



CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

01

Wirtschaftslage in China –
Eckpunkte einer proaktiven
Strategie für den deutschen
Mittelstand zum Schutz
geistigen Eigentums in der
Volksrepublik China

02

CIHD Wirtschaftsforum 2007
mit der Bergbau-, Energie-
und Chemiestadt Huainan –
Huainan ist Energiebasis im
Osten Chinas

03

投资德国指南
Investitionsführer in
Deutschland
关于如何在德国设立公司

04

Wie kann man in China
Fuß fassen?
Warum Chinesen Wert auf
Beziehungen legen



Inhalt



07 CIHD Wirtschaftsforum 2007 mit der Stadt Huainan



11 CIHD Frühlingsfest



21 Wie kann man in China Fuß fassen?

03 Grußworte

Herr Prof.-Ing. Wolfgang Luan,
Herr Dr. Udo Siepmann, Herr Tillmann Neinhaus

04

Rubrik_A: Interview mit Prof. Dr. Wolfgang Glatthaar

»Der wissenschaftliche Austausch mit China spielt eine ganz besondere Rolle – der CIHD ist dabei ein wichtiger Partner«

06

Rubrik_B: Wirtschaftslage in China

Aktuelle Wirtschaftstrends

07

Rubrik_C: Wirtschaftsforum 2007

CIHD Wirtschaftsforum mit der Bergbau-, Energie- und Chemiestadt Huainan

11

Rubrik_D: CIHD Frühlingsfest

Die Chinesen und das Goldene Schwein

12

Rubrik_E: Investition in Deutschland

Investitionsführer in Deutschland
关于如何在德国设立公司

14

CIHD Partner stellen sich vor

Stadtsparkasse Düsseldorf hilft Unternehmen bei China-Geschäft

15

Rubrik_F: Vollversammlung beschließt Neustrukturierung

Ein Auszug aus dem Protokoll

17

Rubrik_F: Rückblick auf 2005 und 2006

Jahresbericht des Vorstandes

19

Rubrik_G: Mitglieder Spezial

Die Firmen BLEISTAHL Prod. GmbH & Co. KG, Hapag-Lloyd AG und Intermundos GmbH Übersetzungsdiest stellen sich vor

21

Rubrik_H: Wie kann man in China Fuß fassen?

Warum die Chinesen Wert auf Beziehungen legen
China-Knigge für das Geschäftsleben

Grußwort von
Prof.-Ing. Wolfgang Luan

Grußwort des Hauptgeschäftsführers der IHK zu Düsseldorf, Herrn Dr. Udo Siepmann

Sehr geehrte Mitglieder und Freunde

des Chinesischen Industrie- und Handelsverbandes e.V. in Deutschland (CIHD), liebe Leser, als Partner und Brücke zwischen Deutschland und China bemühen wir uns seit nunmehr fünf Jahren, die Belange unserer Mitglieder in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen. So hat der CIHD seit seiner Gründung im Jahr 2002 mehr als 600 vorwiegend kleine und mittelständische Unternehmen im Chinageschäft beraten. Diesen erfolgreichen Weg wollen wir auch weiterhin fortsetzen.

Jeder erfolgreiche Weg bedarf auch eines steten Wandels. Der CIHD stellt sich diesem Wandel durch ein neues Organisationsmodell, das auf der Vollversammlung 2007 beschlossen wurde. So wird ein hochkarätig besetztes Präsidium die Geschicke des CIHD leiten und die Leitlinien der Verbands-tätigkeit vorgeben, die anschließend von der Geschäftsstelle des CIHD in die Praxis umgesetzt werden. Mehr dazu erfahren Sie im Innenteil der zweiten Ausgabe des CIHD Magazins, das Sie nun in den Händen halten.

Des Weiteren finden Sie wieder Rubriken wie „Wirtschaftslage in China“, „Wie kann man in China Fuß fassen?“ oder Berichte über Veranstaltungen des CIHD. Neu in der zweiten Ausgabe ist hingegen die Aufnahme chinesischsprachiger Artikel, die sich an unsere Netzwerkpartner in der VR China richten und so den Bogen in das Reich der Mitte schlagen. Ich hoffe, Sie finden Gefallen an der zweiten Ausgabe des CIHD Magazins und wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre!

Mit herzlichen Grüßen
Ihr Wolfgang Luan

Liebe Leser des CIHD-Magazins,

verlässliche Informationen sind die Grundlage jedes erfolgreichen Geschäfts. Besonders gilt dies für Geschäfte mit China, da hier die Sprachbarriere eine besonders hohe Hürde bildet. Daher begrüße ich es besonders, dass der CIHD mit seinem neuen Wirtschaftsmagazin eine regelmäßige Informationsquelle über den chinesischen Markt geschaffen hat. Seitdem der CIHD vor nunmehr zwei Jahren nach Düsseldorf umgezogen ist, hat er das „China-Netzwerk“ in der Landeshauptstadt enorm bereichert. Er bietet eine hervorragende Plattform für Unternehmen, um sich über ihr China-Geschäft auszutauschen und gegenseitig von ihren Erfahrungen zu profitieren. IHK-Mitgliedsunternehmen finden im CIHD einen kompetenten Partner.

Wir wünschen dem CIHD und seinem Präsidenten Prof. Wei Luan weiterhin viel Erfolg und einen guten Start für das neue Wirtschaftsmagazin.

Dr. Udo Siepmann
Hauptgeschäftsführer der IHK zu Düsseldorf

Impressum

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

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

Design:
Oktober Kommunikationsdesign GmbH
Fröhliche Morgensonnen 1, 44867 Bochum
www.oktober.de

Druck:
Stefan Henkel Druckdienstleistungen
Heesenstraße 74, 40549 Düsseldorf
www.andrucker.de



Grußwort des Hauptgeschäftsführers der IHK im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum,
Herrn Tillmann Neinhaus

Sehr geehrte Mitglieder des CIHD,

ich begrüße es sehr, dass der Chinesische Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland (CIHD) die Herausgabe eines Wirtschaftsmagazins unternimmt, um Mitglieder und Interessenten über wichtige Trends im deutsch-chinesischen Handelsverkehr zu informieren. Die IHK Bochum, in deren Haus der CIHD 2002 gegründet wurde, ist dieser privatwirtschaftlichen Institution in besonderer Weise verbunden. Wir sahen und sehen diesen Verband als eine gute Ergänzung zu den Informationsangeboten der IHK- Organisation im Hinblick auf die Erschließung des Megamarktes China. Dabei liegt der besondere Wert des CIHD insbesondere darin, eine Diskussionsplattform und eine Basis für den Austausch von Unternehmern zu bieten. Darüber hinaus bietet der CIHD Unternehmen an Rhein und Ruhr intensive Beratung an, die auf tiefgehender Kenntnis der Marktmechanismen Chinas beruht. Der Verband hat bereits eine Vielzahl von Unternehmen „an die Hand genommen“ und sie ganz pragmatisch und ergebnisorientiert ins China- Geschäft gebracht. Dem Chinesischen Industrie- und Handelsverband und seinem Präsidenten, Prof. Wei Luan, wünschen wir auch für dieses neue Kommunikationsangebot eines CIHD- Wirtschaftsmagazins guten Erfolg.

Tillmann Neinhaus

»Der wissenschaftliche Austausch mit China spielt eine ganz besondere Rolle – der CIHD ist dabei ein wichtiger Partner«

Interview mit Herrn Prof. Dr. Wolfgang Glatthaar, dem Präsidenten der Privaten Universität Witten/Herdecke a. D. und Beiratsmitglied des CIHD

Redaktion: Seit 1982 ist die Universität Witten/Herdecke als private Universität anerkannt. Nur einige Jahre früher begann die VR China mit ihrer Reform- und Öffnungspolitik. Welche Bedeutung hat der wissenschaftliche Austausch mit China seitdem für Ihre Universität?

Prof. Glatthaar: Ich freue mich, dass Sie mich zu einem Interview für das CIHD Magazin eingeladen haben. Eines der Alleinstellungsmerkmale unserer Privaten Universität ist es, dass wir unseren Studierenden reichhaltige Angebote zur Persönlichkeitsentwicklung anbieten. In einer globalisierten Welt spielt dabei der Austausch mit anderen Kulturen und insbesondere mit China eine ganz besondere Rolle.

Redaktion: Welche Kooperationsmechanismen existieren zwischen Ihrer Universität und wissenschaftlichen Einrichtungen in der VR China?

Prof. Glatthaar: Wir haben eine Sino-German School of Governance (SGSG), die mit mehreren chinesischen Universitäten Kooperationsabkommen hat. Auf diese Weise kommen zahlreiche chinesische Studierende nach Witten, um gemeinsam mit deutschen Studierenden die unterschiedlichen Kulturen kennen und verstehen zu lernen.

Redaktion: Vor welche Probleme sahen Sie sich gestellt bei der Etablierung dieser Kooperationsmechanismen?

Prof. Glatthaar: Ein Problem ist sicherlich die große Entfernung und damit verbunden der Umstand, dass es nicht einfach ist, sich persönlich kennen zu lernen.

Redaktion: Würden Sie sagen, es handelte sich dabei um genuin „chinesische“ Probleme?

Prof. Glatthaar: Nein!

Redaktion: Wo sehen Sie in den nächsten Jahren neue Tendenzen und Akzente im Bereich der wissenschaftlichen Kooperation zwischen Deutschland und der VR China?

Prof. Glatthaar: Aus unserer Sicht werden in die existierende Kooperation zwischen Deutschland und der Volksrepublik China weitere Regionen der Welt mit eingebunden.

Redaktion: Die „Sino-German School of Governance“ hat sich als Teil der Wirtschaftsfakultät an der Privaten Universität Witten/Herdecke auf ihre Fähnen geschrieben, unternehmerische Führungspersönlichkeiten heranzubilden, die fähig sind, die ökonomische Globalisierung in einer kulturell pluralistischen Welt zu gestalten. Woher kam der Impuls zur Gründung dieser Einrichtung mit explizitem Bezug zu China?

Prof. Glatthaar: Dies ist eindeutig das Verdienst unseres Kollegen Herrn Prof. Dr. Herrmann-Pillath, der diese großartige Idee hatte, die Sino-German School of Governance zu gründen. Dies wäre jedoch nicht möglich gewesen ohne die großzügige Anschubfinanzierung der Dr. h.c. Werner Jackstädt-Stiftung, der wir großen Dank schuldig sind.

Redaktion: Wie gestaltet sich die konkrete Zusammenarbeit der „Sino-German School of Governance“ mit ihren chinesischen Partnern, wie z.B. der „Graduate School of Engineering and Management“ der Universität Nanjing?

Prof. Glatthaar: Unsere Partner der Universität Nanjing werben Studierende. Professoren der Privaten Universität Witten/Herdecke halten Veranstaltungen in Nanjing, um die chinesischen Studierenden auf ihren Deutschland-Aufenthalt vorzubereiten.

Redaktion: Der CIHD ist Partner der „Sino-German School of Governance“ bei der Vermittlung der Absolventen an Unternehmen. Welche weiteren Ziele und Projekte hoffen Sie mit Unterstützung des CIHD zu verwirklichen?



Blick auf das Gebäude der Privaten Universität Witten/Herdecke



Prof. Dr. Wolfgang Glatthaar

Prof. Glatthaar: Der CIHD und insbesondere Herr Prof. Luan ist ein sehr wichtiger Partner unserer Aktivitäten, der uns bei den vielfältigsten Fragestellungen von Verwaltungsgenehmigungen bis zur Anbahnung von Partnerschaften sehr hilfreich ist.

Redaktion: Herr Prof. Glatthaar, wir bedanken uns herzlich für das Gespräch.

Wirtschaftslage in China

Aktuelle Wirtschaftstrends

China ist eine ungebremst stark wachsende Wirtschaftsmacht. Das chinesische Wirtschaftswachstum liegt seit mehr als einem Jahrzehnt bei durchschnittlich 7% - 8%, in manchen Regionen sogar noch viel höher. Die folgenden vier bedeutenden Bereiche symbolisieren die rasant wachsende Wirtschaft:

Seit 2003 ist der chinesische Automarkt regelrecht explodiert. Der Absatz von Privat-PKWs steigt von Jahr zu Jahr um 82%. Die chinesische Autoindustrie steckt allerdings immer noch in den Kinderschuhen, und für die kommenden Jahre sind weiterhin große Zuwachsrate zu erwarten. Von diesem Wachstum wird auch die globale Automobilindustrie profitieren.

China ist der weltweit größte Telekommunikationsmarkt mit 280 Mio. Mobiltelefon- und 270 Mio. Festnetz-Kunden. Monatlich kommen fast 2 Mio. Neukunden im Festnetzbe-

reich und 4 Mio. Kunden im Mobilfunkbereich dazu, dies entspricht einem Wachstum von 14%. Der chinesische Haushaltsgerätemarkt wächst derzeit jährlich um fast 35%. Die Nachfrage nach chinesischen Haushaltsgeräten, sowohl aus dem Inland als auch für den Export, bewirkt einen starken Anstieg der gesamten Produktionskapazitäten für einige Neben- und Hauptproduktkategorien um 40% - 50%.

China, mit 1,29 Milliarden Menschen das bevölkerungsreichste Land der Erde, befindet sich in punkto Internet-Marktdurchdringung und E-Commerce immer noch in einem frühen Entwicklungsstadium. Das derzeitige jährliche Wachstum der Haushalte mit Internetzugang liegt bei über 5%. Nach Einschätzung einiger Institute werden 2007 rund 200 Millionen Haushalte über einen Internetzugang verfügen. In den nächsten Jahren wird die Anzahl der Internet-User noch weiter steigen.

Eckpunkte einer proaktiven Strategie für den deutschen Mittelstand zum Schutz geistigen Eigentums in der Volksrepublik China

Dr. Norbert Knittlmayer, Rechtsanwalt und geschäftsführender Gesellschafter der Aderhold v.Dalwigk Knüppel Rechtsanwaltsgeellschaft, Köln:

A) Das Ergreifen präventiver Maßnahmen ist zwingende Voraussetzung für eine effektive Durchsetzung gewerblicher Schutzrechte.

1. Erforderlich ist zunächst eine umfassende Anmeldung der Schutzrechte:
territorial: Anmeldung in China, aber auch in Umschlaghäfen wie Hongkong und Singapur sowie in potentiellen Absatzmärkten gefälschter Produkte insbesondere in Asien und Afrika;
inhaltlich: Beachtung materieller und formeller (u.a. Fristen) Voraussetzungen für die Anmeldung von Schutzrechten; regelmäßige Überprüfung, ob der angemeldete Schutzmfang noch ausreichend ist;
administrativ: Vorsorgliche Sicherstellung der formalen Voraussetzungen für die schnelle Stellung wirksamer Anträge bei Gerichten und Behörden (u.a. Registrierung bei den chinesischen Zollbehörden, Vollmacht für lokalen Prozessvertreter).

2. Ferner empfiehlt sich eine rechtliche und praktische Absicherung der Schutzrechte auch gegenüber (potentiellen) Geschäftspartnern.
Beachtung der Rechtslage: Einem Geschäftspartner kann nach zwingenden chinesischen Bestimmungen die Nutzung transferierten Know Hows auch nach Beendigung des Lizenzvertrages nicht ohne weiteres untersagt werden;
Durchführung einer „Due Diligence“ (sorgfältigen Überprüfung) über potentielle Geschäftspartner;

Aufnahme von Schutzbestimmungen in Liefer- und Lizenzverträge (z.B. Geheimhaltungsvereinbarungen, Verbot der Anmeldung von entsprechenden Schutzrechten im eigenen Namen), um ungeachtet der Schwierigkeiten ihrer rechtlichen Durchsetzbarkeit im Streitfall jedenfalls ein „moralisches Druckmittel“ zur Hand zu haben;
Aufteilung kritischen Know Hows auf mehrere, unabhängige Geschäftspartner;
kontinuierliche Präsenz eines eigenen Mitarbeiters vor Ort in China zur Überwachung von Produktionsprozessen, internen Abläufen und Personal;
faktische Einschränkung des Zugangs zu kritischem Know How u.a. durch Log-on/Log-off-Mechanismen, Einprogrammierung von Verfallsdaten.

B) Im Streitfall können die inzwischen verbesserten rechtlichen Rahmenbedingungen in China zur Durchsetzung repressiver Maßnahmen gegen Verletzer von gewerblichen Schutzrechten genutzt werden.

1. Regelmäßige Überprüfung der relevanten Märkte, um Produktfälschungen rechtzeitig zu erkennen (u.a. Internet Screening, Testkäufe, Überprüfung der Veröffentlichungen von Patentamt und Markenamt).
2. Umfassende Dokumentation von Verletzungstatbeständen zur Beweissicherung unter Beachtung der einschlägigen Bestimmungen des chinesischen Prozessrechts zur Verwertbarkeit von Beweismaterial.
3. Ausschöpfung der im chinesischen Recht eröffneten Verfahrensmöglichkeiten: Verwaltungsverfahren, zivil- und strafgerichtliche Verfahren.

CIHD Wirtschaftsforum 2007 mit der Bergbau-, Energie- und Chemiestadt Huainan

Huainan ist mit umfangreichen Kohle- und Gasvorkommen die Energiebasis im Osten Chinas und ein primärer Energielieferant für die Metropole Shanghai

Am 20. April fand das diesjährige Wirtschaftsforum des CIHD in Düsseldorf statt. Im Fokus stand diesmal die hierzulande noch weitestgehend unbekannte 2-Millionen-Stadt Huainan aus der ostchinesischen Provinz Anhui, die sich mit einer zehnköpfigen Delegation unter Führung des Oberbürgermeisters Liu Jian den deutschen Teilnehmern des Wirtschaftsforums vorstellte.

Die Stadt Huainan, die im Jahr 2005 eine Förderung von 70 Mio. Tonnen Kohle zu verzeichnen hatte und die in ihrem Einzugsgebiet über fünf Kraftwerke mit einer Stromerzeugungskapazität von derzeit 3.5 Mkw (4.8 Mkw im Bau) verfügt, gilt als der Kohle- und Stromlieferant für die ostchinesischen Wirtschaftszentren wie etwa Shanghai und trägt so wesentlich zum anhaltenden Wirtschaftsboom dieser Regionen und damit ganz Chinas bei.

Für Investoren besonders attraktiv sind in Huainan neben den Kohlevorkommen, von denen 15.3 Mrd. Tonnen nachgewiesen wurden (32% der nachgewiesenen Kohlevorkommen im Osten Chinas), die Industrien in den Bereichen Energie, Chemie, Pharmazie, Baumaterialien, Papier, Leichtmetalle, Maschinenbau und Textil. Steuervergünstigungen vergibt die Regierung besonders für die Bereiche neue Agratechnologien und Energie.

So ging Herr Oberbürgermeister Liu Jian in seinem Vortrag, der sich an das Grußwort des Präsidenten des CIHD, Herrn

Prof. Luan anschloss, daran, neben den generellen Daten auch die Investitionsbedingungen Huainans nachzuzeichnen und dieses unter dem Motto „Einmal Sehen ist besser als hundertmal Hören“ mit einer herzlichen Einladung an deutsche Investoren zu verknüpfen.

Diese Einladung wurde anschließend von Herrn Liang Liwen, dem Generalsekretär der Stadtregierung Huainans, in seiner Vorstellung von Projekten für ausländische Investoren in Huainan konkretisiert. Für die folgenden zehn Projekte werden in Huainan ausländische Investoren gesucht:

1. Aufbau der kohlechemischen Industriebasis Anhui-Huainan

Der Aufbau der kohlechemischen Industriebasis in Anhui/Huainan ist ein

vom Staatskomitee für Entwicklung und Reform geplantes Programm und besteht aus drei Phasen. Durch den Aufbau dieser Industriebasis wird das Volumen der Kohle-Tiefverarbeitung auf 25 Millionen Tonnen pro Jahr steigen. Die Produktionskapazitäten von Methanol, aus MPT umgewandelter Alken, Nitrosauere, synthetischem Ammoniak, Alkalien, Karbamid, Bimethyäther und synthetischen Öle werden respektive 4.0, 1.04, 0.54, 0.8, 1.0 und 3.0 Millionen Tonnen pro Jahr erreichen. Die geplanten gesamten Investitionen belaufen sich auf ca. 7 Milliarden Euro. Der voraussichtliche Umsatz beträgt 5.7 Milliarden Euro.

2. Infrastrukturaufbau der Neuen City

Die Neue City ist ein Schwerpunkt in der Stadtentwicklung Huainans. Sie



Herr Liu Jian, der Oberbürgermeister der Stadt Huainan, trägt sich ins Gästebuch des CIHD ein



besitzt eine Fläche von 60 Quadratkilometern. In dieser City lassen sich hauptsächlich die Institutionen für Verwaltung, Kultur und Bildung, Sportanlagen und Wohnanlagen nieder.

Als Grundeinrichtungen sind folgende noch zu bauen:

1) ein Wasserwerk mit einer Versorgungskapazität von 200.000 Tonnen, ein Wasser-Speicherwerk mit einem Volumen von 100.000 Tonnen und eine Abwasseranlage mit einer Reinigungskapazität von 300.000 Tonnen

2) ein Straßennetz mit 8 Nord-Süd und 6 Ost-West laufenden Straßen. Für den Bau der drei wichtigsten Straßen sind 56 Mio. Euro zu investieren.



Blick in den Veranstaltungssaal

3. Industriegebiet Xiejiasi

Das Industriegebiet liegt im westlichen Teil der Stadt Huainan, direkt an der HeFu Autobahn. Zum Aufbau des ersten Teils wurde ein Grundstück von ca. 2.0 Quadratkilometern genehmigt, auf dem Strom-, Wasser- und Gasversorgung, Kommunikation und andere notwendige Bedingungen bereits bereitgestellt sind. In diesem Gebiet können sich die Unternehmen für Textil, Baumaterial und die Weiterverarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten niederlassen.

4. Industriegebiet Huainan Fenghuang

Das Industriegebiet befindet sich in Kreis Fengtai. Die genehmigte Grundstücksfläche beträgt 5.5 Quadratkilometer. Die

geplante Fläche bemisst sich auf 4.71 Quadratkilometer. Die notwendigen Grundeinrichtungen sind schon fertig gebaut oder angelegt. Die bevorzugten industriellen Projekte sind spezialisierte Lebensmittel, biologische Medikamente, neuartige Baustoffe, Maschinenbau, Elektronik und Photoelektronik.

5. Neues Industriegebiet Huainan Datong

Das neue Industriegebiet liegt in sehr günstiger Verkehrslage und ist gut mit Wasser und Energie versorgt. Die Arbeitkräfte sind hier zahlreich vorhanden. Das Grundstück für die erste Aufbauphase hat eine Fläche von 4.5 Quadratkilometern. Die gewünschten einzuführenden Projekte beziehen sich auf hochtechnologische Unternehmen, Energie sparende und hochwertige Produktion, Projekte zur Neumaterialentwicklung, Maschinenbau und arbeitsintensive Unternehmen.

6. Projekt zur Produktion von Zellulose Derivaten

Die Fabrik befindet sich im Wirtschaftsentwicklungsgebiet Huainan. Für das Projekt ist eine Investition mit einer Höhe von 5 Mio. Euro geplant. Einmal in Betrieb, kann die Fabrik pro Jahr 3000 Tonnen Produktserien von Zellulose Derivaten herstellen. Da die Produkte als Nebenmaterial zur Herstellung neuer Medikamente verwendet werden können, hat das Projekt gute Perspektiven auf dem künftigen Markt.

7. Kapazitätsvergrößerung einer Kabelfabrik

Die Huainan Dongchen GmbH aus dem Wirtschaftsentwicklungsgebiet Huainan plant, die Herstellung von Untertage verwendbaren Kabeln mit einem Querschnitt von 36 Quadratmillimetern zu vergrößern. Die Produkte dieser Fabrik werden auf dem Markt immer gut verkauft.

8. Herstellung von Gipsprofilen mit einer Kapazität von 10 Mio. Quadratmetern pro Jahr

In Huainan befinden sich drei große Kohlekraftwerke, bei deren Sulfatentsorgung ca. 0.9 Mio. Tonnen Gips als Nebenprodukt entstehen, aus dem Baustoff und Profile hergestellt werden können. Das Projekt braucht eine Investition von 8 Mio. Euro und kann

einen Nettoprofit von 3.5 Mio. Euro pro Jahr generieren. Da das Projekt zu Umweltschutzmaßnahmen gehört, wird es vom Staat mit entsprechenden politischen Maßnahmen unterstützt.

9. Herstellung von Airbags

Die geplanten Fabriken werden sich in dem Wirtschaftsentwicklungsgebiet



Die Redner des Forums, von links nach rechts: Herr Wolfgang Hirn, Reporter beim manager magazin, Herr Liu Jian, Oberbürgermeister der Stadt Huainan, Herr Prof. Wolfgang Luan, Präsident des CIHD, Herr Liang Liwen, Generalsekretär der Stadtregierung Huainan und Herr Wilfried Kruse, Beigeordneter der Landeshauptstadt Düsseldorf

Huainan niederlassen und brauchen eine Investition von 10 Mio. Euro. Mit diesen Anlagen können pro Jahr 4 Millionen Meter Airbagstoff oder dieser Menge entsprechende Airbags produziert werden. Der voraussichtliche Umsatz beträgt 20 Mio. Euro, 4.8 Mio. Euro davon sind Nettoprofit.

10. Betrieb einer Verbindungstrasse zwischen Huainan und der Autobahn He-Xu

Die Strasse ist eine wichtige Verbindung zwischen Huainan und Nanjing beziehungsweise Shanghai, sie hat eine Länge von 36 km und ist im Dezember 2004 fertiggebaut und in Betrieb genommen worden. Für den Bau der Strasse sind ca. 46 Mio. Euro eingesetzt worden. Jetzt suchen wir Unternehmer, die sich an dem Kauf der Strasse, deren Betriebsrechten oder an der Teilnahme am Betrieb der Strasse interessieren.

Bei Rückfragen zu diesen Projekten steht Ihnen die Geschäftsstelle des CIHD telefonisch unter 0211-5008130 bzw. per E-Mail unter elsner@cihd.de gerne zur Verfügung.

Im weiteren Veranstaltungsbau beleuchtete Herr Wilfried Kruse, Beigeordneter der Stadt Düsseldorf, in seinem Grußwort den Investitionsstandort Düsseldorf für chinesische Unternehmen. Hier ging Herr Kruse besonders auf die Rolle des China-Kompetenzzentrums als einer One-Stop-Agency für chinesische Unternehmen in Düsseldorf aber auch für Düsseldorfer Unternehmen in China ein. So bietet das China-Kompetenzzentrum Düsseldorf neben Seminaren zum Chinageschäft und Unternehmerreisen ins Reich der Mitte auch ein breit gefächertes China-Netzwerk an.

Der Hauptredner des diesjährigen Wirtschaftsforums, Herr Wolfgang Hirn, renommierter Reporter des manager magazins und langjähriger Chinkenner, stellte in seinem Vortrag „Acht Thesen zu der Herausforderung China“ auf. Seine acht Thesen und deren Schlussfolgerungen, die mit großen Auswirkungen gerade auch auf den Westen einhergehen, lauten demnach:

1. China ist die Fabrik der Welt.
2. China ist auf dem Sprung zur Hightech Nation.
3. Chinas Unternehmen agieren zunehmend global.



match-making mit Dolmetscherunterstützung

4. Die Chinesen kommen – als Touristen.
5. Chinas Nachfrage nach Rohstoffen wächst – und somit auch deren Preise.
6. Chinas Umweltprobleme nehmen rapide zu.
7. China wird die zweite Supermacht neben den USA.
8. China wird sich nicht demokratisieren – zumindest nicht in der näheren Zukunft.

In der sich anschließenden Diskussion, durch die der Moderator des Forums, Herr Dirk Glaser, Sinologe und Moderator der Lokalzeit Südwestfalen des Westdeutschen Rundfunks souverän führte, trat deutlich zu Tage, mit welchen Konsequenzen diese acht Thesen künftig rechnen lassen: Der Westen, und hier vornehmlich westliche Unternehmen, werden sich immer mehr riesigen Herausforderungen von Seiten Chinas gegenüber sehen, bei denen das Verhältnis von Chancen und Risiken starken Schwankungen unterworfen sein wird. So wird zum Beispiel Chinas Umweltproblematik einerseits den Einsatz Ressourcen sparernder Techniken, bei denen deutsche Unternehmen weltweit zu den Vorreitern zählen, dringlicher werden lassen. Chinesische Umweltbehörden haben diesen Sachverhalt längst erkannt. Andererseits stehen der Einführung von umwelttechnischen Maßnahmen hohe Anfangsinvestitionen und ein scharfer Wettbewerb gegenüber, die zum Beispiel chinesischen Unternehmen der Leichtindustrie momentan noch keine genügenden Anreize bieten, ihren Ressourcenverbrauch nachhaltig einzuschränken. Das Geschäft mit Umwelttechnik wird also für deutsche Unternehmen weiterhin schwierig bleiben.

Zum Abschluss sei an dieser Stelle noch einmal herzlich der Stadtregierung Huainan für die gute Zusammenarbeit bei der Veranstaltung des Forums, der Sparkasse Düsseldorf für das Sponsoring der Veranstaltung, dem China-Kompetenzzentrum der Landeshauptstadt Düsseldorf und der IHK Bochum für die Informationsunterstützung sowie der Famous Holding GmbH & Co. KG für die organisatorische und personelle Unterstützung im Vorfeld und während der Veranstaltung gedankt.

Die Chinesen und das Goldene Schwein

CIHD veranstaltet Frühlingsfest in Düsseldorf

Am 18. Februar wurde das Jahr des Hundes abgelöst vom Jahr des Goldenen Schweins, ein Ereignis, das nur alle 60 Jahre eintritt und den Neugeborenen Wohlstand und Glück verheißen. Am 2. März lud der CIHD seine Mitglieder daher zur Feier des Chinesischen Neujahrs in die Frankenheimhalle in Düsseldorf Flingern ein. Mitveranstalter waren neben dem CIHD die Gesellschaft für Deutsch-Chinesische Freundschaft (GDCF) und der Chinesische Unternehmerverband (CUV).

Unter den Festrednern waren Oberbürgermeister Joachim Erwin, Wirtschaftskonsul Zhao von der Chinesischen Botschaft, Prof. Luan, Vorsitzender des CIHD, Fei Tong, Vorsitzender des CUV, Dieter Böning, Vorsitzender der GDCF sowie Franz Simon, Vorstandsmitglied der GDCF.

In seinem Grußwort an die 500 erschienenen Gäste betonte Prof. Luan die engen wirtschaftlichen und kulturellen Kontakte zwischen Düsseldorf und China und dankte hier besonders Herrn Oberbürgermeister Erwin, dem Kuratoriumsmitglied des CIHD, für sein persönliches Engagement in dieser Sache.

So arbeitet der CIHD eng mit dem China Kompetenzzentrum der Stadt Düsseldorf zusammen, wenn es darum geht, die guten wirtschaftlichen und kulturellen Beziehungen zu festigen und weiter auszubauen. Ein Beispiel dieser erfolgreichen Kooperation stellt die Organisation einer Unternehmerreise nach China im letzten Jahr dar, für deren Vorbereitung und Durchführung der CIHD gemeinsam mit der Stadt Düsseldorf und dem China Kompetenzzentrum verantwortlich zeichnete. Herr Oberbürgermeister Erwin hat dabei bei



Prof. Luan im Gespräch mit Herrn OB Erwin

der Kontaktaufnahme zu den Städten Chongqing und Kanton wertvolle Unterstützung geleistet.

In diesem Sinne verstehe sich der CIHD, so Prof. Luan in seinem Grußwort, als eine Brücke zwischen Deutschland und China mit dem Ziel, seinen Mitgliedern aus beiden Ländern ein Forum zum Knüpfen von wirtschaftlichen Kontakten und zur Diskussion von neuen Chancen und aktuellen Projekten zu bieten.

Zu den Programmpunkten an diesem Abend zählten der traditionelle Löwentanz, klassische Klavierstücke zum Frühlingsfest, eine Kindertanzgruppe, die zwei traditionelle Frühlingsfesttänze aufführte, Kung Fu, Akrobatik und als Abschluss eine Mister-Wahl unter dem Motto „Wer wird Düsseldorfs nächstes Glücksschwein?“, bei der die Teilnehmer als ersten Preis eine Flugreise nach China gewinnen konnten.

Das große chinesische Buffet mit Peking-Ente, Tofu und vielen anderen Spezialitäten lieferten die bekannten China Restaurants „Sichuan“ und „Rosengarten“.



Eine Hauptattraktion war der traditionelle chinesische Löwentanz

投资德国指南

Investitionsführer in Deutschland

关于如何在德国设立公司

1. 序言

当某国外企业欲在德国或欧洲其他国家和地区出售其产品，或向本国进口德国产品时，需要参照其对象国家长期以来形成的一系列司法与经济秩序制度的相关法律规定。对于国外的商业经营者来说，如何了解与熟悉上述规定往往是一个棘手问题；特别是当其所处的国家的司法与经济制度与对对象国家的通行惯例有相当大的出入时，经常容易给公司在德国或欧洲其他国家的初期发展带来很大困难，造成不必要的经济代价。

在最近几年当中，有相当多的国外外贸公司与出口贸易企业将欧盟视为全球最大的出口与消费市场，同时发现在欧洲范围内具有最大商机的德国市场；为了开发市场潜力，一时间这些公司纷纷在德国设立子公司与分支机构。在此过程期间，一个关键问题是：如何顺利取得通常同时兼为公司股东的业务负责人的合法居留证，以及境外用工许可证和家属人员的签证等等。

以下内容可向国外的商业经营者与管理人士提供相关方面的咨询。

2. 公司的建立

通常情况下，在德国建立公司时首先应确定需要开设子公司还是分公司。

所谓子公司是指从属于具有最高管理权限的国外总公司的公司，如供货仓库。

分公司是指从设在国外的公司总部分离出来的、具有一定独立性的公司，该类公司在管理、财会、资产及筹资方面均享有单独权利。分公司拥有属于自己的驻地及相关法律权限，但不具备独立的法人资格。分公司必须在其所在地作商业许可登记；而分公司办理设立与注册相关手续需依照所在地法律进行，在其成立之后仍需对某些经营活动依照有关的法律规定加以登记，这些都会给分公司造成巨额成本代价。

国外企业通常会在境外开设办事处，该机构赋有市场调研职能并在经营方面享有一定的代理权，但原则上不具备独立经营资格。故不宜以办事处形式独立开展商业经营活动。

成立英国有限责任公司（依照英国法律的私有股份有限公司，缩写为Ltd.）也在考虑的范围之内。依照英国法律可以以例如1英镑的低股本成立一家有限责任公司并在德国及欧洲开展业务。按照最

高司法解释在欧盟内进行经营活动从法律上讲是可行的，但往往以下几点经常会被忽略：

依照法律英国的有限责任公司的驻地必须在英国，管理机构所在地可以迁往国外，例如迁往德国，英国有限责任公司要按照英国规范记账，年终结算须用英文并按照英国法律递交给当地有关部门（Companies House 英国工商登记处）。

此外还有每年向英国工商登记处的一系列公开义务。

如果以这种形式的有限责任公司在德国开展业务，与GmbH相比光是财务上产生的相关费用就没有所谓的优势了。此外在英国以及德国工商登记处的成立费用往往高于GmbH的成立费用。

另外此类有限责任公司在德国市场的信誉极差。由于投资者表明在自己新的公司不准备以高于股本最低额投资，因此如果公司股东或经理人不向银行提供个人担保，严谨的银行不会向这类公司借贷。如此一来有限责任公司就没有任何意义了。因此不建议成立英国责任有限公司。

由于开设手续较为简易，国外企业通常选择在德国建立有限责任公司，该类公司的特征为：在全部股本注入之后，仅以公司财产作为债务担保；在此条件下，对从事新的经营活动而产生的风险的担保则仅限于所投资本。在业务的增长超出办事处或分公司处理能力的情况下，例如需要在德国增设装配厂或生产厂时，通常采取建立有限责任公司的形式。

通常建立有限责任公司的前提条件如下：

公司合同

公司合同通常也被称为章程。在其内容与《有限责任公司专项法》的明文规定不发生抵触的前提下，公司合同可以包含尽可能满足国外经营者特殊需求而针对其具体业务特点所制定的款项。由于公司股东及负责人通常对有限责任公司专项法不了解或了解的很少，而公司合同作为企业的“宪法”又有非常重要的意义，因此建议不要使用缩略版本的公司合同，而是对重要的条款如公司成立，股东及公司负责人权利等有详尽的解释与规定的公司合同，特别是由多名股东组成的公司。

合伙人

依照其所属的外国公司形式的不同，合伙人可以是自然人、公司或法人。

如果一个有限责任公司为自然人所建，则情况要相对简单。只需向公证机构出示护照，并将事先起草成熟的公司合同进行公证，提出对公司进行商业注册的申请。

如果有限责任公司系多人建立，由于关系到公司股东会议上的决策权以及如何分担盈利与亏损的问题，因此必须在公司合同中对股本的分割进行明确和具体的规定。

对于国外公司作为合伙人的情况，存在有多种可能。此时可由该国外公司制定一份完整的书面材料（如公司合同、合股章程、经营许可证、商业注册、注册许可等），随后将其向德国公证机构或商业注册部门出具并证明确实存在国外合伙人。如该公司在国外注册的代理人（如公司业务经理、总经理或行政负责人等）不亲自参与有限责任公司在德国的成立，则该代理人必须根据信任指定一名经公证具备相关资格的人员作为其全权代表，且该全权代表的相关德文资料须加以公证。国外公证材料中的签名须具有德国大使馆或司法机构主管部门的书面证明。

所谓的假性收购

为了简化手续，可在相关领域内资深法律顾问的协助下认购某一业已成立、但尚未开展过任何业务的具有相同经营目的的公司。对某一已成立的最低股本为25,000.00欧元的有限责任公司进行股份认购时，须支付2,000.00至3,000.00欧元不等；此外须支付的款项还包括股份转让、公司合同变更以及公司搬迁等。该认购方式的优点在于，在经公证后仅将认购股份转至一名或多名为新的合伙人名下，而同时公司合同则根据新的需求状况进行调整，或公司进行搬迁等。认购后的公司在较短时间内享有经营权。

在此应特别对从身份不明的第三人处对某一现存的、已处在经营过程当中的有限责任公司的股份进行认购的情况加以警惕。建议仅在通过律师或审计会计师对该待认购公司的财务帐目以及其他一些状况进行审核之后再作认购决定。否则可能导致在股份转让方未作事先说明的情况下，承担不可预见的风险以及不必要的义务（如信贷、公共税收或社会保险等）。

股本

股本的最低额为25,000.00欧元。最低入股金额为100.00欧元。在多人合股的情况下，可首先仅支付股本金额的一半（即至少12,500.00欧元）；其余部分的支付则根据业务负责人要求而进行。鉴于在部分认购情况下其他合伙人将持有全部剩余股份，建议对股本作一次性全部认购。

入股通常以货币支付方式进行，即“资金入股”；此外亦存在进行实物入股形式，例如投入机器、设备以及专利技术等。选择实物入股方式时，应事先通过经济师对入股实物的价值等方面进行详细与准确的评估。

公司名

对于一个公司的建立，选用合适的“公司名称”乃是至关重要的问题（应注意所选的公司名称不与任何已注册存在的公司名称重合！）。公司名称应与某一人名或实物名称相关；同时亦可将某些创造性词汇作为公司名称。

公司驻地

公司驻地也是必须进行注册的内容之一，但具体街道名称与门牌号码不是必须提供的注册内容。

公司领导机构

公司的领导机构包括一名或多名为业务负责人以及组成股东会议的合伙人。

公司业务负责人可由一人或多人担当，原则上由股东会议通过的决议对其进行任命，后者同时有权随时罢免其职务。业务负责人可对公司进行单独代理，或同另外一名业务负责人（或代理人）进行联合代理。对单独代理权的权限范围必须进行商业注册。

业务负责人有权给予所谓的“代理人”对公司的代理权；对于该代理权同样也须进行商业注册。代理人有权处理公司在经营中发生的一切诉讼或诉讼以外的法律事务；而代理人是否有权对房地产的转让与抵押事务进行代理，仅可根据相应的股东决议作出判断。相对于第三人或其他股东，代理人无权以公司法律代表和主管（如业务负责人）的身份出现。依照具体协议及商业注册内容，代理人可对公司进行单独代理，或与另外一名业务负责人或代理人实行联合代理。

股东会议负责对公司活动中的重大事件进行决策（如年度结算、盈利或亏损分割、业务负责人的任命及罢免、章程修改等）。可通过召开股东会议的形式作出决议；如公司章程中具有相关规定作为依据，也可将达成一致的意见以书面形式进行起草作为决议。

商业注册

有限责任公司必须进行商业注册；从注册之日起，其存在则具有合法性。对于注册前在公司名义下开展的所有经营活动，须由具体经营执行者（如被任命的业务负责人）本人亲自进行担保。

公司在进行商业登记之前、确定公司成立的公证日期后，须在银行设立公司帐户以投入股本。原则上公司在设立帐户时仅需向开户行出示公司商业注册中的部分内容；而许多银行在与公司进行事先协商之后，还会专门针对公司成立阶段，为向公证机构及主管商业注册的部门证明股本投入而开设一项公司“成立阶段”专用帐户。

业务负责人聘用协议及雇佣合同

公司在进行雇佣时，须同国外的业务负责人（以及公司其他的员工）签定业务负责人聘用协议或雇佣合同并将此协议或合同向对国家的外事局出示。

在公司存在多名业务负责人或代理人的情况下，最好由股东颁布一项业务负责人及代理人章程，以允许业务负责人及代理人在不经股东会议同意的情况下处理公司日常业务，而处理具有重大意义的日常以外业务（如房地产事务、特殊合同订立、开设银行帐户、招募与解聘公司员工等）则需事先通过股东会议同意。

Rechtsanwälte Schwarz, Kelwing, Wicke, Westpfahl, Düsseldorf
(乌尔里希·泰希博士)



CIHD-Partner stellen sich vor

Stadtsparkasse Düsseldorf hilft Unternehmen bei China-Geschäft

Bereits seit 2004 ist China ein sehr wichtiges Thema für die Stadtsparkasse Düsseldorf. Die erste Brücke wurde zur chinesischen Partnerstadt Chongqing geschlagen und der dort ansässigen Chongqing Commercial Bank. Chongqing ist ein Industriezentrum mit mehr als 31 Mio. Einwohnern, Verkehrsknotenpunkt und kultureller Mittelpunkt der Region. Die Kooperation dient dazu, gegenseitige Unterstützung für die Kunden anzubieten und die Wirtschaft zu fördern. Doch damit nicht genug! Um die Unternehmer aus der Metropolregion Düsseldorf bei ihrem Going-China zu unterstützen, gibt es neben dieser Partnerschaft drei weitere Säulen, auf die sich die Stadtsparkasse Düsseldorf in der Beratung und Betreuung stützen kann:

- Das eigene Korrespondenzbankennetz mit weltweit ca. 800 Banken in 135 Ländern, die von der Sparkasse für sämtliche Auslandsaktivitäten genutzt werden können.

- Das internationale Netzwerk der Sparkassen Finanzgruppe: Sparkasse CountryDesk. Hierbei handelt es sich um ein internationales Kooperationsnetzwerk mit ausgesuchten internationalen Banken, z.B. die ICBC Industrial and Commercial Bank of China, mit Handelskammern, Verbänden und Institutionen der Wirtschaft sowie sonstigen Dienstleistern.

- Die German Centres in Shanghai und Beijing. Dort finden Sie Büro-, Veranstaltungs- und Konferenzräume inkl. umfangreichen Business Centres-Services.

Nutzen Sie diese Möglichkeiten für den Aufbau Ihrer eigenen Firmenpräsenz oder als vorübergehende Anlaufstelle.

Durch die Einbindung und das Know-how dieser Partner ist es der Sparkasse als führende Düsseldorfer Mittelstandsbank möglich, Ihnen in allen Bereichen des Markteintritts behilflich zu sein, sowie das anfallende Auslandsgeschäft abwickeln zu können. Seien Sie sich sicher, dass Sie bei Ihrem „Going China“ und den damit verbundenen drei wesentlichen Herausforderungen: den Zugang zu verlässlichen Informationen, den Zugang zu Finanzmitteln und die Finanzabwicklung mit ausländischen Banken, mit der vollen Unterstützung und Leistung der Sparkasse rechnen und planen können. Es ist wichtig, dass in der Planungs- sowie Realisierungsphase die richtigen Schritte in der korrekten Abfolge geleistet werden.

Allein die für eine Kontoeröffnung eines gebietsfremden Unternehmens in China neben den Eröffnungsformularen notwendig beizubringenden Dokumente, Unterlagen und Zertifikate und die jeweils ausstellenden Behörden sind schon sehr vielfältig. Hier nur ein Auszug aus dem Anforderungskatalog:

1. Business license

wird wo erstellt: State Administration of Industry and Commerce (SAIC)

2. Enterprise Code Certificate / IC Card, wird wo erstellt: Administration of Quality, Supervision, Inspection and Quarantine

für die Erstellung benötigte Dokumente: Original Business License, Approval Certificate des SAIC und Kopien der Pässe der beteiligten Personen

3. Approval of opening FOREX accounts (für Fremdwährungskonten)

wird erteilt: von der State Administration of Foreign Exchange (SAFE)

...und noch vieles mehr.

Natürlich beinhaltet das Leistungspaket der Sparkasse auch noch vieles mehr in Bezug auf Ihre Begleitung ins Ausland und im Ausland.

Weitere Informationen erhalten Sie über: Frau Andrea Kühn, Leiterin Internationales Firmenkundengeschäft, Berliner Allee 33, 40212 Düsseldorf, Tel. 0211/878-2399 E-Mail: andrea.kuehn@sskduesseldorf.de oder www.sskduesseldorf.de

Ihre Stadtsparkasse Düsseldorf

Vollversammlung beschließt Neustrukturierung des CIHD

Ein Auszug aus dem Protokoll

Es folgt ein Auszug aus dem Protokoll der Mitgliederversammlung:

TOP 6

Vorstellung der neuen Struktur des CIHD und des Antrages zur Satzungsänderung

Herr Elsner stellt zunächst den Entwurf des Vorstandes zur Änderung des § 9 (Vorstand und Geschäftsführung) der CIHD Satzung vor. Demzufolge sieht dieser Vorschlag vor, die Passage des § 9, wonach „Der Vorstand aus

- den 1. Vorsitzenden,
- dem 2. Vorsitzenden,
- dem Sekretär,
- dem Koordinator für die Ausschüsse,
- dem Schatzmeister,
- dem 1. Schriftführer in Deutsch und
- dem 2. Schriftführer in Chinesisch besteht“

zu ändern, wobei der Vorschlag den folgenden Wortlaut beinhaltet: „Der Vorstand wird durch das Präsidium gebildet. Das Präsidium besteht aus dem Präsidenten und drei Vizepräsidenten. Zur Vertretung des Präsidiums und Erledigung des Tagesgeschäfts wird vom Präsidium ein Geschäftsführer als besonderer Vertreter bestellt. Der ihm zugewiesene Geschäftskreis ergibt sich aus dem Anstellungsvertrag.“

Anschließend präsentiert Herr Elsner den Vorschlag des Vorstandes zum neuen Aufbauorganisationsmodell des CIHD. Demnach wird angeregt, dass die Mitgliederversammlung künftig das Präsidium des CIHD wählt. Das Präsidium ist zuständig für die strategische Führung der Vereinsgeschäfte sowie die Definition der Leitlinien der Vereinsarbeit. Diese Leitlinien werden schließlich durch den Geschäftsführer des CIHD im Tagesgeschäft umgesetzt.

Herr Elsner geht im Folgenden auf die Vorschläge des Vorstandes zur personellen Besetzung des Präsidiums ein. Er nennt hier im Einzelnen:



CIHD Vollversammlung 2007



Grafik des Firmengeländes der Huabei Coal and Mining Group



**Herr Prof.-Ing. Wolfgang Luan,
Präsident des CHID**

- Geschäftsführender Gesellschafter FAMOUS Holding Germany
- Vice President Foreign Trade Department of China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT)
- Mitglied des Außenhandelsausschusses der IHK Düsseldorf



**Herr Dr.-Ing. Jürgen Harnisch,
Vizepräsident des CHID**

- Vorstandsvorsitzender der Thyssen-Krupp Automotive AG a.D.
- Senior Advisor bei HSBC in London
- Vice President European Association of Automotive Suppliers (CLEPA)
- Aufsichtsratvorsitzender Hülsbeck & Fürst



**Herr Dr. Jürgen Heraeus,
Vizepräsident des CHID**

- Aufsichtsratvorsitzender der Heraeus Holding GmbH
- Aufsichtsratvorsitzender der GEA Group AG
- Präsidiumsmitglied des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V., BDI
- Vorsitzender des Arbeitskreises China der Deutschen Wirtschaft im Asien-Pazifik-Ausschuß (APA)



**Herr Xu Chongxin,
Vizepräsident des CHID**

- Vorstandsvorsitzender der Huabei Coal and Mining Group in der Provinz Anhui, dem 256. größten Unternehmen der VR China mit 119.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 1.28 Mrd. EUR im Jahr 2006.

TOP 7

Abstimmung der Mitgliederversammlung über die Satzungsänderung zur Schaffung eines Präsidiums

Die Satzungsänderung zur Schaffung eines Präsidiums wird einstimmig angenommen.

TOP 8

Wahl der Präsidiumsmitglieder auf Vorschlag des Vorstandes

Folgende Mitglieder wurden ins Präsidium gewählt

- Herr Prof.-Ing. Wolfgang Luan Präsident
- Herr Dr. Jürgen Harnisch Vizepräsident
- Herr Dr. Jürgen Heraeus Vizepräsident
- Herr Xu Zhongxin Vizepräsident

Rückblick auf die Jahre 2005 und 2006

Jahresbericht des Vorstandes



Delegation des CIHD zu Gast beim chin. Botschafter Herrn Ma Canrong, 2005

Die Vollversammlung des CIHD ergab ebenfalls die Gelegenheit, die letzten beiden Geschäftsjahre Revue passieren zu lassen. Die wichtigsten Aktivitäten werden im folgenden Protokollauszug zusammengefasst:

TOP 2

Jahresbericht des Vorstandes über die Jahre 2005 und 2006 mit Zielvorstellungen für das laufende Jahr

Den Jahresbericht für die Jahre 2005 und 2006 stellt der Präsident, Herr Prof. Luan, den Anwesenden vor. Er geht in seinem Vortrag auf die folgenden Punkte ein:

Beratung: Seit seiner Gründung im Jahr 2002 hat der CIHD mehr als 600 kleine- und mittelständische Unternehmen im Chinageschäft beraten. Die CIHD Mitglieder profitieren dabei von einer kostenlosen Beratung.

Veranstaltungen mit Fachvorträgen: Die CIHD Jahresforen und die Wirtschaftskonferenzen mit hochrangigen chinesischen Gästen stoßen auf eine stetige Nachfrage seitens deutscher mittelständischer Unternehmer. Hier konnten in den zurückliegenden zwei Jahren prominente Redner, wie etwa Herr Prof. Walter, Chefvolkswirt der Deutschen Bank, Herr Dr. Heraeus, Vorstandsvorsitzender der Heraeus Holding oder Herr Wolfgang Hirn vom Manager Magazin für CIHD Veranstaltungen gewonnen werden. Unter den chinesischen Delegationen sind z.B. eine hochrangige Delegation mit Unternehmen aus der Kohleprovinz Shanxi unter der Führung des Gouverneurs, Herrn Dr. Yu Youjun im Oktober 2006 oder eine Wirtschaftsdelegation aus Kanton mit dem Stellvertretenden Oberbürgermeister, Herrn Chen Mingde im November 2006 als Beispiele für das stabile Netzwerk des CIHD in China anzuführen.

Unternehmerreisen: Der CIHD hat in den Jahren 2005 und 2006 14 bzw. 15 Teilnehmer nach China begleitet und dabei als Organisator und wichtiger „Türöffner“ zu lokalen Politikern und Wirtschaftsvertretern fungiert. Hier wurde im Vorfeld der Reisen mit den Kooperationspartnern Nationalbank, Stadt Düsseldorf und China-Kompetenzzentrum der

Stadt Düsseldorf eine optimale Reiseroute für die Teilnehmer ausgearbeitet, die auf die Bedürfnisse jedes Einzelnen einging und bei der diese China in verschiedenen Städten seiner Entwicklung kennen lernen konnten. Die Reiseziele 2005 waren hierbei die Städte Chengdu, Weihai und Suzhou, 2006 führte die Reise in die Städte Chongqing, Kanton und Shanghai.

Kooperationsverträge mit chinesischen Partnern: Der CIHD hat die angesprochenen Unternehmerreisen genutzt, seine Kontakte in China weiter auszubauen. So wurden mit den Städten Weihai, Chengdu und Kanton Kooperationsmechanismen vertraglich festgehalten, die neben einem regen Informationsaustausch und gegenseitiger Hilfe bei der Organisation von bilateralen Veranstaltungen gerade auch den Zugriff auf das jeweilige Netzwerk beinhalten. Dieses Netzwerk steht primär den Mitgliedern des CIHD zur Verfügung.

Personalien des CIHD: Laut Satzung sollen in den Beirat des CIHD Persönlichkeiten aufgenommen werden, die in der Lage sind, den Zweck des Vereins in besonderer Weise zu fördern. In den vergangenen zwei Jahren konnte der CIHD demnach namhafte Vertreter in den Beirat aufnehmen. Hier sind beispielsweise Herr Joachim Erwin, der Oberbürgermeister



Gruppenfoto der Delegation aus Shanxi unter der Führung des Gouverneurs Dr. Yu beim CIHD im Oktober 2006

Düsseldorfs, Herr Dr. Mathias Mitscherlich, der Vorstandsvorsitzende der MAN Ferrostaal AG oder Frau Petra Wassner, die Geschäftsführerin der NRW:INVEST GmbH zu nennen. Diese Persönlichkeiten werden die Aktivitäten des CIHD als exponierte Berater mit fundierten Ratschlägen unterstützen. Des Weiteren wurde mit Herrn Robert Elsner im Oktober 2006 ein Geschäftsführer für den CIHD eingestellt mit der Zielsetzung, die Vorstandsmitglieder, die leitende Positionen in ihren Unternehmen innehaben und zuletzt wenig Zeit für ihr ehrenamtliches Engagement aufbringen konnten, zu entlasten.

Ausblick 2007: Im laufenden Jahr hat der CIHD bereits einige Projekte realisiert. Dazu zählen z.B. die Feier des chinesischen Frühlingsfestes gemeinsam mit weiteren Chinavereinen in Düsseldorf mit mehr als 500 Besuchern im März, die Veranstaltung des CIHD Jahresforums 2007 mit einer hochrangigen Delegation aus der Stadt Huainan, Provinz Anhui, die als Energiebasis für Shanghai dient und für den deutschen Mittelstand ein interessanter Investitionsstandort ist und ferner die Veröffentlichung der ersten Ausgabe des verbandsinternen CIHD Magazins. Im Laufe des Jahres wird der CIHD im August ein Deutsch-Chinesisches Wirtschaftsforum mit renommierten Rednern, wie etwa Herrn Dr. Jürgen Harnisch,

dem Senior Advisor der HSBC, durchführen und ebenfalls im August den Sino-Europe Golf Cup mit veranstalten, bei dem deutsche und chinesische Unternehmer persönliche Kontakte intensivieren können. Im September wird der CIHD eine Unternehmerreise in die Provinzen Shanxi und Anhui organisieren und dabei Unternehmen aus den Bereichen Kohlennutzung, Maschinenbau, Chemie, Umwelttechnik und Kraftwerksoptimierung nach China begleiten.

Herr Prof. Luan betont während der Vorstellung des Jahresberichtes, dass der CIHD sich auch weiterhin mit allen Kräften bemühen werde, die Brücke zwischen Deutschland und China für seine Mitglieder stabiler zu machen. Er ist davon überzeugt, dass der CIHD künftig noch erfolgreicher sein könne und bittet die Anwesenden, dem CIHD auch in der Zukunft das Vertrauen zu schenken.

Herr Prof. Luan bedankt sich zum Schluss ganz herzlich bei den Vorstandsmitgliedern Herrn Neuhaus-Galladé, Herr Bürtle, Herr Helsper, Frau Ehlen und Frau Lu für ihr intensives Engagement und ihre hervorragende Unterstützung.



**Wo andere eine Mauer sehen,
sehen wir einen Weg.**

 **Stadtsparkasse
Düsseldorf**

Wer voller Expansionsideen steckt, braucht vor allem eins: Gute und verlässliche Kontakte. Und die haben wir für Sie! Als führende Düsseldorfer Mittelstandsbank sind wir auch international hervorragend vernetzt. Wir begleiten Sie, wenn es darum geht, neue Märkte zu erobern, zum Beispiel China. Weitere Informationen erhalten Sie über: Frau Andrea Kühn, Leiterin Abteilung Internationales Firmenkundengeschäft, Berliner Allee 33, 40212 Düsseldorf, Tel. 0211/878-2399 oder E-Mail: andrea.kuehn@sskduesseldorf.de oder www.sskduesseldorf.de

Mitglieder Spezial

An dieser Stelle bietet der CIHD seinen Mitgliedern die Möglichkeit, sich anderen Mitgliedern, Interessenten und potentiellen Geschäftspartnern vorzustellen

BLEISTAHL Prod. GmbH & Co. KG

Die BLEISTAHL Produktions-GmbH & Co. KG aus Wetter ist die Hauptunternehmung im Firmenverbund der BLEISTAHL GmbH & Co. Holding KG, ein Familienunternehmen der Familie Köhler.

BLEISTAHL ist Spezialist bei der Entwicklung und Produktion von Ventilsitzringen und Ventilführungen (siehe Bild rechts). Auf diesem Gebiet kann das Unternehmen einen Weltmarktanteil von 20% vorweisen. Ventilsitzringe und Ventilführungen sind wichtige Bauteile innerhalb des Ventiltriebes und essenziell für den einwandfreien Brennungsablauf im Zylinder. Zusammen mit dem Ventil haben diese Komponenten eine fehler-freie Abdichtung des Verbrennungsraumes zu gewährleisten, damit die erforderlichen Verdichtungs- bzw. Verbrennungsdrücke im Zylinder erreicht werden.

Das Unternehmen wird heute in der 3. Generation durch den geschäftsführenden Gesellschafter, Herrn Dr. Ekkehard Köhler, geleitet. Vor mehr als 45 Jahren

entwickelte der Firmengründer Dr. Max Köhler einen selbst schmierenden pulvermetallurgischen hochverschleißfesten Ventilsitzring-Werkstoff und den Herstellungsprozess hierzu, der im Volkswagen-Käfer-Motor den Einsatz von Aluminium-Zylinderköpfen erlaubte. Mit dem Erfolg des Käfers wuchs der Erfolg von BLEISTAHL. Als kompetenter Partner der Automobilindustrie war BLEISTAHL mit seinen Ventilsitzring-Werkstoffen wesentlich an der Entwicklungarbeit beteiligt, bei Ottomotoren den Einsatz bleifreier Kraftstoffe zu ermöglichen. In den 80er Jahren begann BLEISTAHL, weitere PM-Ventiltriebskomponenten zu entwickeln, wie z.B. die PM-Ventilführung.

Mittlerweile zählen nahezu alle Automobilhersteller zu den Kunden von BLEISTAHL. Das weltweite Geschäftsvolumen der BLEISTAHL-Gruppe, zu der fünf Produktionsstätten auf fünf Kontinenten gehören (Deutschland, Südafrika, Brasilien, China und USA), verteilt sich zu 62,6 % auf Europa und zu 37,4 % auf das außereuropäische Ausland.

Das Unternehmen, das 275 Mitarbeiter



Ventilsitzringe und Ventilführungen, Made by BLEISTAHL

beschäftigt, plant einen Umsatz von 52 Millionen Euro im laufenden Jahr, mehr als 220 Millionen Bauteile werden produziert werden. Im Mai des letzten Jahres wurde die Schallmauer von 2 Milliarden produzierten Ventilsitzringen seit Gründung der ersten Produktionsstätte in Wetter im Jahr 1954 durchbrochen.

Die BLEISTAHL Prod. GmbH & Co. KG hat eine Reihe von Zertifikaten erworben, darunter für Qualitätsmanagement (ISO/TS 16949) und Umweltmanagement (ISO 14001). Eine hohe Auszeichnung wurde BLEISTAHL ferner durch Ford, einen langjährigen Kunden des Unternehmens, in der Form des Ford Q1 Zertifikats zuteil.

BLEISTAHL ist CIHD Mitglied seit Januar 2007. Die Motivation hinter dem Beitritt in den Chinesischen Industrie- und Handelsverband liegt nicht zuletzt auch in den auf die fernöstlichen Märkte ausgerichteten Produktions- und Vertriebsstrukturen von BLEISTAHL. Hier kann das Unternehmen direkt von dem Netzwerk des CIHD aus politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern in der VR China profitieren.



Der Firmensitz von BLEISTAHL in Wetter

Für Rück- und Geschäftsanfragen an BLEISTAHL steht Ihnen Frau Monika Dahlmann, die Assistentin der Geschäftsführung, telefonisch unter 02335-976272 bzw. per E-Mail unter m.dahlmann@bleistahl.de gerne zur Verfügung.



Herr Norbert Stajnko, Hapag-Lloyd Büro Düsseldorf

Hapag-Lloyd AG

Der globale Containerverkehr bleibt ein schnell wachsender Markt. Dazu tragen in erheblichem Maße die asiatischen Volkswirtschaften, insbesondere China, bei. Der rasante Anstieg des Ladungsvolumens hat bei einigen Terminals weltweit, aber auch bei der Infrastruktur zu Engpässen geführt. Hinzu kommt ein wachsendes Ungleichgewicht im Handel zwischen Europa und Fernost, das dazu führt, dass immer mehr leere Container in die asiatischen Märkte zurückgebracht werden müssen, was für alle Linienreedereien einen erheblichen Kostenfaktor darstellt.

Die Hapag-Lloyd AG, CIHD Mitglied seit dem Jahr 2006, bietet der Verladerschaft komplexe logistische Leistungen „von Haus zu Haus“ im globalen Containerverkehr.

Weltweite Logistik ist ein komplexer Prozess, dem zahlreiche Teilschritte und die Koordination vieler Beteiligter zugrunde liegen. Hapag-Lloyd arbeitet mit einem selbst entwickelten IT-System, das alle auf den Transport bezogene Daten in einer zentralen Datenbank zusammenfasst und auf die zeitgleich von überall auf der Welt zugegriffen werden kann. So können sich Kunden bei diesem so genannten „Tracing“ auf der Homepage des Unternehmens einloggen und nach der Eingabe der Fracht-nummer über den Status ihrer Sendung in Echtzeit informieren.

Ein weiterer Service, den Hapag-Lloyd auf seiner Homepage anbietet, stellt der „Interaktive Fahrplan“ dar, bei dem Interessenten analog der Suche nach geeigneten Flugverbindungen schnell und unkompliziert den für sie optimalen Liniendienst finden können.

Zu den Kennzahlen des Unternehmens: Hapag-Lloyd unterhält rund 330 Vertriebsbüros in über 100 Ländern und

beschäftigt weltweit über 8.500 Mitarbeiter in fünf Regionen: Nordeuropa, Südeuropa, Nordamerika, Lateinamerika und Asien. Die Flotte besteht aus 144 Containerschiffen mit einer Gesamtkapazität von über 480.000 TEU. Im Jahr 2006 erzielte Hapag-Lloyd einen Umsatz von 6,3 Mrd. €. Das weltweite Transportvolumen belief sich im selben Zeitraum auf 5,0 Mio. TEU und stieg damit gegenüber dem Vorjahr um 2,6 Prozent. Im Europa-Fernost-Verkehr erreichte das Transportvolumen 2006 mehr als 1,2 Mio. TEU. Auf der Transpazifik-Route beförderte Hapag-Lloyd 948.000 TEU und auf der Nordatlantik-Route mehr als 1,3 Mio. TEU. Der Rest entfiel auf lateinamerikanische, innerasiatische und sonstige Verkehre. Durch die Übernahme von CP Ships Ende 2005 ist es Hapag-Lloyd gelungen, die Stärken von zwei erfolg- und traditionsreichen Schiffahrtsunternehmen zu bündeln und damit ein flexibles und wettbewerbsfähiges Transportunternehmen zu schaffen. Hapag-Lloyd gehört heute zu den fünf größten Reedereien der Welt. Die hervorragende Marktposition, das umfassende Liniennetz, Kundenorientierung und das große Know-how sind – verbunden mit einem hohen Service- und Qualitätsstandard – die Grundpfeiler der Unternehmensphilosophie.

Weitere Informationen finden Sie unter www.hapag-lloyd.de

Als Ansprechpartner bei Hapag-Lloyd steht Ihnen Herr Norbert Stajnko telefonisch unter 0211-4585-150 bzw. per E-Mail unter norbert.stajnko@hlcl.com gerne zur Verfügung.

Intermundos GmbH Übersetzungsdienst

INTERMUNDOS – CIHD Mitglied seit Februar 2007 – bietet Übersetzungen von Marketing-Texten, Imagebroschüren, Pressemitteilungen, juristischen Texte sowie technischen Dokumentationen an. Hierfür steht ein gemischtes deutsch-chinesisches Team von Fachübersetzern mit Büros in beiden Ländern zur Verfügung. Alle Übersetzungsarbeiten werden intern nach europäischen Qualitätskriterien kontrolliert, so entsteht: German Quality – Made in China.

Der Einsatz modernster Soft- und Hardware, nicht nur bei der Übersetzungsarbeit sondern auch bei der technischen Umsetzung Ihrer Print- bzw. Online-Projekte gewährleistet eine erfolgreiche

Arbeit in Ihrem Sinne. Durch die gleichzeitige Präsenz in beiden Ländern können wir Hand in Hand mit Ihnen anderen – deutschen wie chinesischen – Zulieferern als Bindeglied zwischen Ihnen arbeiten.

Technische Übersetzungen: Alles, was Sie brauchen, um in China deutsche Technologie zu erklären, wird von uns übersetzt: Produktbeschreibungen, Servicehefte, Bedienungsanleitungen, Datenblätter, Kataloge etc. Wir betreuen Ihre technischen Dokumentationen von der Ausführung bis zur Fertigstellung. Unsere Übersetzer kommen selbst aus einem technischen Fachgebiet oder haben sich im Laufe der Jahre auf die Übersetzung von technischen Texten spezialisiert. So können Sie sich darauf verlassen, dass Satzbau und Terminologie stimmen. Um die konsistent hohe Qualität unserer Arbeit zu überwachen, setzen wir Datenbanken und Translation Memory Tools ein. Mit Hilfe solcher Tools und in Zusammenarbeit mit unseren Kunden legen wir Glossare und Terminologiedatenbanken an. Sie werden von uns gepflegt und von allen beteiligten Übersetzern und Projektmanagern als Arbeitsgrundlage verwendet.

Dolmetscherdienst: Wir können Ihnen in beiden Ländern für jeden Einsatz Dolmetscher zur Seite stellen, ohne dass hohe Reisekosten für Sie entstehen, ganz gleich ob Sie Besuch aus China bekommen oder selbst nach China reisen, wir können Ihnen folgende Dienste vor Ort anbieten:

- Abholung vom Flughafen
- Begleitung bei Freizeitaktivitäten
- Geschäftsverhandlungen
- Firmenführungen
- Schulungen
- Konferenzen
- Messebesuchen
- Standbetreuung bei Messen

Graphik-Design: Wir übersetzen nicht nur Ihre Broschüren, wir setzen auch das Layout um. Wir wissen, in welchen Systemen und mit welchen Satzprogrammen europäische Grafik-Designer arbeiten. Wir haben diese Systeme und Programme und dazu noch die entsprechenden lokalisierten Programmversionen. Ihre Werbeagentur stellt uns die europäische Originalvorlage zur Verfügung und bekommt von uns die chinesische Version davon zurück – fertig gesetzt und druckfertig. Das gilt für die mehrhundertseitige Bedienungsanleitung genau so wie für Ihre chinesische Visitenkarte für die nächste Technologiemesse. Und alles dazwischen.

Wie kann man in China Fuß fassen?

Warum die Chinesen Wert auf Beziehungen legen

von Prof.-Ing. Wolfgang Luan, Präsident des CIHD

Harmonie in den zwischenmenschlichen Beziehungen als Mittel der Selbstfindung – Das Beziehungsnetzwerk als Schlüssel zum Erfolg

Chinesische Sprichwörter besagen: „Hinter jedem guten Mann sind drei Helfer“, „Zu Hause verlässt man sich auf sich selber, draußen ist man auf Freunde angewiesen“, „Je mehr Freunde, desto mehr Möglichkeiten“.

Chinesen legen schon seit dem Altertum großen Wert auf ein funktionierendes Beziehungsnetzwerk. Hat eine Person gute Beziehungen, ergeben sich überall günstige Gelegenheiten. Bei fehlenden Beziehungen kann sich auch der kleinste Schritt als unüberwindliches Hindernis erweisen.

Wenn in Restaurants Tisch für Tisch gute Speisen und Getränke aufgetragen werden und die Gäste an einer reich gedeckten Tafel sitzen, dann geschieht dies nicht nur, damit die Gäste im wörtlichen Sinn ihre Beziehungen verbessern können, sondern auch, um einen Rahmen für den reibungslosen und harmonischen Ablauf von Verhandlungen zu schaffen.

Bei aufmerksamer Betrachtung der Menschen und Angelegenheiten der näheren Umgebung lässt sich unschwer feststellen, dass die Chinesen bei allen Handlungen sehr viel Wert auf ein Beziehungsnetzwerk legen, ebenso sind Erfolg und sogar Herzensangelegenheiten eng mit dem Beziehungsnetzwerk verknüpft.

Privatbeziehungsnetzwerk

Ein funktionierendes Beziehungsgeflecht ist in der chinesischen Tradition eine Ressource

In der Terminologie der Sozio-Psychologie steht der Begriff Beziehungsnetzwerk für eine Art von zwischenmenschlichen Beziehungen. In der beziehungsorientierten chinesischen Gesellschaft liegt eine starke Betonung auf der Balance zwischen gesellschaftlicher Harmonie und zwischenmenschlichen Beziehungen.

Folglich hat sich unter den Menschen auf subtile Weise die Auffassung herausgebildet, das Beziehungsgeflecht als Potential und sogar als eine Ressource anzusehen. Durch die Bedeutung des Beziehungsnetzwerks messen die Menschen diesem sozialen Geflecht immer mehr Bedeutung bei.

Das Bestreben der Menschen liegt darin, sich eine „Gruppe von geliebten Menschen“ zu schaffen. Liebe macht bekannt-



Gemeinsames Essen ist für Chinesen auch ein Weg, wichtige Beziehungen zu pflegen

lich blind, und Fehlern und Schwächen geliebter Menschen tritt man mit Toleranz und Nachsicht gegenüber. Eingebunden in ein Netzwerk nahe stehender Menschen kann man eigene Absichten leicht verwirklichen.

Darüber hinaus ist der Wert, den Chinesen auf das Beziehungsnetzwerk legen, eng mit dem gesellschaftlichen Klima Chinas verknüpft. Verglichen mit der individualistischen Gesellschaft der westlichen Länder ist China eine typische kollektive Gesellschaft.

Die allgemein anerkannten Wertvorstellungen der westlichen Gesellschaft orientieren sich an Unterschied und Individualität der Menschen, daher liegt der Schwerpunkt auf religiösen Prinzipien, Eigenständigkeit des Individuums sowie Gerechtigkeit und Gleichberechtigung.

Demgegenüber basieren die Wertvorstellungen in China auf der Gleichheit und der Ganzheit der Menschen in der Gesellschaft, daher wird sehr viel Wert auf Blutsverwandtschaft, familiäre und freundschaftliche Beziehungen gelegt und eine langfristige Stabilität der Beziehungen erstrebzt.

In diesem gesellschaftlichen Klima betrachten die Menschen das Kollektiv und die Harmonie der zwischenmenschlichen Beziehungen als Grundlage ihrer Selbstfindung, des inneren Gleichgewichts, in dem sie Stabilität und Zufriedenheit erfahren.

Daher sind die Chinesen der Auffassung, dass man sich zum Aufbau einer Existenz auf ein gewisses Beziehungsnetzwerk stützen muss. Erst nach Schaffung dieser Beziehungen kann man ein ausgeglichenes und normales Leben führen.

Darüber hinaus ist die hohe Wertschätzung von Beziehungen auch untrennbar mit dem tief verwurzelten Fatalismus der Chinesen verbunden.

Die Menschen benutzen oft das Wort „Netzwerk“, um den Aufbau von zwischenmenschlichen Beziehungen zu bezeichnen. Beziehungen, die sich auf Grund von Zufallsbekanntschaften nach einem Stadium des gegenseitigen Beschnupperns und dem Austausch von Höflichkeitsfloskeln entwickeln, werden von beiden Seiten als schicksalhafte Verknüpfung angesehen und führen dazu, dass das Gegenüber in den Kreis des eigenen Beziehungsnetzwerks aufgenommen wird.

Ist eine Person erst einmal in das eigene Beziehungsnetz aufgenommen, wird sie genau so privilegiert behandelt wie die

anderen Mitglieder des Netzwerks und damit natürlich anders als die Menschen außerhalb des Beziehungsnetzes.

Darüber hinaus sind in der chinesischen Gesellschaft die gesellschaftlichen Beziehungen des Individuums einer der entscheidenden Faktoren für die Festlegung der gesellschaftlichen Position.

Je größer das Beziehungsnetzwerk ist und je mehr mächtige und einflussreiche Persönlichkeiten zum Netzwerk gehören, desto mehr Autorität und Ansehen genießt ein Mensch in der öffentlichen Meinung. Hierdurch erhält das Prestige von Beziehungsnetzwerken in China noch größeres Gewicht.

Aufrichtigkeit als Faktor zum Aufbau von Beziehungsnetzwerken.

Worin liegt der Schlüssel zum Aufbau eines guten Beziehungsnetzwerks?

Der chinesische Volksmund hat eine sehr zutreffende Redensart: Wer einen Ochsen führen will, muss ihn zunächst an der Nase ziehen. Für den Aufbau eines Beziehungsnetzwerkes bedeutet dies, dass man sich einem Menschen emotional annähern und Schritt für Schritt vorgehen muss.

Natürlich könnte man jetzt einwenden, dass Herz und Bauch beim Menschen getrennt sind und man Menschen nicht ins Herz schauen kann – wie soll man dann eine emotionale Beziehung herstellen?

Viele Menschen, die durch gegenseitigen Betrug und Vor-teilsnahme in der Welt desillusioniert sind, ignorieren das Wort „Aufrichtigkeit“ in ihrem Wortschatz. Dabei ist Aufrichtigkeit eine Kraft, die emotionale Bindungen zwischen Menschen ermöglicht. (Anmerkung: Das chinesische Wort für Aufrichtigkeit besteht aus den beiden Zeichen Wahrheit und Aufrichtigkeit.)

Wahrheit bedeutet, dass ein Mensch wahrhaftig handelt, anderen Menschen wahrhaftig und ehrlich gegenübertritt und seine wahren Gefühle und Absichten zum Ausdruck bringt. Aufrichtigkeit bedeutet, dass jemand ehrlich und vertrauwürdig handelt und aufrichtig und herzlich auf die Menschen zugeht. Ein aufrichtiger Mensch unterscheidet bei seinem Auftreten und seinen Handlungen nicht zwischen Öffentlichkeit und Privatleben. Statt Handlungen zu verbergen, gibt er sich zwanglos. Ein aufrichtiger Mensch zeichnet sich durch Edelmut und Offenheit aus, er versucht Ärger zu vermeiden und positive Stimmung zu verbreiten. Die Worte eines aufrichtigen Menschen sind ehrlich, er behandelt alle Menschen gleich, vermeidet Scheinheiligkeit und behandelt Menschen mit Nachsicht.

Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit sind die Voraussetzungen zum Aufbau eines vollendeten Beziehungsnetzwerks.

China-Knigge für das Geschäftsleben

Bringen Sie Visitenkarten in ausreichender Menge mit, vorzugsweise in Englisch und Chinesisch bedruckt. Ohne Visitenkarten sind Sie ein gesellschaftliches Nichts. Chinesen überreichen ihre Visitenkarten mit beiden Händen

Guanxi- Beziehungen – sind überaus wichtig. Wenn Sie Gelegenheit finden, sich von einflussreichen Personen bei

interessanten Gesprächspartnern einführen oder empfehlen zu lassen, so nutzen Sie diese.

Erscheinen Sie zu Terminen pünktlich und in korrekter Kleidung.

Fallen Sie bei Geschäftsverhandlungen nicht sofort mit der Tür ins Haus, sondern zeigen sie zunächst Interesse an den Personen selbst. Persönliche Fragen dienen üblicherweise dazu, das Gegenüber besser kennen zu lernen. Die harmonische persönliche Beziehung zu Ihrem Geschäftspartner kann für das Gelingen eines Geschäfts den Ausschlag geben. Wenn Sie chinesischen Geschäftsbesuch erwarten und ihn vom Flughafen abholen lassen wollen, so sollten Sie darauf achten, dass einer Ihrer Abgesandten in seinem Rang dem chinesischen Delegationsleiter entspricht.

„Ladies first“ – diese „ritterliche“ Höflichkeitsform können Sie vergessen. Begrüßt wird zunächst der Delegationsleiter.

Die Verhandlungen werden in der Regel durch einen Sprecher geführt, so etwa dem Vertreter der Einkaufsorganisation. Dieser hält bei Bedarf immer wieder kurz Rücksprache mit den übrigen Delegationsmitgliedern. Bei technischen Fragen melden sich die Experten häufig selbst zu Wort.

Man unterbricht nicht, sondern lässt jeden ausreden. Verlieren Sie nicht die Geduld! Zeigen Sie sich flexibel. Treiben Sie Ihren Gesprächspartner nie in die Enge, so dass er Gefahr läuft, sein Gesicht zu verlieren.

Die Verhandlungspartner führen Protokoll über das Gespräch. Sie sollten deshalb nicht ohne Grund von einmal genannten Zahlen oder Konditionen abweichen.

Ab der Zahl Zehntausend arbeiten die Chinesen mit einem anderen Zahlensystem. Das Wort für 10.000 lautet „wan“, 100.000 sind zehn „wan“. Dieser Umstand führt häufig zu Irrtümern bei Zahlenangaben. Manchmal ist es daher ratsam, Zahlen für alle sichtbar an eine Tafel zu schreiben.

Nur ungern beenden Chinesen eine Verhandlung mit einer klaren Absage. Stattdessen wird vielfach das Argument vorgeschoben, man müsse zu Hause noch einmal Rücksprache halten.

Nicht jeder Delegationsleiter verfügt über die Kompetenz, einen Vertrag zu unterzeichnen. Oft hoffen deutsche Firmen auf einen Geschäftsabschluss, während die Delegation selbst lediglich weitere Informationen sammeln möchte. Fragen Sie deshalb vor ihrer Ankunft nach dem Zweck des Besuchs und nach Wünschen zur Programmgestaltung.

Seien Sie und zeigen Sie sich um das leibliche Wohl der chinesischen Besucher bemüht. Achten Sie darauf, dass Ihren Gästen im Hotelzimmer heißes Trinkwasser zur Verfügung steht. Arrangieren Sie bei längerfristigen Besuchen Ausflüge und Einkaufsbummel. Zeigen Sie Ihren Gästen den Weg in günstige Geschäfte, so dass sie vielleicht noch einmal allein dorthin finden.

Übereichen Sie Werbegeschenke nicht nur einem Einzelnen und vor den Augen der anderen, sondern übergeben Sie entweder allen eine Kleinigkeit oder ein Geschenk an die ganze Institution oder Abteilung. Wenn Sie dennoch ein persönliches Geschenk übergeben möchten, dann passen Sie eine günstige Gelegenheit ab. Inzwischen ist es sehr verbreitet, sich der Gunst des Geschäftspartners durch aufwendige teure Geschenke zu versichern.

INTERMUNDOS

Translation Service

Professionelle Lösungen für fremdsprachliche Kommunikation – von der täglichen Geschäftskorrespondenz bis hin zur Erstellung von Imagebroschüren oder technischen Handbüchern

- Marketing-Texte • Werbebrochüren • Pressemitteilungen
- Technische Dokumentation • Druckvorbereitung • Dolmetscherdienst

在全球化的世纪中，克服语言的障碍是国际沟通的基础。而在国际联络与在合作中遇到特殊问题时，互相理解交流的程度则往往与翻译的质量紧密相关。您的公司打算跨入欧国市场吗？您想把您的产品在西方市场上销售成功吗？您想结交新的欧洲商业伙伴吗？

INTERMUNDOS 翻译公司就是您的第一助手。她拥有强大的实力以30多种欧、亚语言翻译商务通讯、法律文件、广告册、公司介绍、技术资料以及产品、专利说明等各种类型的文版及高级印刷品，并能用德、英、法、俄、日及阿拉伯语等编排版本，并可自行处理图片。INTERMUNDOS 翻译公司不仅仅是您的得力翻译，也是您可信赖的媒体传授工具。

INTERMUNDOS 翻译公司保证一流的工作质量，并与中国母语翻译人员一起工作。公司中的中西混合专业工作团队会为您国内、外的事业发展提供超尚的服务。

INTERMUNDOS GmbH
Übersetzungsdiest
Westring 25
44787 Bochum
Tel. +49 (0) 234 89 373 - 0
Fax +49 (0) 234 89 373 - 10
mail@intermundos.de
www.intermundos.de

INTERMUNDOS BEIJING LTD
茵特蒙德（北京）翻译有限公司
中国北京
朝阳区延静里中街3号院5号楼
凯泰大厦B1206房间
邮编：100025
电话：+86 10 65866587
传真：+86 10 65866587
手机：13520532139
info@intermundos.cn
www.intermundos.cn



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