

- karma-news - <http://www.karma-news.com> -

Schwieriges Geschäft mit der Umwelt

Posted By [martin](#) On September 14, 2006 @ 9:41 pm In [Wirtschaft](#), [Umwelt](#) | [No Comments](#)

China droht an seinem Wachstum zu ersticken. Smog und Müll bereiten große Probleme, doch sie bieten auch eine Chance für die Umweltwirtschaft - wenn diese mit den Eigenheiten des Marktes klarkommt. Bislang wagen sich nur wenige in den Wachstumsmarkt.

von Martin Kühl

so erschienen in der Financial Times Deutschland

Ein brauner Smogschleier verhängt die Sonne. Nachrichtensprecher warnen vor dem Gang ins Freie. Es stinkt. Solche Tage gibt es viele in Peking. Und dies, obwohl die Metropole in Vorbereitung auf die Sommerolympiade 2008 schon zahlreiche Fabriken aus ihrem Zentrum verbannt hat. Noch schlimmer sieht es in anderen Regionen aus. China droht an seinem rasanten Wachstum zu ersticken. Von den weltweit 30 Städten mit der größten Luftverschmutzung liegen laut Weltbank 20 in China. Drei Viertel der Flüsse sind hochgradig verschmutzt. 300 Millionen Menschen haben keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser.

Mit Milliardeninvestitionen in Umwelttechnik will die Regierung nun gegensteuern. Der neue Fünfjahresplan hat nachhaltiges Wirtschaften zum Schwerpunkt erklärt. Ein Report der Deutschen Bank prophezeit "enorme Möglichkeiten für Auslandsunternehmen". Bis zum Jahr 2020 sollen bis zu 200 Mrd. \$ in den Schutz und die Wiederherstellung der Natur fließen. Doch ist das nur eine Seite der Medaille. Denn schmale Margen, unklare Finanzierungen und regulatorische Unsicherheiten erschweren den Einstieg in diesen Markt - insbesondere für den deutschen Mittelstand. Der hat zwar viele Umwelttechnik-Pioniere hervorgebracht, schreckt jedoch auf Grund beschränkter Ressourcen vor gewagten Investitionen leicht zurück. "Deutsche Umweltfirmen sind bislang eher wenig aktiv", sagt Hanna Böhme, Chefrepräsentantin der Landesbank Baden-Württemberg in Peking.

"Man muss in China mit einem hohen Grad an Unsicherheit umgehen", sagt Juanli Han von Azure International in Peking, einem auf alternative Energien spezialisierten Projektentwickler. Was unterschrieben ist, wird oftmals nachträglich modifiziert. Ständige Nachverhandlungen sind Regel statt Ausnahme. Behörden streiten, wem das Land gehört, auf dem Windparks, Solaranlagen oder Aufbereitungsanlagen stehen sollen. "Viele Ausländer schreckt das ab", sagt Han. Das notwendige Maß an Flexibilität münde nicht selten in Konflikte mit der Heimatzentrale, klagen deutsche Manager. Dort werde kaum verstanden, dass es in China nun mal anders läuft.

"Der Markt ist auf jeden Fall da", sagt Mareike Schmidt, China-Geschäftsführerin der Inge AG. Das 2000 bei München gegründete Unternehmen produziert hochwertige Wasserfilter. China ist für die junge Firma zum größten Auslandsmarkt aufgestiegen. "Ohne Präsenz vor Ort wäre das unmöglich gewesen", sagt Schmidt. Fast wöchentlich fliegt sie durch die Volksrepublik, knüpft persönlich Kundenkontakte - ohne die nichts geht. "In Deutschland sind die Anlagenbauer die wichtigsten Multiplikatoren für uns", sagt Schmidt. In China müssten ebenso die Endkunden und die vorgeschalteten Designinstitute bearbeitet werden. Denn lokale Anlagenbauer sind oft auf schnelles Geld aus und selten auf Nachhaltigkeit. "Viele denken eher kurzfristig", sagt Schmidt.

Unklar ist oft auch die Projektfinanzierung. Die Kommunen sind klamm. Großvorhaben wie Wasseraufbereitungsanlagen kommen meist erst zustande, wenn Kreditzusagen der Weltbank oder der deutschen KfW vorliegen. Und die Politik verhandelt hart. So hat Peking für 2008 eine "grüne" Olympiade versprochen, will mehr Abwässer klären, ein ökologisches Athletendorf bauen. "Die Regierung argumentiert mit dem Prestigewert solcher Aufträge", sagt allerdings Leif Göritz, Leiter des German Centre in Peking. "Für die Firmen kommt oft kaum mehr rüber als der Selbstkostenpreis."

Weil die Regierung die makroökonomischen Zügel straff hält, verlassen Firmen sich auf die politischen Zielvorgaben, um Marktchancen einzuschätzen. “Wir gucken von oben nach unten”, sagt Azure-Partner Sebastian Meyer. Um die Jahreskapazität der chinesischen Windkraftanlagen von heute einem Gigawatt auf die für 2020 geplanten 30 Gigawatt zu heben, seien 24 Mrd. \$ Investitionen nötig, hat Meyer ausgerechnet. Ein großes Potenzial, auf das auch deutsche Windradbauer setzen. Der Entwickler Azure beispielsweise, der als Berater für alternative Energien begann, plant nun mit Partnern sein erstes eigenes Windparkprojekt. Solche Chancen böten sich für junge Firmen in saturierten Märkten sonst kaum, sagen die Manager. Das sei der Vorteil des chinesischen Umweltsektors, sagt Meyer. “Andere haben noch Angst. Wir sind schon da” .

Article printed from karma-news: <http://www.karma-news.com>

URL to article: <http://www.karma-news.com/archives/18>

Click [here](#) to print.