



# CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

01

„Protektionismus wäre das falsche Rezept“, Interview mit Dr. Peter Ramsauer

02

Neuentwicklungen im China-Geschäft

03

Deutsch-Chinesisches Wirtschaftsforum 2007 als erfolgreiche Kooperationsplattform

04

Wie kann man in China Fuß fassen? China – Bedrohung oder Partner?



# China Industry- & Trade Center (CITC)

**FAMOUS Industrial Group GmbH** – A Company of FAMOUS Holding.



## China Industry- & Trade Center (CITC)

### Unternehmertreffpunkt

Das CITC ist Niederlassungsstandort und Servicezentrale für **chinesische** Unternehmen, die auf dem europäischen Markt Fuß fassen wollen. Darüber hinaus ist das CITC Unternehmertreffpunkt und Kontaktstelle für **deutsche** Unternehmen, die Ihre Chinageschäfte optimieren wollen.

### Chinagarten

Das CITC ist auch ein Ort des kulturellen Austausches und der gesellschaftlichen Begegnung für die interessierte Öffentlichkeit:

Genießen Sie mit Familie und Freunden die Atmosphäre von **Teehaus** und **Spezialitätenrestaurant**. Nutzen Sie das breite **Kurs- und Veranstaltungsangebot** und die Möglichkeit einer **Heilbehandlung** im Klinikum für Traditionelle Chinesische Medizin. Oder Sie genießen einfach einen Spaziergang durch die schöne gestaltete **Gartenanlage** mit chinesischen Pavillons, Pagode, Laubengang See und Marmorbrücke.

**Voraussichtlicher Baubeginn: 2008!**

E-Mail: [info@famous-germany.de](mailto:info@famous-germany.de)  
Internet: [www.famous-germany.de](http://www.famous-germany.de)

**FAMOUS Industrial Group GmbH**



# Inhalt



08 Dr. Döring



18 Dr. Harnisch



32 Veranstaltungssaal des CIHD

- 05** **Grußworte**  
Herr Prof.-Ing. Wei Luan, Herr Mario Ohoven

- 08** **A – POLITIK:**  
**Gastbeitrag Dr. Walter Döring**  
„Deutscher Mittelstand chancenreich im Chinageschäft“

- 10** **A – POLITIK:**  
**Interview mit Staatssekretär Dr. Jens Baganz**  
„Kontinuität in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen NRW und China“

- 13** **A – POLITIK:**  
**Asienkonferenz der CDU/CSU-Bundestagsfraktion**  
Podiumsdiskussion mit Herrn Prof.-Ing. Luan und Herrn Dr. Heraeus

- 14** **A – POLITIK:**  
**Neue Asienstrategie der CDU/CSU-Bundestagsfraktion**  
Asien als strategische Herausforderung und Chance für Deutschland und Europa

- 16** **A – POLITIK:**  
**Interview mit Dr. Peter Ramsauer**  
„Protektionismus wäre das falsche Rezept“

- 18** **B – WIRTSCHAFT:**  
**Neuentwicklungen im China-geschäft**

- 24** **B – WIRTSCHAFT:**  
**Deutscher Mittelstand erfolgreich in China**  
Chancen und Risiken eines chinesisch-deutschen Joint Ventures

- 30** **B – WIRTSCHAFT:**  
**Chinese-German Relations in the Eyes of Chinese Media**

- 32** **C – AKTIVITÄTEN DES CIHD:**  
**Deutsch-Chinesisches Wirtschaftsforum 2007**

- 34** **C – AKTIVITÄTEN DES CIHD:**  
**CIHD als Mitveranstalter des Sino-Europe Golf Cups 2007**

- 34** **C – AKTIVITÄTEN DES CIHD:**  
**Unternehmerreise „DUS goes China 2008“**



13 Podiumsdiskussion auf der Asienkonferenz



34 CICEN Expo



16 Dr. Ramsauer

# Inhalt



05 Dr. Shao



08 Dr. Baganz



32 Wirtschaftsforum: Präsidiummitglieder des CIHD

**34** C – AKTIVITÄTEN DES CIHD:  
CIHD führt Mitgliedsunternehmen  
zur CICEN Expo

**46** E – CIHD PROJEKTBOHRSE:  
Projekte in Kanton

**36** D – MITGLIEDER SPEZIAL:  
ENTEX Rust & Mitschke GmbH

**48** F – WIE KANN MAN IN CHINA FUSS FASSEN:  
China – Bedrohung oder Partner?

**39** D – MITGLIEDER SPEZIAL:  
D.A. Stuart GmbH

**40** D – MITGLIEDER SPEZIAL:  
J.D. Neuhaus GmbH & Co. KG

**42** D – MITGLIEDER SPEZIAL:  
Schalker Eisenhütte Maschinen-  
fabrik GmbH

**44** D – MITGLIEDER SPEZIAL:  
Chinesische Kompetenz aus  
Bochum: LSI-Sinicum

# 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

**Design:**

Friederike von der Eltz  
www.expixel.de

**Druck:**

Stefan Henkel Druckdienstleistungen  
Heesenstraße 74  
40549 Düsseldorf  
www.andrucker.de



Grüßwort von Prof.-Ing. Wolfgang Luan,  
dem Präsidenten des CIHD

## Sehr geehrte Mitglieder des CIHD, liebe Leser/innen,

„China: Bedrohung oder Partner?“. Diesen Gedankengang kennt wohl jeder, der sich mit einem Engagement in und mit China beschäftigt. Eine Antwort auf diese Frage lässt sich nicht so ohne weiteres geben, wenn man nicht auch Chinas geschichtliche Entwicklung einer genaueren Betrachtung unterzieht. Diese Notwendigkeit wird hierzulande leider manchmal noch zu wenig berücksichtigt. So ist die Berichterstattung über Chinas wirtschaftlichen Aufstieg in den westlichen Medien oftmals gekennzeichnet durch eine „extreme“ Sichtweise, die entweder einseitig die Chancen oder die Risiken, die mit dieser Entwicklung für westliche Unternehmen einhergehen, thematisiert. Eine ausgewogene Betrachtung der politischen, wirtschaftlichen und kulturellen Faktoren für die immer gewichtigere Rolle Chinas in der Weltgemeinschaft ist hier aber geboten, sollen die Möglichkeiten, die sich daraus gerade für den deutschen Mittelstand im Reich der Mitte ergeben, korrekt aufgezeigt werden.

In diesem Sinne möchten die Beiträge in der 3. Ausgabe des CIHD Magazins, die Sie nun in Ihren Händen halten, einen Beitrag dazu leisten, die Chancen und Risiken für den deutschen Mittelstand im Chinageschäft objektiv gegeneinander abzuwägen. Einer Antwort auf die oben gestellte Frage nähern sich die Interviews mit politischen Entscheidungsträgern, wie Herrn Dr. Peter Ramsauer, dem Vorsitzenden der CSU-Landesgruppe im Deutschen Bundestag und erstem Stellvertretenden Fraktionsvorsitzenden der CDU/CSU-Bundestagsfraktion zur neuen Asienstrategie der CDU/CSU und Herrn Dr. Jens Baganz, dem Staatssekretär im Wirtschaftsministerium des Landes NRW zu den Chancen des hiesigen Mittelstandes in China an. Ferner berichtet Herr Dr. Walter Döring im Gastbeitrag für das aktuelle CIHD Magazin von seinen Erfahrungen als ehemaliger Wirtschaftsminister im Hinblick auf die politischen Beziehungen zwischen China und Baden-Württemberg.

Die „Neuentwicklungen im Chinageschäft“ beleuchtet Herr Dr. Jürgen Harnisch, Senior Advisor der HSBC und Präsidiumsmitglied des CIHD im Leitartikel des vorliegenden Magazins. Mehr ins Detail geht dann der Artikel „Deutscher

Mittelstand in China – wirtschaftliche, betriebliche und rechtliche Voraussetzungen“, der konkrete Handlungsoptionen zum Beispiel für ein erfolgreiches Zustandekommen und Management eines Joint Ventures mit einem chinesischen Partner aufzeigt.

Um den Bogen zu der Ausgangsfrage „China: Bedrohung oder Partner?“ zu schlagen, setze ich mich unter der Rubrik „Wie kann man in China Fuß fassen?“ eingehend mit dieser Thematik auseinander und hoffe Ihnen hier eine mögliche Antwort geben zu können.

Mit meinem Artikel möchte ich in diesem Zusammenhang einen Beitrag zu einer objektiven Betrachtung des politischen und wirtschaftlichen Potentials Chinas leisten und möglicherweise existierende Vorurteile ins rechte Licht rücken.

Ich wünsche Ihnen nun viel Vergnügen bei der Lektüre des 3. CIHD Magazins!

Mit herzlichen Grüßen  
Ihr Wolfgang Luan



Grußwort von Herrn Mario Ohoven, dem Präsidenten des Bundesverbandes der mittelständischen Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V. (BVMW)

## Sehr geehrte Leser des CIHD Magazins,

beginnen möchte ich mein Grußwort mit einem Zitat von Hu Jintao, dem Staatspräsidenten der Volksrepublik China: „Ich hoffe von ganzem Herzen, dass deutsche Unternehmen die günstigen Geschäftschancen wahrnehmen und sich in China engagieren werden.

Das liegt nicht nur im Interesse der Entwicklung der Wirtschaft und Handelszusammenarbeit zwischen unseren beiden Ländern, sondern fördert auch die Freundschaft zwischen unseren beiden Völkern“.

Was sagt uns das? Kein Industrieland hat so gute Beziehungen zu China wie Deutschland. Für deutsche Unternehmen ist der Sympathiebonus Vorteil und Verpflichtung zugleich. Doch eins muss uns dabei klar sein: China hat Respekt vor der europäischen Kultur. Aber der große Ehrgeiz, der stark ausgeprägte Unternehmmergeist, die Zielstrebigkeit und die Leidenschaft der Chinesen werden künftig großen Einfluss auf die ganze Welt ausüben. Das werden wir zu spüren bekommen.

Historiker sagen: „Das 20. Jahrhundert war das amerikanische. Das 21. wird das chinesische sein“.

Somit fürchten viele Mittelständler, dass China eine ökonomische Bedrohung für Deutschland und den Westen darstellt und uns Arbeitsplätze, Know-how und Marktanteile wegnimmt.

Ich aber glaube, dass die wirtschaftlichen Vorteile, deutlich überwiegen werden. China ist seit 2001 in der WTO und stellt sich somit dem weltweiten Wettbewerb, dessen Regeln und Verpflichtungen.

Aber auch wir müssen diesen Wettbewerb aufnehmen. Das heißt, wir müssen uns fit machen und in internationale Märkte investieren. Auch in China.

Hier hat der Mittelstand große Chancen sich neue Absatzmöglichkeiten zu schaffen. Dass deutsche Unternehmen Milliarden in China investieren kommt also nicht von ungefähr. Was kann der Mittelstand also tun, um mit China ins Geschäft zu kommen?

Wie wir alle wissen, exportieren chinesische Unternehmen mittlerweile hochwertige Waren nach Deutschland und Europa. Und das in Konkurrenz zu unseren eigenen Produkten. Also engagieren wir uns in China, solange wir noch einen

Entwicklungsvorsprung haben. Tun wir das nicht, sind wir mitten im Spiel von Katz und Maus. Wer dabei Maus sein wird, meine Damen und Herren, brauche ich ihnen ja nicht zu sagen.

Egal, ob Metzger, Maschinenschlosser, Banker oder IT-Spezialist, als Unternehmer muss man auf der ganzen Welt nach Möglichkeiten suchen. Auch in China. Und da ist noch viel Platz, um Geschäfte zu machen.

Als Mittelständler stelle ich mir dann die Frage: „Habe ich Produkte oder Dienstleistungen, die ich in China verkaufen kann?“

Habe ich sie, mache ich mir natürlich Gedanken darüber, wie ich dann mein Know-how und meine Technologien schützen kann. Denn in China ist das bekanntermaßen ein großes Unterfangen.

Doch deswegen nicht nach China zu gehen, wäre unklug. Die Produkte werden trotzdem kopiert und auf unseren heimischen Märkten angeboten.

Um hiermit clever umzugehen, nenne ich Ihnen zwei Strategien:

Kommen die Plagiate auf den Markt, habe ich meine Produkte schon weiterentwickelt oder andere in die Märkte gebracht, ist die erste Strategie.

Mit chinesischen Unternehmen gemeinsam die Märkte entwickeln und aufrollen, die zweite. Das heißt, dabei den Know-how-Transfer nicht zu blockieren. Also nicht nach der Black-Box-Methode die Geheimnisse verschweißen, wie die Japaner es tun. Sonst verspielt man seine Chance.

Diese kann ich zum Beispiel auch ausgezeichnet nutzen, wenn chinesische Unternehmen in Deutschland investieren wollen. Denn das wichtigste Motiv chinesischer Investoren sich in Deutschland niederzulassen, ist der Zugang zu europäischen Märkten.

Gefolgt vom Zugriff auf westliche Hochtechnologie, Markenaufbau und Management-Know-how. Sie werden versuchen, ihre eigenen Marken zu etablieren. Dabei legen chinesische Unternehmen besonderen Wert auf Kundennähe, gute Vertriebsmöglichkeiten und leistungsfähige Transport-Infrastrukturen.

Das alles sind Argumente für Deutschland, das logistisch

günstig im Herzen Europas liegt. Auch andere Kriterien, sich in Deutschland nieder zu lassen, werden erfüllt.

Um so europäische Märkte besser bedienen zu können, brauchen chinesische Unternehmen kompetente und zuverlässige Partner, die mit ihnen kooperieren. Und das ist eine wunderbare Chance für die mittelständige Industrie, neue Märkte mit zusätzlichen Geschäftsfeldern zu bedienen.

Unternehmensberater rechnen mit einem steilen Anstieg chinesischer Investitionen in Europa bis 2015. In Deutschland bedeutet dies ein Investitionsvolumen von ca. 2 Milliarden Euro, mit über 10.000 neuen Arbeitsplätzen in Marketing und Vertrieb.

Deutsche Kommunalpolitiker von Flensburg bis Garmisch, sind deswegen bemüht, chinesischen Investoren mit lukrativen Angeboten in ihre Gebiete zu holen. Auch mit dem Versprechen, unkomplizierte Zusammenarbeit mit den Verwaltungsbehörden und Abbau der Bürokratie zu gewährleisten.

Wir, vom Bundesverband mittelständische Wirtschaft, haben es uns zur Aufgabe gemacht, den Mittelstand bei der Einführung in den chinesischen Markt zu unterstützen. Dazu haben wir in Peking und Shanghai einen Stützpunkt eingerichtet.

Doch ganz besonders freue ich mich auf die Kooperation unseres Verbands mit dem Chinesischen Industrie und Handelsverband in Deutschland. Gemeinsam soll es uns gelingen, deutsche und chinesische Mittelständler bei ihren Markteinführungen erfolgreich zu begleiten.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich meine Ausführungen mit einem chinesischen Strategem abschließen: „Mit leichter Hand das Schaf wegführen“, das soviel bedeutet, wie Gelegenheiten nutzen, Chancen wittern und Vorteile schaffen.

Deutsche Mittelständler haben gute Chancen, als echte Technologiepartner gemeinsam mit chinesischen Unternehmen die Weltmärkte zu bearbeiten.

Wir haben es in der Hand. Also tun wir was!

Mario Ohoven



**FAMOUS Industrial Group GmbH - A Company of FAMOUS Holding.**

## **Vermietung preisgünstiger Räumlichkeiten auf 240 m<sup>2</sup> für Veranstaltungen wie Tagungen, Konferenzen und Kongresse bis 200 Personen.**

Der Tagungs- und Veranstaltungsraum besitzt Tageslicht und ist vollständig verdunkelbar. Er ist vollklimatisiert und mit moderner Kommunikations- und Präsentationstechnik sowie einer Bar ausgestattet. Für ihre Veranstaltung stehen Ihnen kostenfrei 100 hauseigene Parkplätze zur Verfügung.

**Service:** Wir verzichten bewusst darauf, unser Tagungsangebot inkl. vertragliche Bindung an einen bestimmten Caterer zu unterbreiten - nicht zuletzt um die Kosten für Sie zu reduzieren! Auf Wunsch übernehmen wir jedoch gerne eine Fullservice-Organisation Ihrer Verpflegung mit einem individuell auf Sie abgestimmten Buffetangebot.

**Gängige Tagungstechnik:** Podium, Rednerpult, Flipchart, 2 Videobeamer, 2 Projektionsleinwände, Mikrofonanlage, Notebook, Internetzugang, TV-, Videogerät, DVD-, CD-Player

**Gerne erstellen wir Ihnen auf Anfrage Ihr individuelles Veranstaltungsangebot entsprechend und vereinbaren einen Termin zur Besichtigung der Räumlichkeiten!**



Bitte kontaktieren Sie uns unter:

**FAMOUS Industrial Group GmbH**

Zülpicher Straße 5  
D-40549 Düsseldorf

Tel.: 0211 - 585 888-0  
Fax: 0211 - 585 888-222

E-Mail: [info@famous-germany.de](mailto:info@famous-germany.de)  
Internet: [www.famous-germany.de](http://www.famous-germany.de)



Erfahrungen als ehemaliger Wirtschaftsminister von Baden Württemberg.

# Deutscher Mittelstand chancenreich im Chinageschäft

Die politischen Beziehungen zwischen China und Baden-Württemberg werden seit über 20 Jahren intensiv gepflegt. Die erste Reise des damaligen Ministerpräsidenten Lothar Späth in die Provinz Jiangsu im Jahre 1985 gilt als Beginn der offiziellen Partnerschaft zwischen dieser Provinz und dem Land Baden-Württemberg; die offizielle Partnerschaftserklärung wurde im Jahr 1994 unterzeichnet.

Schon vorher gab es Kontakte in die Provinz Liaoning, eine Industrieausstellung des Landes Baden-Württemberg in Shenyang mit 120 baden-württembergischen Unternehmen.

Dem schlossen sich eine ganze Reihe von Delegationsreisen von Ministerpräsidenten, Ministern und Staatssekretären nach China an.

Selbstverständlich standen und stehen wirtschaftliche Kontakte im Mittelpunkt der gegenseitigen Besuchsprogramme, aber längst sind alle anderen relevanten Themenbereiche wie Hochschulen, Justizwesen, insbesondere auf dem Gebiet der Polizei und des Strafvollzugs und auch der Landwirtschaftsbereich hinzugekommen.

Mehrere Universitäten und Fachhochschulen des Landes Baden-Württemberg sind Kooperationen mit chinesischen Hochschulen eingegangen, so zum Beispiel die Universität Tübingen mit der Universität Nanjing.

Das seit Jahren anhaltende enorme Wachstum Chinas, das die Deutsche Bank für 2007 auf deutlich über 11% und für 2008 auf über 10% ansetzt, hat dieses Riesenreich zur weltweit viertgrößten Volkswirtschaft und drittgrößten Handelsnation anwachsen lassen.

Die Tatsache, dass die chinesische Regierung nicht mehr alleine auf quantitatives, sondern zunehmend auch auf qualitatives Wachstum setzt, eröffnet deutschen Unternehmen, und dabei gerade auch den Mittelständischen, enorme Chancen, da höherwertige Produktionstechnologie erforderlich ist, welche im Land nicht produziert wird und darüber hinaus wird die Umwelttechnologie breit gefördert. Gerade dieser

letztgenannte Bereich bedeutet für die über 1000 mittelständischen Umwelttechnologie-Anbieter Baden-Württembergs ein enormes Potential.

Da China daneben vor allem Anlagen und Maschinen und Automobile und Zulieferteile bezieht, hat Baden-Württemberg als Automobil-Land und die Nummer Eins im Maschinenbau in China glänzende Perspektiven. Laut VDMA gehen 49% aller deutschen Exporte des Maschinen- und Anlagenbaus in die VR China; hiervon kommt der größte Teil wiederum aus Baden-Württemberg.

Kein Wunder also, dass die Exporte Baden-Württembergs nach China im Jahr 2006 gegenüber dem Jahr 2005 um nahezu 30% gewachsen sind und auch in den ersten 6 Monaten des Jahres 2007 stiegen die Ausfuhren Baden-Württembergs nach China wieder nahezu zweistellig.

Hiervon profitiert massiv auch die mittelständische Wirtschaft, denn mittlerweile treiben ungefähr 1100 baden-württembergische Unternehmen mit China Handel, tätigen Exportgeschäfte oder sonstige Aktivitäten. Derzeit sind ca. 450 baden-württembergische Unternehmen vor Ort in China durch Niederlassungen, Joint-Ventures, Produktionsstätten oder sonstige Einrichtungen präsent.

Bei den kontinuierlich steigenden Investitionen setzt sich der Trend fort, das zunehmend auch mittelständische Unternehmen in der VR China investieren.

Ansiedlungen unserer Unternehmen erfolgen zum Teil aufgrund einer erfolgreichen Beratung durch das Verbindungsbüro des Landes Baden-Württemberg in Nanjing und in den Businessparks. In Liaoning wurde jüngst die Neuansiedlung des Automobilzulieferers Boysen aus Altensteig in Shenyang erfolgreich betreut. Ausserdem hat die Würth-Gruppe dieses Jahr den „Würth Industrial Park“ in Shenyang gegründet.

Natürlich erfolgen Investitionen auch in umgekehrter Richtung und so wird mittlerweile von über 25 chinesischen Unternehmen in Baden-Württemberg ausgegangen.

Wenn nun die intensiven Bemühungen von Bundeskanzlerin Merkel hinsichtlich fortschreitender Rechtssicherheit und Rückgang der Markenpiraterie in China fruchten, dann wird sich das Risiko eines Chinaengagements für deutsche Unternehmen weiter reduzieren.

Unabhängig von allen weiteren angestrebten Fortschritten auch in Richtung marktwirtschaftlicher Rahmenbedingungen bleibt es natürlich unerlässlich, dass ein Engagement in China bestens vorbereitet sein will, wozu unterschiedliche Einrichtungen des Landes Baden-Württemberg, der Kammern und nicht zuletzt der Chinesische Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland (CIHD) unbedingt genutzt werden sollten.

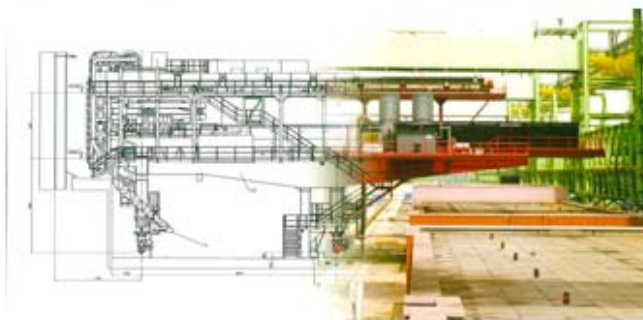
Dr. Walter Döring  
Wirtschaftsminister a.D.



Dr. Walter Döring,  
Wirtschaftsminister a. D.

# schalke

# 夏尔克



**Seit 1872 in Deutschland,**  
**1872年始于德国,**



**seit 2004 auch in China ...**  
**2004年进入中国市场...**

**Kokereimaschinen**

焦炉机械

**Schienenfahrzeuge**

轨道车辆

**Auftragsfertigung**

制造

**Automation**

自动机械

**Geben Sie uns Ihre Aufgabe,**  
**Wir finden die richtige Lösung !**

面对你们的困难与挑战我们将找到最好的解决方法！

Schalke Eisenhütte Maschinenfabrik GmbH  
Magdeburgerstr. 37, 45881 Gelsenkirchen  
Tel: +49-209-9805-0  
Fax: +49-209-9805-103  
info@schalke.eu  
www.schalke.eu

**schalke**

# "Kontinuität in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen NRW und China"

Staatssekretär Dr. Jens Baganz



**Interview mit Herrn Dr. Jens Baganz, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes NRW**

**Redaktion:** Das Land NRW pflegt nunmehr seit 20 Jahren wirtschaftliche Beziehungen zu China. Wie würden Sie die Entwicklung dieser Beziehungen in diesen Jahren charakterisieren?

Herr Dr. Baganz: Bereits im frühen Stadium der chinesischen Öffnungspolitik zu Beginn der 80er Jahre des vorigen Jahrhunderts hat das Land Nordrhein-Westfalen, gemeinsam mit unserer exportorientierten Wirtschaft, Kontakte zur V.R. China aufgenommen und nur wenig später partnerschaftliche Verbindungen zu den chinesischen Provinzen Jiangsu, Sichuan und Shanxi begründet. Zu den Pionieren des China-geschäfts aus Nordrhein-Westfalen möchte ich die Unternehmerpersönlichkeiten wie Otto Wolff von Amerongen, Heinrich Weiss, aber auch Berthold Beitz rechnen, die die Bedeutung des chinesischen Marktes für unsere Wirtschaft schon sehr frühzeitig erkannt und wichtige Beiträge für die bilaterale Zusammenarbeit geleistet hatten. Der Ausbau der Partnerschaften ging dann einher mit Kooperationsverträgen, der Durchführung erster Stipendiatenprogramme und der Organisation von Delegationsreisen und Kontaktbörsen. Internationale Messen (neben der schon lange existierenden Kanton-Messe) fanden mit NRW-Beteiligung erst zu Beginn der 90er Jahre statt.

Mittlerweile haben sich in den Partnerprovinzen starke und belastbare Netzwerke gebildet, die das Rückgrat unserer China-Aktivitäten bilden. Mehr als 100 produzierende nordrhein-westfälische Unternehmen haben bereits, teilweise auf Initiative und mit Unterstützungsmaßnahmen des Landes, ihren Weg nach China gefunden und stellen dort hochwertige Produkte sowohl für den chinesischen als auch den Weltmarkt her.

**Redaktion:** Und wie beurteilen Sie den momentanen Zustand dieser Beziehungen – kann man sagen, diese Beziehungen sind beiderseitig von Zuverlässigkeit und Stabilität geprägt und fußen somit auf einem soliden Fundament?

Herr Dr. Baganz: Der Zustand der beidseitigen Beziehungen – und dies habe ich bereits in Redebeiträgen bei meinem letzten Besuch in China im September dieses Jahres angesprochen – sind, trotz der jüngsten außenpolitischen Irritationen, so gut und belastbar wie nie zuvor. Allein das uns vorliegende Daten- und Zahlenmaterial spricht eine eindeutige Sprache: Die Handelszahlen zwischen unseren beiden Ländern bewegen sich in den letzten fünf Jahren im zweistelligen Bereich nach oben. Die Volksrepublik China ist Deutschlands wichtigster Handelspartner im gesamten asiatischen Raum und Nordrhein-Westfalen ist mit gut einem Viertel an dieser Entwicklung beteiligt. Der nordrhein-westfälische Außenhandels-saldo wird noch in diesem Jahr erstmals die Grenze von 20 Mrd. € erreichen.

**Redaktion:** Die drei Partnerprovinzen von NRW, Jiangsu, Shanxi und Sichuan, sind durch unterschiedliche Entwicklungsstufen geprägt. Jiangsu weist als Nachbarprovinz von Shanghai enorme Wachstumsraten auf und profitiert von der Entwicklung Shanghais. Die Provinz Shanxi ist eine traditionelle Bergbauregion. Energiewirtschaft, Stahlindustrie und Bergbauzulieferer sind dort besonders stark vertreten. Sichuan ist die wachstumsstärkste Westprovinz Chinas. Welche Kooperationsmöglichkeiten ergeben sich daraus aus Ihrer Sicht für Unternehmen aus NRW?

Herr Dr. Baganz: Die unterschiedlichen Entwicklungsstufen unserer chinesischen Partnerprovinzen Jiangsu, Sichuan und Shanxi haben Sie in Ihrer Fragestellung zutreffend charakterisiert. Mit Ausnahme der Bergbauzuliefererindustrie, die nur in Shanxi tätig ist, ergeben sich aus Sicht der nordrhein-westfälischen Wirtschaft keine nennenswerten regional-spezifischen Ansätze, da unsere vom Volumen stärksten Branchen – der Maschinen- und Anlagebau, die Chemie und die Elektroindustrie – mittlerweile Chinaweit aufgestellt sind. Auch für die mittelständischen Unternehmen ist keine eindeutige Bevorzugung einer bestimmten Region feststellbar. Die Standortentscheidung folgt vielmehr aus vorausgegangenen Kontakten, Liefergeschäften oder Delegationsbesuchen, zumal deutsche Unternehmen und Produkte im ganzen Land gefragt sind.

**Redaktion:** Umgekehrt sind mittlerweile rund 400 chinesische Firmen in NRW aktiv. Die



Eröffnung der Repräsentanz der NRW.INVEST in Shanghai am 21. September 2007 durch Staatssekretär Dr. Baganz

landeseigene Ansiedlungsgesellschaft NRW.INVEST eröffnete unlängst am 21. September eine Repräsentanz in Shanghai, um weitere chinesische Unternehmen aus den Bereichen Energie, Automobil, Maschinenbau und Logistik als Investoren für NRW zu gewinnen. Welche Investitionschancen bietet NRW insbesondere mittelständischen Unternehmen aus China?

Herr Dr. Baganz: Europa ist einer der bedeutendsten Absatzmärkte für in China hergestellte Produkte, innerhalb Europas wiederum nehmen Deutschland und Nordrhein-Westfalen eine herausragende Stellung und zugleich eine Drehscheibenfunktion ein. Nordrhein-Westfalen besticht insbesondere durch seine zentrale Lage und die sehr guten Verkehrsanbindungen in alle europäischen Regionen. Chinesische Unternehmen können deshalb ihre Kunden in Europa von Nordrhein-Westfalen aus hervorragend erreichen und bedienen. Die Region zwischen Rhein und Ruhr ist eines der bedeutenden europäischen Wirtschaftszentren. Mehr als 150 Millionen Menschen leben im Umkreis von rund 500 Kilometern um die Landeshauptstadt Düsseldorf. Das sind etwa ein Drittel aller europäischen Verbraucher, die jedoch ganze 45 Prozent der Kaufkraft der EU repräsentieren. In und rund um Nordrhein-Westfalen bieten sich folglich spannende Absatzmärkte für Unternehmen.

Das landeseigene Unternehmen NRW.INVEST und ihre Repräsentanzen in Nanjing und Shanghai betreuen chinesische Investoren mit Service- und Beratungsleistungen bei Investitions-

projekten und Ansiedlungen in Nordrhein-Westfalen. Alle Unternehmen außerhalb der Europäischen Union, die in NRW eine GmbH gründen, erhalten von NRW.INVEST ein Welcome Package: Es umfasst nicht nur Beratung und Information zu allen wichtigen Themen rund um die Ansiedlung, sondern erhält auch einen Gutschein im Wert von 3.000 Euro für erste Anwalts- und Beratungskosten. Das ist für kleine Firmen ein echter Anreiz.

**Redaktion: Wie beurteilen Sie in diesem Zusammenhang die Brückenfunktion des CIHD und anderer Verbände bei der Förderung der deutsch-chinesischen Beziehungen?**

Herr Dr. Baganz: Industrie- und Wirtschaftsverbänden, wie auch dem CIHD, kommt im Rahmen der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit eine wichtige Rolle zu. Ihre Nähe zu den Unternehmen ist gerade bei der Bearbeitung weit entfernter und kulturell doch recht unterschiedlicher Prägung von hoher Bedeutung. Der CIHD, der sowohl in der chinesischen als auch in der deutschen Wirtschaft und Kultur verhaftet ist, vermag daher in besonderer Weise die Verbindung zwischen unseren beiden Ländern herzustellen.

**Redaktion: Frau Ministerin Thoben sprach in ihrem Interview für die Erstausgabe des CIHD Magazins von der Notwendigkeit, die Hauptaufgabe, nämlich das Auslandsengagement nordrhein-westfälischer Unternehmen politisch zu flankieren, fest im Auge zu behalten. Inwieweit kann**

der CIHD hier aus Ihrer Perspektive einen Beitrag leisten?

Herr Dr. Baganz: Die politische Flankierung von Auslandsgeschäften, insbesondere in der Volksrepublik China, ist, wie der Name schon aussagt, eine hoheitliche Aufgabe, die in unterschiedlicher Weise vom Bund und von den deutschen Bundesländern wahrgenommen wird. Für die politisch Verantwortlichen ist es allerdings schwierig, diese Aufgabe auszuüben, wenn sie in Regionen Chinas stattfinden soll, in denen Nordrhein-Westfalen bisher nicht tätig war und die chinesischen Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft wenig von unserem Bundesland kennen. Ich könnte mir daher vorstellen, dass ein Verband wie der CIHD, der Chinaweit tätig ist, vor allem in den Fällen, die das Interesse der CIHD-Mitgliedsfirmen tangiert, uns bei dieser Flankierungsarbeit mit Rat und Tat unterstützt.

**Redaktion: Herr Dr. Baganz, welche Trends und Tendenzen werden kurz- und mittelfristig die Wirtschaftsbeziehungen zwischen NRW und China prägen? Werden dabei neue Chancen oder alte Risiken überwiegen?**

Herr Dr. Baganz: Ich möchte drei Stichworte nennen: Komplementarität, Kontinuität und Offenheit. Ersteres meint, dass sowohl China als auch Nordrhein-Westfalen jeweils über Stärken verfügen, die dem anderen nützen. Die Chinesen sind seit jeher herausragende Kaufleute, die mit ihrem unternehmerischen Wagemut bei uns immer willkommen sind; wir wiederum besitzen in vielen Märkten – z.B. in den Umwelt- und Energietechnologien – Kompetenzen, auf die China in den nächsten Jahren angewiesen sein wird, wenn es sein Wirtschaftswachstum beherrschen will. Kontinuität heißt, dass die Kontakte zwischen China und Nordrhein-Westfalen verstetigt werden sollen: Wechselseitige Besuche mit Gesichtern, die man wiedererkennt, sollten die Regel werden! Und Offenheit meint, dass beide Seiten ihre jeweiligen Besonderheiten akzeptieren und dennoch – wenn erforderlich – auch zu einem kritischen Dialog bereit sein müssen. Wenn uns das alles gelingt, werden wir eine Erfolgsgeschichte zwischen beiden Ländern schreiben!

**Redaktion: Herr Dr. Baganz, wir bedanken uns herzlich für das Interview!**

# KEINE ANGST VOR DEM CHINESISCHEN DRACHEN



[www.roelfspartner.de](http://www.roelfspartner.de)

**Ihr zuverlässiger Partner für ein erfolgreiches Engagement in China sind die interdisziplinären Beratungsteams des RölfsPartner Competence Centers Internationalisierung. Ihre langjährige Erfahrung und ihr Wissen sind das Fundament für gute Entscheidungen. Darauf aufbauend können Sie die Chancen nutzen, die die boomende chinesische Wirtschaft bietet, und Risiken für Ihr Engagement minimieren.**

Unsere China-Spezialisten beraten und begleiten Unternehmen schon seit vielen Jahren professionell bei der Ansiedelung von Unternehmenseinheiten in China: von der Analyse und Planung bis zur Durchführung. Durch die enge Kooperation mit unseren chinesischen Experten von Baker Tilly International können wir unsere Mandanten gezielt über die wirtschaftliche und politische Entwicklung sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen in der Planungsphase informieren und sie bis zur erfolgreichen Etablierung ihrer Geschäftstätigkeit begleiten. Eine solide Informationsbasis und das Wissen von im Land lebenden Experten sind schließlich die besten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Engagement.

RölfsPartner ist mit 500 Mitarbeitern eine der führenden unabhängigen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften Deutschlands. Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Management Consultants und Corporate Finance-Spezialisten erarbeiten gemeinsam maßgeschneiderte interdisziplinäre Lösungen für unsere Mandanten. Durch die Mitgliedschaft bei Baker Tilly International, dem achtgrößten internationalen Netzwerk unabhängiger Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften, ist RölfsPartner in über 100 Ländern vertreten.

## Zwei Präsidiumsmitglieder des CIHD nehmen an Podiumsdiskussion anlässlich der Asienkonferenz der CDU/CSU-Bundestagsfraktion in Berlin teil



Frau Bundeskanzlerin Merkel hielt eine Grundsatzrede während der Asienkonferenz

Unter der Überschrift „Deutschland, Europa, Asien – eine gemeinsame Zukunft gestalten“ fand am 26. Oktober in Berlin die Asienkonferenz der CDU/CSU-Bundestagsfraktion statt. Dass der Aufstieg Asiens von Seiten der Politik als das epochale Ereignis unserer Zeit begriffen wird, macht die neue Asienstrategie der CDU/CSU-Bundestagsfraktion deutlich, die unter dem Titel „Asien als strategische Herausforderung und Chance für Deutschland und Europa“ nur drei Tage zuvor beschlossen worden war. Diese lässt sich unter dem Satz subsumieren, dass Deutschland und Europa mittelfristig zwar global an politischem Einfluss verlieren werden, wirtschaftlich jedoch aufgrund ihrer hohen technischen Spezialisierung im direkten Austausch mit Asien durchaus bestehen können.

In ihrer Rede vor insgesamt 600 Teilnehmern der Asienkonferenz betonte

Bundeskanzlerin Angela Merkel die guten wirtschaftlichen Perspektiven in Indien und China und hob des Weiteren auch das chinesische Engagement bei der Beilegung des Atomkonflikts mit Nordkorea. Ohne China wäre die Eindämmung des nordkoreanischen Atomprogramms so nicht möglich gewesen, sagte Frau Merkel.

Die Chancen und Risiken in Asien waren dann auch das Thema der hochkarätig besetzten Podiumsdiskussion „Panel Wirtschaft: Europa braucht Asien – Asien braucht Europa“, an der mit Herrn Prof. Wei Luan und Herrn Dr. Jürgen Heraus auch zwei Präsidiumsmitglieder des CIHD teilnahmen. Die weiteren Teilnehmer waren Herr Hemant Luthra, Präsident Mahindra-Systech aus Indien, Herr Heinrich von Pierer, Vorsitzender des Rats für Innovation und Wachstum der Deutschen Regierung und Vorsitzender des Auf-

sichtsrats der Siemens AG a.D. sowie Herr Dr. Peter Ramsauer, Erster Stellvertretender Vorsitzender der CDU/CSU Fraktion im Deutschen Bundestag und Vorsitzender der CSU-Landesgruppe. Die Teilnehmer diskutierten zum Teil kontrovers über die wirtschaftlichen und politischen Perspektiven in der VR China. So wies Herr von Pierer an Betracht des rasanten Wirtschaftswachstums der VR China trotz zahlreicher noch zu bewältigender Probleme auf die Gültigkeit der Formel „Wandel durch Handel“ hin, Herr Prof. Luan gab zu Bedenken, dass angesichts einer ländlichen Bevölkerungszahl in der VR China von 700 Millionen, von denen viele leider immer noch Analphabeten seien, übereilte Hoffnungen auf eine Demokratisierung eher zurückgestellt werden müssten.



Die Teilnehmer der Podiumsdiskussion:  
von links nach rechts:  
Herr Dr. Heraeus,  
Herr Luthra,  
Herr Dr. Inacker,  
Herr Prof.-Ing. Luan,  
Herr Dr. Von Pierer,  
Herr Dr. Ramsauer

# Asien als strategische Herausforderung und Chance für Deutschland und Europa

Asienstrategie der CDU/CSU-Bundestagsfraktion,  
Beschluss vom 23. Oktober 2007

Der Aufstieg und die zunehmende Integration Asiens führen zu tektonischen Veränderungen in der Welt. Asien ist die derzeit mit Abstand dynamischste Region. Im flächenmäßig größten Kontinent lebt etwa die Hälfte der Weltbevölkerung. Mit China und Indien liegen die bevölkerungsreichsten Länder der Erde in Asien, ebenso mit Indonesien das größte islamische Land und mit Indien die größte Demokratie.

Dieser Aufstieg, vor allem der Chinas und Indiens, hat nicht nur ökonomische Folgen, sondern inzwischen auch große politische, geopolitische und sicherheitsrelevante Auswirkungen auf die gesamte globale Ordnung. Europa und die USA müssen ihre Stellung in einer immer weniger euro-atlantisch geprägten Welt neu definieren.

Ähnlich heterogen wie der asiatische Kontinent sind die deutschen und europäischen Interessen in der Region. Es lassen sich drei übergeordnete Interessenfelder der deutschen Asienpolitik unterscheiden: wirtschaftliche Interessen (u.a. Handel, Investitionen, Wissenschaftskooperation), politische und geostrategische Interessen (u.a. Friedenssicherung, Nichtverbreitung von Massenvernichtungswaffen, Achtung der Menschenrechte) sowie globale Interessen (u.a. Ressourcen- und Klimaschutz, „global governance“). Grundsätzlich muss sich die deutsche und europäische Asienpolitik an unserem langfristigen Interesse orientieren, in Asien verlässliche Partner zu gewinnen. Solche Partnerschaften

können auf Dauer nur auf der Basis gemeinsamer Werte und Überzeugungen gedeihen. Nur wenn Demokratie, Rechtsstaatlichkeit, soziale Gerechtigkeit und Achtung der Menschenrechte sich in Asien weiter ausbreiten und verfestigen, können wir erwarten, dass in einer zukünftigen Weltordnung, in der der asiatische über den euro-atlantischen Einfluss dominiert, unsere Vorstellungen geteilt und verwirklicht werden sowie die Interessen der Menschen in Deutschland und Europa angemessene Berücksichtigung finden.

## Die Herausforderung durch Asien annehmen

Asien ist zu einer strategischen Herausforderung und Chance für uns geworden. Deutschland braucht daher dringend eine umfassende Asienstrategie. Deutschlands Ansehen in Asien ist hoch und nicht durch eine koloniale Vergangenheit belastet. Eine deutsche Asienstrategie kann nur in einem europäischen Rahmen und in enger Abstimmung mit den USA und unseren Partnern in Asien Erfolg haben.

Die europäische Integration und die transatlantischen Beziehungen sind die beiden traditionellen Pfeiler der deutschen Außen- und Sicherheitspolitik. Sie müssen dringend um die euro-asiatische Dimension ergänzt werden. Wir benötigen eine vielschichtige Asienstrategie, die sich in ihrer Breite und Tiefe an den transatlantischen und den Beziehungen zu unseren EU-

Partnern orientiert. So wie es sich heute kaum mehr ein Unternehmen erlauben kann, die Entwicklungen in Asien nicht in allen Facetten zu beobachten, ist in unserer Außen-, Außenwirtschafts-, Entwicklungs- und Sicherheits-, aber auch in unserer Bildungspolitik ebenfalls ein strategischer Blick auf Asien erforderlich. Asien ist inzwischen ein Wettbewerber auf Augenhöhe. Dem wachsenden Konkurrenzdruck aus Asien kann und darf aber nicht mit protektionistischen Maßnahmen begegnet werden, weil wir uns damit von der Dynamik Asiens abkoppeln würden. Wir müssen vielmehr der strategischen Herausforderung für die europäische Wettbewerbsfähigkeit mit eigenen Anstrengungen begegnen.

## Europa stärken

Um in der neuen globalen Weltordnung bestehen zu können, müssen wir Europäer unsere gemeinsamen Interessen und Werte klar formulieren und bereit sein, entschlossen für ihre Durchsetzung einzutreten. Dazu gilt es alle Bereiche europäischer Politik – Bildung und Forschung, Arbeitsmarkt, Technologie- und Raumfahrt, Geld und Energie – so zu konzipieren, dass sie der globalen Wettbewerbsfähigkeit Europas dienen.

## Unsere Wirtschaft und Gesellschaft „Asien-fit“ machen

Um von dem Wirtschaftsboom Asiens profitieren zu können, sind die Menschen bei uns besser zu qualifizieren

## Die wirtschaftliche Vernetzung mit Asien fördern

Mit dem enormen Wirtschaftswachstum in Asien sind neue Märkte für unsere Exportprodukte, vor allem Investitionsgüter, entstanden. Deutsches und europäisches Know-how und asiatische Dynamik lassen sich zum Vorteil beider Seiten verknüpfen. Dazu sollten wir gegenseitige Investitionen fördern und zugleich für einen fairen Wettbewerb sorgen, bei gleichzeitigem Abbau volkswirtschaftlicher Ungleichgewichte. Wir treten für einen Ausbau von Technologiepartnerschaften ein – allerdings auf rein freiwilliger Basis.

## Neue differenzierte Wege in der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit

Auch in der Entwicklungszusammenarbeit mit Asien müssen neue Wege gefunden werden, die der Realität in Asien mit seiner größer werdenden Heterogenität Rechnung tragen. Dabei ist eine enge Abstimmung und Arbeitsteilung mit der internationalen Gebergemeinschaft nötig. Von besonderer Bedeutung sind die Unterstützung der Modernisierung und Demokratisierung der muslimischen Staaten Asiens und die Zusammenarbeit beim Schutz der natürlichen Lebensgrundlagen.

## Die politische und sicherheitspolitische Vernetzung mit Asien fördern

Die Globalisierung führt dazu, dass Asien und Europa nicht nur wirtschaftlich sondern auch in anderen Bereichen enger zusammenwachsen müssen, um gemeinsam weiter zu

wachsen. Diesen Prozess müssen wir politisch gestalten durch ein selbstbewusstes Eintreten für unsere Werte und Überzeugungen. Dazu gehört auch ein Ausbau der Auswärtigen Kultur- und Bildungspolitik. Wir haben in Asien sicherheitspolitische Interessen, obgleich unsere Mittel zu ihrer Durchsetzung begrenzt sind. Wir fördern die regionale Integration in Asien, auch um die strategische Stabilität Asiens zu sichern. Dazu müssen auch wir mehr politische und gegebenenfalls auch sicherheitspolitische Verantwortung übernehmen, da Fehlentwicklungen in Asien unsere Sicherheit unmittelbar gefährden können. Wir treten für eine bessere Integration der asiatischen „Aufsteiger“ in die bestehenden internationalen Strukturen ein und streben Partnerschaften zur Durchsetzung von Anliegen an, die nur im globalen Rahmen durchgesetzt werden können, wie der Ressourcen- und Klimaschutz. Wir wollen den strategischen Dialog mit Asien ausbauen und den transatlantischen Dialog über den Umgang mit den Transformationsprozessen in Asien erweitern. Wenn wir Europa stärken und die euro-asiatischen Beziehungen ausbauen, bleiben wir auch für die USA, die sich immer stärker nach Asien orientieren, ein relevanter Partner.

Wir müssen verhindern, dass Asiens politischer und wirtschaftlicher Aufstieg unseren Abstieg bedeutet. Wir müssen uns mehr anstrengen, um die von Asien ausgehende Dynamik zu unserem Vorteil zu machen.

und die Innovationskraft unserer Unternehmen weiter zu stärken. Wir müssen alle Anstrengungen unternehmen, um die Ziele der Lissabon-Agenda zu erreichen und Europa zur weltweit wettbewerbsfähigsten Region zu machen. Dazu brauchen wir die technologische Partnerschaft mit Japan und Nordamerika. Wir müssen unsere Institutionen – Universitäten, Arbeitsmärkte und die Unternehmen selbst – fit machen für die asiatische Herausforderung. In vielen Unternehmen wie auch in staatlichen Institutionen mangelt es an ausreichender Asienkompetenz. Wir benötigen mehr und bessere Kenntnisse über Asien. Dazu brauchen wir interkulturell kompetente Fachleute und Think Tanks, die die Entwicklungen in Asien genau verfolgen und verstehen.



# „Protektionismus wäre das falsche Rezept“

Dr. Peter Ramsauer



Interview mit Herrn Dr. Peter Ramsauer zur neuen Asienstrategie der CDU/CSU-Bundestagsfraktion. Herr Dr. Ramsauer ist 1. Stellvertretender Vorsitzender der CDU/CSU-Bundestagsfraktion und Vorsitzender der CSU-Landesgruppe.

Redaktion: Herr Dr. Ramsauer, am 23. Oktober hat die CDU/CSU-Bundestagsfraktion ihre Asienstrategie beschlossen. Darin ist die Rede von „tektonischen Veränderungen in der Welt“ im Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen und politischen Aufstieg Asiens. Die VR China nimmt einen zentralen Teil in dieser Strategie-schrift ein. Wie wirken sich diese „tektonischen Wellen“ aus Ihrer Sicht konkret auf die BR Deutschland aus?

Dr. Ramsauer: Die Asienstrategie unserer Fraktion hat eine positive Aufnahme in der Öffentlichkeit gefunden. Dies zeigt, wie nötig sie war und dass wir die richtigen Prioritäten gesetzt haben.

Die tektonischen Veränderungen, die wir im Auge haben, sind nicht nur wirtschaftlicher Natur; sie erstrecken sich immer stärker auch auf die internationale Politik und auch auf den Bereich der Kultur.

Die Strategie umfasst mehr als nur China und Indien, wenngleich diese beiden die großen aufstrebenden asiatischen Nationen sind. Auch Korea und die Asean-Staaten sind wichtige Partner Deutschlands und Europas.

Redaktion: Es hat oftmals den Eindruck, als würde die Tragweite dieser Veränderungen hierzulande immer noch unterschätzt. Was kann die Politik hier tun, um eine aktivere Auseinandersetzung mit der Materie anzustoßen?

Dr. Ramsauer: Unser Jahrhundert wird in vielerlei Hinsicht ein pazifisches Jahrhundert werden, ob wir dies wollen oder nicht. Dies ist aber kein Grund für Defätismus. Es liegt in unserer Hand, ob wir ganz vorn mitspielen können oder wollen. Aufgabe der Politik ist es, unser Land und unsere Gesellschaft darauf vorzubereiten. Ängste zu schüren wäre völlig verfehlt. Aber ohne die Erledigung unserer eigenen Hausaufgaben – ich denke an den Bildungsbereich oder die

Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt – werden wir Mühe haben, diese Herausforderung zu bewältigen.

Redaktion: Deutschland ist daran interessiert, die VR China weiterhin als einen verlässlichen internationalen Partner zu gewinnen. Inwiefern müssen hierbei die drei übergeordneten Interessensfelder der deutschen Außenpolitik – wirtschaftliche, politische und geostrategische Interessen – in eine sinnvolle Balance gebracht werden?

Dr. Ramsauer: Unsere außenpolitischen Interessen liegen auf der Hand. Wir wollen ein stabiles, rechtsstaatlich organisiertes und prosperierendes China. Es gibt keinen Widerspruch zwischen Menschenrechtspolitik und wirtschaftlichen Interessen, wie dies so oft suggeriert wird. Erfolgreiches Unternehmertum gedeiht nur auf dem Boden von Rechtssicherheit: eine freie Wirtschaftsordnung und Rechtsstaatlichkeit sind zwei Seiten ein und derselben Medaille. Die Sicherung geistigen Eigentums ist für uns genauso wichtig wie das Recht auf freie Meinungsäußerung. Die Bundeskanzlerin setzt hier mit ihrer Politik Maßstäbe und wir unterstützen sie dabei.

Redaktion: Zum Thema wirtschaftliche Interessen: Deutschland genießt in der VR China einen ausgezeichneten Ruf. Wie können deutsche Unternehmen, hier insbesondere der spezialisierte Mittelstand, von diesem Image profitieren?

Dr. Ramsauer: Es ist der Mittelstand selbst, der dieses Image zu einem großen Teil aufgebaut hat. Deutsche Unternehmen genießen im Ausland zu Recht hohen Respekt und Anerkennung, auch in China. Unsere solide, innovative Technik, unsere deutschen Tugenden wie Verlässlichkeit, Pünktlichkeit und Genauigkeit sind dafür verantwortlich. Dass darüber hinaus die deutsche Kultur in China so ungemein beliebt ist, freut mich natürlich sehr. Die deutsche auswärtige Kulturpolitik versucht verstärkt, dieses Potential zu nutzen. Dies wird sich wiederum positiv auf unsere Wirtschaftsbeziehungen auswirken.

Redaktion: Der Konkurrenzdruck aus Asien nimmt stetig zu, es erwachsen hier Europa im Allgemeinen und natürlich Deutschland im Besonderen Konkurrenten, die zunehmend auf gleicher Augen-

höhe operieren. In Ihrer Asienstrategie fordern Sie, unsere Wirtschaft und Gesellschaft „Asien-fit“ zu machen. Welche Maßnahmen müssen dazu Ihrer Meinung nach konkret ergriffen werden?

Dr. Ramsauer: Es ist richtig: neben Japan gehören auch Singapur, Taiwan und Südkorea zu den sogenannten „core-innovators“ in Asien. Ihr Aufstieg war rasant. Jetzt beginnen China und Indien, in dieser Gruppe der Technologieführer mitzuspielen. Diese Herausforderung müssen wir annehmen.

Protektionismus wäre das falsche Rezept: wir würden uns damit selbst von der Dynamik im asiatisch-pazifischen Raum abkoppeln.

Stattdessen sollten wir noch mehr in unsere Wettbewerbsfähigkeit investieren: bessere Aus- und Weiterbildung – das heißt übrigens auch Kenntnisse über Asien erweitern – und die Innovationskraft unserer Unternehmen fördern, um unseren qualitativen Vorsprung zu halten. Das alles geht nicht von heute auf morgen, sondern erfordert langen Atem.

Redaktion: Welchen Beitrag können hierbei interkulturell operierende Organisationen, wie der CIHD, aus Ihrer Perspektive leisten?

Dr. Ramsauer: Der Chinesische Industrie- und Handelsverband in Deutschland leistet wertvolle Arbeit an den Schnittstellen Forschung und Wissenschaft, Kulturbeziehungen, Handel und Technologie. Das interkulturelle Verständnis ist sehr

hilfreich für die Stabilität und den Tiefgang unserer Beziehungen. Missverständnisse können so vermieden, kulturelle Befindlichkeiten erklärt werden.

Redaktion: Wo sehen Sie in den nächsten Jahren neue Tendenzen und Akzente in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und China? Wird der wirtschaftliche Aufstieg Chinas und der anderen asiatischen Länder unweigerlich mit einem Abstieg Europas und Deutschland verknüpft sein?

Dr. Ramsauer: Nein. Wenn wir nicht verkrusten, können wir von der Dynamik in Asien profitieren. In China, in Indien, aber auch in den anderen Wachstumsregionen Asiens entstehen riesige Märkte, die sich für unsere Produkte, unser Know-How und unsere Kultur interessieren. Wenn wir uns unserer eigenen Leistungsfähigkeit bewusst sind, haben wir nichts zu befürchten. Wenn wir allerdings Nabelschau betreiben und vergangenen Zeiten hinterhertrauern, werden wir den Herausforderungen der Zukunft nicht gerecht werden – nicht bei uns und nicht in Asien.

Redaktion: Herr Dr. Ramsauer, wir bedanken uns für dieses Gespräch.

## Unser Mann in Chongqing.

Geschäftskontakte auf der ganzen Welt – mit KOMPASS<sup>®</sup>, unserem neuen Komplett-Programm für Ihr Auslandsgeschäft.

Wir beraten Sie: 0211 878 3223

 **Stadtparkasse  
Düsseldorf**

Export und Import sind wichtige Erfolgsfaktoren. Umfassende Unterstützung dabei bietet Ihnen unser Netzwerk an Partnern weltweit. Wir vermitteln Kontakte, informieren Sie über Auslandsmärkte, kümmern uns um die schnelle und sichere Abwicklung und bieten Ihnen die Finanzierung Ihrer Geschäfte an. [www.sskduesseldorf.de](http://www.sskduesseldorf.de)



# Neuentwicklungen im Chinageschäft



Dr. Jürgen Harnisch

Dieser Artikel thematisiert die Neuentwicklungen im Chinageschäft in verschiedenen Bereichen, u.a. Bankenfinanzierung, Logistik und internationale Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Wirtschaft. Herr Dr. Jürgen Harnisch ist Senior Advisor bei HSBC in London und Vizepräsident des CIHD. Es werden die wichtigsten Trends vorgestellt, ohne in Anbetracht der Komplexität des Themas die angesprochenen Bereiche erschöpfend behandeln zu können und zu wollen. Dieser Artikel versteht sich somit als eine Art „Brücke“, über die sich der Leser mit den wichtigsten Neuerungen im Chinageschäft, die ihre Relevanz gerade auch für den deutschen Mittelstand entfalten, vertraut machen kann.

## 1. Generelle Wirtschaftstrends

Mit einer Bevölkerung von 1,3 Mrd. Menschen und einem Wirtschaftswachstum von rund 10 Prozent hat die VR China das Potential, ein großer strategischer Markt auch für mittelständische ausländische Unternehmen zu werden.

Die wichtigsten wirtschaftlichen Kennzahlen machen dies eindrucksvoll deutlich:

So betrug das Bruttoinlandsprodukt der VR China im Jahr 2006 insgesamt 2,1 Billionen Euro, die Wachstumsrate war mit 11,1 Prozent selbst für chinesische Verhältnisse außerordentlich hoch. Die hohen Wachstumsraten der chinesischen Wirtschaft in den letzten Dekaden dürfen jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass sie seit der Einleitung der Reform- und Öffnungspolitik vor rund 30 Jahren zunächst von einem relativ niedrigen Niveau erzielt wurden. Auch das BIP pro Kopf der VR China betrug trotz des konstanten Wachstums der letzten Jahre aus westlicher Sicht „erst“ 1,703 US\$ (2005) im Verhältnis zu über 25.000 US\$ in Deutschland.

Die Ambivalenz der chinesischen Wirtschaftsentwicklung wird auch dadurch belegt, dass die VR China dessen ungeachtet Deutschland im Laufe dieses Jahres von Platz drei der wirtschaftsstärksten Nationen verdrängt hat. So betrug der Handelsüberschuss der VR China im ersten Halbjahr 2007

mit rd. 83 Mrd. Euro fast genauso viel der der gesamte Handelsüberschuss des Landes mit 100 Mrd. Euro im Jahr zuvor. Dieses ist umso bemerkenswerter, als die Work Force Chinas, die auf 752.00 Mio. Menschen geschätzt wird, im Jahr 2005 noch zu 46,9 Prozent im Bereich der Landwirtschaft beschäftigt war; die Anteile der Beschäftigten in der Industrie und in der Dienstleistungsbranche waren dabei mit 22,5 Prozent respektive 30,6 Prozent als relativ niedrig einzuschätzen, was das weitere Potential des chinesischen Marktes impliziert.

## China ist der Standort einiger der weltweit größten Märkte und Produktionsstätten

Im Bereich der Mobiltelefone (437 Mio. Nutzer 2006) und der Bierproduktion (26,7 Mrd. Liter 2004) liegt China weltweit an erster Stelle. In der Papierproduktion (61 Mio. Tonnen 2005) und im PKW-Verkauf (4,2 Mio. Fahrzeuge 2006) ist China schon die Nummer Zwei.

Es ist davon auszugehen, dass die fortlaufende Integration Chinas in die globale Wertschöpfungskette einen weiteren Aufholprozess des Landes in weiteren Bereichen nach sich ziehen wird.

## Die politischen Rahmenbedingungen fördern den Zustrom an ausländischen Direktinvestitionen (FDI)

Im Jahr 2006 flossen insgesamt 63 Mrd. US\$ an ausländischen Direktinvestitionen (FDI) in die VR China, im Jahr 2000 betrug die Summe der FDI noch rund 40 Mrd. US\$. Diese Zahlen spiegeln nicht zuletzt das Vertrauen ausländischer Investoren in die Stabilität der chinesischen Wirtschaft und des politischen Umfelds wider, was ein Blick auf den „Desix“ kenntlich macht. Der „Desix“ ist ein Index, der Stabilität als Krisenanfälligkeit bzw. Krisenneigung definiert. Die Annahme lautet hierbei, dass sich ein umfassender und rapide vollziehender Wandel destabilisierend auf eine Gesellschaft auswirken kann. Je höher der Desix Wert, wobei das Spektrum von 0 (keine Stabilität) bis 100 (maximale Stabilität) reicht, desto resistenter ist eine Gesellschaft gegenüber Umbrüchen. Der mit 60 bis 79 als hoch eingestufte Desix Wert der VR China (im Vergleich dazu der maximale Wert für Län-

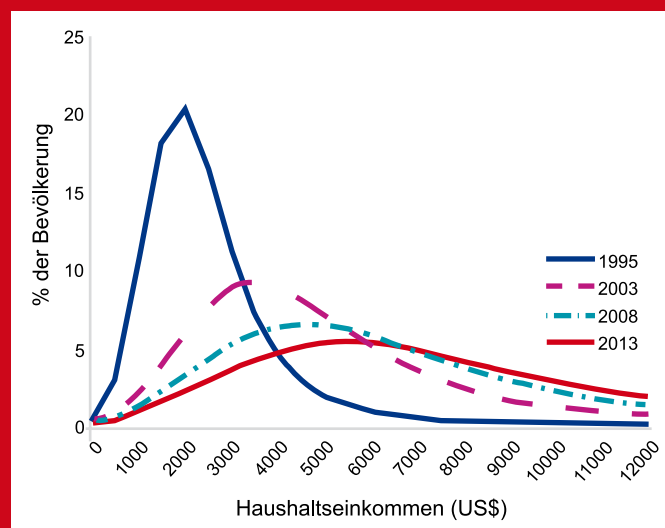


Abbildung 1: Einkommensverteilung Peking, aus: China Statistical Yearbook, Quelle: Booz Allen Hamilton Analysis

der wie Deutschland, USA und Japan sowie der mittlere Wert für Länder wie Russland und Saudi-Arabien) impliziert relativ stabile politische Rahmenbedingungen für einen weiteren Zustrom an FDI.

Zu einer ähnlichen Bewertung kommen internationale Ratingagenturen. So bewerten Moody's und S&P das Risiko in China entsprechend Unternehmen mittlerer Qualität, d.h., Unternehmen mit moderatem Risiko, deren Bedingungen im Moment zufrieden stellend sind, jedoch ein spekulatives Element in sich tragen. Demnach genießt die VR China eine höhere Bonität als die vergleichbaren Länder Indien und Mexiko.

**Seit dem Beitritt der VR China zur WTO im Jahr 2001 verschärft die Staatsregierung die Korruptionskontrolle, um die Marktbedingungen zu verbessern**

So werden nach dem Beitritt zur Welthandelsorganisation Geschäftspraktiken zunehmend transparenter und die Korruptionskontrolle mit neuen Bestimmungen und Gesetzen forciert. Dieses Bild zeichnet auch der Corruption Perception Index (Index der Korruptionswahrnehmung) der Nicht-regierungsorganisation Transparency International (TI) nach, der trotz des nach wie vor bestehenden Nachholbedarfs im Vorgehen gegen die Korruption in China der Volksrepublik sichtbare Erfolge im Anti-Korruptions-Kampf bescheinigt. So untersucht der TI Corruption Index 2005 das Korruptionsniveau in Staat und Verwaltung in 159 Ländern. Er basiert dabei auf 16 Untersuchungen, die unabhängige Institutionen wie Freedom House, Columbia University, International Institute for Management Development und World Economic Forum zwischen 2003 und 2005 durchgeführt haben, wobei der Index von 0 (völlig korrupt) bis 10 (völlig unkorrupt) reicht. Mit einem Wert von 3.2 rangiert die Volksrepublik hier im Mittelfeld aller Länder, unter den Entwicklungsländern nimmt China zum Beispiel im Vergleich zu Indien jedoch eine gute Position ein.

**Wachsende Einkommen führen zur Herausbildung einer kaufkräftigen „Mittelschicht“**

Die chinesische Mittelschicht, die auf ca. 10 % der chinesischen Bevölkerung, also rund 130 bis 150 Mio. Menschen geschätzt wird, konzentriert sich primär auf die wirtschaftlich hoch entwickelten Gebiete entlang der großen Metropolen an der Ostküste der VR China. Die Vertreter dieser Mittelschicht, die Ihre Nachfrage zunehmend auch nach Qualitätsprodukten „Made in Germany“ äußern, konnten in den letzten Jahren stetig wachsende Einkommen verzeichnen. Ein Blick auf die Kurve der Einkommensverteilung der Stadtbevölkerung Pekings (siehe Abbildung 1) lässt diesen Sachverhalt evident werden.

Demnach verfügt ein immer größerer Prozentsatz der Stadtbevölkerung Pekings über ein jährliches Haushaltseinkommen, das über den Grenzwert für mittelständische Einkommen von 4,000 US\$ hinausreicht bei einer gleichzeitig gleichmäßigeren Verteilung der Einkommen auf die gesamte Stadtbevölkerung. Dieser Trend wird sich in den nächsten Jahren voraussichtlich festsetzen.

Insgesamt bleibt aber festzuhalten, dass die Einkommensdisparitäten zwischen Stadt und Land sowie zwischen östlichen und westlichen Provinzen nach wie vor gravierend sind. Die von der Zentralregierung erhofften „Spill-Over“-Effekte des wirtschaftlichen Wohlstands von den exportorientierten östlichen Küstenprovinzen hin zu den Regionen in Zentral- und Westchina laufen nur sehr schleppend ab und bedürfen weiterer immenser zentralstaatlicher Maßnahmen.

**Deregulierung: politische und wirtschaftliche Voraussetzungen**

Die Deregulierung der chinesischen Wirtschaft, also die Verlagerung ökonomischer Entscheidungsbefugnisse durch die chinesische Zentralregierung auf untere Ebenen bis hin in die von den Entscheidungen betroffenen Unternehmen selbst, hat wesentlich zum Wirtschaftsaufschwung der VR China beigetragen. So hat die politische Zentrale dezentrale Reforminitiativen und lokale Experimente z.B. bei der Einführung westlicher Managementmethoden in ehemaligen Staatsbetrieben nicht nur geduldet sondern auch selektiv gefördert. Andererseits verstehen es politische und wirt-

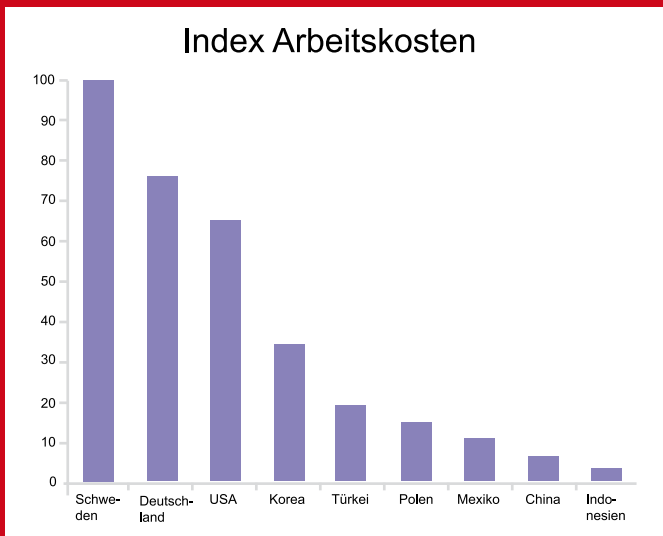


Abbildung 2: Index Arbeitskosten, Quelle: Booz Allen Hamilton analysis

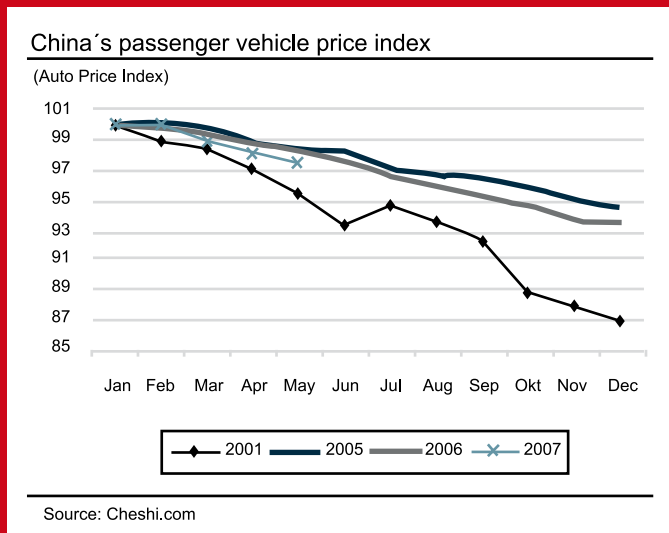


Abbildung 3: Index der Preisentwicklung bei Pkws, Quelle: Booz Allen Hamilton analysis

schaftliche Entscheidungsträger auf regionaler und lokaler Ebene bis heute, mit flexiblen Ausweichstrategien auf ihnen nicht genehme zentralstaatliche Direktiven zu reagieren, was sich unter anderem an der unüberschaubaren Zahl lokaler Ergänzungen und Modifikationen auf die zentralstaatliche Gesetzgebung manifestiert. Hinzu tritt der Wettbewerb der Regionen und Gebietskörperschaften um Investitionsmittel, Wirtschaftswachstum und Einnahmenwachstum, der ausländischen Unternehmen in China z.B. in der Form vielfältiger steuerpolitischer Anreize und Vergünstigungen bei der Standortwahl begegnet.

Insgesamt aber ist die Autorität der Parteizentrale der Kommunistischen Partei der VR China, deren Vertreter heute und auch künftig weiterhin an allen politischen Schalthebeln sitzen werden, als stark genug einzuschätzen, um lokale Auswüchse zu verhindern.

Dass die Parteizentrale in der Lage ist, politische Reformen durchzusetzen, hat sie nicht zuletzt besonders in Krisenphasen, wie der Einleitung der Reform- und Öffnungspolitik gegen interne Widerstände unter Deng Xiaoping 1979 oder etwa der Asienkrise 1998, von der die VR China dank staatlicher Interventionen im Bereich der Finanz- und Währungspolitik nicht im gleichen Maße betroffen war wie andere asiatische Länder, bewiesen.

## 2. Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Wirtschaft

Die eingangs erwähnten positiven Rahmenbedingungen für den Zustrom an ausländischen Direktinvestitionen, FDI, gelten auch insgesamt für die Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Wirtschaft. So rangiert die VR China laut dem von der in Lausanne/Schweiz ansässigen IMD Business School herausgegebenen „World Competitiveness Yearbook 2007“ auf Platz 15, einen Platz vor der Bundesrepublik Deutschland. Spitzenreiter hier sind nach wie vor die USA, gefolgt von den beiden „Tigern“ Singapur und Hongkong.

### Internationale Wettbewerbsfähigkeit: Beispiel Arbeitskosten

Die komparativen Kostenvorteile der Volksrepublik werden

nach wie primär aus den im internationalen Vergleich niedrigen Arbeitskosten in China gespeist, was durch einen Blick auf den Index der Arbeitskosten deutlich wird (siehe Abbildung 2).

Aus Abbildung 2 geht hervor, dass die VR China hier mit einem Wert von 6 sowohl gegenüber Hochlohnländern wie Schweden (100), Deutschland (76) und den USA (65), als auch gegenüber Niedriglohnländern wie Polen (15) und Mexiko (11) bestehende Kostenvorteile hat.

### Beispiel Automotive

Angesichts dieser Personalkostenvorteile würde man erwarten, dass die Industrie aus Export und Inlandsabsatz generell gute Ergebnisse erwirtschaftet. Das ist aber nicht in allen Branchen der Fall. Grund dafür sind u.a. fallende Verkaufspreise nach dem WTO-Beitritt Chinas (siehe Abbildung 3).

So wächst mit den sinkenden Preisen für Pkws seit einigen Jahren z.B. auch der Preisdruck auf die Zulieferer. Ausschlaggebend sind hier unter anderem die folgenden Faktoren:

- seit 2005 steigen die Arbeitskosten um durchschnittlich 15%, sind aber immer noch niedrig im Vergleich zu den gesamten Produktionskosten;
- der Import von Anlagen und Werkstoffen wird teurer;
- die Umrüstzeit von Anlagen steigt bedingt durch höhere technische Komplexität;
- die Betriebs- und Lebenshaltungskosten in den Metropolen wie Shanghai oder Peking steigen konstant

### Viele ausländische Unternehmen ändern ihren strategischen und operativen Ansatz in China

Überwog in den 90er Jahren bei vielen ausländischen Unternehmen noch die konventionelle Sichtweise, wonach China als ein einziger großer Wachstumsmarkt mit 1,3 Mrd. Menschen respektive Kunden und Konsumenten gesehen worden war und Ausländer fast automatisch einen Quantensprung bei Marktanteilen und Profiten durch Knowhow Transfer und geschickte Produktetablierung generieren konnten, erfolgt die Einschätzung des Marktpotentials der VR China heute

aus einem differenzierten Blickwinkel.

So tritt in den letzten Jahren immer deutlicher zutage, dass die VR China keinen homogenen Markt darstellt, sondern dass multiple Märkte parallel existieren. An dieser Stelle seien exemplarisch die Schlüsselmärkte in den drei Wirtschaftsklustern des Perlflossdeltas, des Yangtsedeltas und der Region Bo Hai im Nordosten der VR China genannt, in die jeweils ca. 15 bis 25 urbane Zentren mit diversifizierten lokalen Märkten integriert sind.

Auch die Eroberung von Marktanteilen erfolgt nunmehr graduell, wobei sich viele Märkte unter den Vorzeichen eines staatlich gelenkten Wettbewerbs eher schrittweise denn plötzlich für ausländisches Engagement öffnen. Für einen erfolgreichen Marktzugang spielt die Kenntnis dieser lokalen Marktmechanismen eine gravierende Rolle. Darüber hinaus sollten neben gezielten Investitionen zur Generierung kurzfristigen Profits auch stets die jeweiligen langfristigen Wachstumspotentiale beachtet werden.

### 3. Das Rechtssystem der VR China ist immer noch im Aufbau begriffen

Zweifellos stellt die Frage nach der Rechtssicherheit in der Volksrepublik eine Hauptsorge vieler in China aktiver ausländischer Unternehmen dar. Aber auch in China selbst wird dem Aspekt der Rechtssicherheit und Verlässlichkeit eine zunehmende Bedeutung seitens der politisch Verantwortlichen beigemessen. Der vom damaligen Bundeskanzler Gerhard Schröder und ehemaligen chinesischen Staatspräsidenten Jiang Zemin zur Milleniumswende angestoßene Rechtsstaatsdialog zwischen der BRD und der VR China unterstreicht die Dringlichkeit der Schaffung eines transparenten Rechtssystems, das sich an internationalen Standards orientiert. Die für ausländische Unternehmen relevanten juristischen Neuerungen sollen hier kurz am Beispiel des Investitionsrechts nachgezeichnet werden.

So ist seit dem Beitritt der VR China zur WTO Ende 2001 eine Liberalisierung des Investitionsrechts zu verzeichnen, die ausländischen Investoren bei der Unternehmensgründung die Wahl zwischen mehreren Gesellschaftsformen bietet.

Demnach können Ausländische Investitionen in Abhängigkeit von der Branche in Form

- einer ausschließlich zu Liaisonzwecken dienenden Repräsentanz,
- eines Gemeinschaftsunternehmens (Equity- oder Contractual Joint Venture)
- eines vollständig ausländisch investierten Unternehmens (Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE))

erfolgen.

Neben der Neugründung der oben genannten Unternehmen sind ausländische Aktivitäten auch im Bereich Mergers & Acquisitions (M&A) sowie der Gründung einer Holding zum Zwecke der Steuerung von Unternehmensbeteiligungen in China und Asien möglich.

### 4. Genehmigungsverfahren: Allmähliche Lockerung bei nach wie vor hohem Reglementierungsgrad

Trotz der Aufhebung von Beteiligungsbeschränkungen für viele Industriezweige und Dienstleistungen werden die Geschäftsaktivitäten von Ausländern in China immer noch streng reglementiert und unterliegen einer Genehmigungspflicht. Ausländische Investitionsvorhaben müssen vom chinesischen Wirtschaftsministerium (MOFCOM) bzw. dessen Unterbehörden und örtlichen Vertretungen genehmigt werden.

Die Zuständigkeit zur Erteilung der notwendigen Geschäftserlaubnis (business licence) ist abhängig vom jeweiligen Investitionsvolumen und Industriezweig. Im Regelfall ist die regionale oder lokale Unterbehörde der State Administration for Industry and Commerce (SAIC) zuständig, wenn das Investitionsvolumen 30 Mio. US Dollar nicht übersteigt. Seit dem 1. Juli 2004 ist der Geschäftsgegenstand (business scope) ferner nicht mehr nur auf den in der Geschäftserlaubnis beschriebenen Bereich beschränkt.

So muss ein ausländischer Investor (wobei chinesische Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen hier ebenfalls als ausländischer Investor gelten), wenn er durch eine Transaktion einen Marktanteil von 25 Prozent an einem chinesischen Unternehmen erwirbt, grundsätzlich die Genehmigung des chinesischen Handelsministeriums

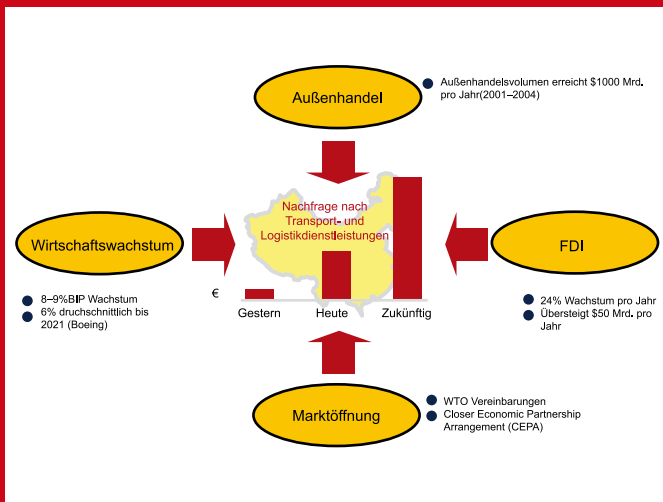


Abbildung 4: Wachstumsfaktoren des chinesischen Logistikmarktes, Quelle: Booz Allen Hamilton analysis

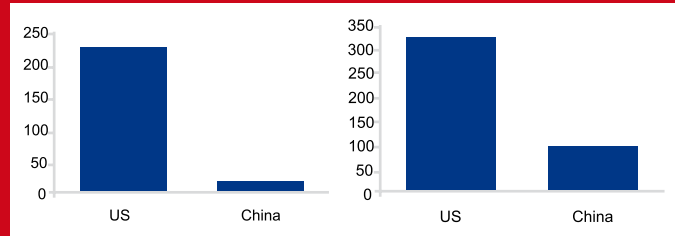


Abbildung 5: Straßendichte (Km/10.000 Einwohner), Quelle: Booz Allen Hamilton analysis

Abbildung 6: Eisenbahnnetz ('000 Km), Quelle: Booz Allen Hamilton analysis

sowie der State Administration of Industry and Commerce einholen. Die Genehmigungspflicht trifft des Weiteren auch auf diejenigen Industriesektoren zu, in denen die chinesische Gesellschaft Inhaberin einer wichtigen Marke ist. Auf diese Weise sollen chinesische Unternehmen dem ungewünschten Zugriff von ausländischen Investoren entzogen werden.

### 5. Finanzsektor: nach wie vor ungelöste Probleme

Der Finanzsektor in der VR China steht noch vor einer Reihe ungelöster Probleme. Dazu trägt das hohe Kreditrisiko bei, das daraus resultiert, dass die chinesischen Staatsbanken auf Anweisung der Regierung immer noch marode Staatsbetriebe mit Krediten finanzieren, die als unwiederbringlich verloren gelten (so genannte Non Performing Loans, NPL). Nach Schätzungen diverser westlicher Kreditinstitute könnten rund 600 Mrd. Euro, d.h. ca. ein Drittel aller Kredite, unter diese Kategorie fallen. Nicht zuletzt trägt auch die fehlende Expertise chinesischer Kreditinstitute bei der Bewertung von Kreditrisiken zu diesem Missstand bei.

Des Weiteren muss der Markt für Unternehmensanleihen und Derivate erst langsam aufgebaut werden. So gehen nur ein Prozent bzw. 15 Prozent des Wirtschaftswachstums auf eine Finanzierung durch Unternehmensanleihen respektive Staatsanleihen zurück.

Das rigide Wechselkursregime des chinesischen Renminbi/RMB trägt in seiner Bindung an den US-Dollar trotz der moderaten Aufwertung des RMB seit der begrenzten Freigabe des Wechselkurses Mitte 2005 um nahezu 6 Prozent das Seine dazu bei, dass die chinesische Regierung hier auch weiterhin unter internationalem Druck zu einer weiteren Aufwertung der Landeswährung stehen dürfte.

Der chinesische Wertpapiermarkt genießt trotz des momentanen Aktienbooms, der von den Börsengängen der Bank of China und der Industrial and Commercial Bank of China im letzten Jahr 2006 mitgetragen wurde, ein nur bedingtes Investorenvertrauen. Diesem Punkt tragen nicht zuletzt die geringe Auswahl an Investitionsmöglichkeiten, Managementfehler und die Intransparenz bei der Bewertung der gelisteten Unternehmen Rechnung.

### 6. Bankensektor: Bankkredite stellen die wichtigste Finanzierungsquelle der chinesischen Wirtschaft dar

Knapp 90% der Finanzierungen des chinesischen Nicht-Banken-Sektors werden über Bankkredite getätigt – Unternehmensanleihen, Staatsanleihen und Börsengänge haben dagegen, wie oben dargelegt, einen weitaus geringeren Finanzierungsanteil.

Aber auch der Bankensektor in der Volksrepublik sieht sich mit einigen Herausforderungen konfrontiert. Dazu zählen unter anderem Mankos im Hinblick auf das Risikomanagement, die Transparenz der Unternehmensführung, das interne Kontrollsystem und nicht zuletzt auch die Qualität der Anlagen.

Durch die Liberalisierungsmaßnahmen vom Dezember 2006 im Zuge des WTO-Beitritts könnte sich die Bankenlandschaft weiter verändern. Eine gute Ertragslage, eine angemessene Größe und Netzwerke mit Kunden werden dann immer ausschlaggebender werden. Vor diesem Hintergrund dürften die vier staatseigenen Geschäftsbanken Agricultural Bank of China (ABC), Bank of China (BOC), China's Construction Bank (CCB) und Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), von denen lediglich die ABC noch nicht börsennotiert ist, ihren hohen Marktanteil zumindest kurz- bis mittelfristig halten können.

Darüber hinaus werden sich Chinesische Banken bei der Kreditvergabe künftig stärker auf Privatkunden und kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) konzentrieren, was vor dem Hintergrund der eingangs erwähnten generellen Einkommenssteigerung in China und der allmählichen Herausbildung einer kaufkräftigen Mittelschicht auch sinnvoll ist. So gehen bereits rund 27 Prozent der Bankkredite an Privatunternehmen, die heute einen Anteil von ca. 50 Prozent am Bruttoinlandsprodukt der VR zu verzeichnen haben. Dieser Trend dürfte sich künftig weiter fortsetzen.

### 7. Schlüsselfaktoren für das Wachstum des chinesischen Logistikmarktes

Die oben stehende Abbildung 4 stellt die Schlüsselfaktoren für das Wachstum des chinesischen Logistikmarktes dar.

## POSITIVE FAKTOREN

- Stabile Zentralregierung
- Weiterhin hohe Wachstumsraten
- Re-Kapitalisierung des Bankensystems
- Verbesserte Marktchancen und verbesserter Schutz für Investitionen und Patente durch Umsetzung von WTO-Bestimmungen

## NEGATIVE FAKTOREN

- Rechtsunsicherheit
- Zustand des Finanzsektors
- Transparenz wirtschafts-politischer Entscheidungen
- Infrastrukturelle Defizite

Demnach wirken sich die bereits beschriebenen Faktoren

- Markttöffnung im Zuge des WTO Beitritts 2001,
- hohes Wirtschaftswachstum (8-9% BIP Wachstum, 6% durchschnittlich bis 2021),
- steigendes Außenhandelsvolumen (US\$ 1000 Mrd. pro Jahr 2001-2004),
- weiterer Zustrom an FDI (24% Wachstum pro Jahr) wachstumsfördernd auf den Logistikmarkt aus.

Für ein nachhaltiges Wachstum müssen jedoch einige strukturelle Mängel überwunden werden, die zum Teil auf die Größe und geografischen Ausstattung des chinesischen Raumes zurückgehen. Dazu zählen unter anderem

- eine international inadäquate infrastrukturelle Ausstattung beim Straßennetz (siehe Abbildung 5) und beim Eisenbahnnetz (siehe Abbildung 6),
- Zwei Drittel des Eisenbahnnetzes sind permanent durch den Transport von Primärenergieträgern, wie z.B. ungewaschener Kohle, belastet,
- Das Straßennetz hat mit durchschnittlich 70 Kilometern Transportleistung überwiegend noch Zulieferercharakter,
- Wettbewerb um Wirtschaftswachstum und lokale Abschottungstendenzen führen ab der Ebene der Provinzen oft zu einem Nebeneinander bei Infrastrukturvorhaben

## 8. Entwicklung der Verkehrssysteme

### Luftfracht

Chinas Luftfrachtaufkommen war in den letzten 20 Jahren charakterisiert durch ein schnelles Wachstum im Inland und Ausland mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 21%.

Im Jahr 2006 wurden im Inland z.B. ca. 35 Mio. Tonnen an Gütern bewegt, was eine Steigerung von knapp 15 Prozent zum Vorjahr bedeutet.

### Seefracht

Vom Volumen der globalen Seefracht in Höhe von 185 Mrd. US-Dollar entfallen ca. 30% auf die VR China, fünf chinesische Häfen befinden sich unter den zehn größten Häfen weltweit, respektive zehn chinesische Häfen, die unter den

30 weltweit größten Häfen vertreten sind.

Die Hafenumschlagmenge im Außenhandel betrug im Jahr 2006 1,57 Mrd. Tonnen, was eine Zunahme um ca. 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr darstellt.

### Nutzfahrzeuge

Der Markt für Nutzfahrzeuge ist bei einem Verhältnis von 5 Mio. Lkws zu 2 Mio. Anbietern stark fragmentiert. Weite Entfernungen, hohe interprovinzielle Zölle und Spritkosten stellen hier erhebliche Wachstumshemmnisse dar.

### Pkws

Der Markt für Pkws ist weiterhin gekennzeichnet durch eine steigende Nachfrage seitens der privaten Haushalte. So war Ende 2005 ein Bestand von knapp 50 Mio. an zivilen Kraftfahrzeugen zu verzeichnen, ein Wachstum um rund 15 Prozent im Vergleich zu 2004, wobei unter diese Zahl etwa 30 Mio. Privatfahrzeuge fallen.

## 9. Ausblick

Bei der Zusammenfassung der in diesem Artikel vorgestellten Neuentwicklungen im Chinageschäft lassen sich den positiven Faktoren, die ein konstantes Wirtschaftswachstum und damit auch weiterhin Chancen für den deutschen Mittelstand implizieren, negative Faktoren, die sich wachstumshemmend auswirken dürften, gegenüberstellen.

Die obenstehende Grafik stellt diese Faktoren noch einmal heraus.

In der Abwägung dieser Faktoren dürften die positiven Einflüsse kurz- und mittelfristig die Oberhand behalten, langfristige Prognosen tragen erfahrungsgemäß zu viele spekulative Elemente in sich und sollen an dieser Stelle bewusst nicht gezogen werden.

Es bleibt also zu konstatieren, dass die beschriebenen Neuentwicklungen weiterhin durchaus ein enormes Potential gerade auch für das Engagement mittelständischer Unternehmen im Chinageschäft bieten. Dieses Potential sollte im Einzelfall analysiert und mit kompetenten Partnern erschlossen werden.

## Chancen und Risiken eines chinesisch-deutschen Joint Ventures

# Deutscher Mittelstand erfolgreich in China

Der riesige chinesische Wachstumsmarkt hat viele ausländische Unternehmen in den vergangenen 15 Jahren ins Land gelockt. Auch immer mehr deutsche Unternehmen, und insbesondere auch der deutsche Mittelstand, investieren in Chinas Wirtschaft. Das bevölkerungsreichste Land bietet diesen unglaubliche Wachstumsschancen. Auf der anderen Seite stellen aber mangelnde Rechtssicherheit, Korruption und die systematische Verletzung gewerblicher Schutzrechte auch Risiken dar, die zum Scheitern eines Engagements führen können.

Es verwundert daher nicht, dass immer mehr Unternehmen sich über die Misserfolge ihrer Geschäftstätigkeit in China beklagen, und sich die Frage stellen, ob eine Investition in China langfristig überhaupt noch erfolgreich ist. Welche Voraussetzungen für ein erfolgreiches Engagement in China, hier am Beispiel eines Joint Ventures, erforderlich und welche Fallstricke zu umgehen sind, erfahren sie im nachfolgenden Beitrag.

Auch nach Lockerung der handelsgesetzlichen Vorschriften in China ist ein Joint Venture (JV) noch in vielen Fällen die bessere Alternative, um den chinesischen Markt schnell und erfolgreich erschließen zu können. Die Gründung eines sogenannten Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE), also die Gründung einer 100 %igen Tochtergesellschaft eines ausländischen Investors, bietet den Vorteil, dass man als Investor den größten Einfluss auf die Führung des Unternehmens ausüben kann. Damit sind die Fragen des Marktzugangs, die Behandlung der Finanzen und der Umgang mit chinesischen Mitarbeitern aber noch nicht beantwortet. Genauso wenig ist die Gefahr der Produktpiraterie dadurch gebannt. Risiken bleiben hier also immer. Eine gute Vorbereitung, die Kenntnis der rechtlichen Möglichkeiten, eine professionell erstellte Planung und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie die damit verbundene interkulturelle Kompetenz kann gegen diese Risiken vorbeugen und die Basis einer erfolgreichen Geschäftstätigkeit bilden.

Die Erfolgsfaktoren für ein Joint Venture können grob in sechs Thesen zusammengefasst werden:

1. Beim Einstieg an den Ausstieg denken
2. Der Businessplan kann nicht ambitioniert genug sein
3. Auch potentiell rechtswidrige Klauseln haben einen Mehrwert
4. Ohne wechselseitiges Vertrauen geht nichts
5. China ist Chefsache
6. Auf das Geld achten

### BEIM EINSTIEG AN DEN AUSSTIEG DENKEN

#### Partnerauswahl

Sofern die Entscheidung für ein JV gefällt wurde, so ist zu beachten, dass dieses JV im Regelfall nach 7 – 11 Jahren förmlich beendet ist. In Ausnahmefällen können Verlängerungen beantragt werden. Üblicherweise werden vom deutschen Partner neue Produkte in das JV eingebracht, die dann zu einer Erneuerung des JV Status führen.

Ein wichtiger Aspekt hinsichtlich der JV-Überlegungen ist die chinesische Gesetzeslage, die besagt, dass die in das JV eingebrachte Lizenz nach Ablauf des JV auch dem JV gehört. Ein Rücktransfer des eingebrachten Know-hows zum ausländischen Investor ist nicht möglich. Dies gilt auch bei der Gründung eines WFOE, sofern die Lizenzen in das immaterielle Anlagevermögen eingebracht wurden. Interessant ist dies für einen etwaigen späteren Verkauf des in China gegründeten WFOE.

In den meisten Fällen werden ausländische Unternehmen von Vertretern der Ministerien, Provinzorganisationen oder anderen staatlichen Stellen angesprochen, um in China zu investieren. Nicht selten werden branchennahe, jedoch fachlich unerfahrene Unternehmen zur Gründung von JV angeboten. Die Zielsetzung hierbei ist meistens, eine Qualifizierung dieser Unternehmen durch ausländische Partner zu bewirken.

Im ersten Moment erscheinen diese Angebote für ausländische Investoren verlockend, da hohe Steueranreize geboten werden, man dabei auch nicht mit einem Konkurrenten kooperiert und somit nicht die Gefahr besteht, nach kurzer Zeit gnadenlos kopiert zu werden und die „eigenen“ Produkte zu günstigen Preisen auf dem Heimatmarkt wieder zu finden.

Bei näherer Betrachtung fällt jedoch auf, dass

- a.) der Aufwand für den Know-how-Aufbau unvergleichlich hoch ist,
- b.) der Marktzugang nicht funktioniert, da die Branchenkenntnisse fehlen, und
- c.) auch hier kein Kopierschutz gegeben ist.

Die beste Grundlage für ein erfolgreiches JV ist die Auswahl eines kompetenten Partners, der in der Branche bekannt ist und das Geschäft versteht.

Die strategische Herausforderung für den ausländischen Investor lautet hier, noch vor den ersten Partnerschaftsgesprächen, eine gute Übersicht über die Unternehmen zu erhalten und eine klare Zielsetzung für das geplante Engagement in China zu haben. Die beste Übersicht erhält man von Beratungsunternehmen und oder Verbänden, die selber über gute chinesische Kontakte im Land verfügen.

### Produktstrategie

Während ausländische Investoren sehr stark auf den Kostenvorteil, die Steueroptimierung und den Marktzugang schauen, wählen chinesische Unternehmer ausländische Unternehmen vorwiegend nach deren Attraktivität in Bezug auf Image bzw. Markenstärke, Technologiestand und Innovationskraft aus. Je besser diese Kriterien zusammenpassen, desto schneller öffnen sich die Türen. Am Ende steht jedoch auch in China die Frage, wie man mit wenig Aufwand soviel Profit wie möglich aus einer Partnerschaft herausholen kann.

Beispiel: Party A (ausländischer Investor) beabsichtigt die aktuelle Produktreihe in China zu verkaufen und eine neue Produktreihe für den Heimatmarkt zu entwickeln. Party B (chinesischer Partner) ist darüber informiert und beab-

sichtigt, die neue Produktgeneration ebenfalls in das JV zu integrieren. Unabhängig von den Marktbedürfnissen wird Party B in den anschließenden Verhandlungen immer auf die neue Produktgeneration schießen. Wenn man dann nicht aufpasst, wird der zukünftige Partner alle Möglichkeiten nutzen, um eine notwendige Verbindung von der aktuellen zu der begehrten neuen Produktreihe herzustellen. Das kann so weit gehen, dass während des Technologietransfers die Integration der neuen Produktreihe als vereinbart dargestellt wird und auf die sofortige Nutzung der neuen Produktreihe bestanden wird.

### Verhandlungstechnik

Bereits im Vorfeld sollten die Ausstiegsmechanismen verhandelt, vereinbart und bereits im JV-Vertrag geregelt werden, da die Wahrscheinlichkeit einer dauerhaften Kooperation eher gering ist und die einmal vertraglich verhandelten Positionen erfahrungsgemäß nicht mehr in Frage gestellt werden. Die Produkt-, Namens- und Vertriebsrechte sollten außerdem vertraglich eingeschränkt werden. Dabei ist davon abzuraten, Standardverträge zu verwenden.

Im Rahmen der ohnehin notwendigen Gespräche mit dem zukünftigen Partner, hat es sich bewährt auch Zukunftsaspekte zu berücksichtigen. Hierbei bekommt eine detaillierte Kenntnis der chinesischen Rechtslage, insbesondere des Gesellschaftsrechts, eine hohe Bedeutung. So erhält der chinesische Partner, im Falle einer vorzeitigen Veräußerung der deutschen Geschäftsanteile, das Vorkaufsrecht. Beschreibt man jedoch bereits im JV Vertrag die möglichen Ausstiegsmechanismen, kann der gesetzliche Vorrang faktisch aufgeweicht werden.

### DER GESCHÄFTSPLAN KANN NICHT AMBITIONIERT GENUG SEIN

#### Geschäftsplanung

Als ein weiteres Element einer guten Vorbereitung ist die Erstellung eines realistischen Geschäftsplanes zu empfehlen. Nicht selten ist zu beobachten, dass zur Vermeidung des zweifelsohne hohen Aufwandes, einfach die Ist-Zahlen

vergleichbarer Länder kopiert und als Grundlage für die Geschäftsplanung des JV verwendet werden. Im schlimmsten Fall werden diese Daten nicht mit dem zukünftigen Partner abgestimmt und einfach dem JV Antrag beigelegt. Verlockend ist dabei das im Vergleich zum europäischen sehr geringe Lohnniveau in China. Da kann also nichts schief gehen, oder? Weit gefehlt! Die Erfahrungen vieler Unternehmen zeigen, dass diese Vorgehensweise aus zweierlei Hinsicht nicht empfehlenswert ist:

1. Die Nebenkosten (Miete, Energie, Sicherheit, Vertrieb, etc) sind manchmal deutlich höher als hier bekannt, Transportkosten für Rohstoffe, oder der Endprodukte werden oft übersehen.
2. Ein mit dem zukünftigen Partner erarbeiteter Geschäftsplan führt zu wichtigen Diskussionen und der Grundlage einer gemeinsamen Identifikation für das neue Gemeinschaftsunternehmen.

Da häufig verlässliche Marktdaten hinsichtlich des Marktpotentials und der Preise fehlen, bildet die jährlich erscheinende Entwicklungsplanung des chinesischen Staates, der so genannte 5-Jahres-Plan, eine gute Basis für die Einschätzung, welches Projekt in welchen Regionen aufgelegt werden und welchen Anteil das chinesische Partnerunternehmen hieran bekommen kann. Dabei ist auch darauf zu achten, dass der chinesische Markt ein Beziehungsmarkt ist und nicht alle chinesischen Unternehmen in alle Provinzen liefern können.

### Kostenexplosion vermeiden

Vor dem Hintergrund der bereits erwähnten Verlockung durch geringe Lohnkosten ist man bei Verhandlungen über die Produktivität des zukünftigen JV geneigt, ein niedrigeres Produktivitätsniveau zu akzeptieren, als es im eigenen Unternehmen üblich ist. Gefördert wird diese Verhaltensweise durch die Aussagen des zukünftigen Partners, seine bereits im eigenen Unternehmen vorhandene große Zahl von Mitarbeitern sofort in das JV einbringen zu können. Dies führt erfahrungsgemäß meist zu einer Verdoppelung oder Verdreifachung der Mitarbeiterzahl. Die damit verbundene Kostenexplosion führt das Unternehmen im Lauf der Zeit dann in die Unwirtschaftlichkeit. Auch die oft gehörte Praxis vieler chinesischer Partner, das JV zur Ausbildung der eigenen Mitarbeiter auszunutzen, belastet das JV.

Um eine derartige Entwicklung zu vermeiden, ist unbedingt darauf zu achten, dass von Beginn an die gleiche Produktivität wie im eigenen Unternehmen festgelegt wird. Dies führt zwar erst einmal zu einem höheren Planungs- und Schulungsaufwand, führt aber mittel- und langfristig zu einem dauerhaft wirtschaftlich geführten Unternehmen, bei gleichzeitiger Erhaltung des gewohnten Qualitätsstandards. Die zur Erreichung dieses Produktivitätsstandards erforderlichen Mitarbeiter sollten sicherheitshalber im JV-Vertrag definiert und mit Ausweispapieren aufgeführt werden. Dies gebietet der unkontrollierten Fluktuation Einhalt. Ein Prämiensystem motiviert darüber hinaus die Mitarbeiter, ihren neuen Arbeitsplatz zu behalten.

### AUCH POTENTIELL RECHTSWIDRIGE KLAUSELN HABEN EINEN MEHRWERT

#### Verhandlungstechnik

Verträge, die mit ausländischen Partnern verhandelt werden, haben in den meisten Fällen einen anderen Charakter als wir

es in Deutschland gewohnt sind. Gemäß deutscher Erwartungshaltung werden die in den Verträgen beschriebenen Positionen nur deshalb dort hinein geschrieben, damit sie auch später genauso umgesetzt werden. Im Ausland und ganz besonders in China bieten einmal verhandelte Positionen, zu einem späteren Zeitpunkt durchaus die Möglichkeit, sozusagen im Tausch gegen andere Positionen, Vertragsänderungen vorzunehmen. Grundsätzlich bilden die im Vertrag unterschriebenen Positionen für den chinesischen Partner aber eine moralische Geschäftsgrundlage, die auch eingehalten wird. Schließlich will man ja nicht sein Gesicht verlieren. Im Alltag werden jedoch unangenehme Positionen, sozusagen zur Kompensation von aktuellen Problemen angesprochen und im Nachhinein hinaus verhandelt. Es entsteht also eine Verhandlungsmasse, die nicht direkt, aber im Laufe des operativen Geschäftes verhandelt wird. Die Vertragsverhandlung bietet also für beide Seiten Spielraum für eigene Regeln.

### Vertragsgestaltung

In China werden sehr gerne Standardlösungen verwendet. Dies gilt in erster Linie auch für Joint-Venture-Verträge. Grundsätzlich werden Standardverträge gefordert, die von beiden Partnern ausgefüllt und zur Genehmigung bei den offiziellen Stellen vorgelegt werden.

Unter Berücksichtigung der oben genannten Eigenarten bei der Vertragsverhandlung und der Tatsache, dass kein Standardvertrag für jedes Unternehmen zu entwerfen ist, sollte von der Nutzung von chinesischen Standardverträgen unbedingt abgeraten werden! Allenfalls sollte man sich darauf einlassen, die vorgegebene Vertragsstruktur zu akzeptieren, was auch zur Vereinfachung im behördlichen Genehmigungsverfahren führen kann. Individuelle Regelungen erschweren zwar u.U. das Genehmigungsverfahren, sind aber nicht nur erlaubt, sondern dringend zu empfehlen. Die Inhalte sollten unbedingt „ausverhandelt“ und genau beschrieben werden.

Als Vorteil hat sich auch herausgestellt, wenn der deutsche Partner den Vertrag bereits vor der ersten Verhandlung vorformuliert. Hierdurch kann er wesentlichen Einfluss auf die Vertragsinhalte bekommen und die chinesische Seite dazu bringen, die bereits beschriebenen Positionen ansprechen und heraus verhandeln zu müssen. Der Vertrag sollte unbedingt in englischer Sprache und idealer Weise mit chinesischer Übersetzung vorformuliert werden.

### OHNE WECHSELSEITIGES VERTRAUEN GEHT NICHTS

#### Kooperative Zusammenarbeit

Der Begriff eines Joint Ventures (Gemeinschaftsunternehmen) zeigt schon auf, dass es sich in diesem Fall um die gemeinsame Gründung und Führung eines Unternehmens handelt. Auf unseren Fall bezogen, haben zwei unterschiedliche Parteien demnach das Interesse, gemeinsam im riesigen chinesischen Markt erfolgreich zu werden. Beide wissen, dass sie alleine nicht in der Lage sind, ihre Produkte erfolgreich im Markt zu platzieren. Dem einen fehlt das technologische Know-how, dem anderen fehlt der Umgang mit fremden Kulturen und den vorherrschenden Marktmechanismen. Das JV ist demnach eine Zweckgemeinschaft und folgt einem gemeinsamen Ziel. Spöttisch ausgedrückt geht es hier manchmal zu wie in einer Wohngemeinschaft. Erfahrungen zeigen, dass ausländische Investoren, die einen

chinesischen Partner nur zur schnellen Erreichung der eigenen Ziele benutzten, kläglich gescheitert sind. Dies ist nicht nur auf interkulturelle Argumente zurückzuführen, sondern auch auf die ganz banale Tatsache, dass hier zwei Partner zusammenkommen, die Kapital einlegen und vermehren wollen. Sobald das Gleichgewicht hinsichtlich der Gewinnmaximierung oder Verantwortungsübernahme gestört ist, wird der, der am langen Ende sitzt, seine Möglichkeiten nutzen, um das Gesamtvorhaben zu gefährden. In den meisten Fällen ist der chinesische Partner in der Lage, Probleme länger auszusitzen bzw. eine konstruktive Problemlösung zu behindern. Da eine Blockadepolitik auf lange Sicht keiner der beiden Seiten hilft, kann man davon ausgehen, dass es über kurz oder lang zur Einigung kommt.

Beide Seiten erwarten als gleichwertiger Partner behandelt zu werden. Da der Umgang mit der jeweils anderen Kultur für beide Partner aber meistens Neuland ist, besteht sehr häufig ein unbegründetes Misstrauen auf beiden Seiten.

Die Lösung der meisten Probleme ist relativ schnell und einfach zu erreichen. Ebenso wie in unserer Kultur ist der Erfolg eines chinesisch-ausländischen JV auf einer vertrauensvollen Zusammenarbeit aufgebaut. Bereits das Einhalten von Versprechungen (die vorher gut überlegt sein sollten) beschleunigt den Abbau eines eventuell bestehenden Misstrauens ebenso wie der respektvolle Umgang miteinander. Oft gehen die chinesischen Partner hier in Vorleistung, die sie gerne bestätigt haben möchten.

### Führungsverhalten und Unternehmensführung

In den meisten Fällen legen internationale Investoren einen hohen Wert darauf, eine Mehrheitsbeteiligung an dem zu gründenden JV zu erhalten. Seit einiger Zeit ist das auch möglich und wird entsprechend praktiziert. Erfahrungen solcher JV zeigen, dass es auch hier im Wesentlichen darauf ankommt, wie man miteinander umgeht. Entscheidungen die im so genannten Board gefällt werden, müssen letztlich im operativen Alltag umgesetzt werden. Hier ist häufig die chinesische Seite im Vorteil, da chinesische Mitarbeiter chinesischen Vorgesetzten unterstellt sind und die Umsetzung vereinbarter Maßnahmen sehr wesentlich von diesen Vorgesetzten abhängt. Der chinesische Partner kann demzufolge die Umsetzung von Maßnahmen im Unternehmen viel stärker beeinflussen.

Daher ist es wichtig, in den Boardmeetings die jeweiligen Maßnahmen im Konsens zu entwickeln und dabei die landesüblichen Spielregeln zu beachten. Probleme sollten frühzeitig besprochen, gemeinsam Lösungsvorschläge verabschiedet und diese zügig umgesetzt werden, um unnötige Störungen zu vermeiden. Das Fazit: Eine Mehrheitsbeteiligung alleine garantiert noch lange keine erfolgreiche Umsetzung von im Board beschlossenen Maßnahmen.

## CHINAGESCHÄFT IST CHEFSACHE

### Interkulturelles Management

Im Gegensatz zu den westlichen Kulturen basiert die asiatische Kultur auf einer strengen hierarchischen Organisation des täglichen Miteinanders. Strategische Entscheidungen werden daher auch streng hierarchisch umgesetzt. Dies steht ganz im Gegensatz zur „westlichen“ Philosophie des „Management by Delegation“. In der Praxis kommt es daher häufig zu Missverständnissen und Blockaden, wie am Beispiel

der Boardbesetzung eines JV zu sehen ist. Übliche Praxis in westlichen Unternehmen ist es, dass man einen Bereichsleiter mit dieser Aufgabe betraut. Gemäß asiatischer Auffassung gehört die Besetzung des Boards jedoch in den Aufgabenbereich des TOP-Geschäftsführers bzw. Eigentümers. Besetzt nun die deutsche Seite eine Boardposition mit einem „zweit-rangigen“ Vertreter so bedeutet dies für die chinesische Seite, dass dieses JV für das deutsche Unternehmen auch nur eine untergeordnete Rolle spielt. Die Konsequenz: Strategische Entscheidungen werden nur sehr langwierig oder gar nicht gefällt werden, da die chinesische Seite in diesem Fall einen gleichwertigen Partner erwartet und nicht einen Vertreter.

Diese Erfahrung haben auch westliche Regierungschefs gemacht, die in der Zeit der politischen Vertrauensbildung in den 90er Jahren ein Kabinettsmitglied nach China reisen ließen, um Grundsatzfragen zu erörtern. Diese Minister wurden zwar mit Freude und Wohlwollen empfangen, allerdings nur von der „zweiten Ebene“ der politischen Führung Chinas. Entscheidungen oder Fortschritte konnten unter diesen Umständen nicht erzielt werden. Hierzu war es notwendig, dass die jeweiligen Staatsoberhäupter selber erschienen, um die jeweiligen Vorhaben sozusagen auf Augenhöhe mit dem chinesischen Staatschef zu verhandeln.

Das Fazit: Eine effektive Unternehmensführung des Gemeinschaftsunternehmens setzt voraus, dass die Hierarchieerwartung der chinesischen Seite erfüllt wird. Die Delegation von strategisch wichtigen Aufgaben an zweitrangige Führungskräfte kommt einer Geringschätzung gleich und wird mit Blockaden und Zeitverlusten beantwortet.

### Personalführung und Geschäftsführung in China

Bereits in der Vorbereitungsphase eines JV benennt der chinesische Partner ein Team, das im späteren JV eine feste Rolle einnimmt. Nicht selten nehmen diese Teammitglieder eine Schlüsselposition ein. Es handelt sich hier um ausgewählte Fachleute, die sich bereits im Partnerunternehmen ausgezeichnet haben und interessiert sind, Karriere zu machen. Der Vorteil liegt auf der Hand: Sie verfügen über sämtliche Informationen, die sowohl während der Verhandlungen als auch bei den ersten Kontaktbesuchen gewonnen werden.

Eine ähnliche Vorgehensweise ist auch jedem ausländischen Investor zu empfehlen. Die Realität sieht anders aus: Häufig findet auf Seiten der ausländischen Partner im gesamten Projektverlauf und der späteren Führung des Geschäftes ein Personal- und Informationsbruch statt, der sich nachteilig auf das JV auswirken kann.

Folgende Probleme tauchen in diesem Zusammenhang bei ausländischen Investoren vermehrt auf:

- Häufiger Wechsel der Teammitglieder (Zuständigkeiten)
- Verhandelte Verträge sind den eigentlichen Verantwortlichen nicht bekannt
- Expatriates stammen nicht aus dem eigenen Unternehmen und kennen nur wenige Details der im Vorfeld ausgehandelten (Vor-)Verträge; darüber hinaus kennen sie das Unternehmen nicht, welches sie in China vertreten.

Die Konsequenz dieser personellen Diskontinuität führt sehr häufig zu unnötigen Akzeptanzproblemen auf Seiten des chinesischen Partners. Darüber hinaus führt der hier beschriebene Informationsverlust auf der ausländischen Seite

dazu, dass der chinesische Partner durchaus die Gelegenheit nutzen kann, einmal geschlossene (eventuell unangenehme) Vereinbarungen zu umgehen bzw. nicht einzuhalten. Ein Verhalten, das im Übrigen nicht nur auf chinesische Eigenarten zurückzuführen ist.

### Kompetenzen geben

Sehr häufig ist zu beobachten, dass die für das eigene Unternehmen arbeitenden Mitarbeiter in China keine Entscheidungskompetenz erhalten. Dies führt dazu, dass der chinesische Partner seine Probleme nicht an ihn weiterleitet, da er nach chinesischer Auffassung nicht in seine Hierarchieebene passt. Die Konsequenz: ein hoher Zeitverzug bei der Behandlung bestehender Schwierigkeiten im chinesischen JV.

## AUF DAS GELD ACHTEN

### Bewertung der Einlage

In den meisten Fällen handelt es sich bei JV in China um Produktionsunternehmen, die für den chinesischen bzw. asiatischen Wirtschaftsraum produzieren. Hierbei werden häufig vorhandene Maschinen und Einrichtungen verwendet, die bereits gebraucht sind. Üblicherweise kauft das JV diese Einrichtungen, oder sie werden vom ausländischen Investor als so genanntes Capital in kind eingelegt.

Seit der Öffnung des Landes sind hier einheitliche Bewertungsstandards vorgeschrieben, die verhindern sollen, dass unbrauchbare oder überbewertete Einrichtungen in das JV eingelegt werden. Darüber hinaus wird verlangt, dass die importierten Maschinen den chinesischen Sicherheitsvorschriften entsprechen.

### Internationales Controlling

Die steuerliche Behandlung chinesischer Unternehmen und chinesisch-ausländischer Unternehmen weichen in vielen Fällen voneinander ab. Darüber hinaus gewährt jede Provinz den JV eigene Vorteile und Anreize. Internationale Rechnungslegungsstandards existieren nicht durchgängig. In manchen Fällen werden JV ähnlich behandelt wie lokale chinesische Unternehmen. Nicht selten findet man für ein JV vier unterschiedliche Buchführungsmethoden

1. lokale traditionelle Buchführung (Provinzabhängig)
2. chinesischer Standard
3. Ableitung International Accounting
4. Ableitung Konzernkonsolidierung

Diese unterschiedlichen Behandlungen der Unternehmen stellen für viele lokale Buchhalter eine hohe Herausforderung dar. Oft ist die Überleitung von einer Methode zur anderen nur schwer nachvollziehbar und es kann vorkommen, dass beim Vergleich aller vier Methoden plötzlich kein Geld mehr im Unternehmen ist, da es sehr unterschiedlich verbucht wird. Zur Vermeidung von derartigen Missverständnissen, ist es notwendig, bereits von Anfang an sich relevante Information darüber, wie das JV nach chinesischen Buchhaltungsgesichtspunkten behandelt wird, zu verschaffen und von Beginn an eine eigene Controllingposition zu installieren. Dieses Controlling sollte in Lage sein, sowohl die lokalen Buchhaltungsrichtlinien (China- und/oder Provinzvorschriften) als auch die internationalen Standards (IFRS/US-GAAP) zu beherrschen. Idealerweise wird der kaufmännische Leiter des JV vom ausländischen Partner gestellt.

### Geldtransfer aktiv begleiten

Die aktuellen Entwicklungen des chinesischen Bankwesens bestätigen den Trend zu einem professionellen internationalen Geldtransfer. Es ist jedoch nicht auszuschließen, dass der Geldtransfer zwar getätigt wird, jedoch den Adressat aus unersichtlichen Gründen nur stark verzögert erreicht oder gar über andere Länder ans Ziel gerät und dabei doppelte Bearbeitungsgebühren erzeugt. Diese Unzulänglichkeiten verursachen in den meisten Fällen zusätzliche Kosten. Eine aktive Begleitung des Geldtransfers durch den kaufmännischen Leiter des JV (Anweisung, Nachfrage, Kontrolle, eventuelle Reklamation) hilft in den meisten Fällen die Transferzeit zu verkürzen.

### Autoren:

Peter Monitor und Dr. Norbert Knittlmayer, beide Mitglieder des interdisziplinären Competence Centers Internationalisierung der RöfPsPartner Gruppe, haben von Anfang an aktiv in den 1990er Jahren beginnend sowohl als verantwortliche Projektleiter als auch als Berater und Boardmitglieder die Entwicklung von JV gestaltet und begleitet. Von der Planung und der Führung umfangreicher Verhandlungen über die erfolgreiche Umsetzung bis hin zur Krisenbewältigung und der Gestaltung von Neuanfängen.

Dr. Norbert Knittlmayer

Rechtsanwalt/Geschäftsführender Gesellschafter  
Aderhold v. Dalwigk Knüppel  
Rechtsanwaltsgesellschaft GmbH in Köln

Peter Monitor

International Business Development  
RöfPs MC Partner  
Management Consultants GmbH in Düsseldorf

# Heben mit Luft? Aber sicher!

## 用空气来提升？当然啦！



**Druckluft ist unser Element.** Es erzeugt keine Funken. Deshalb ist es ein sicheres Antriebsmedium für JDN-Druckluft-Hebezeuge. Erfolgreich in über 90 Ländern der Erde und in mehr als 70 Branchen im Einsatz. Das kann unter Tage, auf hoher See, in einer Montagehalle oder in luftiger Höhe sein.

**压缩空气是我们的电池，它不产生火花。**

所以对JDN气动吊机来说，压缩空气是种安全的驱动媒介，成功地运用在地球上90多个国家和70多个领域里，可以用在地下，海上，装配车间或悬空。



J.D. NEUHAUS GmbH & Co. KG \_ 58449 Witten-Heven \_ Germany

Phone +49 2302 208-0 \_ Fax +49 2302 208-286

[www.jdn.de](http://www.jdn.de)



**J.D. NEUHAUS**  
powered by air!

# Chinese-German Relations in the Eyes of Chinese Media

Dr. Wenguang Shao,  
Managing Director  
Phoenix Chinese News &  
Entertainment Ltd.



## Phoenix TV in Europe

By way of introduction, my parent company Phoenix Satellite Television Holdings is a global-brand satellite television and multiple-media company headquartered in Hong Kong. Our biggest shareholders include Today's Asia, China Mobile, STARTV of News Corporation, and the Bank of China. Nowadays, one cannot talk about Chinese TV industry without mentioning Phoenix TV. As one of its five channels, our European channel, named Phoenix Chinese News & Entertainment Channel (PCNE), broadcasts a continuous stream of Chinese language programmes all over Europe around the clock. We have also introduced more programmes with English subtitles. We maintain a network of reporters, marketing and sales personnel in Britain, France, Germany, Russia and other countries in Europe. And of course as head of our European operation I keep a particularly close eye on how our reporters cover the relations and exchanges between Germany and China

## Highlights in media coverage

Obviously the latest highlight in the Chinese media reporting of the bilateral relations is Chancellor Merkel's visit to China. Phoenix TV has given it ample coverage, with our news stories, interviews with the ambassadors and specialist commentaries syndicated worldwide. Trade is very much the focus of the Chinese press, but there are many other issues reported about this engaging relationship particularly those in the world affairs in which the two countries are playing an important role. Indeed, well before the visit, one was struck by the huge amount of information on China-Germany relations in the Chinese Internet, including reports and interviews contributed by Phoenix TV. The emphasis in the Chinese media has been more on the shared interests and objectives. The balanced discussions on the differences and concerns seem to testify to the maturity and strength of the relationship as far as the Chinese are concerned. On the other hand, much has been made in the German press of issues such as human rights, climate change and Africa.

One impression that stands out is how the German leader used the occasion to see more of China for herself. This seems to be aimed at sending a clear message as to the importance of gaining a better understanding of a nation through first-hand personal experience. The strong contingent of German businessmen representing various industries in the Chancellor's delegation must also have found it extremely stimulating and instructive to actually be there and see China with their own eyes. In a way, this might help them overcome and balance off the usual bias and prejudices reflected in the media coverage. More importantly, when they were actually there, they could appreciate the abundant business opportunities through direct conversation with their Chinese counterparts.

## A good understanding is the key

Given the level of economic activity and trade between the two countries, it is all the more reason why Chinese readers and television viewers are so hungry about information on German market conditions. Investment opportunities are on top of their minds ranging from car manufactures to harbours and airports. In a larger context, the expanded EU gives Germany a huge advantage as the main entrance for Chinese goods and services for the markets of twenty-seven member states. We see more Chinese companies coming to Europe, and their success stories as reported in the media may provide a strong stimulus for other Chinese firms to follow their example.

In addition, people want to know more about German universities, tourist attractions, and last but not least, German football and basketball. They are not only of cultural interest but present real business opportunities as well. As a media person, I am keenly aware that there is a huge room for Chinese media to improve our reporting from Germany. On your part, Chancellor Merkel presided over a major cultural event in China designed to showcase an open, modern Germany through various cultural projects. The German media should be aware of the huge demand on information and contribute more proactively to the news and information

exchange. Phoenix TV for one welcomes any opportunity to conduct such exchanges of news and information with German media partners on a reciprocal and equal footing. We also want to do more joint productions and undertake other forms of cooperation so as to facilitate mutual understanding and quicken the pace of globalised information gathering and sharing.

#### Beyond short-term interests

It is understandable that many people in Germany are concerned about the influx of goods from China and the imbalance of trade. The fact that China's economic growth has surpassed Germany also gives rise to the perceived threat of the Yellow Peril. There are real issues such as quality and safety of Chinese products that divide public opinion and test the skills and wisdom of the government leaders in finding solutions. Also, from the Chinese government's point of view, there are more important, long-term interests that bring the two great nations together and transcend bilateral differences. These range from the shared perspectives on the role of the EU in world affairs, to the importance of culture and sports in forging world peace and common understanding. It would be remiss of media organizations to overlook these positive underlying considerations. At the time of the World Cup in Germany last year, Phoenix TV sent a strong contingent of reporters to observe and report, not only about the games themselves but also about the Germans and other people gathered together, how they participated, rejoiced in the human accomplishments and celebrated the shared spirit of humanity.

Looking forward to the months and years to come, we have the forthcoming Beijing Olympic Games, an opportune time for the media from all nations to get together, not only to report on the sportive events, but also to shed more lights on the historical traditions and current developments in China. Also, Shanghai will host the next World Expo' in 2010, exactly ten years after Hanover which Phoenix TV amply covered as part of our European Odyssey filming expedition at the turn of the century. Cultural exchanges and educatio-

nal projects form an important part of our relationship and add more colours and confidence to the rich content of the bilateral ties as seen by the media.

#### Conclusion

We are in for very exciting times as we embrace the opportunities and challenges of globalisation. The potential benefits and rewards are enormous for this relationship as our two nations go global, including our media organizations. We at Phoenix TV look forward to working with our German colleagues. We see our primary role as a media company to inform. While it is very important to educate the public on the problems and challenges, media in general should not focus too much on and be obsessed with negativities. Through an open dialogue and learning from each other, I hope we will go away with a better understanding of the issues involved and a higher confidence in what we can do together in the future.

Veranstaltung legt Basis für Kooperation zwischen dem CIHD und dem BVMW

# Deutsch-Chinesisches Wirtschaftsforum 2007 als erfolgreiche Kooperationsplattform

Am 30. August veranstaltete der CIHD sein Deutsch-Chinesisches Wirtschaftsforum 2007, das diesmal unter dem Motto „Erfahrungsaustausch im Chinageschäft“ stand. Der Zielsetzung des CIHD, „als Brücke zwischen Deutschland und China zu fungieren“ folgend, bot es nicht nur mittelständischen Unternehmen eine gute Gelegenheit, von den Erfahrungen hochkarätiger deutscher und chinesischer Unternehmerpersönlichkeiten zu profitieren und darüber hinaus das eigene Netzwerk zu erweitern.

Auf deutscher Seite traten dabei die Mitveranstalter Landeshauptstadt Düsseldorf, der Bundesverband der mittelständischen Wirtschaft (BVMW), die FAMOUS Holding GmbH & Co. KG und die CAISSA Touristic (Group) AG mit der Unterstützung der RölfsPartner Gruppe und der Stadtparkasse Düsseldorf als „Brückenpfeiler“ auf. Von chinesischer Seite bildeten die China Classification Society (CCS) und Phoenix CNE TV, die das Forum mit einer am gleichen Abend ausgestrahlten Fernsehdokumentation begleiteten, die andere Seite des Brückenfundaments. Des Weiteren fand eine chinesische Delegation unter der Leitung von Herrn Kong Xiaohong, dem Stellvertretenden Oberbürgermeister der Stadt Huaibei, der auch der neue Vizepräsident des CIHD, Herr Xu Chongxin, Vorstandsvorsitzender der Huaibei Coal and Mining Group, angehörte, ihren Weg zum CIHD.



Deutsch-Chinesischer Gedankenaustausch im VIP-Raum des CIHD

Nach den Grußworten des Präsidenten des CIHD, Herrn Prof. Luan und des Präsidenten des BVMW, Herrn Mario Ohoven (siehe Grußwort im CIHD Magazin), informierte Herr Wilfried Kruse, Beigeordneter der Landeshauptstadt Düsseldorf die rund 180 Teilnehmer des Forums über die Vorzüge der Stadt Düsseldorf als Standort für ausländische Investitionen. So hob er hier die zentrale Lage der Stadt im Herzen Europas hervor, die es Investoren möglich mache, den europäischen Markt bequem zu erschließen und Millionen von Kunden in kürzester Zeit zu erreichen.

In seinem sich anschließenden Vortrag (siehe Leitartikel in diesem Magazin) beleuchtete Herr Dr. Jürgen Harnisch, Senior Advisor der Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) und Vizepräsident des CIHD die „Neuentwicklungen im Chinageschäft“ aus mehreren Perspektiven, wie etwa des Finanz- und Bankensektors oder des Logistikmarktes. Herr Dr. Harnisch verzichtete in seinen Ausführungen auch nicht darauf, die Forumsteilnehmer an einigen persönlichen Erfahrungen im Chinageschäft teilhaben zu lassen, die er seit seiner ersten Beteiligung an einem Deutsch-Chinesischen Joint Venture in der Volksrepublik im Jahr 1981 in reichlicher Zahl machen konnte.

Die weiteren Vorträge an diesem Tag gingen dann immer mehr ins Detail zum Stand der Deutsch-Chinesischen Wirtschaftsbeziehungen. So referierte Herr Mang Chen, Vorstandsvorsitzender der CAISSA Touristic (Group) AG aus Hamburg zur „Situation chinesischer Investitionen in Deutschland“. Laut Herrn Chen befinden sich die Aktivitäten chinesischer Unternehmer in Deutschland erst im Anfangsstadium und dürften in den kommenden Jahren an Intensität zunehmen.

Im Anschluss ging Herr Dr. Wenguang Shao, Intendant bei Phoenix CNE TV in London, daran, den „Einfluss chinesischer Medien auf die Entwicklung des deutsch-chinesischen Handels“ nachzuzeichnen (siehe gleichnamigen Artikel im CIHD Magazin).

Im letzten Vortrag vor dem chinesischen Mittagsbuffet nahmen Herr Dr. Norbert Knittlmayer und Herr Peter Monitor von der RölfsPartner Gruppe das Thema „Deutscher Mittelstand erfolgreich in China – wirtschaftliche, betriebliche und rechtliche Voraussetzungen“ in den engen Fokus ihrer



Die Präsidiumsmitglieder des CIHD, Herr Dr.-Ing. Harnisch, Herr Prof.-Ing. Luan und Herr Xu Chongxin (von links) am Rande des Wirtschaftsforums, es fehlt noch Dr. Jürgen Heraeus

Betrachtungen (siehe gleichnamigen Artikel im CIHD Magazin).

Die Frage-Antwort-Runde am Ende der Veranstaltung macht deutlich, dass das Konzept eines Erfahrungsaustausches mit renommierten Unternehmerpersönlichkeiten im China-geschäft sowie Fachvorträgen, die einige der wichtigsten Punkte aufgreifen und vertiefen, auf eine hohe Resonanz und Akzeptanz seitens der Teilnehmer trifft. Der CIHD wird dieses Konzept auch künftig weiter verfolgen.

Am Rande der Veranstaltung wurde die Basis für eine Kooperation zwischen dem CIHD und dem BVMW gelegt. Der Bundesverband der mittelständischen Wirtschaft wird mit seinen 150.000 Mitgliedern, einem bundesweiten Netz von 160 Geschäftsstellen und einem breiten Beraternetzwerk

auch im Bereich der Außenwirtschaft dabei künftig eng mit dem CIHD zusammenarbeiten, wenn es etwa um gemeinsame Veranstaltungen oder den Austausch gegenseitiger Expertise geht. Diese Zusammenarbeit und Bündelung der Kompetenzen macht besonders vor dem Hintergrund ähnlich gelagerter Mitgliedsstrukturen beider Verbände Sinn, da der CIHD es sich seit seiner Gründung im Jahr 2002 zur Aufgabe gemacht hat, besonders mittelständische deutsche Unternehmen aktiv in ihrem Chinaengagement zu begleiten. An dieser Stelle sei noch einmal allen Unterstützern und Sponsoren des Wirtschaftsforums auf das Herzlichste gedankt!



Veranstaltungssaal des CIHD

## CIHD als Mitveranstalter des Sino-Europe Golf Cups 2007

Der CIHD war Mitveranstalter des Sino-Europe Golf Cups 2007, der am 31. August im Düsseldorfer Golf Club KOSAIDO stattfand. Dieses Golfturnier bot eine Plattform für deutsche und chinesische Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft, ihre einen Tag zuvor beim Deutsch-Chinesischen Wirtschaftsforum 2007 geknüpften Kontakte auf dem Golfplatz zu intensivieren.

Die weiteren Veranstalter neben dem CIHD waren die CAISSA Touristic (Group) AG, die FAMOUS Group, Cosco Europe GmbH, die China Shipping Group, China Classification Society (CCS) und Phoenix TV.

Auf deutscher Seite wurde das Turnier von der Landeshauptstadt Düsseldorf und auf chinesischer Seite vom Chinesischen Generalkonsulat in Frankfurt unterstützt. Der Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Düsseldorf und Beiratsmitglied des CIHD, Joachim Erwin sowie der Chinesische Generalkonsul in Frankfurt, Li Haiyan nahmen aktiv am Turnier teil. Weitere Teilnehmer des Golfturniers werden unter anderem Herr Yu Zenggang, Präsident der China Shipping und Herr Dr. Manfred Spindler, Geschäftsführer der Degussa GmbH. Von den Mitgliedern des CIHD griffen unter anderem Prof. Luan, Präsident des CIHD, Frau Jing Lu, Geschäftsführerin der Ideal T&C GmbH und Herr Jochen Braksiek, Geschäftsführer der Schalker Eisenhütte Maschinenfabrik GmbH ins Turniergeschehen ein.

Der in Hongkong ansässige Sender Phoenix TV berichtete als einer der Mitveranstalter über das Turnier mit einer großen Berichterstattung. Phoenix TV wird flächendeckend vor allem in Europa, aber in den USA und Australien empfangen, um der millionenstarken Community der Auslandschinesen den Zugang zu Nachrichten und Unterhaltung in ihrer Muttersprache nahe zu bringen.



Die Teilnehmer des diesjährigen Sino-Europe Golf Cups im Düsseldorfer Golf Club KOSAIDO

## Unternehmerreise »DUS goes China 2008«

Die positive wirtschaftliche Entwicklung der VR China bietet zunehmend auch deutschen mittelständischen Unternehmen Chancen für ein Auslandsengagement. Im Frühjahr 2008 wird der CIHD daher gemeinsam mit der Landeshauptstadt Düsseldorf, dem China Kompetenzzentrum und in Zusammenarbeit mit der Stadtparkasse Düsseldorf eine Unternehmerreise in die VR China organisieren, bei der die mitreisenden Unternehmer verschiedene Entwicklungszonen und deren Markteintrittsmöglichkeiten, die es individuell zu nutzen gilt, kennen lernen können. Die Ziele der Reise werden neben der regierungsunmittelbaren Stadt Chongqing, die auch Partnerstadt Düsseldorfs ist, Kanton, die Provinzhauptstadt Guangdongs im Süden der VR China sowie die nach wie vor blühende Metropole Shanghai sein.

Der CIHD wird dabei im Vorfeld der Reise Kontakte mit chinesischen Behörden, Unternehmen und Institutionen aufnehmen, um die Profile und Zielsetzungen der Reisetilnehmer an die chinesischen Partner zu übermitteln und somit eine optimale Reiseroute, die auf die Wünsche und Bedürfnisse eines jeden Teilnehmers eingeht, auszuarbeiten. Die Zahl der Teilnehmer wird daher auf 15 Personen begrenzt sein, um eine individuelle Betreuung zu gewährleisten.

Für alle Fragen rund um die Unternehmerreise steht Ihnen gerne Herr Elsner zur Verfügung  
(Kontakt: Tel.: 0211-5008130; E-Mail: elsner@cihd.de).



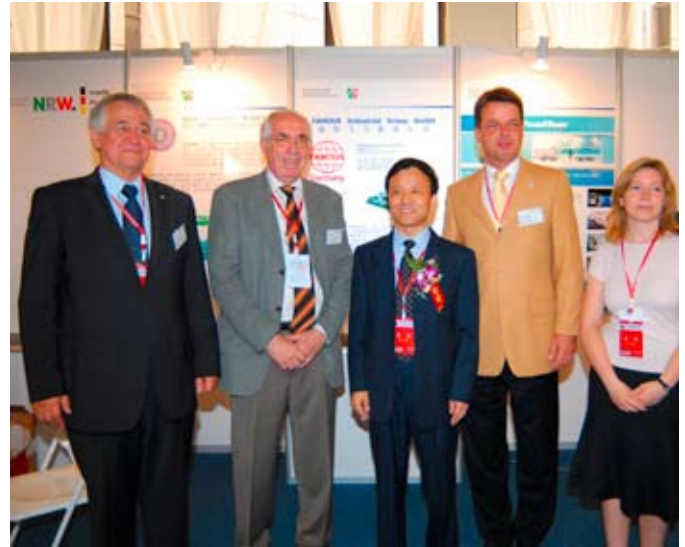
Deutsch-Chinesisches Business Matching in Kanton während der Unternehmerreise 2006

## CIHD führt Mitgliedsunternehmen zur CICHEN Expo

Vom 16. bis zum 18. September 2007 führte der CIHD unter der Leitung seines Präsidenten, Herrn Prof. Luan, eine Delegation zur CICHEN Expo in Taiyuan, Provinz Shanxi. Den Hintergrund dieser Reise bildet eine Einladung des ehemaligen Gouverneurs Shanxis, Herrn Dr. Yu Youjun, an den CIHD während seines Delegationsbesuches in Düsseldorf im Oktober 2006.

Die „China International Coal & Energy New Technology Exposition“ ist eine Fachmesse für die Branchen „Energie-einsparteknik“ und „Regenerative Energien“. Zu dieser dreitägigen Zusammenkunft, die erstmalig stattfand, kamen insgesamt 15.000 Besucher, um sich vor Ort bei 321 Ausstellern, davon 103 aus dem Ausland, über Innovationen in den Bereichen Bergbau, Maschinenbau, Chemie, Umwelttechnik und Kraftwerksoptimierung zu informieren.

Das Ziel der CIHD Delegation war dabei der NRW-Gemeinschaftsstand auf der CICHEN Expo, der vom Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Industrie des Landes NRW (MWME NRW), der NRW.International GmbH, der Energie-Agentur.NRW und der TEMA AG gemeinschaftlich organisiert und vom CIHD freundlich unterstützt wurde. Die Delegation des CIHD, bestehend aus der FAMOUS Group GmbH, der Schalker Eisenhütte Maschinenfabrik GmbH und der WAT GmbH sowie dem CIHD selbst war dabei Teil des NRW-Gemeinschaftsstandes, an dem sich insgesamt elf Aussteller dem chinesischen Publikum präsentierten. Der NRW-Gemeinschaftsstand und die Unternehmen aus NRW, deren Messeauftritt durch die Anwesenheit des Staatssekretärs im MWME NRW, Herrn Dr. Jens Baganz, politisch flankiert wurde, stießen auch auf politische Resonanz von Seiten Shanxis, der Partnerprovinz von NRW, was unter



Die Teilnehmer der CIHD Delegation mit Herrn Staatssekretär Dr. Baganz (Zweiter von rechts)

anderem an dem Empfang der NRW Delegation durch Herrn Jin, den Regierungsleiter Shanxis, deutlich wird. Parallel zum Messeauftritt erhielten die Delegationsmitglieder aus NRW am 16. September die Gelegenheit, ihr Unternehmen in einem „Energiesymposium“ chinesischem Fachpublikum vorzustellen und im Rahmen einer Kooperationsbörse erste Geschäftskontakte anzubahnen bzw. bestehende Kontakte zu vertiefen.

Taiyuan, die Hauptstadt der zentralchinesischen Provinz Shanxi und Standort der CICHEN Expo, hat rund 3.41 Mio. Einwohner. Als eine wichtige Produktionsbasis für Edelstahl, Kokskohle (mit ca. einem Drittel der chinesischen Reserven), Eisenerz und industrielle Chemikalien ist sie ein Hauptstandort des Kohlebergbaus, der Eisenverhüttung und der chemischen Industrie.



Der NRW-Gemeinschaftsstand auf der CICHEN Expo in Taiyuan, Shanxi-Provinz VR China

# ENTEX Rust & Mitschke GmbH

## Der Planetwalzenextruder – ein Universalgenie

In den Anfängen wurden Kunststoffe ausschließlich diskontinuierlich aufbereitet. Dies geschah z.B. in Heiz/Kühl-Mischkombinationen. Durch diese diskontinuierliche Aufbereitung unterlag das Material jedoch ständigen Qualitätsschwankungen, bedingt durch die indifferenten Verweilzeiten. Daher ergab sich Anfang der 60er Jahre der Trend zu kontinuierlichen Aufbereitungsverfahren, z.B. Ko-Kneter, Doppelschnecke und Planetwalzenextruder.

Der Planetwalzenextruder wurde vor 50 Jahren von Herrn Wittrock, einem Mitarbeiter der Firma Hüls AG, erfunden und fand zunächst weitgehend Anwendung in der PVC-Kalender-Industrie. ENTEX hat dieses Verfahren seit den 80er Jahren konsequent weiterentwickelt und perfektioniert. Durch die Einführung der Druckwassertemperierung und einer verbesserten Konstruktion der Kühlkanäle, die eine produktnahe Temperaturführung erlaubt und damit den Wärmeübergang entscheidend beeinflusst haben, fand dieses System zunehmend auch in anderen Anwendungsgebieten Akzeptanz.

Heute ist der Planetwalzenextruder nicht länger nur das klassische Aufbereitungsaggregat für die PVC-Industrie sondern deckt die gesamte Bandbreite der Aufbereitungs- und Reaktionstechnologie ab. Der Planetwalzenextruder wird eingesetzt in der:

**Kunststoffindustrie** – z.B. alle PVC-Rezepturen, ABS, TPO, TPU, gefüllte Polyolefine, Preplex, Kautschukverarbeitung, Elastomerkleber, usw.,

**Farbenindustrie** – z.B. Epoxy-, Polyester-, Acrylik und ähnliche Lacke,

**Chemische Industrie** – z.B. Mischungen mit endothermen und exothermen Reaktionen und

**Lebensmittelindustrie** – z.B. alle thermisch empfindlichen Rezepturen,

**Pharmazeutische Industrie** – z.B. Granulierung hydrophober und lipophiler Wirkstoffe,

**Sonderanwendungen** – z.B. Klärschlammaufbereitung

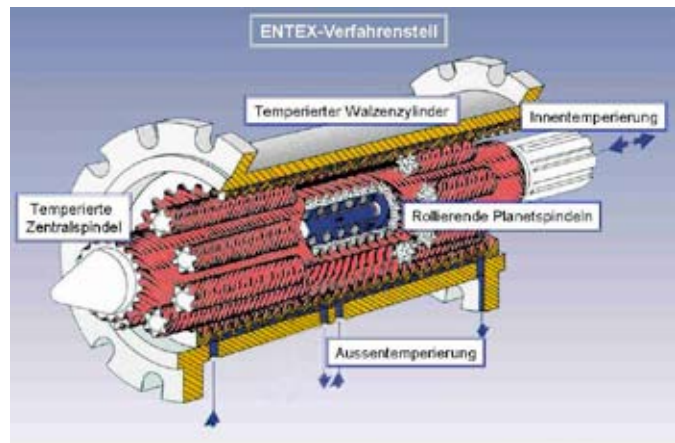


Bild 1: Schnittdarstellung eines Walzenzylinders

Das Kernstück des Planetwalzenextruders ist ein Planetengetriebe mit extremer Verzahnungsbreite und einer 45° Drallverzahnung.

Bei Drehung der Zentralspindel wälzen sich die Planetenspindeln auf der Zentralspindel und dem innenverzahnten Walzenzylinder ab und laufen planetenartig um. Bei diesem Vorgang wird das Material erfasst und durch das Eintauchen der Spindelzähne in die korrespondierenden Zahnücken wird das eingegebene Material zu dünnen Schichten ausgewalzt und mittels der Drallverzahnung nach vorne transportiert.

Durch diese wiederholte Dünnschichtauswalzung wird eine exakte Temperaturführung über den gesamten Aufbereitungsprozess ermöglicht.

Die Entwicklungen der Firma ENTEX haben dieses System optimiert. Durch die Fertigung der Zylinderbuchsen mittels Tiefenerodierung können Zylinderbuchsen mit einer Länge von bis zu 1.500 mm hergestellt werden. Dieses Fertigungsverfahren hat diverse Vorteile gegenüber den herkömmlichen Herstellmethoden Ziehen, Wirbeln oder Schleifen. Zum einen eine exakte Geometrie der Evolventenverzahnung



Bild 3: TP-WE 250/1000-M1 Standard Planetwalzenextruder für die Kunststoffindustrie

auch in gehärtetem Material, zum anderen eine minimale Wandstärke der Zylinderbuchse. Speziell diese Wandstärkenminimierung zusammen mit der wiederholten Dünnschichtauswalzung ermöglichen die exakteste und schonendste Materialaufbereitung aller Aufbereitungsextruder. Hierdurch lassen sich mit diesem System selbst Materialmischungen mit hohen Viskositätsunterschieden problemlos verarbeiten.

Um eine Vorstellung von der Abtauschfläche eines Planetwalzenextruders zu geben, betrachten wir die Standardgröße eines Kalandersbeschickungs-Extruders, den TP-WE 250/2000-M2. Bei einer Umdrehung der Zentralspindel tauscht dieser Planetwalzenextruder eine Fläche von mehr als 12 m<sup>2</sup> ab, d.h. bei 50 Umdrehungen/min. eine Fläche von 600 m<sup>2</sup>. Dies entspricht ca. zweimal der Größe eines Tennisfeldes.

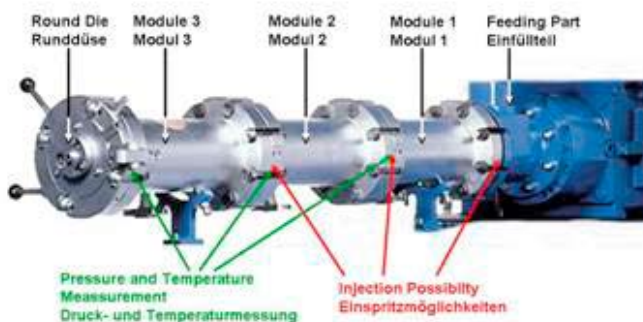


Bild 2: Darstellung der „Modularen Bauweise“ des Planetwalzenextruders

Ein weiterer Entwicklungsschritt des Planetwalzenextruders ist die modulare Bauweise.

Bei der modularen Bauweise werden mehrere Walzenzylinder aneinander gekoppelt und somit der Verfahrensweg vervielfacht. Hierdurch hat der Planetwalzenextruder die Grenzen der herkömmlichen Aufbereitungsextruder, wie z.B. Ein- oder Doppelschneckenextrudern, überschritten, denn

die moderne Aufbereitungstechnik wird mehr und mehr zur Prozesstechnologie.

Der ENTEX-Planetwalzenextruder stellt daher auch heute eine Symbiose aus Thermodynamik und Gestaltfestigkeit dar. Mit extrem dünnen Wandstärken, den Möglichkeiten der Druck- und Temperaturmessung, Einspritzung von viskosen Komponenten und der Entgasung zwischen den Modulen machen eine Aufbereitungstechnologie in neuen, bisher nicht bekannten Dimensionen möglich. Durch variable Gestaltung der Planeten und den Einsatz von Misch- und Scherringen werden Dispergierungen gezielt gesteuert und nicht mehr dem Zufall überlassen.

Auch die ENTEX-Radialgranulierung gehört zu diesen Innovationen. Bei der Entwicklung wurden die spezifischen Vorteile des Systems Planetwalzenextruder genutzt und ermöglichen somit eine Direktgranulierung des Materials im Heißabschlag. Aufgrund des minimal möglichen L/D-Verhältnisses lassen sich Materialien granulieren, die bisher nicht zu granulieren waren. Lochscheibenbedingte Energiedissipationen in das Material werden hier weitestgehend ausgeschlossen. Auch lassen sich durch die radiale Anordnung der Bohrungen in der Lochbuchse erheblich mehr Bohrungen einbringen als bei konventionellen Lochscheiben. Basierend hierauf ist auch die Radialgranulierung mit Schlitzbuchse entwickelt worden. Dieses Variante wird mittlerweile erfolgreich zur Kalandersbeschickung eingesetzt. Die üblichen Lochbohrungen werden hierbei durch Längsschlitze ersetzt. Die austretenden Materialschnitzel sind formbedingt ideal zur Kalandersbeschickung geeignet. Durch das hervorragende Oberflächen/Volumen-Verhältnis der Schnitzel entsteht nur eine minimale Abkühlung während der Beschickung, sodass eine Weiterverarbeitung im Kalanders auf optimale Weise gewährleistet ist.

Wie aber bereits erwähnt liegt die Zukunft des Planetwalzenextruders nicht länger nur bei der klassischen PVC-Aufbereitung, sondern mehr und mehr in der chemischen Reaktionstechnologie, Aufbereitung von Elastomerklebern oder Aufbereitung von Preplex für die Verbundwerkstoffindustrie.



Bild 4: Chemischer Walzenmischer C-WM 400/3000-M3

Die hierfür notwendigen Extrusionsanlagen werden auch nicht länger nur in horizontaler Bauweise gefertigt. Entex-Planetwalzenextruder als Vertikal-Extruder sind heute im Einsatz. Desweiteren ist der Einsatz in der Lebensmittel-industrie immer mehr gefragt. Speziell für Backwaren Milch-produkte, Stärke und Zucker eröffnen sich hier ungeahnte Möglichkeiten.

Durch neu entwickelte Rezepturen wird daher auch der Bedarf an hochleistungsfähigen Aufbereitungsextrudern, wie unseren Planetwalzen-extrudern, steigen.

Als Musterbeispiel für einen Reaktor für die chemische Industrie ist der von der ENTEX Rust & Mitschke GmbH hergestellte Planet-Walzenmischer C-WM 400/3000-M3 (in Bild 4 dargestellt).



Bild 5: Planetwalzenextruder zur Klärschlammaufbereitung

Dieser Walzenmischer ist optimal zur Vermengung viskoser Materialien geeignet. Durch die präzise Temperaturführung lassen sich sowohl endotherme als auch exotherme Reaktionen optimal steuern.

Der R-WM 650/800-M2 ist der weltweit größte, je gefertigte Planet-walzenextruder/-mischer und dient der Aufbereitung von Beckenschlämmen zur thermischen Entsorgung. Besuchen Sie uns!

ENTEX Rust & Mitschke GmbH  
Heinrichstr. 67  
D 44805 Bochum  
Tel. + 49 (0) 234-89122-0  
Fax + 49 (0) 234-89122-99  
e-mail : Sales@Entex-Bochum.de  
www.Entex-Bochum.de

Niederlassung in China:  
ENTEX International Trading  
(Shanghai) C., Ltd.  
Room 1603, # 2 Building No. 789  
Tianshan Road, Changning District  
Shanghai, China  
Tel. + 89-21-62340160  
Fax + 89-21-62334655  
e-mail : chester.du@entex.com.cn

# D.A. Stuart GmbH

SIND SIE BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT? ... D.A. STUART IST ES.

D.A. Stuart ist weltweit führend in der Produktion von technisch hervorragenden Schmierstoffen, Additiven, Prozess- und Systemreinigern, sowie in der Entwicklung und Produktion von Hydraulik-Flüssigkeiten. Das Unternehmen bietet Spezialprodukte und Service-Dienstleistungen für die KFZ-Industrie, die Industriesegmente Stahl, Aluminium, Luft- und Raumfahrt, Umformtechnik und den Bergbau.

Der Name Stuart steht seit über 135 Jahren für die Entwicklung von innovativen Metallbe- und Verarbeitungstechnologien. Der Ruf Stuarts als einer der Marktführer im Bereich von funktionellen Flüssigkeiten und seiner Dienstleistungen basiert auf der Fähigkeit, die Anforderungen seiner Kunden zu kennen, Prozessanforderungen vorauszusehen und somit kundenspezifische Lösungen mit bestmöglichem Service zu bieten. Diese kundenspezifischen Programme reichen von der Übernahme der Gesamtverantwortung für das Management aller chemischen Produkte und Dienstleistungen bis hin zum Management von Schlüsselementen der Prozesse. Durch diese Vorgehensweise wird dem Kunden die Möglichkeit gegeben, sich ganz auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren.

Stuart weiß, dass es die besonderen Talente und Fähigkeiten seiner Mitarbeiter sind, die die Wettbewerbsvorteile verschaffen. Durch die Vereinigung einer starken Organisationskultur, verbunden mit dem Streben nach Leistung, hat sich das Team einen beachtlich guten Ruf aufgebaut, was innovative Lösungen, analytische Fähigkeiten und verlässlichen Service anbelangt.

Gesundheit, Sicherheit & Umwelt sind dem Unternehmen stets ein besonderes Anliegen. Stuart hat es sich zum Ziel gemacht, nachteilige Einflüsse auf die Umwelt auf ein Minimum zu reduzieren, ohne dabei die Qualität seiner Produkte und Dienstleistungen zu beeinträchtigen.

„Total Quality“ ist eines der Leitsätze des Unternehmens. Bereits 1993 verdiente sich Stuart die Qualitäts-Zertifikate nach DIN ISO 9001 und 14001. Im Jahr 2005 kam das TS 16949 Zertifikat hinzu. Eine jährliche Überwachung durch den TÜV sorgt für beständige Aktualität des Qualitätswesens.

Ein, für das Unternehmen Stuart, sehr bedeutendes Ereignis war die Grundsteinlegung für den Bau der neuen Stuart Betriebsstätte in Shanghai im Mai 2005. Diese Grundsteinlegung war ein Meilenstein für das Unternehmen. Es war für Stuart die erste neue Produktionsanlage seit vielen Jahren, und es bedeutete die Erschließung des rasch wachsenden chinesischen Marktes. China ist der größte Produzent und Konsument von Kohle auf der Welt und besitzt enorme Kohlereserven.

Schwer entflammable Hydraulikflüssigkeiten für den Bergbau gehören seit Jahren zum Produktportfolio von D. A. Stuart. Somit ist China Ziel (nicht nur) für den Vertrieb von Hydraulikflüssigkeiten geworden.



Feier zur Grundsteinlegung, Shanghai

# J.D. Neuhaus GmbH & Co. KG

Tradition und Innovation: Diese beiden Begriffe kennzeichnen die J.D. Neuhaus GmbH & Co. KG (JDN), Witten, wie kaum ein anderes Unternehmen. Die Firmengeschichte von JDN ist in Deutschland nahezu einmalig: 1745 als Windenschmiede gegründet, befindet sich das Unternehmen seit über 260 Jahren ohne Unterbrechung im Familienbesitz, mittlerweile in der siebten Generation.



Exakte Positionierung eines Ruderblattes mit zwei JDN-Druckluft-Hebezeugen Profi 100 TI, Tragfähigkeit jeweils 100 t

JDN beschäftigt im Stammhaus in Witten 130 Mitarbeiter. Dazu kommen Tochtergesellschaften in den USA, Frankreich, England und Singapur.

Das Herstellungs-Programm umfasst

- Druckluft-Hebezeuge und Hubwerke mit Tragfähigkeiten bis 100 t
- Druckluft-Krananlagen und Krankits mit Tragfähigkeiten bis 50 t
- Druckluft-Winden mit Kapazitäten bis 3000 kg
- jeweils für einen Luftdruck von 4 bar oder 6 bar

JDN-Druckluft-Hebezeuge und -Winden sind serienmäßig für den Einsatz in explosionsgefährdeten Bereichen geeignet, da das Antriebsmedium Druckluft im Gegensatz zum elektrischen Strom keine Funken erzeugt.

Weitere serienmäßige Vorteile:

- Robuste Bauweise, minimale Bauhöhen
- 100 % Einschaltdauer, somit keine Wartezeiten
- Bedienerfreundlich und wartungsarm
- Beliebige Schalthäufigkeit bei Dauerbetrieb
- Feinfühlig regulierbare Geschwindigkeiten

JDN-Produkte werden weltweit in mehr als 90 Ländern und über 70 Branchen eingesetzt. Typische Einsatzbereiche sind die Chemische Industrie, On- und Offshorebereiche, der Untertage-Bergbau, der Schiffbau, der Maschinen- und Anlagenbau sowie Montagebereiche in Industrie und Handwerk.

Vom Hersteller von Holzschaftwinden, die für die Fuhrleute bei den damaligen Straßenverhältnissen als „Wagenheber“ unverzichtbar waren, bis zum heutigen modernen Industrie-Unternehmen war es ein weiter Weg. Er begann vor mehr als 260 Jahren mit der Eintragung des Windenschmiedes Johann Diederich Neuhaus I. in das „Sprockhövelsche Fabrickenbuch“. Winden produzierten auch seine Nachfahren. Sie wurden bis ins 20. Jahrhundert in handwerklicher Arbeit hergestellt und im Wesentlichen an den Bergbau, Kleinunternehmen, Fuhrleute und bäuerliche Betriebe geliefert.



JDN im Dienste der Raumfahrt. Für den Transport der ARIANE-Raketenstufe entwickelten die JDN-Ingenieure das JDN-Gleichlauf-Hub- und Wendegerät

Die Grundlage für das auf Innovation und Wachstum ausgerichtete Wirtschaftsunternehmen von heute wurde 1952 gelegt. In diesem Jahr ersetzte man bei JDN den bis dahin üblichen Handantrieb bei Hebezeugen durch einen Druckluftmotor. Diese Neuerung revolutionierte die Anwendungsmöglichkeiten zunächst im Bergbau und leitete den wirtschaftlichen Aufschwung von JDN ein.

Zahlreiche Innovationen folgten im Laufe der Jahre. Aktuelles Beispiel ist die komplette Neuentwicklung der gesamten JDN-Industrie-Serie.

So wurde ein patentiertes Motor-Bremssystem entwickelt, dessen vorteilhafte Konstruktion für eine konsequente Reduzierung der Anzahl an Bauteilen sorgt und damit den Betrieb der JDN-Hebezeuge kostengünstig und sehr wartungsfreundlich macht. Ökonomisch gestaltete Fertigungsverfahren und modernste Bearbeitungszentren stellen Wirtschaftlichkeit auf einem hohen Qualitätsniveau sicher. Durch die Neuentwicklungen ist es JDN gelungen, einen neuen Standard im Bereich druckluftbetriebener Hebezeuge zu setzen. „Für uns ist die Optimierung der Produkte ein wichtiger Bestandteil der Unternehmens-Strategie, und diesen Technologievorsprung möchten wir gern an unsere Kunden weitergeben“, so der geschäftsführende Gesellschafter Wilfried Neuhaus-Galladé.

Als Ansprechpartner steht Ihnen Herr Michael Schultheis, Vertriebsleiter bei JDN, telefonisch unter 02302-208254 bzw. per E-Mail unter [michael.schultheis@jdn.de](mailto:michael.schultheis@jdn.de) gerne zur Verfügung.



JDN-Druckluft-Hebezug mini 250 beim Einsatz an einem Bearbeitungszentrum zum Handling der Werkstücke

# Schalker Eisenhütte Maschinenfabrik GmbH



Die Schalker Eisenhütte ist weltweit Technologieführer in der Herstellung und Konstruktion von Kokereimaschinen. Daraus resultieren Hightech-Lösungen, die für den Betrieb von Kokereien technische und wirtschaftliche Maßstäbe setzen.

Vom Befüllen der Koksboxen bis zum Löschvorgang sind alle SCHALKE Aggregate unter den Aspekten höchstmöglicher Verfügbarkeit und Qualität konstruiert sowie in einem komplexen Automatisierungssystem effizient miteinander verknüpft.

Damit sind Anforderungen an eine forcierte Produktivität kein Problem. So ermöglicht das System SCHALKE ein schnelles, volumetrisches und geregeltes Befüllen der heißen Kammern mit z.B. 82t Kohle in weniger als 60 Sekunden. Gegenüber herkömmlichen Systemen wird eine Produktivitätssteigerung von mindestens einem Prozent garantiert.

Beheimatet in einem Land mit strengsten Umweltgesetzen, nutzte die Schalker Eisenhütte ihr Know-how zur Entwicklung hocheffizienter Emissionsschutzeinrichtungen für Kokereien. Damit hat SCHALKE nicht nur seine Innovationskraft unter Beweis gestellt, sondern leistet weltweit einen nachhaltigen Beitrag zu besseren Umweltbedingungen.

Sowohl beim Verkokungsprozess selbst, wie beim Befüllen, Öffnen und Ausdrücken der Kammern sowie beim Überleiten verhindern hochmoderne Absaug- und Reinigungssysteme von

SCHALKE, das gas- und staubförmige Emissionen in die Umwelt gelangen. Mittels Controlled Charging, Wirbelhaubenverfahren oder Deckelvergießeinrichtung sowie einer automatischen Vernetzung wird eine Emissionsfreiheit von 98,5 Prozent erreicht, ein Spitzenwert, der einmal mehr die technische Kompetenz der Schalker Eisenhütte demonstriert.

Auf dieser Basis konstruierte, fertigte und montierte SCHALKE im Jahr 2003 die Kokereimaschinen für die modernste Kokerei der Welt von Thyssen Krupp Stahl in Duisburg Schmelzern (Deutschland).

Im Jahr 2004 ist SCHALKE dann in den chinesischen Markt eingetreten. Die Taiyuan Iron and Steel Corporation hat sowohl die Konstruktion als auch die

Lieferung von Schlüsselkomponenten der Kokereimaschinen für ihre neue Kokerei in Auftrag gegeben. Die Maschinen gingen im August 2006 in Betrieb. Vergleichbare Aufträge wurden von der MAGANG Group, der Wuhan Iron & Steel Co. Ltd., der Shougang Jingtang Iron & Steel Co. Ltd. und der Jiangsu ShaGang Group Co. Ltd an SCHALKE vergeben.

Vom ersten Auftrag an kooperiert SCHALKE dabei erfolgreich mit der DHI.DCW Group Co. Ltd. als lokalem Partner.

Mit sieben Jahrzehnten Erfahrung liefert die Schalker Eisenhütte maßgeschneiderte Schienenfahrzeuge nach kundenspezifischen Vorgaben. SCHALKE Lokomotiven bewähren sich weltweit unter schwierigsten Einsatzbedingungen im Unter- und Über-



tagebergbau oder als Spezialfahrzeuge auf öffentlichen Schienensystemen wie etwa Bangkok oder Berlin. Ein Highlight, die „Cargo Tram“ für das VW-Werk in Dresden, eröffnet seit 2001 als Güterstraßenbahn völlig neue innerstädtische Transportwege.

Auf der CICEN Expo 2007 in Taiyuan war SCHALKE Mitaussteller auf dem NRW Gemeinschaftsstand. Insbesondere wurden dort die Bergbaulokomotiven präsentiert. Im Mittelpunkt stand dabei die „Einheitslokomotive“, die seit 1990 auf allen Bergwerken der Ruhrkohle AG (heute Evonik Industries) im Einsatz ist.

In einer Firmenbroschüre äußert sich Geschäftsführer Jochen Braksiek so: „Erfindergeist, Tatkraft und Leistung bei höchster Qualität prägten unser Unternehmen schon vor mehr als 100 Jahren. Konstruktion und Fertigung von Spezialmaschinen erfolgten immer im intensiven Austausch mit unseren Kunden.

Unsere Rangier-, Tunnel- und Bergbaulokomotiven erfüllen die neuesten technischen Anforderungen. Im Bau und der permanenten Weiterentwicklung von Kokereimaschinen sind wir heute weltweiter Technologieführer. Auf weiteren Einsatzfeldern werden wir unser Know-how zur Anwendung bringen. Mit hoher Kreativität und der Erfahrung eines traditionsreichen Unternehmens bieten wir unseren Kunden auch in Zukunft innovative technische Konzepte, die zur Erhöhung der Produktivität wie auch zur Verbesserung

der Umweltstandards entscheidend beitragen.

Geben Sie uns ihre Aufgabe. Wir finden die richtige Lösung!“



Jochen Braksiek, Geschäftsführer der Schalker Eisenhütte Maschinenfabrik GmbH

Es ist gut zu wissen, dass man bei Bedarf auf die Erfahrungen und das Netzwerk des CIHD zurückgreifen kann.

## Meilensteine

- 1872 Gründung der Schalker Eisenhütte in Gelsenkirchen durch Friedrich Grillo
- 1882 Konstruktion und Bau der ersten dampfbetriebenen Druckmaschine für Koksöfen
- 1900 vollständige Maschinisierung des Kokereibetriebes – SCHALKE baut Koksdruckmaschinen, Türabheber, Kokschenführmaschinen, Kokslokwagen mit Zuglokomotiven.
- 1937 Produktionsstart für 70-t- Fahrdrahtlokomotiven für rheinischen Braunkohle-Tagebau - bis 1954 Bau von 34 Lokomotiven
- 1982 das „System Schalke“ vereint einige Koksofenbedienungsmaschinen und erhöht so die Effektivität bei einer Verringerung der Emissionen.
- 1993 Entwicklung einer Einheitslokomotive für den Deutschen Untertage-Steinkohlebergbau. Mehr als 100 Lokomotiven werden ausgeliefert.
- 2001 Entwicklung und Bau der ersten Güterstraßenbahn (Cargo Tram) zum Transport von Autoteilen über das Straßennetz in Dresden zur VW-Fabrik.
- 2003 Konstruktion, Lieferung und Montage der Koksofenbedienungsmaschinen für die größte Kokerei der Welt in Duisburg- Schmelgern, Deutschland.
- 2004 Markteintritt in der Volksrepublik China – Auftrag über die Lieferung von Schlüsselkomponenten und die Konstruktion aller Koksofenbedienungsmaschinen für die neu gebaute Kokerei TISCO in Taiyuan. Es folgten Anschlussaufträge für weitere chinesische Kunden wie MASTEEL, WISCO und SHOUGANG.
- 2007 Entwicklung und Bau von Rangierlokomotiven für den Vollbahnbetrieb mit Mittelführerstand und diesel-elektrischem Antrieb.

# Chinesisch-Kompetenz aus Bochum: das LSI-Sinicum

Wenn zwei Deutsche sich in Peking oder Shanghai treffen und der eine den anderen fragt „Waren Sie auch in Bochum?“, dann ist es ganz eindeutig, wie diese Frage zu verstehen ist: Bochum ist in diesem Kontext ein Synonym für das bundesweit einzigartige Landesspracheninstitut (LSI) mit seiner Chinesisch-Abteilung „Sinicum“.

Das LSI-Sinicum ist seit 1980 anerkanntermaßen die Einrichtung schlechthin, in der Fach- und Führungskräfte der Wirtschaft, Mitarbeiter von Kammern und Verbänden, Freiberufler und Korrespondenten, Hochschullehrer und Studierende ihren sprachlichen und kulturellen Zugang zu China gefunden haben und auch weiterhin finden.

Und wohl jeder von diesen weit über 6.000 Absolventen des LSI-Sinicum wird sich zunächst die bange Frage gestellt haben, ob es für einen Deutschen überhaupt möglich ist, das Chinesische, diese als so fremd und unnahbar geltende Sprache zu erlernen. Der Erfolg gibt dem Ansatz des LSI-Sinicum recht: auch in relativ kurzer Zeit – welcher Manager, Korrespondent oder Dozent hat schon 10 Semester Zeit? – gelingt es, eine solide und praxistaugliche Grundlage zu schaffen für die kommunikative Handlungsfähigkeit im Chinesischen!

Die eine Hälfte der Voraussetzungen hierfür liefern die Kursteilnehmer des LSI-Sinicum selber: sie sind durchweg hochmotiviert, stehen unter dem Erwartungsdruck, sich schon in Kürze am neuen Arbeitsplatz in China orientieren und behaupten oder sich in Deutschland bzw. von Deutschland aus mit chinesischen Gesprächs- und Arbeitspartnern verständigen zu müssen.

Und die andere Hälfte der Voraussetzungen liefert das Dozententeam des LSI-Sinicum: ein bis ins Detail durchentwickeltes didaktisches Konzept, welches die Spezifika der chinesischen Sprache auf wissenschaftlicher Grundlage verständlich macht und welches diese neue Sprache kontrastiv zum Deutschen präsentiert, ausgehend also von dem, was die Kursteilnehmer schon an Vorkenntnissen mitbringen.

Das alles dominierende Ziel der Intensivkurse im LSI-Sinicum besteht darin, die Teilnehmer in kürzester Zeit und so

effizient wie möglich in der neuen Sprache handlungsfähig zu machen, es ihnen zu ermöglichen, im Lande ohne fremdsprachliche Hilfe zurechtzukommen und sich im Anschluss an einen dreiwöchigen Intensivkurs ihre Sprachkompetenz in Eigenregie oder mit qualifizierter Hilfe von Experten in China selbst weiter auszubauen.

Für die Arbeit des LSI hat es sich bewährt, dass nicht nur die entsandten Mitarbeiter selbst durch das Intensivkursangebot kommunikativ handlungsfähig werden, sondern dass gerade auch deren mitausreisenden Ehe- bzw. Lebenspartner erreicht und qualifiziert werden; denn es ist gerade dieser Personenkreis, der in China kontinuierlich vor sprachlichen Herausforderungen stehen wird: Einkauf, Schultransport, Handwerkerkontakte etc.

Die Intensivkurse, die das LSI-Sinicum an seinem Bochumer Standort durchführt, umfassen einen dreiwöchigen Grundkurs, einen zweiwöchigen Aufbaukurs sowie einen ebenfalls zweiwöchigen Oberkurs. In diesen Kursen wird in Kleingruppen mit max. 8 Teilnehmern täglich 7 bis 8 Stunden Unterricht erteilt; hinzukommen täglich 3 bis 5 Stunden Selbststudium und mehrmals wöchentlich ein individuelles Nachbereitungsangebot.

Ein derart intensives Angebot erfordert selbstverständlich die uneingeschränkte Präsenz und Konzentration der Teilnehmer; idealerweise wohnen diese während der Kurszeit in den Gästezimmern, die das LSI in seinen eigenen Räumlichkeiten anbietet: Unterricht, Selbststudium und Wohnen unter einem Dach!

Der Unterricht wird von wissenschaftlich qualifizierten und erfahrenen Dozenten durchgeführt; dabei ist es ein Grundprinzip des LSI, dass sich das Dozententeam sowohl aus chinesischen Muttersprachlern als auch aus deutschen Experten zusammensetzt; letztere weisen den didaktisch unschätzbaren Vorteil auf, dass sie, die das Chinesische ebenfalls „von der Pike auf“ gelernt und studiert haben, sich sehr gut in die Lage der Kursteilnehmer versetzen und diesen den Zugang aus der eigenen Erfahrung heraus erleichtern können.



Blick auf das Gebäude des LSI in Bochum

Das Sinicums-Team wird regelmäßig verstärkt durch Gastdozenten aus den drei chinesischen Partnerhochschulen des LSI: Universität Nanking, Beijing Foreign Studies University, Tongji-Universität Shanghai. Diese Gastdozenten arbeiten für jeweils 1 Jahr in Bochum und sichern die sprachliche, kulturelle und politische Aktualität der LSI-Angebote.

Die große Mehrzahl der Sinicums-Kurse wird in Bochum durchgeführt. Daneben finden auch mehrmals im Jahr Angebote in China statt, zu denen Dozenten aus Bochum für zweiwöchige berufsbegleitende Semi-Intensivkurse entsandt werden. Diese Kurse richten sich an in China lebende und tätige Deutsche (Mitarbeiter von Unternehmen, Verbänden, diplomatischen Vertretungen etc.) und werden entweder im Auftrag einzelner Unternehmen oder gemeinsam mit dem German Center in Shanghai bzw. Peking durchgeführt.

Für alle Kurse des LSI – gleichgültig ob sie in Bochum oder in China stattfinden – gilt, dass sie in erster Linie sprachliche Kompetenzen vermitteln, dass daneben aber auch grundsätzlich immer die landeskundliche, politische, wirtschaftliche und interkulturelle Dimension des Zugangs zur Realität Chinas im Blickfeld bleibt.

Seit dem Jahre 2007 bietet das LSI gemeinsam mit zwei Partnerinstitutionen auch eigenständige Vorbereitungsseminare (in der Regel zweitägig) unter dem Titel „CHINA KOMPETENZ“ an, die Expertenwissen und Handlungskompetenz in den Bereichen Wirtschaft, Kommunikation und Kultur vermitteln.

Seit Januar 2007 ist das LSI, in dem neben dem Chinesischen auch Kurse zum Japanischen, Koreanischen, Russischen, Arabischen und Persischen auf dem Programm stehen, eine Zentrale Betriebseinheit der Ruhr-Universität Bochum.

Landesspracheninstitut in der Ruhr-Universität Bochum

Direktor: Dr. Jochen Pleines

[www.lsi-bochum.de](http://www.lsi-bochum.de)

Tel.: +49 (0)234 68740

Mail: [info@lsi-bochum.de](mailto:info@lsi-bochum.de)



Intensivunterricht Chinesisch am Sinicum des LSI

# CIHD

## Partnerbörse Kanton

### Vier Projekte auf einen Blick

#### 1. Joint Venture and Cooperation Producing CNC Lathe

**Name of Project:** Joint Venture and Cooperation Producing CNC Lathe

**Description of Project:** With good developing conditions after being reformed, look for to cooperate with well-known brand in world business enterprise, create the biggest CNC lathe production base in south region in China.

**Cooperation Form:** Cooperation

**Intended Duration of Cooperation:** 10 to 20 years

**Total Investment:** 16 million USD

**Chinese Contribution and Structure:** 8 million USD

**Foreign Contribution and Structure:** 8 million USD

**Expected Time for Reimbursement:** 6 to 7 years

**Project Site:** Dashi, Panyu district, Guangzhou City

**Infrastructure Conditions:** Existing building facilities with water and power supply, communication, transportation, etc.

**Project Progress:**

**Category:** Nation admission type

**Attachment:** Description of Chinese Partner

**Name and Address:** Guangzhou Machine Tool and Instrument Cooperation Ltd

Located in Dashi Shibe Power- Industry, Panyu District, Guangzhou City

**Ownership:** State owned

**Establishment Time:** In 1958

**Registered Capital:** 36.35 million yuan

**Business Scope:** Producing and supplying and marketing of machine tool and instrument

**Manufacturing Capability:** 4000 sets per year

**Area of Factory:** 46,000m<sup>2</sup>

**Number of Staff:** 1450

**Number of Technician:** 100

**Technological & Operational Conditions:** With rich experience in manufacture and market exploring, Guangzhou Machine Tool and Instrument Corporation Ltd. has more than 40-year history in designing, manufacturing and marketing of CNC machines. The main products are universal lathes and CNC lathes (the central height is 320—560mm) and CNC tool instrument. The maximum output is about 4000 sets and their export rate maintains steadily around 20%--50%. They have many marketing network both in Southeast Asia and North America, and in China

#### 2.a. Biomedicine (cooperation project)

**Project:** Biomedicine (cooperation project)

**Description of Project:** Introduce advanced biomedicine technology and project from foreign countries, develop new biomedicine product through cooperation and make it industrialized

**Cooperation form:** Establish Joint Venture Company or Project Company

**Intended Duration of Cooperation:** Decide through discussion

**Total Investments:** Depend on concrete project

**Chinese Contribution:** Invest cash or provide facilities

**Foreign Contribution:** Invest cash and technology

**Project Time for Reimbursement:** Depend on concrete project

**Project Site:** Guangzhou City

**Infrastructure Conditions:** Newly built or subsidiaries of GZPHL

**Project Progress:** Yet to be determined

**Category:** Medicine industry the eleventh category

#### 2.b. Medical Instrument

**Project:**

**Description of Project:** Introduce advance medical instrument technology from foreign countries, develop new medical instrument through cooperation and make it industrialized.

**Cooperation form:** Establish Joint Venture company or project company

**Intended Duration of Cooperation:** Decide through discussion

**Total Investments:** Depend on concrete project

**Chinese Contribution:** Invest cash or provide facilities

**Foreign Contribution:** Invest cash and technology

**Project Time for Reimbursement:** Depend on concrete project

**Project Site:** Guangzhou City

**Infrastructure Conditions:** Newly built or subsidiaries of GZPHL

**Project Progress:** Yet to be determined

**Category:** Medical instrument manufacturing industry

**Attachment:** Description of Chinese Partner

**Name and Address:** Guangzhou Pharmaceutical Holdings Limited

45, Sha Mian North Street, Guangzhou

**Year of Establishment:** October 1996

**Registered Capital:** RMB1.077 billion

**Business Scope:** Manufacture and Sale of Chinese and Western medicine, biotechnological product etc.

**Manufacturing capability:**

**Annual turnover:** RMB 14 billion

**Area of Factory:** Several districts of Guangzhou City

**Number of Staff:** 16000 employees

**Number of Technician:** Staff has both medicine technology and entrepreneurial experience

**Technological and Operational:** Guangzhou's Well operating key enterprise which involves technology, industry and trade business. The profit of 2005 is about RMB 14 billion

### 3. Vehicle Tire Project

**Project:** Vehicle Tire Project

**Description of Project:** The enterprise shall be moved to the rubber industrial zone, Huadu district before being transformed and enlarged in scale.

**Cooperation form:** Co-operation or joint venture

**Intended Duration of Cooperation:**

**Total Investment (USD):** 50 million USD

**Chinese Contribution:** Ground, Workshop, Equipment, Technique, Brand etc.

**Foreign Contribution:** 25 million USD

**Expected Time for Reimbursement:**

**Project Site:** The rubber industrial zone, Huadu District, Guangzhou, P.R.C

**Infrastructure Conditions:** Water source, electricity, road and communication establishment are all ready.

**Project Progress:**

**Category:** Licensed

**Attachment:** Description of Chinese Partner

**Name and Address:** Guangzhou Guangxiang Tire Enterprises Group Co., Ltd

**Address:** 9, jinsha Rd, Industry Thoroughfare, Haizhu District, Guangzhou, P.R.C

**Ownership:** Wholly state-owned

**Year of Establishment:** Nov 10, 2000

**Registered Capital:** 383 million RMB

**Business Scope:** Manufacture products such as automobile tires, motorcycle tires, bicycle tires and other tires, rubber hoses, latex products, rubber sundries and equipments, shoes and balls. Leased property, wholesale or retail trade (except the merchandise controlled by the state.). Freightage (limited to the filial), imported and exported products and technique (except that had been confined and forbidden by the state.).

**Manufacturing Capability:** Large scale

**Area of Factory:**

**Number of Staff:** 4500

**Number of Technician:** 900

**Technological & Operational Conditions:** Guangzhou Guangxiang Tire Enterprises Group Co., Ltd is a wholly state-owned limited liability company attached to Guangzhou Rubber Enterprises Group Inc., Ltd and the group is in charge of four attached manufactories specialized in powered vehicles' tires, latex products, rubber hoses and belts. It is the chief council member of the powered vehicle's tire division, the association of Chinese rubber industry. With a technologically powerful team, the group has been making lots of famous-brand products including "Diamond" powered vehicles' tires, "Double One" latex commodities, "Lion Globe" rubber hoses, "Circle-flying" belts, etc. Among the products the group has manufactured, the production of its condoms ranks first in Asia, "Diamond" tire is the famous brand in the indus-

try and the production of "Lion Globe" hoses is in the first three places in China. Besides, the company holds different amounts of share of the following enterprises: Guangzhou Bolex Tire Co., Ltd, Guangzhou Tianhe Rubber Hose Co., Ltd, South China Tire & Rubber Co., Ltd, Guangzhou Pearl River Rubber Tire Co., Ltd, Guangzhou Innova Rubber Co., Ltd, etc. Among the tires the above companies produce, "Pearl River" and "Bolex" auto tires are both famous brands in Guangdong province and "Wanli" auto tire is one of the best brands in china.

### 4. Auto Glass Cooperation Project

**Project:** Auto Glass Cooperation Project

**Description of Project:** Whereas, at present auto industry in Guangzhou is developing rapidly and the auto output is expanding continuously. However the auto glass manufacturers in Guangzhou can not meet the OEM demands of local auto manufacturers for the factors such as scales and technology. So GACC intends to cooperate with the domestic or foreign auto glass manufacturers which possess the advanced technology to produce front and rear windscreen of passenger vehicles and commercial vehicles with the initial scale of 300,000 sets per year.

**Cooperation form:** Joint venture and technology cooperation

**Intended Duration of Cooperation:** 30 years

**Total Investment (USD):** 30 million USD

**Chinese Contribution:** Chinese contribution 25%-30%

**Foreign Contribution:** Foreign contribution 70%-75%

**Expected Time for Reimbursement:** 5 years

**Project Site:** Nansha Development Zone or Guangzhou Economic & Technological Development District

**Attachment:** Description of Chinese Partner

**Name and Address:** Guangzhou Automobile Group Component Co., Ltd

**Address:** 28th Floor, 555, Dongfengdong Rd., Guangzhou

**Ownership:** Sino-foreign equity joint venture

**Year of Establishment:** August 28th, 2000

**Registered Capital:** 185,680,000 CNY

**Business Scope:** Manufacturing, machining components of automobile, motorcycle and bicycle. Selling the products and supplying the services of maintenance after sales and installation.

**Manufacturing Capability:** 12 affiliated enterprises at present

**Area of Factory:** 12 affiliated enterprises locating around Guangzhou

**Number of Staff:** 3663 (till the end of 2005)

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

# China – Bedrohung oder Partner?

Prof.-Ing. Wei Luan, Präsident des CIHD

„Keine Angst vor dem Drachen“ – so lautete erst kürzlich die Hauptüberschrift des Sonderheftes China 2007 des renommierten Wirtschaftsmagazins WirtschaftsWoche. Eine Zeile darunter war zu lesen „Wie Deutschlands Wirtschaft der Herausforderung China trotzt“ – ein Satz, der gerade mittelständischen Unternehmen Mut machen und sie für ein Engagement in China bestärken soll. Eine zentrale Aussage dieses Artikels deckt sich mit meinen persönlichen Erfahrungen. So weckt der rasante Wirtschaftsaufschwung, den die VR China in den letzten fast 30 Jahren genommen hat, in Deutschland wahlweise enthusiastische Gefühle oder Bedrohungsängste. Im ersten Fall wird das gewaltige Potential, das China ausländischen Unternehmen bietet, in den Vordergrund gestellt, im zweiten Fall werden negative Entwicklungen, wie etwa Probleme beim Schutz des geistigen Eigentums, thematisiert. Eine ausgewogene Betrachtung der politischen, wirtschaftlichen und kulturellen Faktoren für die immer gewichtigere Rolle Chinas in der Weltwirtschaft und damit auch der Weltgemeinschaft erscheint schwierig, denn trotz aller harter Fakten umgibt immer noch ein Nimbus des Mysteriösen und Fremdartigen das Chinabild im Westen.

Mit diesem Artikel hoffe ich, Ihnen eine mögliche Antwort auf die Frage „China – Bedrohung oder Partner?“ aufzeigen zu können. Welche Faktoren sprechen nun für die jeweilige Schlussfolgerung und wie sind sie zu gewichten?

Ist China tatsächlich eine Bedrohung für die restliche Welt? Es gibt vier Argumente, die dafür sprechen könnten:

1. Das Bruttoinlandsprodukt und damit die chinesische Wirtschaft wachsen seit 20 Jahren mit Raten von durchschnittlich mehr als 8 Prozent.
2. China stellt mit ca. 3 Millionen Soldaten die größte Armee der Welt.
3. China wandelt sich vom Exporteur zum Importeur von Rohstoffen, wie etwa beim Öl, und könnte bald der größte Energieimporteur sein.
4. Mit rund 1,3 Milliarden Menschen, also ca. 20 Prozent der Weltbevölkerung, verfügt China über ein scheinbar unerschöpfliches Reservoir an billigen Arbeitskräften.

Es gibt aber auch vier Argumente, die dagegen sprechen würden:

1. Der wirtschaftliche Erfolg wurde und wird ohne militärische Maßnahmen erzielt.
2. Chinas Militär unterliegt einer strengen politischen Kontrolle im Rahmen der Zentralen Militärkommission.
3. Chinas Energieverbrauch pro Kopf ist sehr niedrig im internationalen Vergleich.
4. Chinas 1,3 Milliarden Einwohner wollen das Land durch ihr Arbeitspotenzial nach vorne bringen.

Ich möchte der Frage „China – Bedrohung oder Partner?“ in den genannten vier Bereichen Wirtschaft, Militär, Energie und „Größe“ nachgehen und anschließend ein Fazit ziehen.

## Wirtschaft

Die Reform- und Öffnungspolitik der chinesischen Wirtschaft ist mit nunmehr 30 Jahren Geschichte zwar ein neueres Phänomen. Wenn man sich aber vergegenwärtigt, dass Erfindungen wie Schießpulver und Kompass sowie Techniken wie Papierherstellung und Papierdruck auf chinesischen Forschergeist zurückgehen, wird klar, dass der Austausch Chinas mit der Außenwelt bereits vor Jahrtausenden sehr rege gewesen sein muss. Über die Seidenstraße reichte der Handel bis nach Ägypten und das Römische Reich, der Austausch zwischen Indien, dem Mittleren Orient und dem Mittelmeerraum bewirkte einen wirtschaftlichen Aufschwung in China. Der Handel, der mit der Gründung des chinesischen Kaiserreiches durch die Qin Dynastie im Jahre 221 v. Chr. einen ersten Aufschwung erfuhr, brachte Gold, Elfenbein, kostbare Edelsteine und Glas nach China; China wiederum exportierte Waren wie Seide, Gewürze, Tee, Porzellan, Keramik, Bronze und Eisen ins Ausland. Mit dem Ende der Tang Dynastie, die auch als das goldene Zeitalter Chinas bezeichnet wird, fiel der chinesische Drache zu Beginn des 10. Jahrhunderts allerdings in einen langen Winterschlaf. Dieser Winterschlaf, der durch eine Abgrenzung gegenüber dem Ausland, den so genannten Barbaren, gekennzeichnet war, gipfelte in der Ming und Qing Dynastie in einer regelrechten Xenophobie, also der Vernichtung von

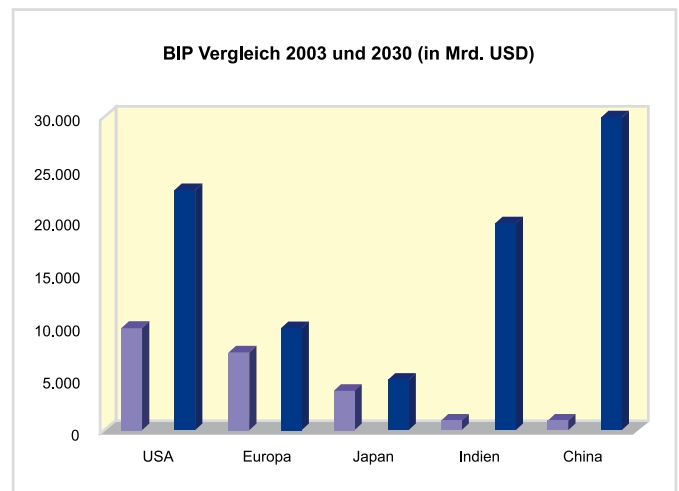


Abbildung 1: BIP Vergleich 2003 und 2030, Quelle: UBS Outlook

allen vermeintlich Ausländischen. Diese Entwicklung war vornehmlich den schlechten Erfahrungen mit den „Barbaren“ ab dem 16. Jahrhundert geschuldet. So fielen japanische Piraten und Russen in China ein, Portugiesen, Spanier und Holländer eroberten chinesische Küstengebiete, Großbritannien, Frankreich und die USA dehnten energisch ihre Überseemärkte aus und französische Kolonialisten brachten katholische Missionare ins Land, die ohne Genehmigung die chinesische Bevölkerung aggressiv zu missionieren versuchten. Selbst Deutschland hat mit der Annektierung der Küstenstadt Qingdao eine wenn auch von 1899 bis 1917 nur kurze Kolonialgeschichte in China vorzuweisen.

Die ausländischen Mächte, die in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts daran gingen, den „Kuchen“ China unter sich aufzuteilen, sorgten mit der „Meistbegünstigungsklausel“ dafür, dass die wirtschaftlichen Vorteile, die sich ein Land in ungleichen Verhandlungen mit dem chinesischen Kaiserhof sichern konnte, auch automatisch auf alle anderen Länder Anwendung fanden. Auf diese Weise war eine permanente Bevorzugung der Interessen der westlichen Mächte in China sichergestellt.

Dieser Exkurs verdeutlicht, dass historisch betrachtet viel eher China das Ausland als „Bedrohung“ empfunden haben muss als es umgekehrt der Fall ist.

Machen wir einen Sprung in die Gegenwart – wie stellt sich die Situation der chinesischen Wirtschaft heute dar? Die Wachstumsraten des chinesischen Bruttoinlandsproduktes (BIP) sind und bleiben beeindruckend, im zweiten Quartal 2007 lag das Wirtschaftswachstum bei rund zwölf Prozent. China ist damit weltweit die Nummer Eins im Bezug auf die Wachstumsrate des BIP, das weitere Wachstumspotential ist enorm. Eventuelle Bedrohungsszenarien sind aber fehl am Platz, wenn man bedenkt, dass dieses Wachstum von einem niedrigen Niveau aus erzielt wird (siehe Abbildung 1).

Chinas Außenhandel hat ebenfalls eine ungebrochen hohe Dynamik zu verzeichnen. Das Volumen des chinesischen Außenhandels betrug im Jahr 2005 ca. 1,4 Billionen US-Dollar, der Außenhandelsüberschuss lag bei rund 100 Milliarden

US-Dollar. Chinas Einfuhren bzw. Ausfuhren stiegen im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 17,6 Prozent auf 660 Milliarden US-Dollar respektive um 28,4 Prozent auf 762 Milliarden US-Dollar. Die VR China ist damit innerhalb weniger Jahre zu einem der weltweit größten Exporteure aufgerückt. Chinas zunehmende Exportstärke bietet dann auch Angriffsfläche für Kritik vornehmlich aus den USA, die im selben Zeitraum ein Außenhandelsdefizit von 766 Milliarden US-Dollar bei einem Volumen von 2,6 Billionen US-Dollar ausgewiesen haben.

Um diese Problematik zu entschärfen, bemüht sich die chinesische Zentralregierung gegenwärtig, ein belastbares Sozialversicherungssystem aufzubauen und damit den Binnenkonsum zu stärken. Ein solch gewaltiges Projekt von nationalen Ausmaßen wird natürlich einige Jahre in Anspruch nehmen.

Von der wirtschaftlichen Stärke Chinas profitieren aber im Besonderen auch wirtschaftlich hoch entwickelte Länder wie Deutschland, die einen stetig steigenden Handel mit China registrieren können, wie der Blick auf die Struktur der chinesischen Einfuhren 2005 zeigt:

|                           | 2004           | 2005           | Zuwachs |
|---------------------------|----------------|----------------|---------|
| Metallerze                | 25,2 Mrd. US\$ | 36,2 Mrd. US\$ | 43,6%   |
| Rohöl                     | 44,5           | 59,5           | 33,6    |
| Chemische Erzeugnisse     | 65,7           | 77,7           | 18,7    |
| Eisen & Stahl             | 23,4           | 26,3           | 12,6    |
| Maschinen & Fahrzeuge     | 252,6          | 290,6          | 14,9    |
| Maschinen                 | 68,5           | 68,0           | -0,7    |
| Elektronische Erzeugnisse | 128,7          | 158,5          | 23,2    |
| Elektrotechnik            | 36,0           | 44,34          | 23,3    |
| INSGESAMT                 | 561,4          | 660,1          | 17,6    |

Abbildung 2: Struktur der chinesischen Einfuhren

Demnach stellen Maschinenkomponenten und Fahrzeuge, also Bereiche, in denen die deutsche Industrie ihre Kernkompetenzen hat, den bei weitem größten Posten der chinesischen Einfuhren dar.

Damit ist China also viel eher Partner als Gegner Deutschlands, Bedrohungsszenarien sind vor diesem Hintergrund nicht angebracht.

## Militär

Die chinesische Armee gilt trotz stetiger Truppenreduzierung seit Ende der 80er Jahre um 1 Million Soldaten mit rund 3 Millionen Kämpfern als die größte weltweit. Auf den ersten Blick mutet diese Zahl durchaus bedrohlich an. Auf den zweiten Blick wird aber deutlich, dass die VR China sowohl beim gesamten Militärbudget als auch bei den Militärausgaben pro Kopf seiner Bevölkerung im internationalen Vergleich eher hintere Plätze einnimmt:

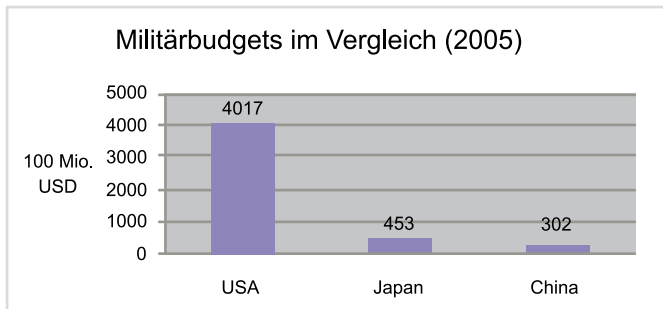


Abbildung 3: Militärbudget 2005

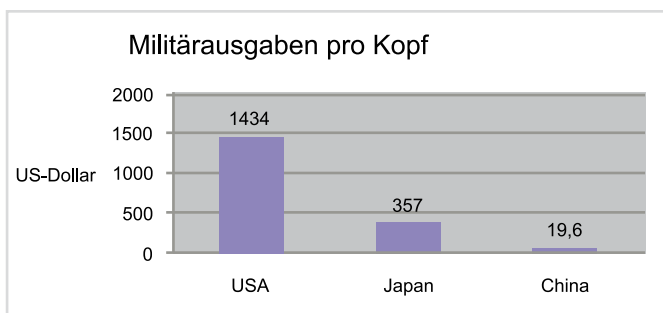


Abbildung 4: Militärausgaben pro Kopf

So ist das Militärbudget der USA ca. 13mal höher als das der VR China, die Militärausgaben der USA pro Kopf übersteigen die der VR China sogar um mehr als das 70fache. Das chinesische Militär unterliegt ferner einer strengen Kontrolle durch die Kommunistische Partei Chinas, kurz KPCh. Das höchste militärische Führungsorgan des Landes, das die zivile Kontrolle über die Armee gewährleistet, ist die Zentrale Militärkommission. Als deren Vorsitzende agieren von Mao Zedong bis Hu Jintao stets die wichtigsten politischen Personen des Landes, die damit den Zugriff der politischen Zentrale auf das Militär sicherstellen. Vor diesem Hintergrund sind die wiederkehrenden Sorgen des Westens, die VR China könne nicht nur wirtschaftliche sondern auch militärische Dominanz entwickeln, unbegründet.

## Energie

In westlichen Medien ist viel vom „Energiehunger“ Chinas und dessen Auswirkungen auf die globalisierte Welt zu lesen. Demnach trete China bei seinem Engagement auf den weltweiten Rohstoffmärkten immer aggressiver auf, kaufe bestimmte Rohstoffe komplett auf, was dann einerseits zu Verknappungen dieser Güter und andererseits zu verzerrten

Preise führe. Die Tatsache, dass China zum Beispiel zum weltweit größten Produzenten und Verbraucher von Kohle und mittlerweile auch zum Importeur von Rohöl geworden ist, scheint diese Ängste zu bestätigen.

Man sollte hier aber bedenken, dass China immer noch ein Entwicklungsland ist, das einen legitimen wirtschaftlichen Nachholbedarf hat. Der Blick auf die Abbildungen fünf und sechs lenkt den Blick auf den Ressourcen- und Energieverbrauch der Entwicklungsländer.

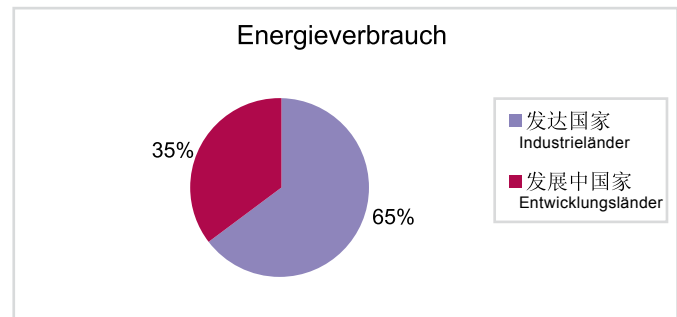


Abbildung 5: Energieverbrauch der Industrie- und Entwicklungsländer

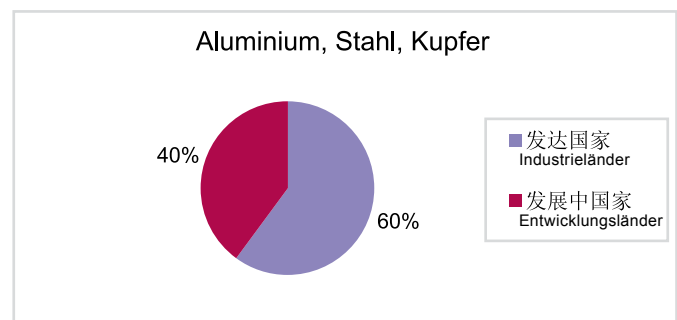


Abbildung 6: Globaler Verbrauch bei Aluminium, Stahl und Kupfer

Demnach verbrauchen die Entwicklungsländer, in denen 85 Prozent der Weltbevölkerung leben, nur 35 Prozent der weltweiten Energie. Auch bei Aluminium, Stahl und Kupfer tragen Entwicklungsländer nur mit 40 Prozent zum globalen Verbrauch bei.

Zwar ist der Energieverbrauch Chinas pro Kopf seiner Bevölkerung ca. dreimal so hoch wie der Indiens, im Vergleich zu den führenden Industrienationen USA und Japan stellt sich der Energieverbrauch allerdings viel moderater dar (siehe Abbildung 7).

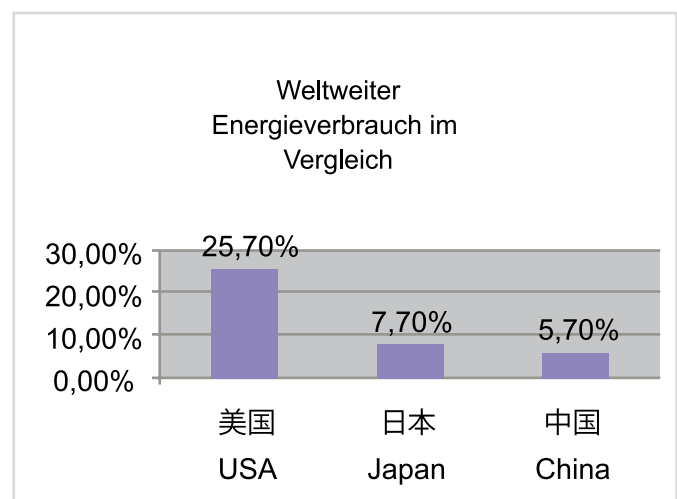


Abbildung 7: Weltweiter Energieverbrauch im Vergleich

Ferner darf man hier nicht außer Acht lassen, dass die Primärenergieproduktion in China immer noch langsamer wächst als die Gesamtwirtschaft. Dessen ungeachtet sind die Herausforderungen, denen sich China im Bereich des Umweltschutzes und des Ressourcenverbrauchs gegenüber sieht, natürlich enorm.

Hier liegen allerdings auch große Chancen insbesondere für deutsche mittelständische Unternehmen, die beispielsweise auf den Feldern der industriellen Filteranlagen und der regenerativen Energien weltweit hervorragend aufgestellt sind. China wird bei seiner anvisierten Wirtschaftsentwicklung, die das Thema Nachhaltigkeit stärker als bislang auf die politische Agenda setzen wird, mittel- und langfristig nicht auf dieses Know-how Made in Germany verzichten können. In diesem Sinne bietet die komplizierte ökologische Situation in China viele Ansätze zu einer langfristigen Partnerschaft mit dem Westen.

### „Größe“

Die Daten und Fakten zu der Größe Chinas sind durchaus imposant: eine Fläche von 9,5 Millionen Quadratkilometern, die sich von Norden nach Süden und von Osten nach Westen um jeweils mehr als 4000 Km erstreckt; eine Bevölkerung von 1,314 Milliarden Menschen, also rund 20 Prozent der Weltbevölkerung; im Jahr 2005 ein Bevölkerungszuwachs von 5,89 Prozent, d.h., 76,8 Millionen Menschen mehr im Vergleich zum Vorjahr 2004; ein Verstädterungsgrad von 43 Prozent mit knapp 565 Millionen städtischen Einwohnern; Urbanisierung von ca. 9 Millionen Bauern jährlich in den letzten 10 Jahren – diese Liste ließe sich weiter fortsetzen. Bei diesen Zahlen schwingt die im Westen oft geäußerte Sorge mit, dass China über ein scheinbar unerschöpfliches Reservoir an billigen Arbeitskräften verfügen würde und somit auf Jahrzehnte hinaus konkurrenzlos billig produzieren könne.

Aus der Sicht der chinesischen Zentralregierung geht es aber darum, Hunderten von Millionen von Menschen neue Perspektiven zu geben, ihren Lebensunterhalt aus eigenen Kräften zu bestreiten, denn noch immer sind viele der rund 750 Millionen ländlicher Einwohner zum Beispiel nicht in der Lage, den eigenen Namen zu schreiben.

Vor diesem Hintergrund stellt der Beitrag Chinas zur Reduzierung der weltweiten Armut einen Meilenstein dar. So ist die Zahl der weltweit unter der Armutsgrenze lebenden Menschen, d.h., der Menschen, die mit weniger als einem Dollar am Tag auskommen müssen, laut Statistiken der Weltbank von 1987 bis 1998 um acht Millionen gesunken. Würde man den chinesischen Anteil vernachlässigen, dann wären im selben Zeitraum 82 Millionen arme Menschen hinzugekommen.

Insgesamt betrachtet wollen 1,3 Milliarden Chinesen nicht auf den Weltmarkt ausziehen, um ihn aggressiv und mit unfairen Mitteln zu erobern, sondern ihre Absicht besteht darin, ihr Land durch ihr Fleiß und Arbeitspotenzial zu modernisieren und nach vorne zu bringen. Sie wollen dieses gemeinsam mit ausländischen Freunden tun, die China als gleichwertigem Partner begegnen und Verständnis für die chinesischen Belange aufbringen.

### Fazit

Ist China nun eine Bedrohung oder ein Partner des Westens? Ich möchte diese Frage zum Abschluss anhand des chinesischen Zeichens für das Wort „Kampf“ bzw. für das Wort

„militärisch“ beantworten.

So besteht dieses Zeichen 武, ausgesprochen „wǔ“, aus den beiden Komponenten 止 und 戈. Das Zeichen 止, ausgesprochen „zhǐ“, bedeutet „einhalten, stoppen“, das Zeichen 戈, mit der Aussprache „gē“, kann mit „Hiebaxt“ übersetzt werden. In der Kombination dieser beiden Komponenten besteht die Bedeutung des Wortes „Kampf“ eben darin, ihn erst gar nicht zuzulassen. Mit diesem Beispiel möchte ich deutlich machen, dass China ernsthaft daran interessiert ist, international als verlässlicher Partner aufzutreten und potentielle Konflikte nach Möglichkeit sofort zu entschärfen.

Ich halte die wirtschaftliche Entwicklung, die China momentan durchläuft, von daher zuallererst für eine Chance für Deutschland im Allgemeinen und den hiesigen Mittelstand im Besonderen. Es ist dies die Chance, mit China einen verlässlichen und langfristigen Partner zu gewinnen. Dieses möchte ich auch mit dem Verweis auf die kommenden Großereignisse, welche in den nächsten Jahren in China stattfinden werden, unterstreichen. So bieten die olympischen Sommerspiele nächstes Jahr in Peking, in deren Vorfeld etwa umweltschädliche Betriebe aus der Stadt ausgesiedelt werden und umweltfreundliche Technologien gefördert werden sollen, unter anderem Chancen für deutsche Unternehmen, die im Umweltschutz spezialisiert sind. Das gilt auch für die Weltausstellung Expo 2010 in Shanghai, wo neben der 30 Kilometer langen Transrapidstrecke zwischen dem Flughafen und dem Messegelände auch weiteres deutsches Know-how gefragt sein wird.

In diesem Sinne möchte ich Sie einladen, die Chance zu einer Partnerschaft mit China aktiv zu ergreifen!

# WOTAX INTERNATIONAL - CHINA DESK

Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg

Bevor China noch nicht das heiße Thema in Deutschland war, beriet Herr Franz E. Simon, (Steuerberater, Geschäftsführer WOTAX INTERNATIONAL) vor 20 Jahren seinen ersten chinesischen Mandanten. Während immer mehr chinesische Unternehmen nach Deutschland angesiedelt wurden, ist die WOTAX INTERNATIONAL mitgewachsen. In den vergangenen Jahren hat Herr Simon mit seinen deutschen und chinesischen Mitarbeitern ein systematisches Konzept entworfen, realisiert und verbessert. Heute hat das WOTAX INTERNATIONAL-CHINA DESK ein perfektes System im Bereich der Beratung für chinesische Unternehmen in Deutschland und deutsche Unternehmen in China.

Das System von WOTAX INTERNATIONAL besteht aus folgenden Teilen:

## Unternehmensgründung/Existenzgründung in China und Deutschland:

- M&A, Due Diligence
- Existenzgründungsberatung
- Businessplanerstellung/Prüfung
- Firmengründung
- Eröffnungsbilanz und steuerliche Anmeldung

## Klassische Beratung mit internationalen Erfahrungen:

- Buchhaltung und Gehaltsabrechnung
- Jahresabschluss und Steuererklärungen
- Wirtschaftliche und steuerrechtliche Beratung
- Seminar und Workshop
- Controlling
- Coaching und Personalmanagement

## Chinesische Sprache:

Natürlich wissen wir, dass die Sprache für die chinesischen Unternehmen das große Problem in Deutschland ist. Deshalb bieten wir alle Dienstleistungen auf Chinesisch an, unsere chinesischen Fachmitarbeiter stehen auch jeder Zeit zur Verfügung. Das heißt, wir beraten Sie auf Chinesisch! Und Sie bekommen dann auch Ihre Buchhaltung und alle notwendigen Unterlagen auf Chinesisch, damit die Muttergesellschaft ohne große Mühe verstehen kann, was in Deutschland passiert. Unseren Mandanten geben wir die Möglichkeit auf deren Auswertung und Buchhaltung per Intranet zuzugreifen und natürlich auch auf Chinesisch.

## Kooperationspartner:

In China gibt es einen Spruch: Ein Einzelbaum ist kein Wald. WOTAX INTERNATIONAL schafft natürlich nicht alles alleine. Wir haben Partner in verschiedenen Bereichen aus-

gesucht, wie Banken, Investitionsfirmen, Medien und Recht, damit die chinesischen Unternehmen vom ersten Schritt schon auf dem richtigen Weg sind. WOTAX arbeitet mit allen Institutionen der chinesischen Wirtschaft und ihren deutschen Äquivalenten zusammen, wie

- Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland
- Chinesische Kaufmannschaft Hamburg e.V.
- Hamburger Wirtschaftsförderung/NRW Invest
- Konsulat /China Kompetenz Center Düsseldorf
- Wirtschafts- und Handelskammer

Hierdurch werden Schnittstellen für wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Austausch geschaffen. Und mit unseren strategischen Partnern, wie z.B. Bank of Communications(交通銀行), Dresdner Bank und SKW Rechtsanwälte (Düsseldorf, Frankfurt, Berlin, München) wird die Arbeitswelt vernetzt. Durch diese Partner können wir den chinesischen Unternehmen nicht nur bei der Investition in Deutschland helfen, sondern auch die Unternehmer bei seiner Vermögensverwaltung unterstützen.

Wir haben mit der Bank of Communications in der Neue Mainzer Straße 75, in Frankfurt am Main ein China-Deutschland Desk für die chinesischen Investitionen und Investitionsplanungen in Europa und einen Brückenschlag nach Asien für deutsche Investitionen vorgenommen. Die Bank of Communications ist eine der kommerziellen Banken Chinas (gegründet 1908). Die Frankfurt Branch der Bank of Communications liegt im europäischen Finanzzentrum Frankfurt am Main und ist als multifunktionale Bank in den unterschiedlichsten Geschäftsbereichen wie Zahlungsverkehr, Kredit- und Garantiegeschäft, Devisen- und Wertpapierhandel, sowie Beratungsdienstleistungen für M&A tätig. Um die Firmenkunden, welche zwischen dem chinesischen und europäischen Markt ihre täglichen Geschäfte und langfristigen Investitionen tätigen, besser bedienen zu können, bietet die Bank auch eine Reihe von Produkten wie z.B. den „China-Euro-Express“ an. Wir wissen, dass wir unseren internationalen Mandanten durch unsere Zusammenarbeit den besten Service anbieten können.

Unser Motto ist wie unser chinesischer Name „互达“ – Wir helfen einander und schaffen zusammen den Erfolg!

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und Ihre Anfrage, Sie erreichen uns unter:

Düsseldorf: Fritz-Vomfelde-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
Tel.: (0211) 538196-0, Fax: (0211) 538196-66

Frankfurt: Neue Mainzer Str. 75, 60311 Frankfurt am Main  
Tel.: (069) 21996412, Fax: (069) 21996917

Hamburg: Nagelsweg 55, 20097 Hamburg  
Tel.: (040) 3038458-0, Fax: (040) 3038458-10

Sie bekommen auch Systemberatung im Steuerrecht in folgenden Standorten: Aachen, Berlin, Köln, Magdeburg, Potsdam, Stuttgart, Wiesbaden

Weitere Informationen: [www.wotax.cn](http://www.wotax.cn)  
oder [www.wotax-international.com](http://www.wotax-international.com)



# 互达(WOTAX)税务咨询公司

## 国际部 - 中国平台

### 杜塞尔多夫, 法兰克福和汉堡

杜塞尔多夫, 法兰克福 和 汉堡

在中国成为德国的热门话题之前, 互达税务咨询公司国际部的创始人Simon先生就在20年前拥有了他的第一个中国客户。随着在德中国企业的不断增加, 互达税务咨询公司国际部也不断的成长、壮大起来。在过去的20年中, Simon先生与他的中、德员工一起建立了完整的咨询服务方案。如今, 互达税务咨询公司已经拥有了一套完善的为中资企业提供咨询服务的体系。

互达税务咨询公司国际部的服务体系组成如下:

#### 在中国、德国成立公司:

- 公司兼并, 尽职审查
- 在德成立公司的咨询服务
- 制作、审查商业计划
- 成立公司
- 开帐资产负债表和税务登记

#### 传统服务项目:

- 会计记账和工资核算
- 年终报表和税务申报
- 经济、税务咨询
- 研讨会和培训课程
- 监督审计
- 人事培训与管理

#### 中文服务:

我们知道, 在德中资企业的最大问题之一就是语言。所以, 我们特别为中资企业准备了全套的中文服务。国际部的专业人士可以随时用中文为您解答各种专业问题。您也将得到由互达税务咨询公司提供的中文版本的会计报表和其他重要文件, 以便国内母公司能够及时准确地了解德国公司的运营情况。

#### 合作伙伴:

中国有句古话: 独木难成林。互达税务咨询公司国际部当然也不可能独立完成所有的工作。我们有针对性地在各个行业挑选了合作伙伴, 如银行、投资公司、媒体和律师事务所, 以便中国公司从一开始便得到正确的咨询, 少走弯路。我们同时也和所有与中国经济相关的部门及他们德国同行合作, 如:

- 中国工商联和会
- 德国华商联合总会
- 汉堡经济促进局/北威投资有限责任公司
- 中国领事馆/杜塞尔多夫中国事务中心
- 商会

这些合作促进了经济和社会交流。通过与我们战略合作伙伴如中国交通银行法兰克福分行、德累斯顿银行和SKW 律师事务所(杜塞尔多夫、法兰克福、柏林和慕尼黑)的合作, 更加快了我们的工作的网络化。通过这些合作伙伴, 我们不仅可以对中国公司在德投资方面, 也可以在私人理财方面提供帮助。

在法兰克福我们与交通银行一起, 在Neue Mainzer Straße 75 号为中德投资建立了一个交流的平台。交通银行建于1908年, 是中国的商业银行之一。交通银行法兰克福分行位于全球金融中心之一的德国法兰克福市。作为一家持有全牌照的银行, 法兰克福分行的业务范围涵盖存款、汇款、贷款、贸易及非贸易结算、资金担保及咨询等银行业务以及企业兼并业务。为了满足客户横跨中欧两地的投资及业务发展需要, 交通银行法兰克福分行特别推出“中欧直通车”系列产品, 把涉及多家代理行的多环节服务, 转变为交通银行系统内方便快捷、由境内外分行联手提供的一站式服务。我们知道, 我们会通过精诚合作为我们的国际客户提供最好的服务。

我们的座右铭就是我们的中文名字“互达”- 互相帮助走向共同的成功!

我们期待您的来访和问询, 您可以通过如下方式联系我们:

杜塞尔多夫: Fritz-Vomfelde-Str. 8, 40547 Düsseldorf  
电话: (0211) 538196-0  
传真: (0211) 538196-66

法兰克福: Neue Mainzer Str. 75, 60311 Frankfurt am Main  
电话: (069) 21996412  
传真: (069) 21996917

汉堡: Nagelsweg 55, 20097 Hamburg  
电话: (040) 3038458-0  
传真: (040) 3038458-10

除了国际服务部外, 您还可以在以下城市我们的办事处里得到税法上的咨询:

亚琛 柏林 科隆 马格德堡 波茨坦 斯图加特 威斯巴登

更多信息请登陆我们的中文网站: [www.wotax.cn](http://www.wotax.cn)  
或者 [www.wotax-international.com](http://www.wotax-international.com)

# Huaibei Coal Mining Group Co. Ltd.



Huaibei Mining (Group) Company is located in Huaibei City, Anhui Province. It is adjacent to Jiangsu, Shandong and He'nan provinces. Its business operation is scattered across Huaibei, Suzhou and Bozhou cities. It is a diversified and comprehensive large enterprise group with coal operation as its backbone and also engaged in power generation, chemical industry, building materials, pharmaceutical products, machinery, agriculture and forestry, commerce and tourism. Huaibei mining area is 9600 km<sup>2</sup> and its coal reserve is 8.5 billion ton. Major coal ranks include coking coal, 1/3 coking coal, gas coal, fat coal, lean coal, mean coal, anthracite and natural coke. The coal in this area is considered as "green coal" because of its high quality with low sulphur, extremely low phosphorus, low to medium ash content, high calorific value, strong caking property, and good coking property. Major coal brands are Linhuan Cleaned Coal, Luling Cleaned Coal, Huaibei Cleaned Lean Coal, Huaibei Super Mixed Coal, and Zhuxianzhuang Steam Coal. It is the largest metallurgical coking coal production base in East China.

In 2006, it has assets of 21.2 billion RMB, 16 operational coal mines, and 6 coal mines under construction or planned to be constructed. Its annual production capacity is 25.19 million ton.

It has 9 coal preparation plants with coal preparation capacity of 18 million ton. It also owns 320 km self-use railway lines. It has 94,000 employees among which 60,000 are engaged in coal operation. It produced 23.06 million ton of coal, sold 19.83 million ton of commercial grade coal, among which 5.56 million ton was metallurgical coking coal in 2006. The sales income for this year was 12.79 billion RMB with profit and tax reaching 1.55 billion RMB.

For the last 49 years, this company has produced 543 million ton of coal, the accumulated tax and profit is 8.985 billion RMB and earned 640 million USD in coal export. The whole group company passed ISO9001 Quality System certification. The company was ranked the 256th in the Top 500 Chinese enterprises and the 15th of the Top 100 Chinese coal enterprises.

By 2010, the coal production scale will reach 30 million ton, coal preparation capacity 28 million ton, coke production capacity 4.4 million ton, methanol production capacity 400,000 ton, coal tar processing capacity 300,000 ton, crude benzene processing capacity 80,000 ton, and installed coal-mud-and-washed-rejects-fired power generation capacity 4x300 MW.





INTER MUNDOS

---

T r a n s l a t i o n   S e r v i c e

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

- Marketing-Texte • Werbebroschüren • 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  
Übersetzungsdienst  
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 65864454  
手机: 13520532139  
info@intermundos.cn  
www.intermundos.cn

