„Wir haben in groben Zügen die Zulassung erläutert“

Zu den großen Playern der Branche, die einen strategischen Markteintritt in China dieser Tage mit Nachdruck forcieren, zählt die Deutsche Bahn AG – mit weltweit 132 Niederlassungen für viele Rollmaterial-Hersteller, Ausrüster und Zulieferer von Bahntechnik selbst ein elementar wichtiger Auftraggeber und -nehmer. „Um die Leistungsfähigkeit des Konzerns, insbesondere mit Blick auf den Kunden, zu steigern“, müsse sich auch der „Konzerneinkauf weiter international ausrichten“, sagt Uwe Günther,



Martin Lange
Vorstand Transport
Alstom Deutschland AG

der Leiter des DB-Konzerneinkaufs. Zu diesem Zweck plant die DB einerseits, ein neues, vier Mann starkes Einkaufsbüro in China zu errichten, dessen Eröffnung für das vierte Quartal geplant sei. „Die Erschließung des chinesischen Beschaffungsmarktes gelingt uns mit direktem Kontakt vor Ort besser als von Deutschland aus“, erläutert Günther. „Die örtliche Nähe ermöglicht einen unkomplizierteren Zugang zu Informationen und Kontakten, ein schnelleres Agieren sowie einen intensiveren Aufbau von Geschäftsbeziehungen und des dafür nötigen Vertrauens.“ Andererseits geht die DB direkt auf Tuchfühlung mit dem CRRC-Konzern. So reiste erst im Mai eine DB- und VDB-Delegation (Verband der Deutschen Bahnindustrie) ins Reich der Mitte, um sich vor Ort ein Bild von ausgewählten Unternehmen der chinesischen Eisenbahnindustrie zu machen. „Mit der Fusion entsteht ein Megaunternehmen im weltweiten Schienenfahrzeugbau, das sicherlich erhebliche Auswirkung auf den Markt haben wird“, erklärt Günther und ergänzt: „Das Ziel des Besuchs von CNR und CSR war es, erste Kontakte zu knüpfen und in groben Zügen die Anforderungen an Zulassungsprozesse in Deutschland zu erläutern.“ Von der Planung konkreter Projekte jedoch oder einer Zusammenarbeit könne derzeit noch keine Rede sein. In Zukunft wollten beide Seiten die Gespräche vertiefen. Auf die Frage, welche Signale die DB mit der Eröffnung des Einkaufsbüros und dem Besuch in China an die eigenen Zulieferer in Deutschland senden



Uwe Günther
Leiter Konzerneinkauf
Deutsche Bahn AG

wolle, antwortet der DB-Chefeinkäufer: „Besuche ausländischer Unternehmen sind ein normaler Vorgang“, und natürlich werde mit derlei Besuchen „keine Präjudizierung geschaffen“. Denn „alle unsere Lieferanten müssen einen identischen Prozess der Qualifizierung durchlaufen. Erst dann können sie sich an Ausschreibungen beteiligen“, so Günther, der explizit darauf verweist, dass die DB rund 80 Prozent des Einkaufsvolumens (rund zehn Milliarden Euro) im deutschen Markt für Güter ausbebe und so nachhaltig Innovationen anstoße und Arbeitsplätze sichere.

Aber Uwe Günther sagt eben auch: „Der deutsche Markt mit seinen Lieferanten für Fahrzeuge und Eisenbahnkomponenten ist überschaubar. Hier wollen wir eine Markterweiterung unserer Lieferanten erreichen.“ Perspektivisch gesehen könnte sich CRRC als potenzieller Partner der Deutschen Bahn anbieten.

Von Lasse Hinrichs,
Redaktion Privatbahn Magazin

ANZEIGE

GMUNDNER FERTIGTEILE

BODAN Gleiseindeckungssystem
BO-TRACK Gleistragplatte
Fertigteilbahnsteig
Technikgebäude / Trafostationen
Haltestellengebäude

Unterthamstr. 1 • 4694 Ohlsdorf • Österreich • +43 7612 / 63065

www.gmundner-ft.at