



CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

01

»China ist für Nordrhein-Westfalen der wichtigste Exportpartner in ganz Asien«, Interview mit Frau Ministerin Christa Thoben

02

Hochrangige Wirtschaftskonferenz des Landes NRW und der Provinz Shanxi durch den CIHD mit vollem Erfolg organisiert

03

Wie kann man in China Fuß fassen? Geschenke für Ihren chinesischen Geschäftspartner

04

Unternehmerreise „DUS goes China“ im Mai 2006: CIHD begleitet deutsche Unternehmer aktiv auf ihrem Weg ins Reich der Mitte

德国企业家访华团

合作洽谈会暨签字仪式

Deutsche Delegation – Zusammenar-

beit und den Vertretern abschließen



Inhalt



05 Ministerin Christa Thoben



08 Dr. Jürgen Heraeus



22 Geschenke für Ihren chinesischen Geschäftspartner

03 Grußworte

Herr Ma Canrong, Herr Prof.-Ing. Wei Luan, Herrn Wilfried Neuhaus-Galladé, Frau Dr. Ottilie Scholz, Herr RA Joachim Erwin

05 Interview mit Frau Ministerin Christa Thoben

»China ist für Nordrhein-Westfalen der wichtigste Exportpartner in ganz Asien«

08 Interview mit Dr. Jürgen Heraeus

»Ich denke, wir haben in Hongkong viel gelernt« Erfahrungsaustausch im Chinageschäft

10 Schutz geistigen Eigentums

wird zunehmend zum innerchinesischen Thema

11 Wirtschaftslage in China

Ergänzungsregelung zu Investitionen und Firmengründungen ausländischer Investoren

12 Hochrangige Wirtschaftskonferenz

des Landes NRW und der Provinz Shanxi durch den CIHD mit vollem Erfolg organisiert

14 Focus on Canton

Questions & Answers to the investment situation

17 CIHD Partnerbörse Kanton

Fünf Projekte auf einen Blick

18 Besuch aus China

»Firmenkontaktgespräch mit Vertretern und Firmen der Stadt Kanton« beim CIHD stößt auf rege Resonanz

20 Rückblick auf das CIHD Forum 2006

Am 26. April lud der CIHD zum Forum 2006 in Düsseldorf ein.

20 Unternehmerreise

»DUS goes China«

CIHD begleitet deutsche Unternehmer aktiv auf ihrem Weg ins Reich der Mitte

21 Jahresrückblick 2002 – 2005

Die fünfjährige Erfolgsgeschichte des CIHD

22 Wie kann man in China Fuß fassen?

Geschenke für Ihren chinesischen Geschäftspartner

23 Der Vorstand informiert

Neues Aufbauorganisationsmodell des CIHD

Impressum

Herausgeber:

Chinesischer Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland (CIHD)
Zülpicher Straße 5, 40549 Düsseldorf
www.cihd.de
vertreten durch den Vorstandsvorsitzenden,
Herrn Prof.-Ing. Wei Luan

Redakteur:

Robert Elsner, E-Mail: elsner@cihd.de

Englischer Text:

Bureau of Foreign Trade and Economic Cooperation of Guangzhou Municipality (GZBOFTEC)
Room 1303
158 Dongfeng Xi Lu
Guangzhou P.R.China 510170
www.gzboftec.gov.cn

Design:

Oktober Kommunikationsdesign GmbH
Fröhliche Morgensonne 1, 44867 Bochum
www.oktober.de

Druck:

Staudt Lithographie GmbH
Kohlenstraße 34, 44795 Bochum
www.staudt-online.de



Grußwort des chinesischen Botschafters in Deutschland und Ehrenpräsidenten des CIHD, Herrn Ma Canrong

Liebe Leser des CIHD-Magazins,

seit seiner Gründung vor fünf Jahren unterstützt und berät der Chinesische Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland (CIHD) mittelständische Unternehmen aus Deutschland und China bei ihrer Kooperation und bei der Anbahnung und Abwicklung von Geschäften. Der CIHD bringt mit seinen Aktivitäten und Veranstaltungen interessante und wichtige Persönlichkeiten, Unternehmen und Organisationen aus Deutschland und China zusammen. Unser CIHD-Magazin, dessen erste Ausgabe Sie jetzt in den Händen halten, soll dieses für den Geschäftserfolg so essentiell wichtige Beziehungsnetzwerk weiter vertiefen und ausbauen.

Als Ergänzung zu den regelmäßigen Veranstaltungen bietet der Newsletter den CIHD- Mitgliedern und –Interessenten eine Kommunikationsplattform zum Austausch von aktuellen Unternehmensnachrichten, Hintergrundinformationen und Kontakten.

Außerdem ermöglicht er dem Leser einen interessanten und informativen Überblick über ein breites Spektrum an China- und Deutschland- relevanten Themen aus Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und Kultur.

Daher bin ich zuversichtlich, dass diese Publikation ein großer Erfolg werden wird.

Als Ehrenpräsident des CIHD möchte ich unseren Verband zu seiner steigenden Mitgliederzahl beglückwünschen.

Es ist mir eine Ehre, diese erste Ausgabe des CIHD-Magazins mit einem Grußwort begleiten zu dürfen.

Ich wünsche mir, dass das Magazin uns allen neue Impulse für Kommunikation und Austausch gibt und die Kontakte innerhalb und außerhalb des CIHD weiter vertiefen wird. Sie als Leser rufe ich auf, sich rege zu beteiligen und das Magazin zu einem lebendigen Medium für Dialog und Austausch zu machen.

Ihr Ma Canrong



Grußwort des Präsidenten des CIHD, Herrn Prof.-Ing. Wei Luan

Sehr geehrte Mitglieder

des Chinesischen Industrie- und Handelsverbandes e.V. in Deutschland, liebe Freunde und Leser, die beeindruckende Wirtschaftsdynamik Chinas in den letzten zwei Dekaden nimmt an Rasanzen zu, die chinesische Wirtschaft gewinnt global immer mehr an Bedeutung. Die Auswirkungen dieser Entwicklung sind weltweit zu spüren und doch aus der weiten Ferne schwer einzuschätzen: Welche Möglichkeiten bieten sich meinem Unternehmen bei einem Engagement in China, welche Risiken stehen dem gegenüber?

Ich lade Sie ganz herzlich ein, diese Entfernung gemeinsam mit uns zu überwinden und den CIHD dabei in seiner Brückenfunktion zwischen Deutschland und China zu nutzen. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, Ihnen beim Knüpfen des Beziehungsnetzes zu chinesischen Unternehmen, Gesellschaften und Regierungsstellen behilflich sein zu dürfen. Alle drei sind für den wirtschaftlichen Erfolg in China gleich essentiell – Wirtschaft, intermediäre Organisationen und Politik – vernachlässigen Sie einen dieser Kontakte, werden Ihre Aktivitäten in China nicht von Erfolg gekrönt sein können. Wie man diese Beziehungen herstellt, erfahren Sie auch in unserem neuen CIHD-Magazin, in dem Sie nun gerade lesen. Als Präsident des CIHD freue ich mich besonders, Ihnen einen Teil dieses Hintergrundwissens in Berichten zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch deutscher Unternehmen in China und chinesischer Unternehmen in Deutschland „preisgeben“ zu dürfen.

Ich hoffe, Sie finden darin zahlreiche Hilfen und Anregungen für Ihren Weg über die Brücke zwischen Deutschland und China!

Mit herzlichen Grüßen
Prof. Wei Luan



Grußwort des Vizepräsidenten des CIHD,
Herrn Wilfried Neuhaus-Galladé

Sehr geehrte Mitglieder des CIHD,

der wirtschaftliche Aufschwung Chinas bietet Unternehmen verschiedenster Größen und Branchen die Möglichkeit, auf dem chinesischen Markt Fuß zu fassen.

Unser Verband hat das Ziel, kleine und mittelständische Unternehmen zu unterstützen, Kontakte zu chinesischen Unternehmen und den zuständigen Behörden aufzubauen. Die Resonanz zeigt uns, dass ein starkes Interesse besteht, Geschäftsbeziehungen anzubahnen und auszubauen. Daher möchten wir Ihnen regelmäßig mit unserem Magazin einen Überblick über Neuigkeiten und Entwicklungen verschaffen.

Um unser Angebot Ihren Fragestellungen und Problemen anzupassen, sind Ihre Anregungen und Ideen sehr willkommen!

Herzlichst
Ihr Wilfried Neuhaus-Galladé



Grußwort der Oberbürgermeisterin der Stadt
Bochum und des Kuratoriumsmitglieds des CIHD,
Frau Dr. Ottilie Scholz

Liebe Mitglieder und Freunde des CIHD,

als Oberbürgermeisterin der Stadt Bochum in einer Region, die vielfältige Kontakte mit und nach China unterhält, unterstütze ich die Zielsetzung des Chinesischen Industrie- und Handelsverbandes, die guten Deutsch-Chinesischen Beziehungen noch weiter zu intensivieren. Diesem Vorhaben trägt das Magazin des CIHD, das Sie nun in Ihren Händen halten, in besonderer Weise Rechnung.

Seit seiner Gründung im Hause der IHK Bochum vor fast fünf Jahren hat es der CIHD mit Sachverstand und interkulturellem Einfühlungsvermögen verstanden, die Bande zwischen hiesigen und chinesischen Unternehmen enger zu knüpfen. Der CIHD leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Deutsch-Chinesischen Netzwerkes, auf das gerade klein- und mittelständische Unternehmen bei ihrem China-Engagement angewiesen sind.

Ich wünsche dem Chinesischen Industrie- und Handelsverband und seinem Präsidenten, Herrn Prof. Wei Luan, einen guten Start für das neue CIHD-Magazin und seinen Lesern eine informative und angeregte Lektüre!

Dr. Ottilie Scholz
Oberbürgermeisterin der Stadt Bochum



Grußwort des Oberbürgermeisters der Stadt
Düsseldorf und des Kuratoriumsmitglieds des CIHD,
Herrn RA Joachim Erwin

Düsseldorf und China verbinden

inzwischen sehr starke Bande. Die Stadt Düsseldorf hat vor mehr als zwei Jahren die Initiative „China goes DUS - DUS goes China“ ins Leben gerufen. Der Slogan ist Dachmarke für viele Aktivitäten und Initiativen, deren gemeinsames Ziel ist: der Auf- und Ausbau des Wirtschaftsstandorts Düsseldorf als Europazentrale für die chinesische Wirtschaft und die Unterstützung unserer Unternehmen beim Chinageschäft. 2004 habe ich bei der Wirtschaftsförderung ein China-Kompetenzzentrum eingerichtet. Dieses Projekt wird von der Stadt gemeinsam mit der IHK Düsseldorf und der Messe Düsseldorf getragen. Das China-Kompetenzzentrum bietet ganz konkrete und praxisorientierte Hilfe bei allen Themen rund um chinesische Investments in Düsseldorf. Die Erfolge dieses Kompetenzzentrums haben sich mittlerweile weit über die Stadtgrenzen hinaus herumgesprochen, mehr als 90 Firmen haben wir seit 2004 bei der Ansiedlung betreut, und täglich erreichen uns neue Anfragen aus China. Darüber hinaus bieten wir auch Düsseldorfern Unternehmen eine Plattform, um Geschäftsbeziehungen mit China erfolgreich gestalten zu können.

Wichtig bei dieser Arbeit ist ein dichtes Netzwerk von deutschen und chinesischen Experten. Daher haben wir es ganz besonders begrüßt, dass sich der Vorsitzende des CIHD, Professor Wolfgang Luan, im März 2004 mit dem Ziel und Vorhaben an uns wandte, in Düsseldorf ein großes chinesisches Infrastruktur- und Wirtschaftszentrum aufzubauen. Bereits nach einer kurzen Planungsphase konnten im September 2005 die Famous Industrial Group und mit ihr der CIHD die Eröffnung der Räumlichkeiten in der Zülpicher Strasse feiern.

Der CIHD bringt mit seinen Aktivitäten und Veranstaltungen interessante Persönlichkeiten aus China und Deutschland zusammen. Aus diesem Grund ist es mir eine besondere Freude, dass ich seit dem Jahr 2005 im Beirat des CIHD mitwirken darf. Der CIHD ist eine wichtige Ergänzung der chinesischen Infrastruktur unseres Wirtschaftsstandortes. Er bündelt die Interessen der chinesischen Unternehmen und bietet ein hoch qualifiziertes deutsch-chinesisches Netzwerk. Auf unseren gemeinsamen Reisen konnten wir von den hervorragenden Beziehungen des CIHD in Chongqing und in der Region Shanghai profitieren. Ich bin davon überzeugt, dass auch künftig gute Projekte und Veranstaltungen angegangen werden, um die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen zu vertiefen.

Sie halten heute die erste Ausgabe des CIHD-Magazins in Händen. Mit diesem Magazin sollen CIHD-Mitglieder und andere Entscheider im China-Geschäft über aktuelle Themen aus der Wirtschaft, aber auch aus Politik, Sozialwesen und Kultur informiert werden. Der CIHD bietet so ein wichtiges Forum für den Ausbau bilateraler wirtschaftlicher Beziehungen zwischen China und Düsseldorf. Für diesen Beitrag danke ich Ihnen herzlich im Namen der Stadt Düsseldorf. In diesem Sinne alles Gute und viel Erfolg für die weiteren Ausgaben!

Joachim Erwin

»China ist für Nordrhein-Westfalen der wichtigste Exportpartner in ganz Asien«

Die guten Beziehungen zwischen NRW und China werden in den nächsten Jahren weiter vertieft – der CIHD hat dabei eine wichtige Brückenfunktion im China-Geschäft.

Interview mit Frau Christa Thoben durch den CIHD. Frau Thoben ist Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes NRW

Prof. Luan: Frau Ministerin, wie positionieren Sie NRW als China-Standort unter den anderen deutschen Bundesländern? Welche Bedeutung hat die Ansiedlung des CIHD für das Gewicht Nordrhein-Westfalens als China-Standort?

Frau Thoben: Im Wettbewerb mit den Bundesländern Baden-Württemberg, Bayern oder auch Hamburg um die Kooperation mit chinesischen Unternehmen aber auch um die Ansiedlung chinesischer Investitionen nimmt Nordrhein-Westfalen eine herausragende Stellung ein. Dies ist nicht nur Ausdruck der Exportstärke der Großindustrie sondern auch der kleineren und mittleren Unternehmen, die teilweise schon seit dem 19. Jahrhundert auf diesem Markt präsent sind. Auch die Gründung des CIHD in Nordrhein-Westfalen trägt dazu bei, unserer Rolle als treuer und langfristiger Partner zur Volksrepublik China zu stärken. Insoweit freue ich mich, dass der CIHD von der Landeshauptstadt Düsseldorf aus im Interesse seiner Mitglieder operiert.

Prof. Luan: Wo sehen Sie die Besonderheiten in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen NRW und China?

Frau Thoben: Die nordrhein-westfälische Wirtschaft kooperiert mit chinesischen Unternehmen in einer Vielzahl von Industriebranchen wie im Maschinen- und Anlagenbau, der Chemie, der Bergbautechnik und seit dem WTO-Bei-

tritt auch im Dienstleistungssektor. Demzufolge leistet die nordrhein-westfälische Landesregierung für diese Unternehmen politische Unterstützung, die sich nicht nur auf unsere drei Partnerprovinzen Jiangsu, Sichuan und Shanxi sondern auch auf die Organe der Zentralregierung in Beijing erstreckt.

Prof. Luan: Wie schätzen Sie die Rolle des CIHD und anderer Verbände bei der Förderung der deutsch-chinesischen Beziehungen?

Frau Thoben: Der CIHD aber auch andere Verbände stützen aufgrund ihrer Marktkennntnis und ihrer weit reichenden Beziehungsgeflechte die wirtschaftliche Zusammenarbeit und damit auch die gesamten deutsch-chinesischen Beziehungen. Deswegen ist seine Tätigkeit auch für die Landesregierung von großer Bedeutung.

Prof. Luan: Wie kann NRW in seinen China-Initiativen vom CIHD und den (China-) Erfahrungen seiner mittelständischen Mitglieder profitieren?

Frau Thoben: Das Wirtschaftsministerium NRW pflegt seit langem einen guten Kontakt zum CIHD und insbesondere zu seinem Vorsitzenden Prof. Wolfgang Luan. Ich denke, dass die Aktivitäten und die Unterstützungsmöglichkeiten des CIHD gerade für mittelständische Unternehmer, die den chinesischen Markt für sich erschließen möchten, sehr hilfreich sein können.

Prof. Luan: Gibt es seit dem Regierungswechsel in NRW im Mai 2005 Veränderungen und neue Schwerpunkte in der Chinapolitik Nordrhein-Westfalens?

Frau Thoben: Die China-Politik der CDU/FDP geführten Landesregierung

baut auf bewährte Partnerschaften und Strukturen. Gleichzeitig wird sie aber auch den Fokus auf andere für das Land Nordrhein-Westfalen interessante Regionen dieses großen Landes ausweiten. Dies ist auch die Auffassung der Mehrheitsfraktionen im Düsseldorfer Landtag, die die Landesregierung zur Aufstellung ergänzender Strategien und Maßnahmen ermuntert haben. Auch die sich in Gründung befindliche Kammergesellschaft wird das ihre dazu beitragen, durch Delegationsreisen und Projekte entsprechende Unterstützungsarbeit für die Wirtschaft unseres Landes zu leisten.

Prof. Luan: Welche Anreize und Fördermöglichkeiten bietet NRW insbesondere mittelständischen Unternehmern aus China, die in unserem Bundesland investieren wollen, sowie dem Mittelstand aus NRW auf seinem Weg nach China? Inwieweit können und sollten der CIHD und andere China-relevante Institutionen hier einbezogen werden und Hilfestellung leisten?

Frau Thoben: Die Gesellschaft für Wirtschaftsförderung des Landes NRW (GfW NRW) wird ihr Aufgabenspektrum künftig ausschließlich auf das Standortmarketing und die Ansiedlung ausländischer Investoren ausrichten. Somit steht für die Interessenten eine kompetente Ansprechpartnerin zur Verfügung. Die GfW NRW wird gerne bereit sein, auch gemeinsam mit dem CIHD und anderen China-relevanten Organisationen auf interessierte chinesische Unternehmen zuzugehen um für unseren Standort zu werben.

Prof. Luan: Der aktuelle Strukturwandel

in einigen Bergbauregionen Chinas ist mit dem Strukturwandel im Ruhrgebiet seit den späten 50er Jahren vergleichbar. China kann hier sicherlich von den Erfahrungen Nordrhein-Westfalens lernen und profitieren. Sieht NRW sich hier in einer besonderen Verantwortung? Welche konkreten Projekte gibt es diesbezüglich zwischen NRW und China?

Frau Thoben: Nordrhein-Westfalen hat im Rahmen seiner nunmehr 60-jährigen Geschichte auf dem Gebiet des Strukturwandels Erfahrungen sammeln können, die mit kaum einer anderen Region der Welt vergleichbar sind. Wir sind, wie schon in der Vergangenheit bewiesen, gerne bereit, dieses erworbene Wissen mit unseren chinesischen Partnern zu teilen. Dies hat Ministerpräsident Dr. Jürgen Rüttgers auch dem chinesischen Staatspräsidenten Hu Jintao im Rahmen seines Besuchs in NRW Ende 2005 angeboten. Wie ich bereits zuvor erwähnt habe, wird sich der nordrhein-westfälische Landtag in nächster Zeit mit diesen Fragen beschäftigen. Ich denke, dass das Parlament und die Regierung unmittelbar nach dieser Debatte konkrete Maßnahmen beschließen werden.

Prof. Luan: Sind neben den bereits existierenden zahlreichen Partnerschaften zwischen Städten und Regionen Nordrhein-Westfalens und Chinas weitere Kooperationen und Partnerschaften geplant? Welche neuen Akzente sollen damit gesetzt werden?

Frau Thoben: Im Gegensatz zu den meisten anderen Bundesländern unterhält Nordrhein-Westfalen sogar drei Partnerschaften mit chinesischen Provinzen und zwar mit Sichuan, einer

der bevölkerungsreichsten Regionen in Zentralchina, mit dem dynamischen Jiangsu an der Ostküste und mit der traditionellen Montanregion Shanxi. Obwohl der Wunsch schon mehrfach an uns herangetragen wurde, beabsichtigt die Landesregierung derzeit keine neue Partnerschaften einzugehen, um die Erfolge, die eine Konzentration mit sich gebracht hätte, nicht zu gefährden und sich im Riesenreich der Mitte nicht zu übernehmen. Dennoch sind wir gerne bereit, im Rahmen unserer Möglichkeiten auch über unsere Partnerprovinzen hinaus projektbezogen die von uns erwartete politische Unterstützung für unsere Wirtschaft zu leisten.

Prof. Luan: Wo sehen Sie in den nächsten Jahren neue Tendenzen und Akzente in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen NRW und China? Welche Ziele möchten Sie erreichen?

Frau Thoben: Nachdem bereits einige hundert nordrhein-westfälische Unternehmen, teilweise auch mit unserer Hilfe, den Weg nach China gefunden haben und China für Nordrhein-Westfalen der wichtigste Exportpartner in ganz Asien darstellt, wird es für unser Land im Rahmen der globalen Zusammenarbeit immer wichtiger, auch chinesisches Investment von größerem Umfang in unser Land zu ziehen. An dieser Aufgabe werden sich die GfW NRW und auch meine Mitarbeiter sehr aktiv beteiligen. Unsere bisherige Hauptaufgabe, die politische Flankierung des Auslandsengagements nordrhein-westfälischer Unternehmen werden wir dank unseres China-Netzwerkes auch künftig nicht aus den Augen verlieren.

Prof. Luan: Welche Ziele und Projekte hoffen Sie mit Unterstützung des CIHD und weiterer China-relevanter Institutionen zu verwirklichen?

Frau Thoben: Gerne sind wir bereit, die von mir zuvor beschriebenen Aufgaben auch mit Unterstützung des CIHD anzugehen und ich würde mich freuen, wenn in absehbarer Zeit erste gemeinsame Projekte und Absprachen zustande kämen.

Prof. Luan: Frau Thoben, ich bedanke mich ganz herzlich für das Interview zur Erstausgabe des CIHD-Magazins!



» Ich denke, wir haben in Hongkong viel gelernt «

Erfahrungsaustausch im Chinageschäft.
Interview mit Herrn Dr. Jürgen Heraeus*

Prof. Wei Luan: Herr Dr. Heraeus, zunächst auch im Namen unserer CIHD- Mitglieder nochmals ganz herzlichen Dank für Ihren kompetenten und interessanten Vortrag zum Thema „Großer Markt China- kann man dort auch Geld verdienen?“ auf unserem CIHD-Forum 2006.

Unsere erste Frage ist: Welche Bedeutung hat das Chinageschäft für Ihren Konzern?

Dr. Jürgen Heraeus: Das Chinageschäft hat jetzt schon eine große und eine weiter wachsende Bedeutung für uns, insbesondere weil wir das, was wir in China produzieren, fast ausschließlich auf dem chinesischen Markt verkaufen - dafür sind wir nach China gegangen. Wir sind nicht nach China gegangen, um niedrige Kostenstrukturen zu haben und dann zu exportieren, sondern weil die Kundschaft in China wächst. Daher wollten wir in China präsent sein.

Prof. Wei Luan: Und waren Sie erfolgreich?

Dr. Jürgen Heraeus: Wir waren erfolgreich, und wir haben bisher noch keine Rückschläge gehabt. Der Rückschlag kommt wahrscheinlich noch irgendwann, das ist erfahrungsgemäß in jedem Projekt so. Bisher war es so, dass wir sehr viel Glück gehabt haben und daher keinen oder keinen wesentlichen Rückschlag erlitten haben. Dies war sicher nicht nur unsere Tüchtigkeit, sondern es war auch etwas Glück dabei.

Prof. Wei Luan: Unsere nächste Frage wäre gewesen, was der größte Rückschlag in Ihren China-Aktivitäten war...

Dr. Jürgen Heraeus: Das Schwierigste war eigentlich der Anfang in Hongkong. Wir haben vor 30 Jahren in Hongkong

angefangen und uns damals doch sehr schwer getan. Ich denke, wir haben in Hongkong viel gelernt, so dass wir einen Teil des gewonnenen Wissens über den Umgang mit den Menschen dort, die ja allesamt Chinesen sind, verwenden konnten, als wir dann in China angefangen haben.

Prof. Wei Luan: Welches waren die wichtigsten Meilensteine auf Ihrem Weg nach China?

Dr. Jürgen Heraeus: Das waren die Chinesen, denen wir dann die Führungspositionen anvertraut haben. Diese Chinesen haben wir ausgebildet, und sie haben auch zum Teil in Deutschland studiert oder promoviert. Sie haben unser Unternehmen und die deutsche Mentalität kennen gelernt, sind aber im Innersten Chinesen geblieben. Demgegenüber hatten wir auch einmal einen Chinesen, der in den USA (Kalifornien) aufgewachsen war, dies ist nicht gut gegangen. Zumindest damals war es so, dass ein im Ausland aufgewachsener Chinese bei seinen chinesischen Mitarbeitern viel weniger Akzeptanz fand als ein Deutscher.

Prof. Wei Luan: Bedeutet dies, dass nur ein „Original“-Chineser akzeptiert wird?

Dr. Jürgen Heraeus: Vor 10-15 Jahren war das so. Inzwischen mag sich die Situation geändert haben.

Prof. Wei Luan: In China werden heutzutage die Chinesen, die im Ausland leben, als „Bananenmenschen“ bezeichnet – außen gelb und innen weiß.

Unsere nächste Frage: Wie schützen Sie Ihre Produkte und Ihr geistiges Eigentum vor Produktpiraterie?

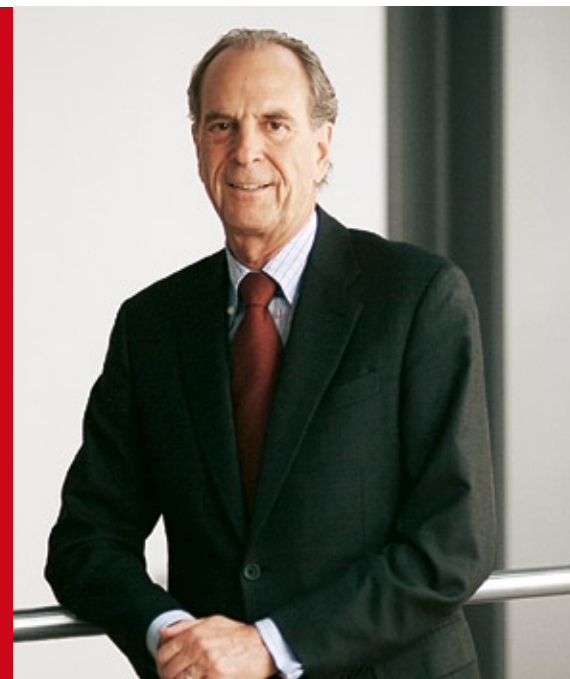
Dr. Jürgen Heraeus: Das ist ein ganz

schwieriges Thema. Wenn es sich um ganz einfache Produkte handelt, gibt es praktisch keinen Schutz. Wenn es sehr wichtige Produkte sind, bringen wir sie derzeit noch nicht nach China. Man wählt das „Coca-Cola- Prinzip“ – wir bringen die Essenz noch von hier nach China. Man kann feststellen, dass in den letzten fünf Jahren die Chinesen – auch die Regierung – gelernt haben und zugeben, dass Produktpiraterie ein Problem darstellt. Die Zentrale in Peking hat die Sache aufgenommen, und es gibt inzwischen auch Gesetze. Im September 2006 wurde in Chongqing eine große Konferenz über „Intellectual Property“ abgehalten, unter Beteiligung deutscher Juristen. Inzwischen stellen nicht nur ausländische sondern auch chinesische Unternehmen fest, dass sie kopiert werden. Auch erfolgreiche chinesische Unternehmen werden kopiert und wollen dies natürlich ebenfalls unterbinden.

Prof. Wei Luan: In China bemüht man sich um eine Gesetzgebung gegen die Produktpiraterie.

Dr. Jürgen Heraeus: Hierzu gehört aber auch die Durchsetzung der Vorschriften. Diese gestaltet sich in diesem riesigen Land vor allem auf den unteren Ebenen, Provinzen und darunter, als sehr schwierig. Man wird sicher noch eine Weile mit dem Problem der Produktpiraterie leben müssen.

Prof. Wei Luan: Wie Sie auch in Ihrem Vortrag gesagt haben, sollten also Unternehmen sich gut überlegen, ob sie mit Prestigeprodukten nach China gehen, und sich des Problems der Produktpiraterie bewusst sein.



*Dr. Jürgen Heraeus

Präsidiumsmitglied

» des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V.

Vorsitzender

» des Arbeitskreises China der Deutschen Wirtschaft im Asien-Pazifik-Ausschuß (APA)

» Bertha Heraeus und Kathinka Platzhoff Stiftung

Stellvertretender Vorsitzender

» der Stiftung Deutsche Industrieforschung, Köln

Aufsichtsratsvorsitzender

» Heraeus Holding GmbH, Hanau

» GEA Group AG, Bochum

» Messer Group GmbH, Sulzbach/Taunus

Aufsichtsratsmitglied

» EPCOS AG, München

» Heidelberger Druckmaschinen AG, Heidelberg

» Lafarge Roofing GmbH, Oberursel

Mitglied

» Hochschulrat der Technischen Universität Darmstadt

Dr. Jürgen Heraeus: Produkte, bei denen man Angst hat, dass sie kopiert werden, sollte man erst gar nicht nach China verkaufen. Auf der anderen Seite muss man abwägen, wo der Schaden größer ist – einerseits werden Produkte kopiert, andererseits ist der Markt auch sehr groß. Manche Unternehmen nehmen dies auch als Entschuldigung dafür, dass sie keinen Erfolg haben. Man muss sich der Möglichkeit der Produktpiraterie bewusst sein und damit umgehen. Japaner und Koreaner haben kopiert, im Moment sind es die Chinesen, und vielleicht kommt ein Zeitpunkt, wo ich unsere Leute damit beauftrage, selber auch zu kopieren. In diesem Aspekt können wir vielleicht irgendwann von den Chinesen lernen.

Prof. Wei Luan: In Ihrem Vortrag auf unserem CIHD-Forum 2006 kamen Sie auf die Problematik der Beschaffung qualifizierten Personals zu sprechen. Welche Lösungsstrategien für dieses Problem werden in Ihrem Konzern praktiziert?

Dr. Jürgen Heraeus: Die Personalbeschaffung wird sicherlich im Moment immer schwieriger, insbesondere in der Gegend um Shanghai oder Shenzhen. Hier sollte man unbedingt überlegen, an welchen Standort man geht. Wir sind auch in Shenyang vertreten. Es gibt dort sehr gute Universitäten, die Fluktuation ist geringer, und man bekommt dort auch hoch qualifiziertes Fachpersonal.

Prof. Wei Luan: Dort sind sicherlich auch die Kosten günstiger...

Dr. Jürgen Heraeus: Die Kosten sind geringer. In den wirtschaftlich überhitzten Regionen werden die Leute sehr anspruchsvoll und wechseln für mehr

Geld schnell die Stelle. Die Situation ist genau wie in anderen Regionen der Welt, in denen ein Mangel an Fachkräften herrscht. Die gesamte Problematik betrifft ja überwiegend die Fachkräfte.

Prof. Wei Luan: Wie sieht es denn mit Ihren Fachkräften in China aus?

Dr. Jürgen Heraeus: Wir konnten unsere Fachkräfte bisher alle halten – und es sind, bis auf einen Deutschen in der Geschäftsleitung in Hongkong, sämtlich Chinesen.

Prof. Wei Luan: Wie zufrieden sind Sie als deutsches Unternehmen mit den chinesischen Mitarbeitern?

Dr. Jürgen Heraeus: Wir sind sehr zufrieden, und es ist uns sehr entgegengekommen, dass wir überall gewachsen sind, so dass die Mitarbeiter mitwachsen konnten. Dadurch, dass wir jetzt in China 2000 Mitarbeiter haben, können wir diese auch von einem Unternehmen in das andere versetzen. Jeder Mitarbeiter will ja eine Karriere machen, jeder will weiterkommen und einen Aufstieg sehen. Das ist dann der Fall, wenn das Unternehmen wächst, und wenn man Leute in einem größeren Verbund aus einer kleinen Einheit in eine größere Einheit schicken kann.

Prof. Wei Luan: Wie viele Standorte haben Sie in China?

Dr. Jürgen Heraeus: Einschließlich Hongkong haben wir sieben Fabriken und knapp 2000 Mitarbeiter.

Prof. Wei Luan: Sind diese Unternehmen selbstständig, oder gehören sie zu einem Verbund?

Dr. Jürgen Heraeus: Sie sind alle selbstständige, eigene Rechtseinheiten, und stellen alle ihre eigenen Produkte her.

In einem Fall haben wir noch einen chinesischen Partner, in einem zweiten Fall haben wir unser japanisches Joint Venture als Partner. Alles sind 100%-ige Tochterfirmen.

Prof. Wei Luan: Sollte man den Markteintritt in China selbstständig, mit einer 100%igen Tochterfirma oder lieber mit einem Joint Venture - Partner machen?

Dr. Jürgen Heraeus: Am Anfang traut man sich den Markteintritt möglicherweise nicht alleine zu. Wenn man allerdings den Mut zum Alleingang hat, sollte man es auch alleine machen, denn hinterher, nach etwa zwei oder drei Jahren, stört ein Partner erfahrungsgemäß. Dies ist vor allem der Fall, wenn man Produkte liefert, deren Entscheidungsträger nicht nur in China sind. Manchmal geht der Kunde dann den Weg der Beschaffung in Amerika, und der Chineser geht in ein anderes Land. Es ist immer ein Problem, wenn ein Partner involviert ist, der eine territoriale Beschränkung hat. Wenn man einen Partner hat, wird man sagen, dieses Joint Venture ist für China, und kann nicht überall in alle Welt liefern, wo man selber möglicherweise noch andere Fabriken hat. Wir haben gelernt, dass der Partner oft nicht genug unternehmerisch denkt, häufig sind auch andere Ebenen wie Staat oder Partei beteiligt, so dass man nicht frei und schnell Entscheidungen treffen kann.

Prof. Wei Luan: Wo sehen Sie in den nächsten Jahren neue Tendenzen in der China-Strategie Ihres Konzerns?

Dr. Jürgen Heraeus: Wir müssen zunehmend Entwicklung in China betreiben. Man sollte von der reinen Fertigung in China wegkommen und in einem größeren Umfang auch die Entwicklung in China vornehmen. Dies könnte in Form von engerer Kooperation mit Universitäten geschehen. Dies ist eine Aufgabe, die wir uns gestellt haben.

Prof. Wei Luan: Große und mittelständische Unternehmen haben meist ihre Entwicklung in Deutschland.

Dr. Jürgen Heraeus: Man muss aber nicht unbedingt das, was man in Deutschland entwickelt, auch in China entwickeln, sondern die Entwicklung auf den chinesischen Markt ausrichten. Wir haben Produkte, die wir nur in China herstellen, bei denen ganz speziell die Nachfrage in China sehr groß ist und die den dortigen Eigenheiten entsprechen. Es ist sinnvoll, in China Entwicklung für ganz neue Produkte zu machen – entweder es kommt ein Ergebnis dabei heraus, das ist gut, oder es wird vielleicht auch kopiert, was weniger gut ist. Aber wenn man gar keine Produkte hat, ist es noch schlechter.

Prof. Wei Luan: Können Konzerne wie Heraeus auch von Erfahrungen des Mittelstands profitieren? Welche Rolle und Funktion können der CIHD oder andere China- relevante Wirtschaftsvereinigungen dabei spielen?

Dr. Jürgen Heraeus: Man kann von jedem Unternehmen, das in China tätig ist und Erfahrungen hat, dazulernen. Dies betrifft Unternehmen ganz verschiedener Größenordnungen, mit denen wir zusammenarbeiten. Man kann immer daraus lernen, wo diese Unternehmen besonders erfolgreich waren oder ihre größten Rückschläge erlitten haben. Die Probleme sind letztlich überall gleich, sowohl für ein kleines als auch für ein großes Unternehmen. Die Fragen, die Sie mir gestellt haben, gelten sowohl für die kleinen als auch für große Unternehmen. Für Wirtschaftsvereinigungen wie den CIHD ist es besonders wichtig, beim Start Hilfestellung zu leisten, mögliche Kooperationspartner zusammenzubringen, oder, wie beim CIHD-Forum, dafür zu sorgen, dass die Leute miteinander in Verbindung treten. Es ist immens wichtig, ein Netzwerk zu schaffen, das es Mitarbeitern in China ermöglicht, sich anderen Unternehmen vorzustellen oder im Deutschen Haus andere Unternehmer zu treffen und sich auszutauschen.

Prof. Wei Luan: Dies ist also auch ein Rat, den Sie unseren mittelständischen CIHD- Mitgliedern auf den Weg nach China mitgeben würden?

Dr. Jürgen Heraeus: Definitiv. Ein Netzwerk und die entsprechenden Kontakte sind sehr wichtig.

Prof. Wei Luan: Sie würden also den CIHD-Mitgliedern zum Schritt nach China raten?

Dr. Jürgen Heraeus: Ganz bestimmt. Derzeit erleben wir in Deutschland wieder etwas Wachstum, daher kann es sein, dass sich das Augenmerk der Unternehmer momentan wieder mehr auf Deutschland richtet. Aber man sollte den Schritt nach China tun, solange der dortige Markt wächst. Es ist immer einfacher, in einen Wachstumsmarkt zu gehen als in einen stagnierenden Markt, wo man nur erfolgreich ist, wenn man anderen Unternehmen etwas wegnimmt. Eintritt in einen stagnierenden Markt geht meistens über die Preise und ist mit einem hohen Aufwand verbunden. In einem wachsenden Markt lassen sich leichter Marktanteile gewinnen.

Prof. Wei Luan: Herr Dr. Heraeus, wir bedanken uns für dieses Gespräch.

Schutz geistigen Eigentums wird zunehmend zum innerchinesischen Thema.

Die Spitzenpolitiker der VR China zeigten sich im Verlauf des letzten Jahres wieder sichtlich bemüht, den Schutz geistigen Eigentums ganz nach oben auf die tagespolitische Agenda zu setzen. Was sonst eher als Abwehrreflex gegenüber wiederkehrenden Vorwürfen nach chinesischer Produktpiraterie seitens der USA, der EU oder Japans gedeutet wurde, muss nun zusehends in einem neuen Licht betrachtet werden. So werden chinesische Unternehmen immer wieder selber Opfer von Produktfälschungen im In- und Ausland.

Nach Statistiken des Staatlichen Amtes für geistiges Eigentum (SIPC) wurden in China im Jahr 2005 mehr als 470.000 Patente angemeldet, 6.4 Mrd. Bücher publiziert sowie 260 Filme und 13.000 Fernsehserien produziert – ein schier unerschöpfliches Reservoir für Produktfälscher.

Die Notwendigkeit zum Schutz geistigen Eigentums spiegelt sich auch in Chinas Exportstatistik für 2005 wieder: bei einem Volumen von über 760 Mrd. US Dollar machten High-tech Produkte 28 %, Maschinenanlagen und Elektronikprodukte mehr als 56 % der Gesamtexporte aus, von denen viele geschütztes geistiges Eigentum darstellten.

Den Trend zur innerstaatlichen Verletzung von Eigentumsrechten, aber auch zum juristischen Vorgehen gegen solche Verstöße dokumentieren Zahlen des Obersten Volksgerichtshofes. Demnach waren in diesem Zusammenhang im Jahr 2005 3.567 Strafprozesse bzw. 16.583 Zivilprozesse zu verzeichnen, was einen Anstieg von 28.36 % bzw. 20.66 % markiert, 13.000 Personen wurden zwischen 2000 und 2005 wegen der Verletzung geistiger Eigentumsrechte verhaftet.

Diese Zahlen machen deutlich, dass die chinesische Zentralregierung die Dringlichkeit des Schutzes geistiger Eigentumsrechte erkannt hat. So betonte Wirtschaftsminister Bo Xilai mehrmals, dass Chinas rasantes Wirtschaftswachstum auf einem verbesserten Schutz geistiger Eigentumsrechte fuße und eben nicht auf der Verletzung dieser Rechte. Auch Staatspräsident Hu Jintao war mehrfach mit den Worten zu vernehmen, dass chinesische Unternehmen bei ihrer „Going out“-Strategie auf eigene Patente und Innovationen sowie den Schutz ihres geistigen Eigentums angewiesen wären.

Es ist davon auszugehen, dass die politischen Entscheidungsträger des Landes der Thematik des fehlenden Schutzes geistiger Eigentumsrechte künftig noch mehr Aufmerksamkeit widmen werden. Denn schließlich weist nur ein Drittel aller chinesischen Unternehmen geschützte Eigentumsrechte auf.

Wirtschaftslage in China

Ergänzungsregelung zu Investitionen und Firmengründungen ausländischer Investoren

Die vom Handelsministerium der Volksrepublik China veröffentlichte „Ergänzungsregelung zu Investitionen und Firmengründungen ausländischer Investoren“ legt fest, dass von ausländischen Investoren gegründete Firmen gemäß den staatlichen Vorschriften strategische Investitionen in chinesische börsennotierte Unternehmen tätigen dürfen. Hierbei muss der ausländische Investor als Aktiengesellschaft mit beschränkter Haftung und ausländischen Aktionären betrachtet werden. Diese „Ergänzungsregelung“ trat zum 01.07.06 in Kraft.

Die Ergänzungsregelung schreibt weiterhin vor, dass nach Genehmigung durch das Handelsministerium Firmen, die als Hauptniederlassungen ausländischer Unternehmen anerkannt sind, gewerbliche Vermietung und Verpachtung sowie Kapitalleasing betreiben dürfen. Lizenzierte ausländische

Investoren dürfen ihre Geschäftstätigkeit in das Ausland verlagern (outsourcen). Den als Hauptniederlassung anerkannten Investoren wird gestattet, chinesische Firmen im Inland mit der Produktion und Verarbeitung ihrer Waren zu beauftragen und diese im In- und Ausland zu vertreiben. Ebenso dürfen ausländische Investoren chinesische Firmen mit Verarbeitung und Vertrieb von ausschließlich für den Export bestimmten Waren beauftragen.

Nach Expertenanalysen ist die „Ergänzungsregelung“ eine Vervollständigung der im November 2004 veröffentlichten „Vorschriften für ausländische Investitionsfirmen“. Hiermit sollen Investitionsanreize für ausländische Firmen in China geschaffen werden und die Funktionalität ausländischer Investitionen in China optimiert werden.

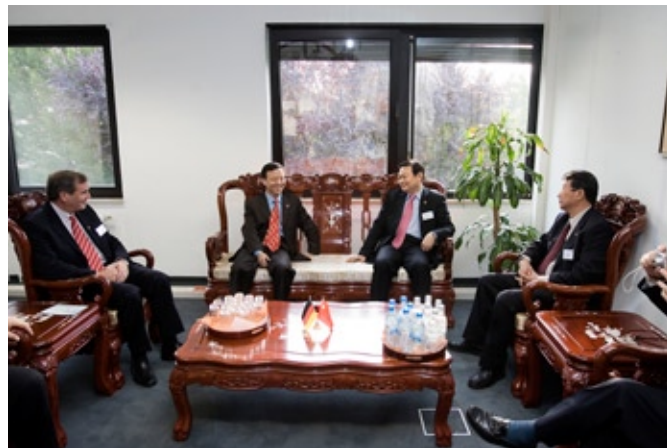
Land	Einkommenssteuer	Körperschaftssteuer	Mehrwert / Verkehrs- und Verbrauchssteuer
Hongkong	16 % Steuerbefreiung für Kapitalgewinne, Dividenden und ausländische Einkünfte Gewährung von weiteren persönlichen Freibeträgen	0 % – 17,5 % Steuerbefreiung für Gewinne, die außerhalb Hongkongs erzielt werden und Zinsen aus Bankguthaben	Kein Doppelbesteuerungsabkommen
Singapur	Max. 21 % (ITA) Steuerbefreiung für Veräußerungsgewinne und ausländische Einkünfte für besonders qualifizierte Personen mit (Steuer)-Wohnsitz Singapur im Rahmen sog. Ruling 10% verhandelbar	20 % (ITA) bei Neugründung von dort ansässigen Firmen die ersten drei Jahre vollständige Steuerbefreiung (Full Tax Exemption) bei bestehenden Unternehmen bis zu einem Einkommen von \$90.000 Steuerbefreiung für die Hälfte des Einkommens	5 % (GST) für Güter und Dienstleistungen Doppelbesteuerungsabkommen
Shanghai / China	5 % – 45 % abhängig von Einkunftsart 5 % – 45 % Löhne und Gehälter 5 % – 35 % gewerbliches Einkommen 20 % Zinsen und Dividenden	Derzeit 33 % Nach Beschluss des Nationalen Volkskongresses im März 2007: Geplant 25 % Bei gleichzeitigem Wegfall der wichtigsten Steuervergünstigungen	3 % – 17 % (Mehrwertsteuer) für Verkauf und Import von Waren 13 % (Mehrwertsteuer) für lebenswichtige Güter (Wasser, etc.) zusätzlich für Luxusgüter (Auto, etc.) Doppelbesteuerungsabkommen
Indien	30 %	7 %	0 % – 5 % (Umsatzsteuer) 12,5 % (Umsatzsteuer Standard) 10,2 % Service Tax (für Dienstleistungen) Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland

Hochrangige Wirtschaftskonferenz des Landes NRW und der Provinz Shanxi durch den CIHD mit vollem Erfolg organisiert.

Shanxi ist mit einem Drittel aller Vorkommen die größte Kohleprovinz der VR China.

Am 18. Oktober 2006 besuchte eine Delegation aus der nordchinesischen Provinz Shanxi mit ca. 30 hochrangigen Vertretern aus Politik und Wirtschaft den CIHD.

Geleitet wurde diese Delegation, die vom Präsidenten des CIHD, Herrn Prof. Wei Luan und den Vorständen des Verbandes auf das herzlichste empfangen wurde, vom neuen Gouverneur der Provinz Shanxi, Herrn Dr. Yu Youjun. Möglich wurde dieses Zusammentreffen, das den Mitgliedern des CIHD direkte Kontakte und Gesprächskanäle zu den chinesischen Gästen bot, durch eine enge Kooperation kompetenter Partner. So waren neben den beiden Veranstaltern, der Provinzregierung der Provinz Shanxi und der Landesregierung des Landes Nordrhein-Westfalen, die Kommission für Entwicklung und Reformen der Provinz Shanxi, das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen sowie der CIHD als Organisatoren am Ablauf dieses Tages beteiligt. Darüber hinaus wurde diese Veranstaltung durch die Deutsche Bank AG, die Shanxi Coking Coal Group Co., Ltd., JP Morgan Chase sowie Morgan Stanley unterstützt. Die Famous Industrial Group GmbH trug durch Sponsoring sowie logistische und personelle Hilfe wesentlich zum positiven Ausgang bei. Allen Unterstützern sei an dieser Stelle noch einmal ganz herzlich gedankt!



Deutsch-Chinesischer Meinungsaustausch im VIP-Raum des CIHD

So konnten mit dem Gouverneur der Provinz Shanxi, Herrn Dr. Yu Youjun, dem Generalsekretär der Kommunistischen Partei Shanxis, Herrn Li Zhengwen und dem Vorsitzenden der Kommission für Entwicklung und Reformen, Herrn Ling Zhengce, die wichtigsten politischen Entscheidungsträger der durch Bergbau geprägten Provinz beim CIHD begrüßt werden. Der Montancharakter der Industrie spiegelt sich auch auf Seiten der Gäste aus Großunternehmen und Konzernen wider. Hier seien stellvertretend Herr Cheng Chuanping, der Vorstandsvorsitzende von TISCO, Herr Liu Suisheng, der Vorstandsvorsitzende der Datong Coal Mining Group Co., Ltd. sowie Herr Ren Runhou, der Vorstandsvorsitzende der Shanxi Lu'an Mining Industry Group Co., Ltd. genannt.

Nach der Eröffnung der Konferenz durch Herrn Neuhaus-Galladé, dem Vizepräsidenten des CIHD und der Vorstellung der Konferenzteilnehmer durch Herrn Ling Zhengce, dem Minister für Entwicklung und Reformen der Provinz Shanxi ging der Gouverneur Shanxis, Herr Dr. Yu Youjun, daran, die Investitionsumgebung Shanxis nachzuzeichnen. Anschließend richtete sich Herr Thomas Masurek vom Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen mit einem Grußwort an die anwesenden Gäste. In seinem sich anschließenden Grußwort informierte Herr Prof. Luan, der Präsident des CIHD, die Teilnehmer der Konferenz über die Arbeit des Verbandes in den nun zurückliegenden fünf Jahren seit seiner Gründung im April 2002. Hier betonte er die Rolle des CIHD als einem Scharnier zwischen Deutschland und China, von der seine Mitglieder insbesondere durch die Organisation von Unternehmerreisen ins Reich der Mitte, die Organisation China bezogener Kontaktforen in Deutschland sowie durch den Abschluss von Kooperationsverträgen mit chinesischen Partnern, wie z.B. den Städten Chengdu und Kanton, profitieren könnten. Anschließend präsentierte Herr Udo Bergholz von der Deutschen Bank AG in seinem Vortrag die finanziellen Möglichkeiten auf dem chinesischen Markt. Als letzter Redner gab Herr Steven Jiang, der Geschäftsführer der Midea Europe GmbH, einen persönlichen Erfahrungsbericht über die Investitionen chinesischer Unternehmer in Nordrhein-Westfalen.

Auch diesmal machten die deutschen Teilnehmer wieder rege von der Möglichkeit Gebrauch, sich in der Podiumsdiskussion mit vertiefenden Nachfragen an die chinesischen Gäste zu wenden. Offengebliebene Antworten und Geschäftswünsche konnten schließlich in den durch den CIHD vermittelten Einzelgesprächen direkt an die chinesischen Delegationsmitglieder herangetragen werden.

Es hat sich erneut gezeigt, dass dieses Veranstaltungsmo-
dell mit informativen Beiträgen hochkarätiger chinesischer und deutscher Redner, weiterführenden Podiumsdiskussionen

sowie Dolmetscher unterstütztem Match-Making, welches der CIHD im Verbund mit kompetenten Netzwerkpartnern aus der Rhein-Ruhr-Region anbietet, auf eine breite Nachfrage seitens der deutschen Business Community trifft. Der CIHD wird sich auch künftig bemühen, seinen Mitgliedern mit diesem Service hochwertige Foren zum Knüpfen von wirtschaftlichen Kontakten und zur Diskussion von neuen Chancen und aktuellen Projekten in Deutschland und China zu präsentieren.



Gouverneur Yu überreicht Prof. Luan, dem Präsidenten des CIHD, ein Geschenk



Blick in den vollen Saal während der Konferenz

Focus on Canton:

Questions & Answers to the investment situation

in cooperation with GZBOFTEC (Bureau of Foreign Trade
and Economic Cooperation of Guangzhou Municipality)

Q: Could you explain the reasons why the investment situation in Guangzhou was not favorable for German enterprises in the past?

A: Guangzhou is one of the top ten cities for attracting foreign investment in China. From this point of view, Guangzhou always welcomes foreign investment from all over the world. However, the cultural background and language differences make it difficult for the European investors to enter the Guangzhou market as well as the Chinese market. Whereas with the advantages of easy understanding among the Asian countries, investment from Japan, Hong Kong and Taiwan has played the leading roles in the Guangzhou market since the opening-up drive in 1979. Guangzhou municipal government has readjusted the investment structure in recent years. The emphasis has been put on European and North American markets.

Q: Which measures are being taken by Guangzhou municipality to optimize the investment environment for German investors?

A: Firstly, to hold conferences for promoting Guangzhou investment environment in various countries including Germany. Secondly, to strengthen specific industries by match-making in the field of machinery construction and biotech & pharmaceutical etc. with German counterparts. Dusseldorf municipality established the China Competence Center aimed to assist Chinese investors coming to Dusseldorf.

Q: Is there a similar institution in Guangzhou offering assistance to foreign investors in Guangzhou? Which contact persons and services are offered to companies from abroad planning to invest in Guangzhou?

A: GZBOFTEC is going to set up an office in Germany in 2007. The purpose of the office is to build a platform for the German businessmen who are interested in investing in Guangzhou and Guangzhou investors who have the desire to invest in Germany. We look forward to publicizing the contact way in the first half of this year.

Guangzhou municipality decided on a new policy offering favorable conditions to foreign companies establishing their Chinese headquarters in Guangzhou.

Q: Could you please specify what does this mean exactly? Which benefits are offered exactly to German investors establishing their branch office in Guangzhou?

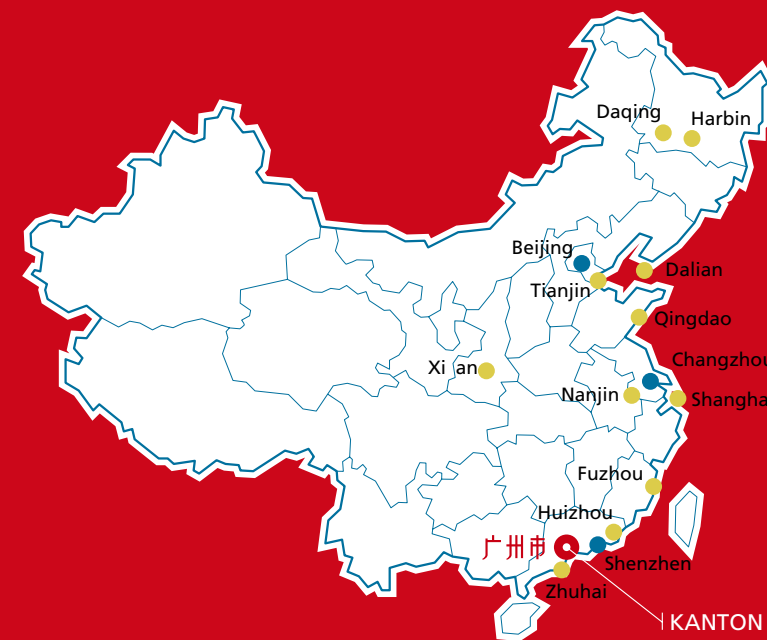
A: In order to improve the investment environment in Guangzhou, the municipality issued the Regulation on Encouraging Foreign Investors to Establish Headquarters in Guangzhou on the 16 Oct. 2006. The headquarters can be set up in the forms of investment corporations, administrative corporations and Research & Development Centers, or manufacture enterprises with its headquarters in Guangzhou. The following are the requirements: The parent company has invested up to total USD 300 million one year before applying for setting up the headquarter in Guangzhou.

There are altogether up to 3 enterprises investing or administrating in China or abroad. The actual payment of the enrolling capital invested and administrated in China and abroad is up to USD 30 million. The enrolling capital is up to USD 2 million. Independent legal persons. Once it is confirmed by the municipality as the headquarter, RMB 5 million will be rewarded to the proposer.

Q: Which are the special characteristics of Guangzhou as an investment location in Guangdong Province? What are the advantages of Guangzhou in comparison with other cities and regions in China?

A: Located close to Hong Kong, Guangzhou is the biggest central city in South China and the geographical center of East Asia, with a population of 11 million. It is an important foreign trade port in China. Up till now, Guangzhou has established business links with over 200 countries and regions in the world. The famous Canton Fair is held biannually in Guangzhou.

In the past 15 years, the average annual growth rate of GDP surpassed 13%. Now GZ ranks third among the big cities in China mainland in terms of comprehensive economic strength. In 2005, GDP of Guangzhou reached RMB 511.575 billion, equaling about USD 64.3 billion, up 13%. GDP per capita hit USD 8393. The rapid economic development has turned this dynamic city into a magnetic field for multinational investors. Foreign investors keep coming and foreign investment keeps increasing. Over



13,000 foreign-funded companies have been set up in Guangzhou, with accumulated actual utilization of foreign fund of over 30 billion USD. Till now, 142 of the Fortune Global 500 companies have settled down in GZ. From Jan. to Jun. 2006, import and export of Guangzhou totaled USD 28.906 billion, up 17.39% than that of 2005. Among them, export hit USD 14.678 billion, an increase of 24.06%, and import, USD 14.229 billion, up 11.22%. There are total 506 FDI projects in Guangzhou with contractual foreign capital of USD 2.168 billion and actual foreign capital of USD 1.216 billion, up 57.35% and 15.39% respectively. There are 12 invested projects abroad with total investment amounting to USD 60.46 million, up 15.29%. Guangzhou is an international garden city suitable for both business and residence. Most companies investing in GZ achieved fruitful results in terms of market share and economic return, making GZ the most successful area among all their overseas investments. According to statistics, the prime operating revenue of 130 key foreign-funded companies in GZ reached 220 billion USD in 2005 with a total profit of 50 billion USD.

The unique charisma of Guangzhou is attracting more and more investors all around the world. This charisma can be demonstrated by the following five aspects:

» Firstly, highly developed industrial clusters. Industries are highly concentrated in GZ. Three pillar industries have taken shape in GZ, i.e.

the automobile, electronic information and petrochemical industries. Honda, Toyota and Nissan from Japan have achieved marvelous success in GZ. Now Hyundai from South Korea has also settled down in GZ. High-tech industry is highly developed. The Pearl River Delta with Guangzhou as the center city has become a world-renowned manufacturing base for household appliances, electronic information and petrochemical products. In the future, a modern industrial system will be formed in Guangzhou, with high-tech industry taking the lead, the heavy and chemical industry, equipment industry and traditional industry as the major part, and modern service industry as a supporting part. This system will be featured by highly developed industrial clusters and strong supportive capability, which calls for the coordinated development of more small- and medium-sized companies.

» Secondly, excellent city function. GZ is the transportation hub and modern logistic center in South China, with a well-developed three-dimensional transportation network consisting of railway, navigation, expressway and waterway. The Guangzhou Baiyun International Airport is a first-rate pivot airport in Asia. Guangzhou Port is listed among the top-ten ports in the world. A domestic and international information exchange hub has been established in Guangzhou.

» Thirdly, strong market influence. Guangzhou is the central city in South China as well as the central city of

Pearl River Delta, one of the three most dynamic economic regions in China. Naturally, it exerts great influence over the cities in South China and leads the consumption orientation of the 40 million people in the region who are relatively rich in China. The establishment of the China-ASEAN Free Trade Zone enables GZ to exert its influence further towards Southeast Asia, which creates a broader market potential for multinational companies' investment in Guangzhou.

» Fourthly, efficient government service. The Cantonese are well known for their pragmatic mind and efficiency. The local government keeps improving its management and spares no efforts in building e-government. The administrative procedures of examination and approval have been opened to the public, which has greatly improved the administrative efficiency. The city government attaches importance to administration according to law, protecting the legal rights and interests of foreign investors and creating a regulated system of a market economy. During the recent years, efforts have been made to create a sound environment of protecting intellectual property rights. On the one hand, laws and regulations of protecting IPR are well publicized; on the other hand, infringements on IPR have been cracked down with a firm resolution.

» Fifthly, friendly business atmosphere. GZ is an open city with great hospitality towards foreign investors. With an excellent environment suitable for both business

and residence, it has been awarded “International City in Blossom” and UN Dubai Award for Best Practice in Improving Living Environment. Sticking to the concept of people orientation, the city government issued and carried out many measures to provide convenient service to foreign investors and to create the best business environment in the country.

In the coming decade, Guangzhou will usher in a golden period for economic transition and development. The development of automobile, electronic information, petrochemical, medicine and pharmaceutical, finance, software, convention and exhibition industries will be quickened. The preparation for the 2010 Asian Games will also bring about the development of sports and related service industries. All these will bring along huge business opportunities for world businessmen. Here, I will brief you on some of the business opportunities.

» Firstly, automobile industry: Guangzhou has become an important automobile-manufacturing base in China. The total output of cars in 2005 reached 440 thousand. Increasing with an annual growth rate of 50%, the output is expected to reach 1.3 million by 2010. A number of auto parts and accessories suppliers have gathered in three auto industrial bases, Guangzhou Development Zone, Huadu Auto City, and Nansha Development Zone. These will also be ideal places for the small- and medium-sized foreign companies.

» Secondly, electronic information industry: Guangzhou is the biggest distribution center of integrated circuit industry in China. Technology has developed rapidly in recent years. At the moment, 1/3 of the added value of the gross industrial output is created by the high-tech industry. The comprehensive utilization of integrated circuit technology in Guangzhou has reached a high standard on an international level. The high-tech industry will be further developed in the next few years, with emphasis being put on integrated circuit, telecommunication, computer and auto electronic products. The research and development of key technologies on digital audio-visual equipment and digital household appliances will be quickened. Relevant preferential measures have been mapped out and a number of high-tech professional parks have been built to provide supporting services. These parks include: High-tech Park, Guangzhou International Bio-island, Guangzhou

Science City, Tianhe Software Park, Nansha Information and Technology Park.

» Thirdly, software industry: the capability of GZ’s software industry ranks second in Chinas mainland, taking the lead in sectors of telecommunications, finance and insurance, finance and taxation, e-commerce, OA, education, entertainment, computer and Internet security. According to international experiences, the need for information services will surpass 25 billion USD by 2010 only in Guangdong Province. Over 30,000 persons are engaged in the software industry, which are fully capable of developing cooperation with foreign small and medium-sized software companies and undertake international soft outsourcing. Boasting the state-level animation base, GZ will strengthen the development of animation and creative industries.

» Fourthly, pharmaceutical industry: with 71 large pharmaceutical companies, Guangzhou boasts the biggest TCM manufacturing industry in China. Medicine Made in Canton enjoys a high reputation in China. There are about 2000 kinds of TCM products in Guangzhou, among which 12 have annual sales revenue of over 100 million RMB. Up till now, 8 pharmaceutical companies have got the approval of the Australian TGA certificate, 5 have got the EU CE certificate. Pharmaceutical high-tech companies, especially the small- and medium-sized ones are welcomed to join the development of the bio- pharmaceutical industry in GZ. Cooperation can be made in the second-round development of Chinese Patent Medicine (CPM), new technology and industrialization of new medicine.

» Fifthly, financial industry: Guangzhou is one of the three big financial markets in China, boasting sound market base and increasingly quality customers. The profitability of the financial industry in GZ ranks among the highest in China. With an aim to optimize the development environment of its financial industry, GZ is making efforts to attract global financial organizations to set up regional headquarters, branches and supporting service centers in GZ. The financial market system and the service of traditional financial business are further developed. Innovation on consortium loan, reinsurance, venture investment, asset trade, bond and futures will be promoted. The financial

risk warning system will be further developed and a financial security zone will be established. The planning and building of the Financial Function Zone in Pearl River New City will be strengthened to guild the cluster of financial organizations. As more and more foreign companies come to GZ, esp. the one listed among the Global Fortune 500, more financial services are needed. So we will encourage the coming of companies providing consultation, accounting and legal services.

There are abundant business opportunities in GZ. I sincerely invite you to place your eyes on GZ. To promote the bilateral cooperation, GZBOFTEC can provide the following service for foreign investors and trade business companies:

» Firstly, provide consultation on the investment and trade environment in GZ, relevant laws and regulations, and preferential policies; secondly, provide market and industrial analysis as a base for decision-making for investment and trade; thirdly, recommend local partners for investment and trade; fourthly, provide convenience from administrative perspective for foreign businessmen to go to GZ. We have a professional investment promotion website (www.gzboftec.gov.cn) which provides all sorts of information for investment. We also have a professional investment promotion team, which can provide tailored service for investors, following the whole procedure and resolving question occurring during the process.

Q: Which form of foreign investment and cooperation is preferred by Guangzhou- Joint Venture (JV) or Wholly Foreign Owned Enterprises (WFOE)? Are there differences in investment promotion and assistance for the different forms of foreign investment?

A: Actually there are not any differences for Guangzhou government to attract JV and WFOE enterprises except for some specific industries. The encouraging policies are the same to both kinds of enterprises.

Q: What is the importance and motivation for Guangzhou to attract German companies, compared with attracting Japanese investors?

A: The next step for Guangzhou government is to optimize the structures of its industries and to adjust the regional investment resources. German companies are invited to play a leading role in this process.

CIHD Partnerbörse Kanton

Fünf Projekte auf einen Blick

1. Expansion of Transistor Package Production Line

Name of Project: Expansion of Transistor Package Production Line
Description of Project: (1) Expansion of TO-92 transistor production line, with annual output of 2.5 billion pcs. Purchase of pasting machine, press welder, plastic laminator, testing system, etc. (2) Construction of SOT-23 chip transistor package production line, with annual productivity of 600 million pcs.
Cooperation Form: Equity joint venture, contractual joint venture or other forms as agreed by both parties
Intended Duration of Cooperation: 12 years
Total Investment: USD 8 million
Chinese Contribution and Structure: USD 2 million (production site, facilities and equipment, cash)
Foreign Contribution and Structure: USD 6 million (production equipment, cash)
Expected Time for Reimbursement: 3~4 years
Project Site: The original production site in Guangzhou Semiconductor Devices Factory
Existing Conditions of Enterprise: Guangzhou Semiconductor Devices Factory owns standard industrial plants of 20,000 m² and modern clean rooms of 1,000 m², a transistor assembly production line with the annual output of 1.5 billion pcs and a CAD R&D center. Products include small to medium frequency transistors, with TO-92 package. The factory has obtained ISO9001 quality system certification and has complete water, electricity and gas supplies.

2. Manufacture of CNC Machines by Establishing Equity or Contractual Joint Ventures

Name of Project: Manufacture of CNC Machines by Establishing Equity or Contractual Joint Ventures
Description of Project: Having good conditions for development after moving and reconstruction, seeking cooperation with world famous enterprises to create the largest CNC machine production base in South China.
Cooperation Form: Contractual joint venture
Intended Duration of Cooperation: 10~20 years
Total Investment: USD 16 million
Chinese Contribution and Structure: USD 8 million
Foreign Contribution and Structure: USD 8 million
Expected Time for Reimbursement: 6~7 years
Project Site: Dashi Town, Panyu District, Guangzhou
Infrastructure Conditions: Existing plants (with water supply, electricity supply, cranes, transportation, telecommunication, etc.)
Materials: All can be procured in China
Project Category: State permitted

3. Establishment of Motor Production and Supply Base

Name of Project: Establishment of Motor Production and Supply Base
Description of Project: Procurement of updated motor processing and production equipment (be closer to the world advanced means of production); open ground newly built or expanded of 60,000 m² available; establishment of motor automatic testing center; adding moulds, and punching and shearing equipment.
Cooperation Form: Equity joint venture
Intended Duration of Cooperation: 20 years or as negotiated
Total Investment: Estimated USD 15 million
Chinese Contribution and Structure: 50%
Foreign Contribution and Structure: 50%
Expected Time for Reimbursement: 6 years; ROI is 16%
Project Site: Zhongping Road, Zhongcun Town, Panyu District, Guangzhou
Infrastructure Conditions: Existing modern plants and offices, with convenient energy sources, transportation, communication, etc.
Materials: All materials used for the project can be procured in China.
Project Category: State permitted

4. Expanding the Production Scale of SKODA Steam Turbine

Name of Project: Expanding the Production Scale of SKODA Steam Turbine
Description of Project: Expanding the annual output of steam turbines from 80MW to 300MW, and the single-unit capacity from below 12MW to 25MW. The annual sales will reach RMB 200 million. We are inviting investors to add production equipment and liquid capital.
Cooperation Form: Equity joint venture (shares transfer)
Intended Duration of Cooperation: As negotiated
Total Investment: USD 15 million (with USD 7.2 million having been invested)
Chinese Contribution and Structure: 55%, including exclusive technologies, machines and equipment, liquid capital
Foreign Contribution and Structure: 45%, including machines and equipment, liquid capital
Expected Time for Reimbursement: 10 years
Project Site: Nansha Technology Development Zone, Guangzhou
Infrastructure Conditions: Plants of 20,000 m² in Nansha, Panyu (lease)
Materials: All materials used for the project can be procured in China.
Project Category: Heat and power equipment

5. Development of Large Beer and Beverage Filling Complete Equipment

Name of Project: Development of Large Beer and Beverage Filling Complete Equipment and Promotion of Wide Economic and Technical Cooperation

Description of Project: The company's products include 4,000 – 40,000 bottles/hour beer and beverage filling production line series; 6,000 – 36,000 bottles/hour polyester bottle and glass bottle filling production line series; 200 – 500 tins/minute beer and beverage filling production line series; and 20,000 bottles/hour draft beer filling production lines of 1990s world advanced level. They sell very well all around China, having once made up over 60% of the market in China, and part of them are exported to Southeast Asia and White Russia.

Cooperation Form: Equity joint venture or transfer of stock

Intended Duration of Cooperation: 10 years

Total Investment: USD 28 million

Chinese Contribution and Structure: USD 18 million (equipment and technology)

Foreign Contribution and Structure: USD 10 million (cash)

Expected Time for Reimbursement: 5 years

Project Site: 12 Shigang Road, Industrial Avenue Middle, Guangzhou

Infrastructure Conditions: Existing perfect water supply, electricity supply, transportation, communication, etc.

Materials: The beer equipment market in China needs at least 50 beer and beverage filling production lines every year, with the total values of RMB 400 million, and there will be new capital and new technology invested, therefore, the prospect is sure to be cheerful.

Project Category: Permitted

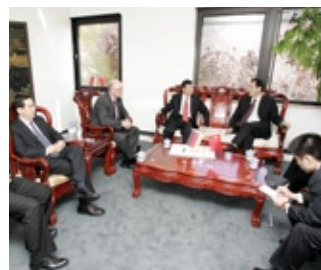
Ihre Kontaktwünsche nimmt die Geschäftsstelle des CIHD gerne unter der Rufnummer 0211 / 5008130 bzw. der E-Mail-Adresse elsner@cihd.de entgegen.

Besuch aus China:

» Firmenkontaktgespräch mit Vertretern und Firmen der Stadt Kanton « beim CIHD stößt auf rege Resonanz

Am 15. November 2006 fand im Veranstaltungsraum des „Hauses Famous“ das „Firmenkontaktgespräch mit Vertretern und Firmen der Stadt Kanton“ statt, bei dem von deutscher Seite ca. 80 Unternehmensvertreter und China-Interessierte auf eine fünfzigköpfige Delegation aus Kanton trafen. Diese Veranstaltung, die Unternehmer und Experten beider Länder aus den Bereichen Biopharma, Medizintechnik und allgemeiner Maschinenbau zusammenbrachte, folgt der Grundidee des CIHD, Kontakte bilateraler Natur zwischen mittelständischen Unternehmen, Gesellschaften und zuständigen Behörden herzustellen.

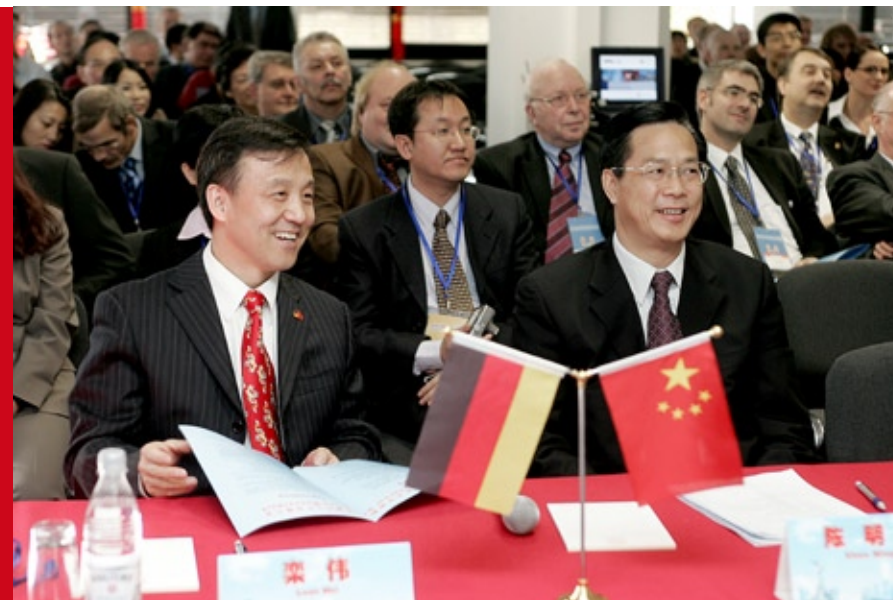
Veranstaltet wurde dieses Treffen von der Stadtregierung Kanton, der CIHD zeichnete gemeinsam mit dem Amt für Außenhandel und wirtschaftliche Zusammenarbeit der Stadt Kanton (GZBOFTEC) für die Organisation verantwortlich. Darüber hinaus erfuhr die Veranstaltung die Unterstützung der Wirtschaftsförderung der Stadt Düsseldorf und der IHK Düsseldorf sowie Informationsunterstützung der IHK im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum, wofür wir uns an dieser Stelle noch einmal ganz herzlich bedanken möchten! Ferner bedanken wir uns auch bei der Famous Industrial Group GmbH für die große logistische und personelle Hilfe im Vorfeld und während der Veranstaltung.



Deutsch-Chinesischer Meinungsaustausch im VIP-Raum des CIHD.

Nicht zuletzt dieses Netzwerk an kompetenten Partnern machte es in seiner Kooperation möglich, illustre chinesische Gäste in Düsseldorf begrüßen zu dürfen. Zu diesen zählten von Seiten der Politik z.B. Herr Chen Mingde, der Stellvertretende Oberbürgermeister Kantons und Herr Dr. Xiao Zhenyu, der Leiter des Amtes für

Außenhandel und wirtschaftliche Zusammenarbeit der Stadt Kanton. Als Vertreter Ihrer Unternehmen waren u.a. Frau Liu Minhua, die Stellvertretende Generalmanagerin der GZ Konzern Pharmaceuticals Co. Ltd., einem auf neuste medi-



Prof. Luan, der Präsident des CIHD und Herr Chen Mingde, der Stellvertretende



Der volle Saal spiegelt das Interesse der Teilnehmer

zintechnische Komponenten spezialisiertem Unternehmen sowie Herr Zhong Zaoji, der Stellvertretende Vorsitzende der Guangzhou Iron & Steel Enterprises Group, einem Hersteller von Eisen- und Buntmetallprodukten mit fast 14.000 Beschäftigten, zu Gast beim CIHD.

Die Veranstaltung nahm ihren Lauf mit der Vorstellung des Programms durch Herrn Sun Lei, dem Stellv. Amtsleiter des Amtes für Außenhandel und wirtschaftliche Zusammenarbeit der Stadt Kanton und gleichzeitig dem Moderator der Veranstaltung. In seiner Eröffnungsrede ging der Stellv. Oberbürgermeister Kantons, Herrn Chen Mingde, auf die Vorzüge und Besonderheiten seiner Stadt für ausländische Investoren ein. Seine Ausführungen, die auch die Chancen eines Engagements deutscher Unternehmen bei der Stadtentwicklung Kantons thematisierten, stießen auf ein reges Interesse seiner deutschen Zuhörer, was nicht zuletzt bei diversen Fragen aus dem Publikum deutlich wurde. In seinem sich anschließenden Grußwort ging Herr Prof. Luan, der Präsident des Chinesischen Industrie- und Handelsverbandes, auf die Rolle des CIHD als Brücke zwischen Deutschland und China ein. Hier betonte er insbesondere die Zielsetzung des CIHD, seinen Mitgliedern ein Forum zum Knüpfen von wirtschaftlichen Kontakten und zur Diskussion von neuen Geschäftschancen zu bieten. So offeriert der CIHD seinen Mitgliedern ein attraktives Netzwerk mit der Stadtregierung, den Wirtschaftszonen sowie zahlreichen Unternehmen der Stadt, das auf einem Kooperationsvertrag zwischen dem CIHD und der Stadt Kanton fußt. Hier verstehe sich der CIHD, so Prof. Luan, als ein Verband, der seinen Mitgliedern aktive Hilfestellung im Geschäft in und mit Kanton leisten möchte. Auf das Serviceangebot der IHK Düsseldorf speziell für chinesische Unternehmen kam Herr Dr. Gerhard Eschenbaum, der Stellv. Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf und Leiter der Abteilung für Außenwirtschaft sowie Kuratoriumsmitglied des CIHD, in seinem folgenden Grußwort zu sprechen. Sein Grußwort leitete nahtlos über zu der Vorstellung der Stadt Düsseldorf als Investitionsstandort für chinesische Unternehmen, die Herr Uwe Kerkmann vom China-Kompetenzzentrum beim Wirtschaftsförderungsamt der Stadt Düsseldorf in seinem Vortrag beleuchtete. Anschließend ging Herr Dr. Xiao Zhenyu, der Leiter des Amtes für Außenhandel und wirtschaftliche

Zusammenarbeit der Stadt Kanton daran, das Investitionsumfeld Kantons für Biotechnologie und Pharmaindustrie vorzustellen. Sein auf Deutsch gehaltener Vortrag fand deutliche Resonanz unter den Gästen, die in ihren Fragen insbesondere auf die Standortbedingungen für deutsche Unternehmen abzielten. Herr Dr. Xiao griff diese Fragen dankbar auf und erläuterte detailliert die Möglichkeiten, die sich deutschen Investoren in Kanton bieten. Zum Abschluss der Vorträge gab Frau Liu Minhua, die Stellv. Generalmanagerin der GZ Konzern Pharmaceuticals Co. Ltd., dem Auditorium eine Einführung in die Pharmaindustrie Kantons.

In der sich darauf hin anschließenden Podiumsdiskussion wurden von Seiten der deutschen Zuhörerschaft erwartungsgemäß weiterführende Fragen zu den jeweiligen Vorträgen vorgebracht. Die Antworten auf diese Fragen wurden von Dr. Xiao mit einer herzlichen Einladung an die deutschen Gäste, die positiven Standortfaktoren und Investitionsbedingungen Kantons persönlich in Augenschein zu nehmen, verknüpft (zu den Fragen und Antworten siehe den Beitrag „Focus on Canton“).

Zur Vertiefung der gegenseitigen Kontakte und als erster Schritt zur Geschäftsanbahnung fanden nach der offiziellen Konferenz Einzelgespräche zwischen deutschen und chinesischen Unternehmensvertretern statt. Die Vermittlung dieser B-to-B-Kontakte, die im Vorfeld der Veranstaltung durch den CIHD organisiert worden war, stellt einen Service des Verbandes für die deutschen Teilnehmer solcher Veranstaltungen dar, in einer professionellen und zugleich angenehmen Atmosphäre mit chinesischen Geschäftspartnern ins Gespräch zu kommen. Die Resonanz auf diese Einzelgespräche war sowohl von deutscher als auch chinesischer Seite durchweg positiv. Sie zeigt, dass der CIHD in seinem Bemühen, als Brücke zwischen Deutschland und China einen Mehrwert für seine Mitglieder zu schaffen, auf dem richtigen Weg ist. So konnten im Nachgang zu dieser Veranstaltung eventuell drei bis fünf potenzielle Neumitglieder für den CIHD gewonnen werden.

Rückblick auf das CIHD-Forum 2006

Am 26. April lud der CIHD seine Mitglieder und die an China interessierte Öffentlichkeit zum Forum 2006 in die Zülpicher Strasse in Düsseldorf ein. Die Frage, um die dieses Jahr intensive Diskussionen unter den Teilnehmern kreisten, wurde schon vor 20 Jahren gestellt und hat doch nichts von ihrer Aktualität eingebüßt: „Großer Markt China – Kann man dort auch Geld verdienen?“. Unter diesem Titel stand dann auch der interessante Vortrag von Herrn Dr. Heraeus an diesem Abend. Mit Herrn Dr. Heraeus, dem Vorsitzenden des Aufsichtsrates der Heraeus Holding GmbH und des Arbeitskreises China im Asien-Pazifik-Ausschuss der deutschen Wirtschaft konnte der CIHD für sein Forum wieder einen hochkarätigen Hauptredner gewinnen. Die an den Vortrag anknüpfende Podiumsdiskussion brachte überdies weitere China-Experten aus Wirtschaft, Politik, Bildung und Kultur zusammen und lieferte neben neuen Denkanstößen auch die Gelegenheit, miteinander ins Gespräch zu kommen. Herr Prof. Dr. Taube, Professor für Ostasienwirtschaft mit Schwerpunkt China an der Universität Duisburg führte als Moderator durch die Veranstaltung. Für eine angeregte Podiumsdiskussion sorgten neben dem Präsidenten des CIHD, Herrn Prof. Luan, die folgenden Gäste: Herr Erwin, Oberbürgermeister der Stadt Düsseldorf, Herr Dr. Eschenbaum, Stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, Herr Prof. Dr. Hermann-Pillath, Akademischer Direktor für Wirtschaft an der Privatuniversität Witten-Herdecke, Herr Neuhaus-Galladé, Vize-Präsident des CIHD und Geschäftsführender Gesellschafter der J.D. Neuhaus GmbH & Co. KG sowie Herr Dr. Puppel, Vorstandssprecher der National-Bank AG.

Nach dem Ausklang der Podiumsdiskussion zogen die Teilnehmer des diesjährigen Forums das folgende Resümee: Auf die Frage „Kann man in China auch Geld verdienen?“ kann wie folgt geantwortet werden: „Ja, aber...“. Das „aber“ steht symbolisch für die Notwendigkeit, ein eventuelles China-Engagement gemeinsam mit erfahrenen Partnern zu planen, wobei der CIHD sich mit seinen Netzwerkressourcen hier als ein möglicher Partner für deutsche Unternehmen, die in China wirtschaftlichen Erfolg realisieren wollen, anbieten möchte.



von links nach rechts: Herr Dr. Eschenbaum, Herr Neuhaus-Galladé, Herr OB Erwin, Herr Dr. Puppel, Herr Prof.-Ing. Luan, Herr Dr. Heraeus, Herr Prof. Dr. Taube

Unternehmerreise »DUS goes China« im Mai 2006

CIHD begleitet deutsche Unternehmer aktiv auf ihrem Weg ins Reich der Mitte.

Der CIHD hat vom 5. bis zum 13. Mai 2006 mit der Stadt Düsseldorf, dem China Kompetenzzentrum, in Zusammenarbeit mit der National-Bank AG unter der Leitung von Herrn Prof. Luan, dem Präsidenten des CIHD, Herrn Kruse, dem Beigeordneten für Wirtschaftsförderung der Stadt Düsseldorf, Herrn Kerkmann, dem Leiter des China Kompetenzzentrums der Wirtschaftsförderung Düsseldorf und Herrn Helsper, dem Leiter des Internationalen Geschäfts der National-Bank wieder eine erfolgreiche Unternehmerreise nach China organisiert. Die Ziele der Reise waren die regierungsunmittelbare Stadt Chongqing in der zentralchinesischen Provinz Sichuan, Kanton, die Provinzhauptstadt Guangdongs im Süden der VR China sowie die nach wie vor blühende Metropole Shanghai. Da die Herstellung von Kontakten zu chinesischen Behörden, Unternehmen und Institutionen alleine kaum zu bewältigen ist, ist ein Partner essentiell, der die richtigen Kontakte in China hat und mit Rat und tat zur Seite steht. Und diesen Partner hatten die zehn deutschen Delegationsteilnehmer in Herrn Prof. Luan, dem Präsidenten des CIHD, gefunden. Auf Bitten der Stadt Düsseldorf und des langjährigen Kooperationspartners National-Bank AG hatte sich Prof. Luan bereit erklärt, die Delegationsreise der Kunden der National-Bank zu begleiten, um den Unternehmern mit seinem umfangreichen Beziehungsnetzwerk den Erstkontakt in China zu erleichtern. Der Reise gingen umfangreiche Planungen voraus. So wurden bereits ein halbes Jahr vorher Kontakte nach China aufgenommen, Unternehmens- und persönliche Profile der Reisetilnehmer sowie deren Zielsetzung für die Reise an die chinesischen Gastgeber gesandt. Des Weiteren wurde eine optimale Reiseroute für die Teilnehmer ausgearbeitet, die auf die Wünsche und Bedürfnisse jedes Einzelnen einging und bei der diese China in verschiedenen Stadien seiner derzeitigen Entwicklung kennen lernen konnten. Der Oberbürgermeister der Stadt Düsseldorf, Herr Erwin, hat in diesem Zusammenhang wertvolle Unterstützung bei der Kontaktaufnahme zu den Städten Chongqing und Guangzhou geleistet.

Als einige Höhepunkte dieser Reise sind zu nennen: Die Einzelgespräche mit über 20 ausgewählten Unternehmern aus Chongqing beim Amt für Außenangelegenheiten der Stadt Chongqing und das sich anschließende Bankett in Anwesenheit von ranghohen Vertretern der Stadt, wie z.B. Herrn Wu Jianong, dem Stellvertretenden Oberbürgermeister; die Unterzeichnung eines Kooperationsvertrages zwischen dem CIHD und dem Guangzhou Municipal Board for International Investment, der die Zusammenarbeit und Unterstützung für Unternehmen beider Länder bei gegenseitigen Geschäftsvorhaben gewährleistet; der Besuch bei der Vertretung der Messe Düsseldorf in Shanghai.

Durch diese Reise konnten die Delegationsteilnehmer sowohl Eindrücke von den Städten im Binnenland als auch den Küstenstädten gewinnen. So konnten sich die mitgereisten deutschen Unternehmer selbst davon überzeugen, wie die Entwicklungswelle China von der Küste bis zum Landesinneren durchflutet und dass die verschiedenen Entwicklungszonen sehr gute Markteintrittsmöglichkeiten, die es individuell zu nutzen gilt, bieten.

Jahresrückblick 2002 – 2005

Seit seiner Gründung im Jahr 2002 kann der CIHD nunmehr auf eine fünfjährige Erfolgsgeschichte zurückblicken. Einige Aspekte dieser Erfolgsgeschichte sollen im Folgenden noch einmal kurz thematisiert werden.



Deutsch-Chinesische Kooperation am Beispiel der RAG AG und der Provinz Anhui, vermittelt durch den CIHD

Gründung des CIHD

Die stetig wachsende Rolle Chinas in der Weltwirtschaft und die intensive Handelspartnerschaft zwischen Deutschland und China waren mit ausschlaggebend für die Gründung des CIHD am 30. April 2002 in Bochum. Neben dem Aufbau und der Intensivierung der bilateralen wirtschaftlichen Beziehungen und der Förderung von freundschaftlichen, kulturellen und sozialen Beziehungen sieht es der CIHD als sein primäres Ziel an, Kontakte zwischen mittelständischen Unternehmen, Gesellschaften und Behörden beider Staaten herzustellen. So fällt es gerade Mittelständlern oft schwer, den Schritt nach China zu wagen. Nicht zuletzt das Fehlen eines verlässlichen Netzwerkes, auf das man bei der Auswahl geeigneter Geschäftspartner zugreifen kann, wirkt sich hier negativ aus.

Die Unterstützung der chinesischen Botschaft und des Bundeswirtschaftsministeriums in Berlin, die der CIHD bei seiner Gründung erfahren hat, machen deutlich, dass der CIHD über die notwendigen Kontakte in beiden Ländern verfügt. Hinzu kommt ein weit verzweigtes Netzwerk in China, das sich in Kooperationsverträgen mit chinesischen Metropolen wie Kanton oder Chengdu oder in Mitgliedschaften chinesischer Wirtschaftsentwicklungszonen beim CIHD widerspiegelt.

So betonte der chinesische Botschafter in Deutschland, Herr Ma Canrong, in seiner Rede bei der Gründungsveranstaltung des CIHD vor über 200 Unternehmern die Brückenfunktion des CIHD zwischen Deutschland und China. Das Netzwerk des CIHD stelle dabei ein solides Fundament dar und helfe gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen aus beiden Ländern, ihren Weg über diese Brücke sicher zu beschreiten.

Kooperationsverträge mit chinesischen Partnern abgeschlossen

Der CIHD hat in den letzten beiden Jahren drei Kooperationsverträge mit chinesischen Partnern abgeschlossen. Neben dem Austausch von Informationen zur Wirtschaftslage und den jeweiligen Investitionsbedingungen steht hierbei die Auswahl potentieller Geschäftspartner im Mittelpunkt des Interesses. Durch eine enge Zusammenarbeit mit chinesischen

Wirtschaftsförderungsämtern können Anfragen von CIHD-Mitgliedern zielgenau weitergeleitet und Businesskontakte vermittelt werden.



Der Vize-Gouverneur der Provinz Anhui, Herr Ren Haishen, schreibt eine Widmung an den CIHD – rechts der Präsident des CIHD, Herr Prof. Luan

Der CIHD unterhält momentan Kooperationsverträge mit der Stadt Weihai, Provinz Shandong (seit dem 11.04.2005), mit der Industrie- und Handelskammer der Stadt Chengdu, Provinz Sichuan (seit dem 12.04.2005) sowie mit dem Municipal Board for International Investment der Stadt Kanton, Provinz Guangdong (seit dem 10.05.2006). Weitere Kooperationsverträge sind geplant.

Hochrangige Wirtschaftskontakte vermittelt

Der CIHD vermittelt Wirtschaftskontakte und Unterstützung durch chinesische Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft für deutsche Unternehmen mit Interesse am chinesischen Markt.

So konnte der CIHD im April 2006 beim Besuch des Vize-Gouverneurs der Provinz Anhui, Herrn Ren Haishen, beim CIHD hochrangige Persönlichkeiten aus Deutschland und China zusammenbringen und zum Abschluss von gegenseitigen Verträgen beitragen. So seien auf deutscher Seite stellvertretend Frau Christa Thoben, die Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes NRW und Herr Werner Müller, der Vorstandsvorsitzende der RAG AG genannt.

Stammtische des CIHD

Seit seiner Gründung im Jahr 2002 hält der CIHD regelmäßig Stammtische ab. Diese Stammtische, die sowohl deutsche als auch chinesische Unternehmer an einen Tisch bringen, dienen dem Erfahrungs- und Meinungsaustausch zwischen den Mitgliedern des CIHD. In einer eher entspannten Atmosphäre werden kurze Vorträge mit aktuellem Chinabezug gehalten und angeregte Diskussionen geführt.

Wie kann man in China Fuß fassen?

Geschenke für Ihren chinesischen Geschäftspartner.

Bis auf wenige Ausnahmen basiert eine gute Geschäftsbeziehung auf starken persönlichen Beziehungen. Die Auswahl eines geeigneten Geschenks für den chinesischen Geschäftspartner braucht Kenntnisse und Sensibilität. Das Schenken hat in China eine lange Tradition. Die einfachste Regel ist, nichts zu schenken, was die beschenkte Person bereits besitzt.

Es ist angemessen, zu einer Geschäftsbesprechung oder einem gesellschaftlichen Ereignis ein Geschenk mitzubringen, das speziell Ihre Stadt oder Ihre Wohn- oder Geschäftsregion repräsentiert. Ein Geschenk sollte immer eingepackt sein. Verwenden Sie auf keinen Fall schwarzes oder weißes Geschenkpapier, denn dies sind die Trauerfarben.

Als Zeichen der Höflichkeit überreichen Sie das Geschenk mit beiden Händen. Erwarten Sie nicht, dass Ihr chinesischer Geschäftspartner das Geschenk vor Ihren Augen auspackt – dies würde bedeuten, dass der materielle Wert des Geschenks mehr zählt als die Intention des Schenkens.

Nach chinesischer Kultur lehnen Chinesen die Annahme eines Geschenks zunächst ab, bevor es dann akzeptiert wird. Hier sollten Sie hartnäckig bleiben und das Geschenk weiter anbieten. Sobald das Geschenk von Ihrem chinesischen Geschäftspartner angenommen wurde, wird er sich bei Ihnen bedanken. Dieses Procedere gilt auch umgekehrt, wenn Ihnen ein Geschenk überreicht wird.

Überreichen Sie niemals in Anwesenheit anderer Personen jemanden ein wertvolles Geschenk. Damit bringen Sie den Beschenkten in Verlegenheit und könnten ihm sogar Probleme bereiten, da es nach Bestechung aussieht und die chinesischen Gesetze sehr streng sind. Machen Sie niemals Fotos von Geschenküberreichungen, mit Ausnahme von symbolischen Geschenken an eine ganze Firma.

In der chinesischen Businesskultur ist die Überreichung eines Geschenks an eine ganze Firma statt an eine Einzelperson begrüßenswert. Stellen Sie sicher, dass vor der Geschenkübergabe alle Geschäftsverhandlungen abgeschlossen sind.

Heben Sie hervor, dass das Geschenk stellvertretend von Ihrer Firma ist. Falls möglich, erklären Sie Ihrem chinesischen Geschäftspartner die Bedeutung des Geschenks. Überreichen Sie das Geschenk dem Leiter des chinesischen Verhandlungs-

teams. Schenken Sie nichts offensichtlich Teueres, damit die beschenkte Firma sich nicht zu einem Gegengeschenk gezwungen sieht.

Verpacken Sie Ihre Geschenke möglichst in rotem Geschenkpapier, weil Rot in China als Glückfarbe gilt. Mit rotem Papier sind Sie auf der „sicheren Seite“, da in China den Farben eine große – und oft negative – Symbolik zukommt.

Pink, Gold und Silber sind ebenfalls akzeptable Farben für Geschenkpapier. Gelbes Geschenkpapier mit schwarzer Schrift sollte auf jeden Fall vermieden werden, da mit diesen Farben Geschenke an Verstorbene eingepackt werden. Beachten Sie bei der Verpackung auch die regionalen Unterschiede in der Farbsymbolik in China. Bei großen Firmen und häufigen Geschenken empfiehlt es sich, die betreffenden Angestellten in einen Kulturtraining entsprechend zu schulen.

Geschätzte Geschenke
» Ein gute Flasche Cognac oder edlen Likör
» Ein edler Füller (keinesfalls mit roter Tinte, da dies Trennung symbolisiert)
» Küchengeräte
» Briefmarken (Wenn Ihr Partner am Sammeln interessiert ist)
» Ein Feuerzeug (Wenn Ihr Partner Raucher ist)

Geschätzte Geschenke	Die folgenden Geschenke sollten vermieden werden, da sie in China im Zusammenhang mit Beerdigung stehen.
» Ein gute Flasche Cognac oder edlen Likör	» Sandalen aus Stroh
» Ein edler Füller (keinesfalls mit roter Tinte, da dies Trennung symbolisiert)	» Chrysanthemen
» Küchengeräte	» Uhren
» Briefmarken (Wenn Ihr Partner am Sammeln interessiert ist)	» Handschuhe
» Ein Feuerzeug (Wenn Ihr Partner Raucher ist)	» Schirm oder weisse Blumen
	» ein Geschenk in der Anzahl 4 (die 4 klingt in der chinesischen Aussorache wie »Tod«)
	» Geschenke in weißem, gelbem oder blauem Geschenkpapier



Die Überreichung eines Geschenks ist in China ein wichtiger symbolischer Akt

Meistens werden Geschenke nicht im Beisein des Schenkenden ausgepackt.

8 ist eine der Glück verheißenden Zahlen in der chinesischen Kultur. Daher sollten Sie es als ein Zeichen des Wohlwollens auffassen, wenn Sie ein Geschenk bestehend aus acht gleichen Gegenständen erhalten. Die Zahl 6 symbolisiert den Wunsch nach Glattnlaufen und problemlosem Fortschritt. Die Zahl 4 ist absolut Tabu, weil die Aussprache ähnlich der des Wortes „Tod“ im Chinesischen ist. Weitere unbedingt zu vermeidende Zahlen sind 73 (Beerdigung) und 84 (Unfall).

Zu vermeidende Geschenke

Schenken Sie keine scharfen Gegenstände wie Messer oder Scheren, denn diese symbolisieren das Zerschneiden von Beziehungen.

Der Vorstand informiert: Neues Aufbauorganisationsmodell des CIHD

Nach der Vorstandssitzung vom 25. August 2006 möchte der Vorstand des Chinesischen Industrie- und Handelsverbandes Sie nunmehr mit den wichtigsten Neuerungen im Bezug auf die organisatorische Struktur des Verbandes vertraut machen:

Im Zentrum der Vorstandssitzung stand die Frage, wie es dem CIHD gelingen kann, mehr für seine Mitglieder zu leisten und dabei seinen Service noch näher an Ihren Bedürfnissen auszurichten.

Um dieses Ziel zu erreichen, hat der Vorstand folgendes beschlossen:

1. Einen hauptberuflichen Geschäftsführer einzustellen, da die Vorstandsmitglieder des CIHD, die leitende Positionen in ihren Unternehmen innehaben und zuletzt wenig Zeit für ihr ehrenamtliches Engagement aufbringen konnten, auf diese Weise entlastet werden.

2. Ein Präsidium als oberstes Gremium des CIHD zu schaffen. Dieses tritt an die Stelle des Vorstandes.

Zu Punkt 1: Nach langer Kandidatensuche wurde beschlossen, Herrn Robert Elsner nach zwei persönlichen Vorstellungsgesprächen als hauptberuflichen Geschäftsführer des CIHD zum 04. Oktober 2006 einzustellen

Zu Punkt 2: Das Präsidium soll künftig für die strategische Führung der Vereinsgeschäfte sowie die Definition der Leitlinien der Vereinsarbeit verantwortlich sein.

Der Vorstand hat darüber hinaus beschlossen, die neuen Strukturen des CIHD auf der nächsten Vollversammlung 2007 als Vorschlag zu unterbreiten und von den Mitgliedern beschließen zu lassen.

Wir sind davon überzeugt, dass diese Neuerungen im Aufbauorganisationsmodell des CIHD primär Ihnen als den Mitgliedern zu Gute kommen werden. Der CIHD kann so auf eine professionellere Ebene gestellt und seine Aktivitäten und Dienstleistungen noch weiter ausgebaut werden.



Chinesischer Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland (CIHD)