

Tarifunsicherheit prägt Jahresmesse in Hongkong

Unsicherheit über US-China-Zölle überschattet die internationale Handelsmesse in Hongkong. Aussteller müssen sich an die volatile Marktsituation anpassen, während der Handelskonflikt eskaliert.



Eine jährliche globale Handelsmesse hat in Hongkong begonnen und bietet ein beeindruckendes Spektakel mit flexiblen Robotern, funkelnden neuen Produkten und begeisterten Menschenmengen, die die Messehallen füllen.

Die Schatten der Handelskriege

Doch die Unsicherheit über den Verlauf des US-chinesischen Handelskrieges wirft einen Schatten über das, was normalerweise eine positive Handelsveranstaltung für die Aussteller, überwiegend Hersteller aus China, ist. In einem

schnell eskalierenden Handelsstreit hat US-Präsident Donald Trump die Zölle auf chinesische Importe auf **ungeheure 145%** erhöht. China hat wiederum mit einem breit angelegten **Zoll von 125% auf amerikanische Waren** reagiert. Diese Machtspiele zwischen den beiden größten Volkswirtschaften der Welt gefährden laut mehreren Ausstellern die globale Wirtschaft.

Die Herausforderungen für Unternehmen in der Region

Für Liu Tongyong, einen Vertriebsleiter eines Unternehmens mit Sitz im industriellen Herzen Südchinas, das Tastaturen und Computer-Mäuse herstellt, sind dies schwierige Zeiten. Seine Firma, Gaoxd Precision Industry, ist im Fertigungsmittelpunkt Dongguan ansässig und profitiert von dem vernetzten Handel zwischen den USA und China. Doch der eskalierende Handelskrieg trifft das Unternehmen hart.

Am Freitag zeigte eine Mitteilung des US-Zoll- und Grenzschutzes, dass einige elektronische Produkte, darunter Smartphones und Halbleiter, die in die USA importiert werden, **von Trumps „gegenseitigen“** Zöllen ausgenommen seien. Das Weiße Haus präzisierte später, dass diese Ausnahmen **vorübergehend** seien. Die von Gaoxd hergestellten Tastaturen und Mäuse scheinen jedoch nicht unter die Ausnahmen zu fallen.

Der Druck auf die Herstellenden steigt

Bei Gaoxd sind die Verkäufe seit Jahresbeginn um etwa 20% gesunken, bedingt durch die unsichere Wirtschaftslage, die durch den Handelskrieg entstanden ist, so Liu im Gespräch mit CNN. „Alle warten ab. Wenn Sie auf Lagerbeständen sitzen, ist es unwahrscheinlich, dass Sie bald neue Bestellungen aufgeben werden“, erklärte er.

Da der US-Markt 30% des Umsatzes des Unternehmens

ausmacht, hat Liu berichtet, dass die Zölle den Druck erhöhen, die Kosten weiter zu senken. „Es gibt einfach keinen Spielraum mehr, um die Stückpreise weiter zu drücken. Nach all diesen Jahren hat die chinesische Fertigung die Kosten bereits an die Grenze gedrückt“, sagte er.

Eine Verlagerung der Produktion ins Ausland scheint ebenfalls keine praktikable Option, da die fehlende Lieferkette und das Ökosystem im Ausland die Kosten weiter in die Höhe treiben könnten, fügte Liu hinzu.

Hoffnung auf Stabilität

Für den Moment hofft Liu, dass Unternehmen wie seines die Turbulenzen überstehen können. „Die Leute schauen einfach, ob es irgendwelche Anzeichen gibt, dass sich die Lage bald beruhigt“, erklärte er.

Während Trump in den letzten Wochen die Zölle auf China erhöht hat, hat er wiederholt seinen Wunsch geäußert, Gespräche mit dem chinesischen Führer Xi Jinping zu führen. Beijing hingegen hat eine arrogante Haltung eingenommen und versprochen, „in gleicher Weise zu reagieren“ auf Washingtons „einseitiges Mobbing“, während es dennoch Handelsgespräche aufrechterhält.

Ungewisse Zukunft für Geschäftspartner

Es bleibt unklar, ob oder wann es zu einem Handelstreffen zwischen den beiden Supermächten kommen wird. Sky Wing Communication Electronics, ein weiterer Aussteller aus Dongguan, der akustische Produkte für überwiegend amerikanische und europäische Kunden produziert, äußerte ähnliche Sorgen wie Gaoxd.

„Aufgrund bestimmter staatlicher Faktoren müssen wir als Unternehmen davon ausgehen“, sagte der Geschäftsleiter von Sky Wing, Frank Zhang. „Wir können nur warten, bis sich diese

Politik stabilisiert, und dann nach verschiedenen Wegen suchen, um diese Herausforderungen zu überwinden.“

Bereits verhandeln die amerikanischen Kunden von Sky Wing, die mindestens 30% ihres Umsatzes ausmachen, über Preissenkungen und sogar über das Aussetzen von Bestellungen, erklärte Zhang.

Das Unternehmen hat zudem seine Expansion nach Kambodscha aufgrund der Unsicherheit über Trumps „gegenseitige“ Zölle auf Eis gelegt. Kambodscha unterlag zuvor 49% dieser Zölle, die Trump jedoch letzte Woche um 90 Tage aussetzte.

Strategien zur Diversifizierung

Um die möglichen Auswirkungen der Zölle zu bekämpfen, sagte Zhang, dass das Unternehmen neue Märkte, wie im Mittleren Osten, erkunden würde, um sich über die USA hinaus zu diversifizieren. Er betonte aber, dass die „beste Nachricht“ für sowohl das Unternehmen als auch für seine US-Kunden die Senkung der Zölle wäre.

Unternehmen weltweit, die auf Chinas Fertigungs Kapazitäten und Effizienz sowie auf die reichhaltige Arbeitskraft angewiesen sind, müssen Anpassungen vornehmen, so Bill King, Präsident von Atron Electro Industries, einem kanadischen Unternehmen, das Lichter und elektronische Produkte aus China bezieht und sie nach Nordamerika vertreibt. „Es wird viel Druck geben und es wird schwer sein zu sehen, wie die Welt sich verändern wird, denn jetzt müssen überall auf der Welt Anpassungen vorgenommen werden“, sagte er.

Details

Quellen

• edition.cnn.com

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at