

Der wirtschaftliche Wettlauf in Südostasien – und warum Europa zurückfällt

Ein Essay von Edmund Terence Gomez und Denis Suarsana

- › Südostasien ist der **bedeutendste Schauplatz des globalen wirtschaftlichen Wettstreits**, auf dem globale und regionale Wirtschaftsmächte um Einfluss kämpfen. Während China, die USA und Japan sich in den letzten Jahren in der Region strategisch neu aufgestellt haben, **droht Europa den Anschluss zu verlieren**.
- › Die EU muss ihre hochfliegenden Strategien endlich in konkretes Handeln in der Region umsetzen. Entscheidend ist dabei, **dass politische Maßnahmen und die Interessen europäischer Unternehmen in Südostasien stärker zusammengedacht** werden.
- › Europa sollte aus den Strategieanpassungen seiner Konkurrenten lernen. China, die USA und Japan vereint, dass sie unterschiedliche **Kooperationsmodelle zwischen Regierung und Wirtschaft als umfassende Strategie** einsetzen, um den Markteintritt ihrer Unternehmen in Südostasien zu unterstützen.
- › Die EU ist aufgrund ihres riesigen Binnenmarkts in Kombination mit weltweit führenden, exportorientierten Industrieunternehmen noch immer ein attraktiver Wirtschaftspartner. Um diese Stärken in Südostasien ausspielen zu können, muss die EU die richtigen Weichen stellen, um **europäische Unternehmen beim Eintritt in Märkte und Lieferketten in der Region zu unterstützen**.
- › Zentral ist hierbei ein **schneller Abschluss der EU-Handelsverhandlungen** in der Region, die von nicht-handelsrelevanten Forderungen befreit werden sollten. Zudem bedarf es eines **engeren Dialogs zwischen Politik und Wirtschaft** und einer Außenwirtschaftsagenda, die gezielt Investitionen europäischer Unternehmen in der Region fördert. Schließlich sollte die *Global Gateway Initiative* in Südostasien finanziell aufgestockt und zu einer **echten europäischen Investitionsstrategie** weiterentwickelt werden.

Inhaltsverzeichnis

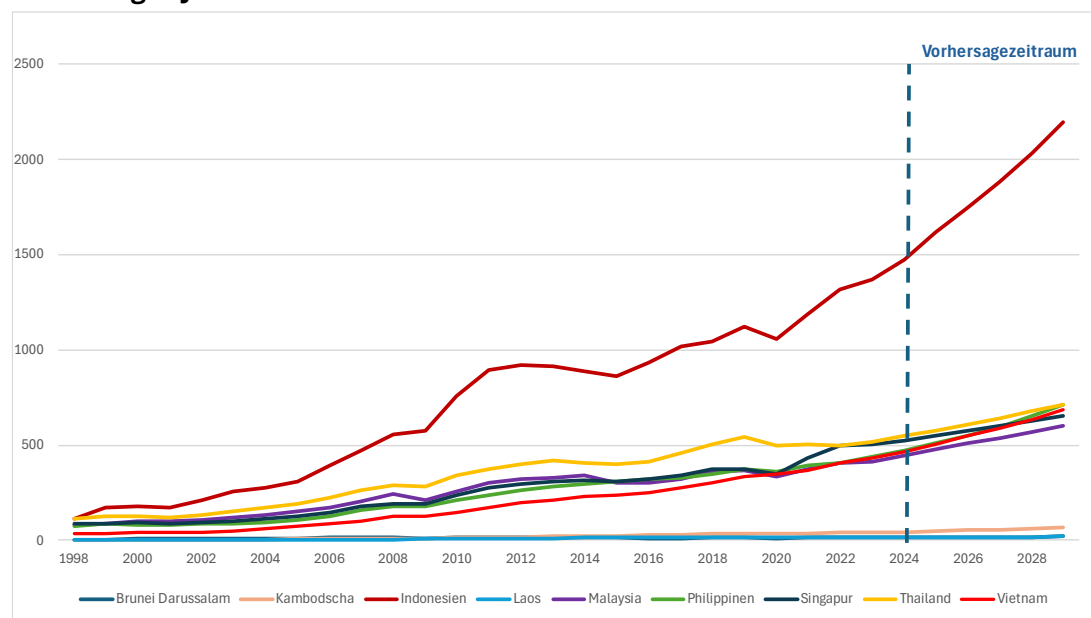
I. Einleitung	3
II. Wie China zur dominierenden Wirtschaftsmacht in Südostasien wurde.	4
III. Die verspätete Reaktion der USA auf den Aufstieg Chinas in Südostasien.....	7
IV. Unter Druck: Japans Kurswechsel in Südostasien.....	10
V. Aufholjagd: Fehlt Europa eine echte Strategie?.....	11
VI. Fazit: Wie weiter für die EU in Südostasien?	15
Die Autoren.....	22
Impressum	23

I. Einleitung

Europa ist dringend auf neue Wirtschaftspartner angewiesen. Die Wirtschaft der EU stagniert, und ihr bisheriges wirtschaftliches Zugpferd, Deutschland, befindet sich in einer andauernden Rezession. Der traditionelle Ansatz des Blocks, sich durch anziehende Exporte zu neuem Wachstum zu verhelfen, funktioniert nicht mehr. China, dessen rasant wirtschaftliche Entwicklung jahrzehntelang die exportorientierten Volkswirtschaften Europas antreiben konnte, verliert an Schwung. China kämpft selbst mit einer Wirtschaftskrise und verstrickt sich immer tiefer hinein in Handelskonflikte mit den USA und der EU. Hinzu kommt der Druck auf europäische Unternehmen, ihre Abhängigkeit von China durch Diversifizierung zu verringern und so eigene Risiken zu minimieren. China hat im ersten Quartal 2024 aufgrund stark rückläufiger Im- und Exporte sogar den Titel als wichtigster Handelspartner Deutschlands verloren – ein Titel, den es über viele Jahre hinweg innehatte.

Auf der Suche nach neuen Wachstumsmärkten und Handelspartnern blicken europäische Unternehmen zunehmend nach Südostasien. Die aufstrebenden Volkswirtschaften der ASEAN, des regionalen Blocks der südostasiatischen Staaten, bilden die wirtschaftlich dynamischste Region der Welt. Vietnam und die Philippinen verzeichnen jährliche Wachstumsraten von bis zu 7 Prozent, während Indonesien bis 2027 die sechstgrößte Volkswirtschaft der Welt werden soll (siehe Abbildung 1).¹ Trotz einer Vielzahl struktureller Herausforderungen bieten die ASEAN-Staaten beträchtliches Diversifizierungspotenzial für europäische Unternehmen, die eine China+1-Strategien verfolgen.²

Abbildung 1: Jährliches BIP der ASEAN-Staaten in Milliarden US-Dollar 1998-2029



Quelle: IMF Datamapper, <https://www.imf.org/external/datamapper>

Südostasiens hohes Wachstumspotenzial zieht jedoch auch andere Investoren an. Tatsächlich hat sich die Region in den letzten Jahren zum bedeutendsten Schauplatz des globalen wirtschaftlichen und unternehmerischen Wettstreits entwickelt, auf dem globale und regionale Wirtschaftsmächte um Einfluss kämpfen. China hat sich als führender Handels- und Investitionspartner Südostasiens etabliert und dominiert zunehmend die regionalen Lieferketten. Die USA und Japan verstärken ihre Bemühungen, um Chinas

Aufstieg in der Region entgegenzuwirken und ihren Unternehmen neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen. Auch Südkorea und sogar die Golfstaaten werden in dieser Region zunehmend aktiv. Europa ist nur einer von vielen Konkurrenten im wirtschaftlichen Wettlauf um Südostasien – und es hat Schwierigkeiten, mitzuhalten.

In diesem Essay erörtern wir, wie China die Hebel seiner staatlich gelenkten Wirtschaft genutzt hat, um sich als wirtschaftlich dominanter Akteur in Südostasien zu etablieren, und wie die USA und Japan ihre jeweiligen Strategien in der Region angepasst haben, um darauf zu reagieren. Was die Ansätze aller drei Mächte vereint, ist, dass sie unterschiedliche Kooperationsmodelle zwischen Regierung und Wirtschaft als umfassende Strategie einsetzen, um den Markteintritt ihrer Unternehmen in Südostasien zu unterstützen. Europa fällt zurück, weil es über keinen solch ganzheitlichen Ansatz für die Region verfügt. Im vorliegenden Essay diskutieren wir daher, was die EU aus den Strategieanpassungen ihrer Konkurrenten lernen sollte und was sie tun muss, um in Südostasien weiterhin relevant zu bleiben und gleichzeitig die wirtschaftlichen Perspektiven europäischer Unternehmen in der Region zu verbessern.

II. Wie China zur dominierenden Wirtschaftsmacht in Südostasien wurde

Chinas Vorstoß in die Volkswirtschaften Südostasiens geht auf die frühen 2000er Jahre zurück, als die chinesische Regierung unter dem damaligen Präsidenten Jiang Zemin ihre „Going-out“-Strategie einführte. Etwa zwei Jahrzehnte zuvor hatte Deng Xiaopings Regierung aktiv in die Wirtschaft eingegriffen, um die Industrialisierung Chinas voranzutreiben, hauptsächlich durch den Einsatz staatseigener Unternehmen (SOEs), die von der Regierung und später durch die mächtigen Staatsfonds des Landes finanziert wurden. Im Rahmen der „Going-out“-Strategie wurden chinesische SOEs und Privatunternehmen dann dazu ermutigt, im Ausland zu investieren, Lieferketten außerhalb Chinas aufzubauen und neue Märkte zu erschließen.

Im Jahr 2013 intensivierte Chinas damaliger KP-Chef und heutiger Präsident Xi Jinping diese Strategie und führte seine zentrale Initiative, die *Belt & Road Initiative* (BRI), ein – eine regionale Wirtschaftspolitik, die darauf abzielt, ein riesiges Infrastruktur-Netzwerk zu schaffen, um Länder in Asien, Europa und Afrika zu verbinden. Die BRI umfasst sechs Wirtschaftskorridore in Asien: China-Indochina, China-Myanmar³, China-Pakistan, China-Mongolei-Russland, China-Zentralasien-Westasien und die Neue Eurasische Landbrücke. Bis 2023 hatten 150 Länder rund 200 BRI-basierte Abkommen unterzeichnet. Chinas Fokus liegt auf aufstrebenden Volkswirtschaften, die Investitionen für den Ausbau ihrer Infrastruktur benötigen. Allerdings gibt es auch eine wechselseitige Abhängigkeit zwischen China und den Ländern, die BRI-Abkommen eingehen. Viele dieser Länder besitzen wichtige Rohstoffe, die China dringend für seine wachsenden und sich rasant entwickelnden Industrie- und Technologiesektoren benötigt.

Wie bei der „Going-out“-Strategie sind staatseigene Unternehmen (SOEs), die von der Kommunistischen Partei Chinas kontrolliert werden, das primäre Instrument zur Umsetzung von BRI-Projekten. China verfügt weltweit über die meisten SOEs. Eine Studie schätzte, dass die chinesische Regierung im Jahr 2022 bei 363.000 der insgesamt 40 Millionen „registrierten Unternehmen“ im Land 100 Prozent der Anteile hielt, bei 629.000 Unternehmen einen 30-prozentigen Anteil und bei 867.000 Firmen zumindest einige

Anteile.⁴ SOEs sind Schlüsselunternehmen für den Infrastrukturausbau in China. Das Land gilt heute als globale Führungs nation in Sachen Infrastruktur mit dem weltweit größten Netz an Hochgeschwindigkeitsbahnen⁵, den schnellsten Internetverbindungen⁶ und dem weltbesten Containerhafen.⁷ China ist zudem beispielsweise auch der weltweit größte Wasserkraftmarkt und -investor. So sind chinesische Unternehmen laut Internationaler Energieagentur (IEA) für fast die Hälfte aller Wasserkraftprojekte in Südostasien, Lateinamerika und Afrika verantwortlich.⁸

Die positiven wie negativen Auswirkungen der Umsetzung der BRI durch diese SOEs sind in ganz Südostasien spürbar. Zu den riesigen Infrastrukturprojekten in der Region, die von Chinas SOEs durchgeführt werden, gehören die Hochgeschwindigkeitsstrecke Jakarta-Bandung in Indonesien, die Lao-China-Bahn in Laos, das Bicol-Süd-Bahnprojekt auf den Philippinen, die Phnom Penh-Sihanoukville-Autobahn und der internationale Flughafen Siem Reap-Angkor in Kambodscha sowie die Ostküstenbahnverbindung und der Malaysia-China-Kuantan-Industriepark in Malaysia. Kambodscha hat mit insgesamt 82 Projekten die meisten chinesisch finanzierten Infrastrukturvorhaben, während Indonesien mit einem Gesamtwert von 20 Milliarden US-Dollar für 71 Projekte an der Spitze der chinesischen Investitionen steht.⁹ Die technologisch wie finanziell gut ausgestatteten chinesischen SOEs realisieren diese Projekte durch Joint Ventures mit ähnlichen SOEs in den Staaten Südasiens. Denn auch in Ländern wie Singapur, Malaysia, Indonesien, Vietnam, Thailand und Myanmar sind SOEs in vielen Wirtschaftssektoren führend.

Diese SOE-SOE-Joint Ventures sind ein Weg für China, um Zugang zu den Volkswirtschaften Südasiens zu erhalten. Solche SOE-SOE-Verbindungen für BRI-Projekte werden im Wesentlichen von den zwei jeweils beteiligten Regierungschefs vereinbart: Xi Jinping und dem Premierminister oder Präsidenten des jeweiligen südostasiatischen Landes. Diese Partnerschaften untergraben fairen Wettbewerb, Wettbewerbsneutralität und Chancengleichheit, da europäische, amerikanische und japanische (und andere) Unternehmen daran gehindert werden, eigene Angebote für solche Projekte einzureichen.

Korruption ist mit Blick auf die Vergabe und Durchführung solcher chinesisch gesteuerter Megaprojekte unweigerlich ein Thema. Da China daran interessiert ist, langfristige kommerzielle und strategische Interessen in aufstrebenden Volkswirtschaften zu sichern, sind diese Projekte häufig mit Korruptionsvorwürfen gegen politische Eliten in Südostasien verbunden.¹⁰ Gut vernetzte Privatunternehmen in der Region, die durch Joint Ventures oder durch die Sicherung von Großaufträgen an solchen Megaprojekten beteiligt sind, bringen Politiker und Unternehmer in einer für beide Seiten vorteilhaften „Entwicklungsallianz“ zusammen.¹¹ Obwohl also die im Rahmen der BRI durchgeführten Infrastrukturprojekte den beteiligten Schwellen- und Entwicklungsländern häufig große wirtschaftliche Vorteile bringen, erfolgt die Umsetzung dieser Megaprojekte meist im Kontext intransparenter Verbindungen zwischen Regierung und Wirtschaft, die konventionellen, für westliche Regierungen und Unternehmen geltenden Governance-Indikatoren nicht genügen würden.¹²

Während die chinesische Regierung die BRI nutzt, um ihren SOEs neue Geschäfts- und Investitionsmöglichkeiten in aufstrebenden Volkswirtschaften zu eröffnen, insbesondere mit Blick auf Infrastrukturprojekte, fördert sie auch privatwirtschaftliche Unternehmen dabei, „rauszugehen“ (Going-out) und aktiv ihre Position in den Industrie- und Technologiesektoren Südasiens auszubauen. Chinas privatwirtschaftliche Unternehmen konnte seitdem in diesen beiden Sektoren, in denen chinesische SOEs selbst kaum

präsent sind, in rasantem Tempo globale Markenbekanntheit erlangen. Die chinesische Regierung identifizierte dabei Schlüsselindustrien, fokussierte auf strategische Investitionen, finanzierte Forschung und Entwicklung (F&E), forcierte Innovationen und förderte die Schaffung integrierter Lieferketten. Staatliche Unterstützung ermöglichte es Unternehmen wie Huawei und Xiaomi, die unter anderem Telekommunikationstechnologien entwickeln, etablierte europäische Konkurrenten wie Ericsson und Nokia in schnellem Tempo zu überholen. Elektronikprodukte von Unternehmen wie Hisense und Midea erlangen weltweit zunehmende Bekanntheit. Im Drohnenbau hält Chinas DJI heute 70 Prozent des globalen Marktanteils.¹³ E-Commerce- und Digitalplattformen, angeführt von Alibaba, Tencent und Baidu, sind weltweit bekannt. Im Bereich der Elektromobilität und E-Autos hat BYD Tesla, bis vor kurzem das weltweit größte Unternehmen in diesem Sektor, überholt. In der Robotik wird China zunehmend zur globalen Führungsmacht, während die Regierung aktiv die inländische Produktion von Flugzeugen (C919) unterstützt, um auch die Luftfahrtindustrie weiter voranzubringen.¹⁴

Mit Hilfe dieser weltweit führenden privatwirtschaftlichen Unternehmen dringt China zunehmend in die Märkte Südostasiens ein und versucht, seine etablierten westlichen Konkurrenten zu überholen. Dies zeigt sich besonders im Technologiesektor, wo Firmen wie Alibaba, Huawei und BYD ihre Präsenz schnell ausbauen. Huawei kooperiert etwa mit öffentlichen Universitäten in Südostasien, um Ausbildungszentren für Künstliche Intelligenz (KI) und Cloud-Computing zu eröffnen, eines davon bereits in Thailand. Alibaba hat seine Präsenz im E-Commerce durch eine Public-Private-Partnership (öffentlich-private Partnerschaft, PPP) mit der staatlich kontrollierten Malaysia Airports Holding ausgebaut, um einen digitalen Freihandelspark (DFTZ) zu schaffen. Dieses Projekt zielt darauf ab, ein regionales E-Commerce-Logistikzentrum zu entwickeln, das Malaysias Kleine und Mittelständische Unternehmen (KMU) global durch mit Alibaba verbundene elektronische Handelsplattformen vernetzt. In Indonesien hat TikTok, das nicht nur ein globales soziales Netzwerk, sondern auch ein stark wachsender Akteur im Onlinehandel ist, eine Mehrheitsbeteiligung an der führenden E-Commerce-Plattform des Landes, Tokopedia, erworben.¹⁵

Der Vorstoß privater chinesischer Privatunternehmen in Südostasien wurde durch eine strategische und aktive Handelspolitik der chinesischen Regierung in der Region unterstützt. Parallel zu seinem Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO) im Jahr 2001 schlug China die *ASEAN-China-Freihandelszone* (ACFTA) vor. Die ACFTA wurde schließlich 2010 implementiert und seitdem auf Chinas Initiative hin erweitert. Derzeit drängt die chinesische Regierung auf den Abschluss der nächsten Phase von ACFTA, um das Handelsabkommen weiter zu vertiefen und auf aufstrebende Wirtschaftsbereiche auszuweiten. Darüber hinaus ist China Mitglied der *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), dem weltweit größten Freihandelsabkommen, das alle ASEAN-Länder sowie Australien, Neuseeland, Südkorea und Japan umfasst.¹⁶

China ist infolgedessen zum wichtigsten Wirtschaftspartner Südostasiens aufgestiegen. Das Handelsvolumen mit den ASEAN-Ländern hat sich allein in den letzten fünf Jahren fast verdoppelt.¹⁷ Chinesische Unternehmen expandieren jedoch nicht nur auf den Märkten Südostasiens, sondern dominieren zunehmend auch die industriellen Lieferketten der Region. Tatsächlich sind mehr als 80 Prozent der chinesischen Exporte in die Region Industriegüter.¹⁸ Chinas Anteil an allen Importen von industriellen Vorprodukten lag 2021 bei etwa 30 Prozent in Vietnam, Indonesien, Thailand und den Philippinen.¹⁹ Diese Zahlen dürften seitdem gestiegen sein, da Chinas sich intensivierende wirtschaftliche Rivalität mit dem Westen das Land dazu zwingt, wirtschaftlich noch stärker in die

Region vorzudringen. China benötigt alternative Märkte, um seine industriellen Produkte abzusetzen. Vor allem aber verlagern chinesische Unternehmen Bestandteile ihrer Lieferketten nach Südostasien, um amerikanische Zölle und Sanktionen zu umgehen. Für Vietnam berechnete die britische Zeitschrift *The Economist* kürzlich eine fast 100-prozentige Korrelation zwischen dem monatlichen Anstieg der Importe aus China und dem der Exporte in die USA.²⁰ Obwohl solche Berechnungen für die übrige Region nicht existieren, deutet vieles darauf hin, dass dies auch in anderen Ländern der Fall sein könnte – so etwa mit Blick auf Autoteile aus Thailand oder Solarpanels aus Malaysia.

III. Die verspätete Reaktion der USA auf den Aufstieg Chinas in Südostasien

Im Jahr 2017, als China gerade voll damit beschäftigt war, seinen wirtschaftlichen Einfluss in Südostasien auszubauen und neue sowie vertiefte Handelsabkommen voranzutreiben, um Märkte und Lieferketten für seine Unternehmen zu öffnen, zogen sich die USA unter dem damaligen Präsidenten Donald Trump aus dem bereits unterzeichneten *Trans-Pazifischen Partnerschaftsabkommen* (TPP) zurück. Die verbleibenden elf Unterzeichner einigten sich schließlich unter der Führung Japans darauf, mit der Umsetzung des Abkommens als jetzt *Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership* (CPTPP) fortzufahren, wodurch die USA aus dieser sich vertiefenden Freihandelsarchitektur in der Region weitgehend ausgeschlossen wurden.

Im Jahr 2022, alarmiert durch den raschen wirtschaftlichen Aufstieg Chinas in der Region änderte Präsident Joe Biden den Kurs der USA. In einem klaren Versuch, die USA von China abzukoppeln, führte seine Regierung im Jahr 2022 den *CHIPS and Science Act*²¹ sowie den *Inflation Reduction Act* (IRA)²² ein. Diese Gesetzgebungspakete, von der Regierung als „Bidenomics“ präsentiert, konzentrierten sich auf „intelligente öffentliche Investitionen“ in Infrastruktur, saubere Energie, Halbleiter und industrielle Fertigung.²³ Laut Biden sind diese gesetzgeberischen und politischen Ansätze seine Methode, um „die Wirtschaft von der Mitte aus und von unten nach oben, anstatt von oben nach unten“ wachsen zu lassen.²⁴

Bidens neue politische Ausrichtung wurde als eine Form „amerikanischer Industriepolitik“ gesehen,²⁵ während andere sie schlicht als „große Ausgabenprogramme“ bezeichneten.²⁶ Die Gesamtausgaben für diese neuen Initiativen sollen Berichten zufolge vier Billionen US-Dollar übersteigen.²⁷ Allein für den *CHIPS and Science Act*, beschrieben als „eine der weltweit ehrgeizigsten Industriepolitiken der Gegenwart, mit Subventionen, Krediten, Steueranreizen und Unterstützung für Forschung und Entwicklung (F&E)“, werden 79,3 Milliarden US-Dollar bereitgestellt, die zwischen 2022 und 2031 ausgegeben werden sollen.²⁸

Parallel dazu wurden Exportkontrollen und Handelssanktionen eingeführt, um China den Zugang zu fortschrittlichen Halbleitern sowie zu den für die Herstellung dieser Technologien im eigenen Land benötigten Maschinen zu verwehren. Das brachte den USA den Vorwurf des Protektionismus ein, da diese Maßnahmen darauf abzielten, amerikanische Unternehmen vor Konkurrenz zu schützen – ein Ziel, das auch die genannten industriepolitischen Maßnahmen implizieren.²⁹ Der erklärte Grund für diese Maßnahmen ist allerdings, dass die USA es für notwendig ansehen, China den Zugang zu

fortschrittlichen KI-Technologien, die es zur Modernisierung seiner nuklearen und konventionellen Waffen nutzen könnte, zu verwehren.³⁰

Um mehr Unterstützung unter den aufstrebenden Volkswirtschaften in Asien zu generieren, führten die USA ihr *Indo-Pacific Economic Framework* (IPEF) ein, ein offensichtlicher Versuch, Chinas BRI etwas entgegenzusetzen und wieder eine führende Rolle bei der Gestaltung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Region einzunehmen. Das IPEF zielt darauf ab, die USA enger mit traditionellen Verbündeten, wie Australien, Japan, Südkorea, Indien und Singapur, zu verbinden, während gleichzeitig die Beziehungen zu aufstrebenden Volkswirtschaften in Südostasien wie Brunei, Indonesien, Malaysia, Thailand, Vietnam und den Philippinen ausgebaut werden sollen. Auch die Inselstaaten Fidschi und Neuseeland wurden in das IPEF einbezogen. Diese 14 Länder im IPEF machen 40 Prozent der weltweiten Wirtschaftsleistung aus und verfügen über eine Gesamtbevölkerung von 2,5 Milliarden Menschen. Das IPEF basiert auf vier Säulen: (1) digitaler Handel, (2) Stärkung der Lieferkettenresilienz, (3) saubere Energie und Infrastruktur sowie (4) Besteuerung und Korruptionsbekämpfung.³¹ Der Fokus auf Korruptionsbekämpfung ist Teil von Bidens Anti-Korruptionsstrategie, die er 2021 eingeführt hat. Diese *U.S. Strategy on Countering Corruption*,³² die erste ihrer Art, beschreibt Präsident Bidens Ansatz zur Bekämpfung von Korruption im In- und Ausland.

Die traditionellen Allianzen der USA bleiben allerdings ebenfalls wichtig, wie die G7, die aus Kanada, Japan, Frankreich, Deutschland, Italien und dem Vereinigten Königreich bestehen. Auf dem G7-Gipfel 2021 stellte Biden die Kernidee einer *Partnerschaft für globale Infrastruktur und Investitionen* (PGII) als Teil seines „*Build Back Better World*“-Plans (B3W) vor. Auf dem Gipfel im folgenden Jahr wurde die PGII als ein Projekt dargestellt, dass eine bessere Koordination zwischen den Mitgliedsländern in ihrem Ansatz zur wirtschaftlichen Resilienz und Sicherheit sicherstellen sollte.³³ Auf dem Gipfel 2024 bekräftigte die G7 schließlich ihr Versprechen, bis 2027 600 Milliarden US-Dollar an privaten Investitionen für Schwellen- und Entwicklungsländer zu mobilisieren. Diese Mittel sollen in den Bau von Eisenbahnlinien, den Ausbau von Mobilfunknetzen, die Erweiterung der WLAN-Abdeckung und die Förderung grüner Energie sowie in einen besseren Zugang zu Elektrizität fließen.³⁴

Angesichts dieser G7-Zusagen haben multinationale Konzerne (MNCs) in den USA die eigene Regierung zur Zusammenarbeit mit Unternehmen aufgefordert, um Infrastrukturprojekte in Schwellenländern zu entwickeln. Einige MNCs haben aktiv ihre Geschäftsstrategien an die von den G7 in Aussicht gestellten Investitionsanreize neu ausgerichtet. So betonte BlackRock, der weltweit größte Vermögensverwalter – und nach der Übernahme des privaten Investmentfonds Global Infrastructure Partners (GIP) bald der weltweit zweitgrößte Infrastrukturinvestor – auf dem G7-Gipfel im Juni 2024 drei entscheidende Faktoren hinsichtlich der Finanzierung von Infrastrukturentwicklungen. Zunächst argumentierte Larry Fink, CEO von BlackRock, für eine „Mischfinanzierung“ (Blended Finance).³⁵ Er wies auf dem G7-Gipfel darauf hin, dass der Internationale Währungsfonds (IWF) und die Weltbank vor 80 Jahren geschaffen wurden, als noch Banken, nicht die Kapitalmärkte, die meisten Projekte finanzierten. Heute sei die Finanzwelt umgekehrt. Die Kapitalmärkte seien die größte Quelle für private Finanzierung, wenn es darum ginge, neue wichtige Infrastrukturen aufzubauen.³⁶ Daher müsse mehr privates Kapital für Infrastrukturprojekte in Schwellenländern freigesetzt werden. Drittens seien Public-Private Partnerships essenziell, um eine private Finanzierung von Infrastrukturen zu ermöglichen.³⁷

In diesem Zusammenhang legt BlackRock zudem besonderes Augenmerk auf den Bau von Rechenzentren, die für die weitere Entwicklung von KI von entscheidender Bedeutung sind. Rechenzentren erfordern aufgrund ihrer Größe und Komplexität erhebliche Strom- und Wasserversorgung, die nur durch eine geeignete Infrastruktur gesichert werden kann. BlackRock ist nur einer von mehreren großen amerikanischen Vermögensverwaltern und Infrastrukturanlegern, die in ihre wachsenden Portfolios und Direktinvestitionen in Schwellenländern, auch in Südostasien, investieren. BlackRock hat sich etwa mit einem weiteren bedeutenden amerikanischen MNC, Microsoft, zusammengeslossen, um 5 Milliarden US-Dollar in digitale Infrastruktur, Cybersicherheit und den Kapazitätsaufbau in Indonesien und Malaysia zu investieren, während Thailand und die Philippinen als Ziel für den Infrastrukturausbau ins Visier genommen wurden.³⁸

Das Beispiel der Rolle von Vermögensverwaltern wie BlackRock zeigt einen wesentlichen Unterschied in der politischen Ökonomie der Vereinigten Staaten und Chinas. In den USA konzentriert sich viel wirtschaftliche Macht in den Händen großer MNCs, einschließlich globaler Vermögensverwalter. In China spielt staatliches Kapital eine herausgehobene Rolle. Wirtschaftliche Macht ist in China beim Staat konzentriert, der wiederum die SOEs kontrolliert. Ein weiterer wesentlicher Unterschied zwischen den USA und China ist die Art wie Auslandsinvestitionen hauptsächlich getätigt werden. US-amerikanische MNCs nutzten bisher in erster Linie ausländische Portfolioinvestitionen, um in Schlüsselbranchen in Schwellenländern zu investieren. So haben in jüngster Zeit etwa eine Reihe großer US-Vermögensverwalter ihre Absicht bekundet, in die Infrastruktur-, Energie- und Logistiksektoren zu investieren, in denen chinesische SOEs bereits weltweit präsent sind.

Darüber hinaus fließen aufgrund des Wachstums der digitalen Wirtschaft weltweit und der Hoffnung auf die zunehmende Bedeutung von KI Investitionen einer weiteren Gruppe großer amerikanischer MNCs, der sogenannten „Magnificent Seven“, nach Südostasien. Dazu gehören Amazon, Apple, Google, Meta Platforms, Microsoft, Nvidia und Tesla. Die Aktivitäten dieser amerikanischen technologieorientierten MNCs umfassen den Bau von Rechenzentren, die Förderung von Digitalisierung und digitaler Wettbewerbsfähigkeit, die Kompetenzentwicklung sowie die Förderung von KI-basierter Innovation und deren Kommerzialisierung. Amerikanische Industrieunternehmen wie Intel und AMD, die seit langem in Südostasiens Elektronik- und Elektronikproduktsektor (E&E) präsent sind, haben ebenfalls globale Lieferketten aufgebaut. Diese E&E-basierten lokalen Unternehmen in Südostasien profitieren von den Spannungen zwischen den USA und China, da ausländische Investoren Standorte wie Malaysia und Singapur ins Visier nehmen, um Produktion und Lieferketten in der Halbleiterindustrie von China und Taiwan weg zu diversifizieren. Aufgrund ähnlicher Investitionsverschiebungen in vielen anderen Industriesektoren ist Malaysia zum drittgrößten Photovoltaikhersteller der Welt nach Vietnam aufgestiegen.³⁹ Gleichzeitig hat Vietnams E&E-Sektor etwa von hohen Investitionen des führenden südkoreanischen MNCs Samsung profitiert.

Als Reaktion auf Chinas staatlich getriebenen SOE-Ansatz entstehen mehr und mehr Public-Private-Partnerships als ein alternatives Modell für die Beziehungen zwischen Regierung und Wirtschaft – gefördert durch die politischen Entscheidungsträger in den USA und anderen G7-Ländern. Solche Arten von Partnerschaften zwischen Regierungen und Unternehmen spielen zunehmend eine entscheidende Rolle in den Investitionsüberlegungen zwischen Regierungen, Staatsunternehmen (SOEs) und multinationalen Unternehmen (MNCs) vor einem Markteintritt in Südostasien.

IV. Unter Druck: Japans Kurswechsel in Südostasien

In den 1990er Jahren, innerhalb von nur drei Jahrzehnten, stieg Japan zur zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt und zur führenden Wirtschaftsmacht Asiens auf. Seitdem hat China Japans Platz in beiden Ranglisten übernommen. Ähnlich wie europäische Firmen haben auch prominente japanische Industrieunternehmen im Konkurrenzkampf mit chinesischen Unternehmen an Boden verloren. Daher versucht auch Japan, ähnlich wie die USA, in den letzten Jahren, Chinas wachsender wirtschaftlicher Dominanz aktiv etwas entgegenzusetzen.

Japan hat 2016 eine eigene *Strategie für einen freien und offenen Indopazifik* (Free and Open Indo-Pacific, FOIP) als Antwort auf Chinas BRI vorgestellt. Die FOIP-Strategie dient Japan als Vehikel, um Investitionen in die am wenigsten entwickelten Länder Südostasiens zu lenken. Eines der Hauptziele der FOIP ist die Entwicklung von Infrastruktur, die diese Länder am dringendsten benötigen. Japan verfolgt dieses Ziel durch die Schaffung von sogenannten „Korridoren“.⁴⁰ Ein Beispiel hierfür ist Japans *Ost-West-Wirtschaftskorridor*, der von Da Nang in Vietnam über Thailand bis nach Mawlamyine in Myanmar reicht. Dieser dient auch dazu, den japanischen Zugang nach Indien und in die schnell wachsenden Volkswirtschaften Südasiens zu sichern. Japan verfügt zudem über einen *südlichen Wirtschaftskorridor*, der durch Ho-Chi-Minh-Stadt in Vietnam, Phnom Penh in Kambodscha, Bangkok in Thailand und Dawei in Myanmar verläuft. Die wirtschaftliche Bedeutung dieser Korridore steigt kontinuierlich, gerade auch für lokale KMUs in der Region. Bis 2024 waren etwa 1.100 Unternehmen, sowohl lokale als auch ausländische, entlang dieser beiden Korridore aktiv.

Thailands Präsenz in beiden Korridoren ist besonders bemerkenswert. Schließlich spielte Japan eine wichtige Rolle bei der schnellen Industrialisierung Thailands seit den 1970er Jahren. Thailand ist der größte Standort japanischer Unternehmen in Südostasien, insgesamt fast 6.000, die im Automobilbereich sowie dem Elektro- und Elektroniksektor (E&E) tätig sind.⁴¹ In beiden Sektoren ist die Bedeutung von Lieferketten offensichtlich. Dies ist gerade mit Blick auf die zentrale Regierungsagenda Thailands zur Förderung thailändischer Unternehmen, insbesondere KMUs, von besonderer Bedeutung.⁴²

2024 schloss Japan mit den USA ein Abkommen zur Schaffung eines weiteren Korridors, des *Luzon-Wirtschaftskorridors* (LEC), um seine wirtschaftliche Präsenz in Südostasien auszubauen. Dieser Korridor befindet sich auf den Philippinen, dem derzeit engsten Verbündeten der USA in Südostasien. Luzon wurde aufgrund des großen Vorkommens an kritischen Rohstoffen wie Nickel, Kobalt, Kupfer und Bauxit, die für die Halbleiter- und Elektrofahrzeugindustrie, einschließlich der Batterieproduktion, von entscheidender Bedeutung sind, gewählt.⁴³ Allein die Möglichkeit des Zugangs zu solchen Mineralien dient als Anreiz für ausländische Unternehmen, in diesen Korridor zu investieren. Schließlich entfallen zum Beispiel rund 45 Prozent der globalen Nickelproduktion auf die Philippinen und Indonesien.⁴⁴

2023 hat die japanische Regierung das *Japan-Vietnam Joint Initiative Agreement* unterzeichnet, um von den hohen Wachstumsraten Vietnams in den letzten zehn Jahren zu profitieren.⁴⁵ In Kambodscha schuf Japan 2024 eine Sonderwirtschaftszone (SEZ), um Investitionen japanischer Unternehmen anzuziehen. Diese SEZ war Japans Reaktion auf

die Lehren, die es aus Chinas umfangreichen Investitionen in den E&E- und Textilsektoren in Kambodscha gezogen hatte und die dem wirtschaftlich noch unterentwickelten Land halfen, seinen industriellen Fertigungssektor aufzubauen. Die Chinesen besitzen heute rund 90 Prozent der Bekleidungsfabriken Kambodschas, während dieser Sektor etwa 40 Prozent des BIP ausmacht.⁴⁶ Bis 2022 war Kambodscha zum weltweit achtgrößten Exporteur von Bekleidung und Schuhen aufgestiegen. Dabei wurden zahlreiche chinesische Unternehmen in die lokalen Lieferketten integriert, die heute Produkte für den Export nach Japan, in die USA und nach Europa herstellen.⁴⁷

Japan hat selbst unmittelbar erlebt, was es bedeutet, wirtschaftlich zu stark von China abhängig zu sein. 2010 schränkte China seine Exporte von Seltenen Erden nach Japan ein. Dies und mehrere damit verbundene Entwicklungen veranlassten die japanische Regierung, eine Diversifizierung der eigenen Lieferketten zu fördern, insbesondere in Bereichen, die bisher von China dominiert wurden. Ein Kernelement dieser Diversifizierungsstrategie war die Einführung des *Wirtschaftssicherheitsgesetzes* (ESPA) im Jahr 2022. Das Hauptziel des ESPA besteht darin, Lieferketten vor Unterbrechungen durch geopolitische Konflikte zu schützen, indem sie relokalisiert oder auf Japans Verbündete statt auf China gestützt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, zielt das ESPA darauf ab, eine stabile Versorgung mit kritischen Materialien sicherzustellen, die ständige Bereitstellung und Funktionsfähigkeit kritischer Infrastrukturen zu garantieren und die Entwicklung wichtiger Technologien zu unterstützen.⁴⁸ Die japanische Regierung führte eine Reihe von Subventionen ein, um den Aufbau inländischer Produktionskapazitäten, Forschung und Entwicklung sowie Investitionen in globale Lieferketten in kritischen Industrien zu fördern. Beispielsweise unterstützte Japans *Projekt zur Diversifizierung von Übersee-Lieferketten* zwischen 2020 und 2023 124 solcher Projekte in Südostasien.⁴⁹ Außerdem nutzt die japanische Regierung zunehmend ihre Entwicklungszusammenarbeit als Instrument zur Förderung ihrer Exportunternehmen durch die Anwendung von „gebundener Hilfe“, d.h. zinsgünstige Darlehen, die die Empfängerländer dazu verpflichten, Aufträge an japanische Unternehmen zu vergeben.⁵⁰ Wenn diese Pläne erfolgreich sind, wird dies nicht nur Japan helfen, seine Lieferketten von China zu diversifizieren, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit japanischer Unternehmen im Technologiesektor, in dem sie derzeit hinterherhinken,⁵¹ erheblich verbessern.

V. Aufholjagd: Fehlt Europa eine echte Strategie?

Während die USA und Japan ihre Strategien grundlegend verändert haben, um Chinas wachsender wirtschaftlicher Dominanz entgegenzutreten und ihren Einfluss in der Region auszuweiten, hat sich Europa bisher noch überraschend zurückhaltend hinsichtlich einer klaren Hinwendung in Richtung Südostasien gezeigt. Zwar hat auch Europa gehandelt, jedoch nicht ausreichend durchdacht und strategisch. Nachdem die Biden-Regierung eine Reihe von Initiativen eingeführt hatte, um amerikanische Unternehmen sowohl im Inland als auch weltweit zu unterstützen und die eigenen Produktionskapazitäten zu erweitern, reagierte die EU Anfang 2023 mit ihrem Green Deal Industrial Plan – kombiniert mit dem *Net Zero Industry Act* (NZIA) – und dem *Critical Raw Materials Act*. Vergleichbar zu den Entwicklungen in den USA wurde 2023 der *European Chips Act* eingeführt, um das Problem gestörter Lieferketten zu lösen und die Abhängigkeit der EU von China zu verringern.⁵² Diese Gesetzgebung zielt außerdem darauf ab, den Anteil der EU an der weltweiten Chipproduktion zu erhöhen, um der Tatsache etwas entgegenzusetzen, dass 80 Prozent aller Halbleiter in Asien hergestellt werden, während die EU und

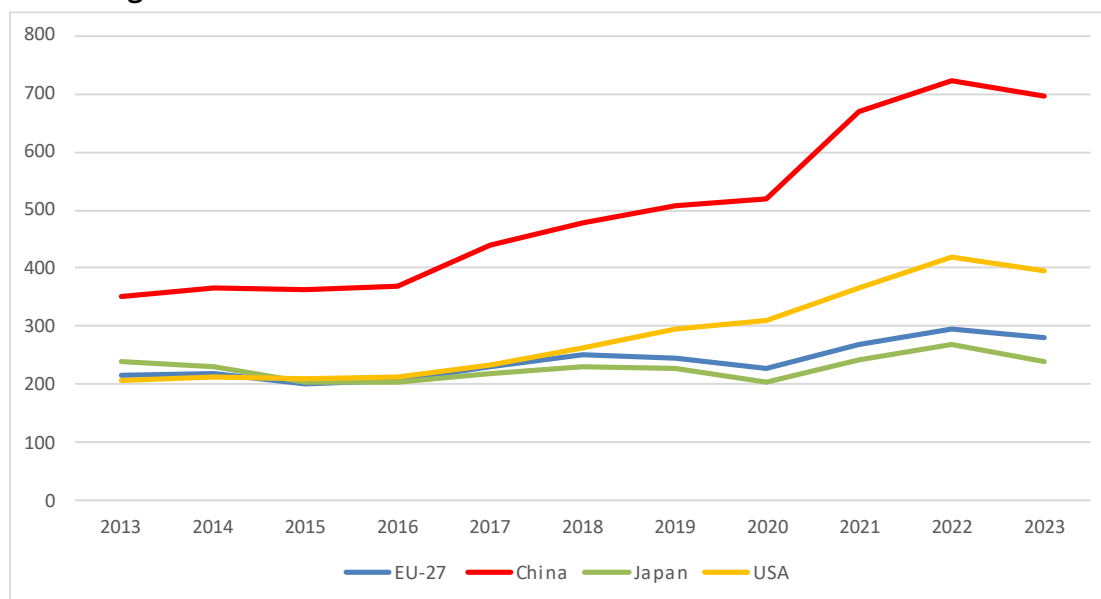
die USA sich lediglich die übrigen 20 Prozent teilen.⁵³ Diese große Ungleichheit in der globalen Chipproduktion verdeutlicht, wie weit die USA und die EU in der Produktion dieses zentralen Technologieprodukts zurückliegen.

Diese EU-Initiativen, insbesondere der NZIA und der Critical Raw Materials Act, waren jedoch nicht besonders zielführend, um Schlüsselsektoren und -regionen zu adressieren, Investitionen zu mobilisieren, unterentwickelte Regionen zu entwickeln und die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Unternehmen zu stärken. Tatsächlich gibt es seit der Einführung dieser Initiativen viel Kritik.⁵⁴

Ein weiteres Problem besteht darin, dass die EU, trotz ihres erklärten Ziels, das Risiko im Umgang mit China zu verringern, sich der Auswirkungen eines solchen Vorhabens auf europäische Unternehmen in Schwellenländern und deren Lieferketten nicht ausreichend bewusst zu sein scheint. So war China bis 2024 der weltweit größte Exporteur von Autos, produziert sowohl von chinesischen als auch von ausländischen Unternehmen.⁵⁵ Viele der bekanntesten Marken, wie General Motors, Tesla, Toyota und Volkswagen, nutzen China entweder als Produktions- und Lieferbasis, als wichtigen Absatzmarkt oder beides.⁵⁶ Bis 2023 wurde etwa ein Drittel der in China hergestellten Autos in andere asiatische Länder exportiert, insbesondere nach Südostasien.⁵⁷ Dennoch wurde im Rahmen der Vorstellung der China-Strategie der EU von genau diese europäischen Unternehmen gefordert, ihre Abhängigkeit von China weiter zu reduzieren.

Gleichzeitig hat die EU eine ihrer größten Stärken, ihr erhebliches wirtschaftliches Gewicht, nicht genutzt. Ihr riesiger Binnenmarkt in Kombination mit weltweit führenden, exportorientierten Industrieunternehmen macht sie zu einem der attraktivsten Wirtschaftspartner der Welt. Man könnte also annehmen, dass Europa ein wichtiger Exportmarkt für die Volkswirtschaften Südostasiens ist und europäische Unternehmen eine entscheidende Rolle in den Lieferketten der Region spielen. Doch das ist nicht der Fall. Während die ASEAN-Volkswirtschaften in den letzten 25 Jahren rapide gewachsen sind (siehe Abbildung 1), ist ihr Handelsvolumen mit der EU nur relativ langsam gestiegen (Abbildung 2). Vergleicht man dies mit dem rasanten Anstieg des Handels zwischen den ASEAN-Ländern und China sowie den USA in den letzten zehn Jahren, wird deutlich, dass Europa im wirtschaftlichen Wettbewerb in der Region zunehmend abgehängt wird.

Abbildung 2: Güterhandel aller ASEAN-Staaten in Milliarden US-Dollar



Quelle: ASEANstats 2024, <https://data.aseanstats.org/trade-annually>

Während Europa so stark auf China fokussiert war, um seine exportorientierten Volkswirtschaften zu fördern, scheint es übersehen zu haben, was gleichzeitig in Südostasien vor sich ging. Jetzt, da europäische Unternehmen nach Wegen suchen, um ihre Abhängigkeiten von China zu verringern und in die Region zu diversifizieren, stellen sie fest, dass sie Schwierigkeiten haben, mit Wettbewerbern zu konkurrieren, die bereits seit Jahren in die regionalen Märkte und Lieferketten vordringen – unterstützt von Regierungen, die strategisch darauf hinarbeiten, ihren wirtschaftlichen Einfluss auszubauen. Die EU und ihre Mitgliedstaaten haben zumindest auf dem Papier ihren politischen Ansatz angepasst, indem sie neue Indo-Pazifik-Strategien und 2024 die *European Economic Security Strategy* (EESS) verabschiedeten, die die wachsende wirtschaftliche und geopolitische Bedeutung Südostasiens betonen. Die EESS etwa wurde eingeführt, um die Abhängigkeit der EU von chinesisch dominierten Lieferketten zu verringern und damit die Diversifizierung weg von China voranzutreiben. Zudem soll die EESS die europäische Wirtschaftssicherheit durch die Verbesserung von Technologiesicherheit und die Reduzierung von Technologieabflüssen stärken.⁵⁸

Europas bisheriger Ansatz in Südostasien muss allerdings als Stückwerk bezeichnet werden. Bisher hat die EU nur Freihandelsabkommen mit Singapur und, zuletzt, mit Vietnam im Jahr 2019 abgeschlossen. Die Verhandlungen mit dem schnell wachsenden Indonesien und den Philippinen ziehen sich seit vielen Jahren hin, ohne dass nennenswerte Fortschritte erzielt wurden. Die Verhandlungen mit Thailand wurden erst letztes Jahr wieder aufgenommen, nachdem sie seit 2014 auf Eis lagen. Die Handelsverhandlungen zwischen der EU und Malaysia, die erstmals 2010 eingeleitet wurden, sind ebenfalls seit 2012 unterbrochen, ohne dass ein ernsthafter Versuch unternommen wurde, sie wieder aufzunehmen. Das Hauptproblem bei diesen Verhandlungen scheint der Versuch der EU zu sein, ihren Handelspartnern nicht handelsbezogene Forderungen, wie umfangreiche Umweltstandards, aufzuerlegen. Indonesien und Malaysia lehnen diese

Forderungen entschieden ab und beschuldigen die EU des Protektionismus unter dem Deckmantel des Klimaschutzes. Angesichts des wachsenden globalen wirtschaftlichen Interesses an der Region, der eigenen wirtschaftlichen Probleme Europas, des stagnierenden Handels mit der EU und einer zunehmenden Anzahl bilateraler und regionaler Handelsabkommen, darunter ACFTA, RCEP und CPTPP, sind die aufstrebenden Volkswirtschaften der ASEAN zunehmend in der Lage, die Verhandlungen mit der EU scheitern zu lassen. Infolgedessen haben europäische Unternehmen, die größtenteils von den existierenden regionalen Handelsabkommen ausgeschlossen sind, Probleme, mit ihren chinesischen, amerikanischen und japanischen Wettbewerbern in der Region zu konkurrieren.

Im Jahr 2021 startete die EU ihre *Global Gateway Initiative*, Europas Antwort auf Chinas BRI. Global Gateway zielt darauf ab, „intelligente, saubere und sichere Konnektivität in den Bereichen Digitales, Energie und Verkehr zu fördern und Gesundheit, Bildung und Forschungssysteme weltweit zu stärken“.⁵⁹ Mit dieser Initiative will die EU bis 2027 300 Milliarden Euro in Entwicklungsländer investieren. Von dieser Gesamtsumme wurden jedoch nur 10 Milliarden Euro für Projekte in Südostasien vorgesehen⁶⁰ – eine unverständlich geringe Summe angesichts der enormen geopolitischen und wirtschaftlichen Bedeutung der Region. Zum Vergleich: Das Industrieparkprojekt Rempang Eco-City in Indonesien, das im Rahmen der BRI entwickelt wird, ist mit einem Budget von 11,5 Milliarden US-Dollar geplant.⁶¹

In Südostasien umfasst die Global Gateway Initiative im Einklang mit der grünen Agenda der EU und der Agenda für „nachhaltige Konnektivität“ den Bau von Netzen und Straßen in Kambodscha, die Verbesserung der Stromversorgung zur Steigerung von Energieeffizienz, einschließlich eines Wasserkraftwerks in Vietnam, den Bau von städtischen Verkehrssystemen, Bewässerungssystemen und Straßen in Laos zur Verbesserung der Konnektivität sowie die Errichtung von Solarkraftwerken und Heimsolarsystemen zur Elektrifizierung entlegener Gebiete auf den Philippinen. Obwohl diese Projekte vor allem auf die grüne Agenda der EU einzahlen, könnten sie theoretisch auch als Mittel genutzt werden, um wirtschaftliche Möglichkeiten für europäische Unternehmen zu eröffnen, die Kontrolle über wichtige Infrastrukturen zu erlangen und Zugang zu wichtigen Ressourcen, die derzeit noch über chinesische Lieferketten in der Region erworben werden müssen, zu sichern. In einigen Fällen geschieht dies bereits. Ein Beispiel ist die Lumut Maritime Industrial City (LuMIC) in Malaysia, ein Projekt, das von der EU allerdings noch geprüft wird. Sollte dieses Projekt genehmigt werden, wird LuMIC ein Joint Venture zwischen Port of Antwerp-Bruges International, einem belgischen Unternehmen, und Perbadanan Kemajuan Negeri Perak, einem malaysischen Staatsunternehmen. Grundsätzlich verläuft Global Gateway allerdings weiterhin entlang der Logik klassischer Entwicklungszusammenarbeit, in der das strategische Öffnen von wirtschaftlichen Möglichkeiten für europäische Unternehmen nur eine nachrangige Überlegung darstellt.

Der Name Global Gateway suggeriert zudem, dass eine kohärente Investitionsstrategie existiert, die von der Europäischen Kommission gesteuert wird (ähnlich wie die BRI von der chinesischen Regierung). In Südostasien ist Global Gateway jedoch lediglich eine

Sammlung von nicht miteinander verbundenen Projekten, die oft von den nationalen Entwicklungsbanken und -agenturen der Mitgliedstaaten verwaltet und finanziert werden und von denen einige bereits lange vor der Einführung dieser europäischen Initiative in Planung waren. Angesichts des geringen finanziellen Volumens der meisten Projekte, der relativ bescheidenen Gesamtsumme, die für die Region mobilisiert wird, und des Mangels an einem echten strategischen Ansatz bei der Umsetzung ist klar, dass Global Gateway keine gut strukturierte Antwort auf Chinas BRI oder Japans FOIP (und seine Wirtschaftskorridore) darstellt.

VI. Fazit: Wie weiter für die EU in Südostasien?

Südostasien entwickelt sich zum wichtigsten Schauplatz des Wettbewerbs zwischen staatseigenen Unternehmen (SOEs) und privaten Firmen aus China sowie multinationalen Konzernen (MNCs) aus industrialisierten Volkswirtschaften. Dabei gibt es zwei Arten von Beziehungen zwischen Regierung und Unternehmen, nämlich Public Private Partnerships sowie SOE-SOE-Beziehungen, die jeweils von den führenden Politikern der G7 beziehungsweise Chinas gefördert werden. Beide Arten von Beziehungen zwischen Regierungen und Unternehmen spielen eine wichtige Rolle bei gemeinsamen Investitionsüberlegungen von ASEAN-Regierungen, SOEs und MNCs vor einem Markteintritt. Inzwischen hat zudem auch Japan über transnationale Wirtschaftskorridore, ähnlich wie Chinas BRI, und Sonderwirtschaftszonen (SEZs) den Einstieg japanischer Firmen in unterentwickelten Regionen Südasiens vorangetrieben. Diese von Japan geführten Korridore und SEZs umfassen auch südostasiatische kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und fördern die Entstehung und Entwicklung von Lieferketten in der Region.

Die Vereinigten Staaten verfolgen eine zunehmend aktive Form eines "Risikokapitalismus", wie man an Unternehmen wie BlackRock, State Street und Vanguard sieht, die aggressiv in Infrastruktur-, Industrie- und Technologiebranchen investieren wollen. Im „Staatskapitalismus“ Chinas sind SOEs die Hauptakteure für groß angelegte Investitionen in Megaprojekte. Obwohl Europa über große multinationale Konzerne mit globalem Ansehen verfügt, ist seine Kapazität, Forschung und Entwicklung (F&E) zu finanzieren und in neue Technologien, einschließlich in Schwellenländern, zu investieren, geringer als die Chinas und der Vereinigten Staaten. Tatsächlich hat etwa Deutschland im zunehmend wichtigen Technologiesektor nur eine geringe oder gar abnehmende Präsenz in Südostasien.

Im Gegensatz zu Europa verfügen die USA über eine klare sektorale Strategie. Amerikanische Unternehmen konzentrieren sich auf Schlüsselsektoren, in denen sie dominant sind, insbesondere Technologie, KI und Rechenzentren. Inzwischen bildet die enge Vernetzung zwischen Investmentfonds wie BlackRock und Vanguard sowie multinationalen Konzernen in der für die KI-Entwicklung entscheidenden Halbleiterindustrie einen neuen Schlüssel-trend. Die drei größten Vermögensverwalter – BlackRock, State Street und Vanguard – verwalten gemeinsam ein Gesamtanlagevermögen von 30 Billionen US-Dollar.⁶² Diese Summe ist höher als das kombinierte Vermögen aller weltweit

bestehenden Staatsfonds und fünfmal größer als die globale Hedgefonds-Industrie. Diese drei Vermögensverwaltungsgesellschaften besitzen gemeinsam 90 Unternehmen, die im S&P 500 gelistet sind, kontrollieren über 1.600 Großunternehmen und beschäftigen indirekt etwa 23 Millionen Menschen weltweit.⁶³ Diese industrielle und investive Kapitalvernetzung kann dazu beitragen, gemeinsame Eigentümersnetzwerke zwischen US-basierten multinationalen Unternehmen und südostasiatischen SOEs zu schaffen sowie gemeinsame Lieferketten zu formen. Dies zeigt sich beispielsweise in BlackRocks Kooperationen mit dem staatlichen Unternehmen Malaysia Airports Holdings und dem singapurischen Staatsfonds Temasek Holdings.⁶⁴

In der EU scheint dagegen keine umfassende Strategie vorhanden zu sein, um europäische Unternehmen dabei zu unterstützen, eine stärkere Präsenz in Südostasien aufzubauen. Im jüngsten EU-ASEAN Business Sentiment Survey haben 59 Prozent der befragten europäischen Unternehmen angegeben, dass die EU ihre Interessen in Südostasien nicht ausreichend unterstütze – der höchste Wert an Unzufriedenheit seit Einführung des Surveys 2015.⁶⁵ Die EU sollte die Logik hinter den von China und den USA geschaffenen Kooperationsmodellen zwischen Regierungen und Unternehmen sowie hinter den von Japan aufgebauten Korridoren und SEZs stärker berücksichtigen, um ihre Relevanz in den Volkswirtschaften der ASEAN zu stärken. Die EU hat bisher keine klare wirtschaftsfördernde Agenda, um europäische Unternehmen, einschließlich jener, die schon lange in Südostasien tätig sind, aktiv zu unterstützen. Als die EU ihre China-Strategie einführte, wurden europäische Unternehmen aufgefordert, ihre Abhängigkeit von China zu reduzieren, obwohl einige dieser Unternehmen tief verwurzelte Verbindungen, einschließlich umfassender Lieferketten, in diesem riesigen Land haben, das nicht nur selbst über eine weiter wachsende Mittelschicht verfügt, sondern auch einen steigenden Marktanteil an den Volkswirtschaften Südasiens aufweist.

In Deutschland hat die Bundesregierung damit begonnen, die Garantien für Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen zu begrenzen und die Überprüfung chinesischer Investitionen zu verschärfen.⁶⁶ Diese Maßnahmen wurden umgesetzt, obwohl Deutschland und die EU sich darüber im Klaren sind, dass europäische Unternehmen Schwierigkeiten haben, in Südostasien zu konkurrieren. Es gibt auch kaum Hinweise auf einen aktiven Dialog zwischen Regierung und Wirtschaft, um mit den offensichtlich bestehenden Problemen deutscher und europäischer Industrieunternehmen in Asien umzugehen. Europäische Unternehmen werden zudem durch zahlreiche EU-Regulierungen, die einen großen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität haben können, behindert. Es steht außer Frage, dass Regulierung wichtig sein kann, doch muss dabei auch berücksichtigt werden, wie sie die Wettbewerbsfähigkeit von europäischen Unternehmen in Schwellenländern beeinträchtigt.

Um zu verhindern, dass Europa im wirtschaftlichen Wettlauf in den aufstrebenden Volkswirtschaften der ASEAN abgehängt wird, muss es seine hochfliegenden Indo-Pazifik-Strategien endlich in konkrete Maßnahmen vor Ort umsetzen. Dazu sollte es von den ganzheitlicheren, Regierung und Wirtschaft zusammen denkenden Ansätzen Chinas, Japans und der USA lernen, um Wege zu finden, die eigene Position in den hart

umkämpften Märkten Südostasiens auszubauen. Zwar fehlen Europa die SOEs Chinas und die tiefen Taschen der US-Investmentfonds, doch bietet der riesige europäische Binnenmarkt und seine weltweit anerkannten Industrieunternehmen sowie das hohe Vertrauen, das Europa noch immer in der Region genießt, eine gute Grundlage, um die eigene wirtschaftliche Präsenz in Südostasien zu stärken.

Darüber hinaus wird die EU von den regionalen Eliten noch immer als bevorzugter Partner angesehen, um sich gegen die Ungewissheiten der wachsenden Spannungen zwischen den USA und China abzusichern.⁶⁷ Europa hat eindeutig das Potenzial, zu den führenden Wirtschaftsmächten der Region aufzuschließen und seine Präsenz in strategischen Sektoren in Südostasien auszubauen. Damit dies jedoch geschehen kann, muss die EU rasch einen Kurswechsel vollziehen, indem sie den Austausch zwischen der Kommission und den nationalen Regierungen auf der einen Seite und der Wirtschaft auf der anderen verstärkt, um die Herausforderungen für europäischen Unternehmen in der Region genauer zu identifizieren und geeignete politische Maßnahmen zur Stärkung ihrer Wettbewerbsposition in Südostasien zu ergreifen.

Die EU sollte sich auch für einen zeitnahen Abschluss der ins Stocken geratenen Handelsverhandlungen in der Region einsetzen, um Handelshemmnisse abzubauen und den Markteintritt europäischer Unternehmen in Südostasien zu erleichtern. Die EU darf diese Verhandlungen nicht mit nicht-handelsbezogenen Forderungen überfrachten. Handelspolitik sollte von Fragen entkoppelt werden, die nicht direkt mit dem Handel zusammenhängen. Um europäische Unternehmen dabei zu unterstützen, in südostasiatische Märkte und Lieferketten einzutreten, sind gezielte Maßnahmen erforderlich, um Investitionen in der Region zu fördern. Auch hier sollten solche Maßnahmen rein wirtschaftlich ausgerichtet sein und nicht durch nicht-wirtschaftliche Themen überladen werden, die es Unternehmen erschweren, mit US-amerikanischen, chinesischen und japanischen Firmen auf Augenhöhe zu konkurrieren.

Die Global Gateway Initiative sollte durchdachter als ein gut koordiniertes, strategisches Investitionsprogramm strukturiert werden. Das für Südostasien vorgesehene Budget muss angepasst werden, um der entscheidenden Bedeutung der Region für Europas Diversifizierungsbemühungen Rechnung zu tragen. Die Projekte von Global Gateway sollten sich auf Bereiche konzentrieren, in denen europäische Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil haben, um so Einstiegs- und Geschäftsmöglichkeiten für diese Unternehmen in der Region zu schaffen.

Auch wenn eine Kursänderung in Europa dringend geboten ist, um eine ganzheitliche Strategie für Südostasien umzusetzen, ist dies natürlich leichter gesagt als getan. Die EU besteht aus 27 Mitgliedstaaten und hat hochkomplexe und oft träge Entscheidungsprozesse. Doch ohne die erforderlichen Maßnahmen verliert die EU in Südostasien wertvolle Zeit, während China, die USA und Japan voranschreiten. Viele der vorgeschlagenen Maßnahmen erfordern kaum oder keine europäische Regulierung. Einige können auf nationaler Ebene oder durch die Zusammenarbeit mehrerer Mitgliedstaaten angegangen werden. Andere erfordern lediglich die Festlegung der richtigen politischen

Prioritäten für Südostasien, die im Dialog mit europäischen Unternehmen erarbeitet werden können.

-
- ¹ Financial Times (15 November 2023): <https://www.ft.com/content/4e442979-36c7-47c3-9682-46a5d199a752>
- ² Für eine ausführliche Diskussion des Diversifizierungspotenzials vgl. Suarsana, Denis (2024): De-Risking, aber wohin? Die Schwellenländer der ASEAN als Alternative zu China, <https://www.kas.de/de/einzeltitel/-/content/de-risking-aber-wohin>
- ³ Als dieser Korridor 2013 vorgeschlagen wurde, umfasste er Indien und Bangladesch, wodurch China Zugang nach Südasien erhalten sollte. Doch aufgrund zunehmender Spannungen zwischen Indien und China wurde der Korridor 2017 auf eine Verbindung ausschließlich mit Myanmar reduziert. Für eine kurze Darstellung dieses Korridors siehe The Diplomat (1. Februar 2023): <https://thediplomat.com/2023/02/the-china-myanmar-economic-corridor-2-years-after-the-coup/>
- ⁴ SCCEI China Briefs. 2024. Reassessing the Role of State Ownership in China's Economy. Stanford University: Center on China's Economy and Institutions: https://fsi9-prod.s3.us-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2024-01/state_ownership_1.15.24_3.pdf. Eine weitere Erkenntnis ist, dass im Jahr 2019 78 Prozent der größten 1.000 privaten Eigentümer Chinas Beteiligungsverbindungen mit einer nationalen oder lokalen Regierungsstelle oder einem Unternehmen im Besitz der nationalen oder lokalen Regierung haben – also mit „staatlichen Eigentümern“, SCCEI China Briefs. 2023. The Rise of the State-Connected Private Sector in China. Stanford University: Center on China's Economy and Institutions: https://fsi9-prod.s3.us-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2023-11/state-connected_private_sector_11.1.23_0.pdf
- ⁵ <https://edition.cnn.com/travel/article/china-high-speed-rail-cmd/index.html>
- ⁶ <https://www.scmp.com/news/china/science/article/3241453/china-launches-worlds-fastest-internet-12-terabit-second-link-years-ahead-forecasts>
- ⁷ <https://www.fdiintelligence.com/content/data-trends/the-worlds-10-best-container-ports-83941>
- ⁸ International Energy Agency. 2021. Hydropower Special Market Report Analysis and Forecast to 2030. Paris: IEA.
- ⁹ Daniel Peterson. 2024. Expect the expected with Prabowo's incoming China policy. East Asia Forum (11 July): <https://eastasiaforum.org/2024/07/11/expect-the-expected-with-prabowos-incoming-china-policy/>
- ¹⁰ Vgl. zum Beispiel: <https://foreignpolicy.com/2019/01/15/the-belt-and-road-initiative-is-a-corruption-bonanza/>

- ¹¹ Edmund Terence Gomez (ed.). 2002. Political Business in East Asia. London: Routledge.
- ¹² <https://foreignpolicy.com/2019/01/15/the-belt-and-road-initiative-is-a-corruption-bonanza/>. Für eine Darstellung von mit BRI verbundener Korruption in anderen Teilen der Welt, siehe: <https://www.euronews.com/2023/10/17/cash-corruption-crumbling-dams-thats-chinas-belt-and-road-initiative-10-years-in>
- ¹³ <https://www.cnn.com/2023/02/08/worlds-largest-drone-maker-dji-is-unfazed-by-challenges-like-us-blacklist.html>
- ¹⁴ <https://www.globaltimes.cn/page/202404/1311372.shtml>
- ¹⁵ <https://www.thejakartapost.com/opinion/2023/12/20/analysis-tiktok-gets-controlling-stake-in-tokopedia.html>
- ¹⁶ Wester, Shay. 2023. Balancing Act: Assessing Chinas Growing Economic Influence in ASEAN, Asia Society Policy Institute, 8. November 2023, <https://asiasociety.org/policy-institute/balancing-act-assessing-chinas-growing-economic-influence-asean#the-role-of-the-rcep-in-shaping-asean-china-trade--16957>
- ¹⁷ Suarsana, Denis, 2024.
- ¹⁸ Wester, Shay, 2023.
- ¹⁹ <https://wits.worldbank.org/>
- ²⁰ <https://www.economist.com/finance-and-economics/2024/02/27/how-trump-and-biden-have-failed-to-cut-ties-with-china>
- ²¹ Ein Kernanliegen dieses Gesetzes ist es, die Herstellung von Mikrochips zu fördern, indem amerikanische Unternehmen im Ausland dazu bewegt werden, in die USA zurückzukehren, um die heimische Halbleiterindustrie zu stärken. Für die Gründe der Regierung für die Verabschiedung dieses Gesetzes siehe: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/>
- ²² Abgesehen von der Senkung der Preise für verschreibungspflichtige Medikamente verfolgt der IRA mehrere Ziele, darunter die Stärkung grüner Industrien zur Förderung sauberer Energie, die Reduzierung von Kohlenstoffemissionen, das Schließen von Steuerschlupflöchern und die Senkung des nationalen Defizits. Für den Leitfaden der Regierung zum IRA siehe: <https://www.whitehouse.gov/cleanenergy/inflation-reduction-act-guidebook/>
- ²³ Siehe: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/blog/2023/08/16/the-economics-of-public-investment-crowding-in-private-investment/>. Laut dieser Regierungserklärung umfasst die "Investing in America"-Agenda zwei weitere Gesetze, den American Rescue Plan und das Bipartisan Infrastructure Law, und beinhaltet zwei Arten von Investitionspolitik: Anreize für Investitionen – staatliche Mittel, die eine bestimmte Aktion fördern (z. B. Steuergutschriften für Anlagen, die Strom aus erneuerbaren Energien erzeugen) – und direkte Investitionen – staatliche Mittel, die direkt finanzieren (z. B. ein staatlicher Zuschuss zur Modernisierung des Stromnetzes).
- ²⁴ <https://rooseveltforward.org/2023/10/04/the-bidenomics-brief-first-edition/>
- ²⁵ <https://www.americanprogress.org/article/how-bidens-american-style-industrial-policy-will-create-quality-jobs/>
- ²⁶ <https://www.brookings.edu/articles/bidens-big-bet-on-place-based-industrial-policy/>

- ²⁷ <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/econographics/the-ira-and-chips-act-are-supercharging-us-manufacturing-construction/>
- ²⁸ <https://home.treasury.gov/news/press-releases/jy1693#:~:text=I%20outlined%20a%20frame-work%20called,our%20workforce%20and%20its%20productivity>
- ²⁹ <https://www.cfr.org/article/curse-nostalgia-industrial-policy-united-states>
- ³⁰ Hanna Dohmen, Jacob Feldgoise and Charles Kupchan. 2024. The Limits of the China Chip Ban. Washington's Export Controls Could End Up Helping Beijing. Foreign Affairs (July 24): <https://www.foreignaffairs.com/china/limits-china-chip-ban>
- ³¹ <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF12373>
- ³² <https://www.state.gov/wp-content/uploads/2023/09/U.S.-Strategy-on-Countering-Corruption-Implementation-Plan-9.5.2023-FINAL.pdf>
- ³³ <https://economictimes.indiatimes.com/news/international/world-news/g7-summit-targets-chinas-belt-and-road-initiative-to-curb-its-global-influence/articleshow/92546478.cms?from=mdr>
- ³⁴ <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2024/06/13/fact-sheet-partnership-for-global-infrastructure-and-investment-at-the-g7-summit-2/>
- ³⁵ <https://www.infrastructureinvestor.com/is-blended-finance-having-its-moment/>. Für eine Definition von Blended Finance siehe: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264288768-7-en.pdf?expires=1726134488&id=id&accname=guest&checksum=8179F3CC6315CDA46C1E7003DD95A68F>
- ³⁶ Für Finks vollständiges Statement siehe: <https://www.linkedin.com/pulse/my-speech-g7-partnership-global-infrastructure-investment-larry-fink-dbm5e/>
- ³⁷ Ebds.
- ³⁸ <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2024/06/13/fact-sheet-partnership-for-global-infrastructure-and-investment-at-the-g7-summit-2/#:~:text=Micro-soft%20and%20BlackRock%20each%20highlighted,additional%20infrastructure%20investments%20and%20other>
- ³⁹ <https://www.iiss.org/online-analysis/online-analysis/2024/07/chinas-evolving-belt-and-road-initiative-in-southeast-asia/>
- ⁴⁰ <https://sinopsis.cz/en/the-shifting-nature-of-japans-free-and-open-indo-pacific/>
- ⁴¹ <https://www.bangkokpost.com/thailand/general/2664009/japanese-firms-upbeat-on-thailand-asean>
- ⁴² <https://www.nationthailand.com/business/economy/40038772>
- ⁴³ Alvin Camba and Ryan Seay. 2024. The Luzon Economic Corridor as the United States' Southeast Asian Litmus Test. East Asia Forum (10 July): <https://eastasiaforum.org/2024/07/10/the-luzon-economic-corridor-as-the-united-states-southeast-asian-litmus-test/>
- ⁴⁴ <https://www.iiss.org/online-analysis/online-analysis/2024/07/chinas-evolving-belt-and-road-initiative-in-southeast-asia/>
- ⁴⁵ <https://www.mofa.go.jp/files/100587102.pdf>
- ⁴⁶ https://www.khmertimeskh.com/501431737/90-of-garment-units-are-chinese-owned/#google_vignette

- ⁴⁷ https://www.khmertimeskh.com/501261475/china-largest-raw-material-supplier-to-kingdom/#google_vignette. Siehe auch: https://mpr.ub.uni-muenchen.de/98591/1/MPRA_paper_94378.pdf
- ⁴⁸ <https://www.cfr.org/article/economic-security-trade-offs-abound>
- ⁴⁹ Japan arbeitet an sicheren Lieferketten | Wirtschaftsumfeld | Japan | De-Risking (gtai.de)
- ⁵⁰ <https://www.csis.org/analysis/kishidas-realism-diplomacy-japans-official-development-assistance-strategy>
- ⁵¹ <https://www.hinrichfoundation.com/research/article/trade-and-geopolitics/japan-plan-to-restructure-global-supply-chains/>
- ⁵² <https://www.european-chips-act.com/>
- ⁵³ <https://www.merckgroup.com/en/the-future-transformation/blog-eu-chips-act.html>
- ⁵⁴ Für eine Kritik des NZIA siehe etwa: <https://www.enlit.world/finance-investment/four-elements-under-negotiation-in-the-net-zero-industry-act/> und <https://www.delorscentre.eu/en/publications/detail/publication/chasing-shadows-what-the-net-zero-industry-act-teaches-us-about-eu-industrial-policy>. Für eine kritische Darstellung des Critical Raw Materials Act siehe: <https://www.landclimate.org/the-eus-critical-raw-materials-act-is-filled-with-contradictions/>
- ⁵⁵ <https://www.weforum.org/agenda/2024/02/mapping-the-state-of-global-trade-starting-with-the-rise-of-china-s-autos/>
- ⁵⁶ Human Rights Watch. 2024. Asleep at the Wheel: Car Companies' Complicity in Forced Labor in China. New York: Human Rights Watch.
- ⁵⁷ <https://thediplomat.com/2023/08/chinas-ev-export-boom-is-bringing-southeast-asia-into-beijings-orbit/>
- ⁵⁸ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_24_363
- ⁵⁹ https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/global-gateway/global-gateway-overview_en
- ⁶⁰ EU-ASEAN Global Gateway Factsheet, <https://euinasean.eu/aipf-download/>
- ⁶¹ <https://carnegieendowment.org/posts/2023/12/how-has-chinas-belt-and-road-initiative-impacted-southeast-asian-countries?lang=en>
- ⁶² The New York Times (May 12, 2022): <https://www.nytimes.com/2022/05/12/opinion/vanguard-power-blackrock-state-street.html>
- ⁶³ Ebds.
- ⁶⁴ Siehe: <https://www.blackrock.com/sg/en/about-us/decarbonization-partners> und <https://www.straitstimes.com/business/blackrock-temasek-led-group-invest-us150-million-in-thermal-battery-maker-antora>
- ⁶⁵ https://www.thejakartapost.com/opinion/2024/10/10/europes-must-raise-its-game-with-eu-asean-ties.html?utm_campaign=os&utm_source=mobile&utm_medium=ios
- ⁶⁶ <https://www.reuters.com/business/german-guarantees-china-investments-plummet-document-2023-08-23/>
- ⁶⁷ <https://www.iseas.edu.sg/wp-content/uploads/2024/03/The-State-of-SEA-2024.pdf>

Die Autoren

Edmund Terence Gomez ist Honorarprofessor am Asia-Europe Institute, Universiti Malaya, Malaysia. Er hatte Positionen an der University of Leeds, der Kobe University, der University of Michigan (Ann Arbor) und der University of California (San Diego) inne. Zwischen 2005 und 2008 war er Forschungskordinator am Forschungsinstitut der Vereinten Nationen für soziale Entwicklung (UNRISD). Zu seinen Veröffentlichungen zählen u.a. "The Politics of Resource Extraction: Indigenous Peoples, Multinational Corporations and the State" (2012), "Government-Linked Companies and Sustainable Equitable Development" (2015) und "China in Malaysia: State-Business Relations and the New Order of Investment Flows" (2020).

Denis Suarsana ist seit 2022 Leiter des Indonesien-Büros der Konrad-Adenauer-Stiftung in Jakarta. Zuvor war er stellvertretender Abteilungsleiter Strategie und Zukunft der Arbeit bei der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) in Berlin. Von 2016 bis 2018 arbeitete er als Referent im Auswärtigen Amt. Er promovierte in Wirtschaftswissenschaften und studierte Politik und Europastudien in Deutschland, Polen und dem Vereinigten Königreich. 2024 veröffentlichte er die Studie "De-Risking, aber wohin? Die Schwellenländer der Emerging ASEAN als Alternative zu China".

Ansprechpartner in der Konrad-Adenauer-Stiftung

Gunter Rieck Moncayo
Internationaler Handel und Wirtschaft
Analyse und Beratung
gunter.rieck@kas.de

Impressum

Herausgeberin: Konrad-Adenauer-Stiftung e. V., 2024, Berlin, Deutschland

Hergestellt mit finanzieller Unterstützung der Bundesrepublik Deutschland.

Diese Veröffentlichung der Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. dient ausschließlich der Information. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder -helfenden zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.



Der Text dieses Werkes ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>)