

Gut genug schlägt Schweizer Perfektion

Die aufstrebende Konkurrenz aus China setzt den hiesigen Maschinenbauern massiv zu. Von Henning Hölder



STEFAN KUBLI

Zuerst bekamen es europäische Industriefirmen nur in China mit lokalen Konkurrenten zu tun. Heute bedrängen diese sie weltweit.

Die chinesische Konkurrenz für Schweizer Industrieunternehmen ist nicht mehr auf den chinesischen Markt beschränkt, sondern ist mittlerweile eine globale Herausforderung. Da ihr heimischer Markt zunehmend gesättigt ist, drängen chinesische Gesellschaften verstärkt auf den Weltmarkt.

Eine der grössten strukturellen Herausforderungen für Schweizer und europäische Unternehmen ist das wachsende Angebot sogenannter «Good enough»-Produkte von chinesischen Firmen. Vereinfacht gesagt sind chinesische Industrieunternehmen in den vergangenen Jahren extrem erfolgreich darin geworden, Produkte zu entwickeln, die zwar nur 70 bis 90 Prozent der Leistung westlicher Premium-Produkte bieten, aber oft nur die Hälfte kosten.

Ein Paradebeispiel für einen solchen «Good enough»-Angriff chinesischer Konkurrenten in der Schweiz ist Komax. Der Innerschweizer Hersteller von Kabelverarbeitungsmaschinen war in China lange vergleichsweise wenig lokal präsent, was sich nach der Pandemie rächte. Plötzlich tra-

ten chinesische Wettbewerber in den Markt ein und boten mit jenen von Komax vergleichbare Lösungen zu deutlich tieferen Preisen an. «Komax war immer klarer Innovationsführer, aber nie der günstigste Anbieter», sagt Arben Hasanaj, Industrieanalyst bei der Bank Vontobel. Aus Sicht einiger Marktbeobachter reagierte Komax spät, doch sie wehrt sich mittlerweile gegen die Konkurrenz in China.

Ähnlich zu kämpfen hat Lem. Sie ist auf Komponenten spezialisiert, mit denen elektromagnetische Ströme gemessen und gesteuert werden. Seit einigen Jahren sieht sich auch der Westschweizer Konzern einem intensiven Preiswettbewerb aus China ausgesetzt. «Lem hat nach wie vor die besseren Produkte, aber die chinesische Konkurrenz ist auch hier mittlerweile «good enough», sagt der ZKB-Analyst Yannik Ryf.

Der Preisverfall hat sich inzwischen von China auf Europa ausgeweitet. «Lem hat unterschätzt, wie stark die Kunden auf den Preis schauen», ergänzt Hasanaj von Vontobel. Der Elektrokomponentenhersteller habe sich stets auf seine guten Kundenbeziehungen berufen – im Gegensatz zu

Unternehmen wie Komax ist er bereits seit Jahrzehnten in China vor Ort aktiv. Doch die Nachfrage nach günstigen Produkten sei bei chinesischen Unternehmen gross, so Hasanaj. Lem ist sich des Preisdrucks bewusst und arbeitet seit Jahren an der Kostenstruktur.

Lem und Komax gehören zu den offensichtlichsten Schweizer Opfern von chinesischer Konkurrenz, doch sie sind nicht die Einzigen, die sich Gedanken machen müssen. Auch bei Interroll wird die Konkurrenz aus China zunehmend ein Thema. Der Schweizer Intralogistiker, der Komponenten wie Förderrollen, Antriebe und Steuerungen für Lager- und Materialflusssysteme produziert, gilt in seinem Segment grundsätzlich als Technologie- und Qualitätsführer.

Das trifft auch auf die Lösungen für Robotik und Automatisierung in der Intralogistik zu. Allerdings treten im Robotikbereich zunehmend chinesische Konkurrenten auf. Sie konkurrieren häufig über den Preis, was den Preiskampf weiter verschärft. Interroll versucht, dieser aufkommenden Konkurrenz mit eigener lokaler Produktion – etwa in Suzhou – entgegenzuhalten.

Auch der Zughersteller Stadler Rail hat mit CRRC einen grossen chinesischen Konkurrenten.

Ein Name, den man in diesem Zusammenhang ebenfalls im Auge haben muss, ist Rieter. Der Textilmaschinenhersteller stösst im wichtigen chinesischen Spinnmaschinenmarkt auf den einheimischen Wettbewerber Jingwei Textile Machinery. Zudem kämpft er mit starker Konkurrenz aus Indien und Japan. Zuversichtlich stimmt, dass das von OC Oerlikon übernommene Chemiefasergeschäft (Barmag), das künftig den Schwerpunkt bilden soll, offenbar gut läuft. Darauf deutet der am Dienstag publizierte Geschäftsbericht von Oerlikon hin.

Auch der Schweizer Zughersteller Stadler Rail hat mit CRRC einen sehr grossen chinesischen Konkurrenten. Dieser ist im europäischen Markt allerdings noch nicht wirklich stark vertreten, versucht jedoch immer wieder, über günstige Preise in den Markt zu gelangen. So hat die österreichische Westbahn, bei der Stadler Hauptlieferant war, Ende 2025 chinesische Personenzüge in Betrieb genommen. «Der Auftrag wurde allerdings bereits 2019 erteilt. Seither hat die protektionistische Haltung der EU deutlich zugenommen», sagt der ZKB-Analyst Ryf.

Vergleichsweise gut aufgestellt sind vor allem Unternehmen, die abseits der industriepolitischen Prioritäten Pekings agieren. Dazu zählt Burckhardt Compression: Der Spezialist für Kompressorsysteme ist in zyklischen, energie- und rohstoffnahen Märkten tätig. Ähnliches gilt für den Pumpenspezialisten Sulzer. Der stark globalisierte Konzern ist vor allem als Zulieferer für Schwerindustrie und Infrastruktur tätig – Bereiche, die derzeit nicht im unmittelbaren Zentrum der chinesischen Industriepolitik stehen.