



AUSGABE 9

Dezember 2009

WWW.CIHD.DE

Deutschland € 5,00

德国中国工商会杂志

CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

01

Interview / 专访

Dirk Elbers
Oberbürgermeister
Düsseldorf
德国杜塞尔多夫市市长

02

Interview / 专访

Detlef Spigiel
Vorstandsmitglied
Grohe AG
德国高仪集团董事会董事

03

Erfahrungsbericht / 经验交流

Prof.-Ing. Wei Luan
Präsident
CIHD
德国中国工商会会长

04

Aktivitäten CIHD / 活动

Botschafter WU Hongbo
Ehrengast beim China
Round-Table
中国驻德国特命全权大使



S. E. WU Hongbo,
Außerordentlicher und bevollmächtigter
chinesischer Botschafter in Deutschland

吴红波
中华人民共和国驻德国特命全权大使

我们使他微笑！



他也是。

J.D. Neuhaus生产的提升工具和起重设备在70多个工业部门及全球90多个国家里负担着物料运输的重要任务。由于使用压缩空气作为驱动媒介，使得操作系统即安全，又精确。通过拥有专利技术的叶轮马达的应用使其构造十分紧凑。部件数量少以及德国制造的高质量是我们的设备经久耐用之本。这不仅对于企业，而且对于用户来说，都是大快人心的消息啊！更多的信息请访问我们的网址：www.jdn.de



J.D. NEUHAUS
powered by air!

Inhalt



5 OB Dirk Elbers



13 Herr Detlef Spigiel



16 Botschafter WU Hongbo



47 Prof.-Ing. W. Luan

- 04 A – GRUSSWORT / 致辞**
Prof.-Ing. Wolfgang Luan
德国中国工商会会长栾伟先生致辞
- 05 B – INTERVIEW / 专访**
OB Dirk Elbers
德国杜塞尔多夫市市长
迪克艾博斯先生
- 13 Herr Detlef Spigiel**
德国高仪集团董事会董事
Detlef Spigiel 先生
- 16 C – Aktivitäten CIHD / 活动**
Botschafter WU Hongbo
zu Gast beim CIHD
中国驻德国大使吴红波先生
做客德国中国工商会
- 22 Besuch des CHID-Präsidenten**
bei CIHD Mitgliedern in China
德国中国工商会安徽之行
- 26 D – NACHRICHTEN / 新闻**
Das "Mining Equipment
Forum 2009" in Peking wurde
mit großem Erfolg durchgeführt
2009 德中煤炭技术及装备
交流研讨会在北京圆满召开
- 28 辉煌 60 年：外国企业家看中国发展**
- 30 E – WIRTSCHAFT / 经济**
Fresnel – Eine attraktive
solarthermische Kraftwerkstechnologie

菲涅耳式技术 –
一种具有吸引力的太阳能热电厂技术

- 36 Im Fokus:**
Maschinenbau und Anlagenbau VR China
聚焦：中国机械制造和设备制造业
- 39 F – MITGLIEDER SPEZIAL / 会员介绍**
HLB TREUMERKUR
Dr. Schmidt und Partner KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
德国特洛梅库尔会计事务所
- 40 Dirks Personalberatung GmbH**
德国丁克斯人力资源有限公司
- 42 Portrait / 人物 - Frau Petra Wasser**
德国北莱茵州投资有限公司总经理
Petra Wasser 女士
- 43 G – INFO / 信息**
Kostenloses Austauschprogramm für
europäische Manager in China
中国 - 欧盟经理人交流培训项目
- 45 Chery Automobile Co., Ltd., PR China**
奇瑞汽车股份有限公司
- 47 H – ERFAHRUNGSBERICHT / 经验交流**
Prof.-Ing. Luan: Praxis China
Zunächst die Freundschaft, dann das
Geschäft II
- 52 Beirats- & Präsidiumsmitglieder des CIHD**
德国中国工商会会长顾问委员会成员

Impressum

Herausgeber / 出版人 :

Chinesischer Industrie- und Handelsverband e.V.
in Deutschland (CIHD) 德国中国工商会
Zülpicher Straße 5, 40549 Düsseldorf - www.cihd.de

Design / 编辑 :

Jing Ma

Revision / 校对 :

B. Dethlefs, W. Cai

Druck / 印刷 :

Druckstudio GmbH
Prof.-Oehler-Straße 10
40589 Düsseldorf



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

**Sehr geehrte Mitglieder und Freunde des
CIHD, liebe Leser/innen,**

am 1. Oktober feierte die VR China den 60. Jahrestag ihrer Gründung. Ein gutes Datum, um eine Bilanz der letzten Dekaden zu ziehen. So hat China in den letzten 30 Jahren, im Zuge der Reform- und Öffnungspolitik, Millionen von Menschen von der Armut befreit und ihnen einen, wenn auch zunächst bescheidenen, Wohlstand ermöglicht. Das ist eine einmalige historische Leistung, auf die die VR China, so meine ich, durchaus stolz sein kann.

Chinas positive wirtschaftliche Entwicklung und sein Beitrag zur Weltwirtschaft werden weltweit allgemein anerkannt. So trägt China knapp 20% zum Wachstum der Weltwirtschaft bei, wie das Staatliche chinesische Statistikamt (NBS) kürzlich verlautbaren ließ. Dem NBS zufolge betrug Chinas Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 1952 rund 30 Milliarden US-Dollar, im Jahr 1960 bereits das Doppelte, und 2008 erreichte es ganze 3,86 Billionen US-Dollar. China ist ferner 2008 mit einem Anteil von 6,4% des globalen BIP zur drittgrößten Wirtschaft weltweit geworden.

Am 22. September besuchte der neue außerordentliche und bevollmächtigte Botschafter der VR China in Deutschland, Herr WU Hongbo, den CIHD. Er trug dabei diese Entwicklung vor ausgewählten Gästen vor und zeigte künftige Perspektiven der chinesischen Wirtschaft auf. Diese sieht er insbesondere im Bereich der Umwelttechnik und der erneuerbaren Energien, wie etwa bei der Nutzung von Solarenergie.

Diesen Geschäftsmöglichkeiten trägt das vorliegende CIHD Magazin Rechnung. So finden

Sie neben dem Bericht zu dem China-Round-Table auch Hintergrundartikel und Interviews, die sich dieser Thematik annehmen.

Ich freue mich auch, dass der Oberbürgermeister von Düsseldorf, Herr Dirk Elbers, uns für ein Interview zur Verfügung stand.

Ich wünsche Ihnen nun viel Vergnügen bei der Lektüre des 9. CIHD Magazins und bitte lassen Sie es uns wissen, wenn der CIHD Sie bei Ihrem Chinageschäft unterstützen kann.

Ihr

Wolfgang Luan

“德国中国工商会” 会长 栾伟先生 致辞

尊敬的各位德国中国工商会会员、顾问以及亲爱的读者们：

10月1日是中华人民共和国成立60周年大庆之日，也是见证中国改革开放30年以来巨大变化与发展的日子，30年以来，中国人民逐步走出了贫穷的泥沼，迈向了小康之路，这一切都让我无不为之感到高兴和自豪。

中国经济的迅速发展以及其为世界经济所做出的贡献是全世界都有目共睹的，中国国家统计局近日公布，中国经济的增长带动世界经济增长近20%，中国1952年的国民生产总值为300亿美元，到1960年已经翻了一番，而2008年已经达到了3.86万亿美元，达到全球总国民生产总值的6.4%，列全世界第三位。

9月22日，新任中国驻德国特命全权大使吴红波大使受邀莅临德国中国工商会，为德国工商业高层人士做了精彩的报告，阐述了他对中国经济未来的展望，并着重强调了环保和再生能源利用两方面的趋势，您将会在本期杂志中阅读这次会议的相关报告。

同时，您也可以在本期杂志中阅读到杜塞尔多夫市市长 Dirk Elbers 先生对杜塞尔多夫市发展的展望。

最后，我衷心希望您能够通过阅读《德国中国工商会第九期刊》得到更多的乐趣和更大的收获，并希望通过您的回馈让我们的杂志更好的对您在中国的业务提供帮助和支持。



Dirk Elbers, Oberbürgermeister

„Düsseldorf ist wichtiger China-Standort in Europa und von der Landkarte der chinesischen Wirtschaft nicht wegzudenken.“

Interview mit Dirk Elbers, Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Düsseldorf und Beiratsmitglied des Chinesischen Industrie- und Handelsverbandes e.V. in Deutschland (CIHD).

Frage: Düsseldorf wird sich auf der Weltausstellung EXPO 2010 in Shanghai einem Millionenpublikum präsentieren. Herr Oberbürgermeister Elbers, dürfen wir Sie eingangs nach den Motiven für die Präsenz der Landeshauptstadt und nach dem Stand der Planungen fragen?

OB Elbers: Mit der Expo 2010 in Shanghai wird zum ersten Mal in China eine Weltausstellung ausgerichtet. Die Weltausstellung steht zum ersten Mal unter dem Motto „Stadt“ und bietet somit auch zum ersten Mal Städten die Möglichkeit, sich zu präsentieren. Darüber hinaus wird diese Schau sowohl hinsichtlich der Größe des Geländes als auch hinsichtlich der Besucherzahlen alles Dagewesene übertreffen. Aber nicht nur wegen dieser Superlative ist Düsseldorf dabei: Düsseldorf ist ein wichtiger China-Standort in Europa und von der Landkarte der chinesischen Wirtschaft nicht wegzudenken. Düsseldorf ist aber auch zunehmend Ziel chinesischer Besucher und zwar sowohl von Touristen, von Messeausstellern als auch von Geschäftsleuten. Gute Gründe, sich auf der Weltausstellung in Shanghai zu präsentieren und für sich zu werben. Wir haben mittlerweile ein gut eingearbeitetes und erfahrenes Team zusammen, dass unsere Beteiligung an diesem Jahrhun-

dertprojekt betreut. Die Projektleitung liegt beim China-Kompetenzzentrum Düsseldorf. Für den Standbau und die Durchführung während der 6 Monate haben wir mit der Messe Düsseldorf einen starken, chinaerfahrenen Partner. Und zusätzlich haben wir mit „MAR Architects“ für die Standplanung ein Architektenteam, das in China ein eigenes Büro besitzt und schon seit Jahrzehnten Aussteller bei Weltausstellungen betreut.

Die gesamte Planung des Standes ist weitestgehend fertiggestellt. Als nächstes wird uns im November dieses Jahres die Baufläche in Shanghai übergeben, dann geht es an die Umsetzung. Allen, die an dem Thema Düsseldorf auf der Expo interessiert sind, empfehle ich die Internetseite, wo aktuelle Informationen zu diesem Projekt nachzulesen sind: www.duesseldorf-expo2010.de.

Frage: Die weltweite Wirtschaftskrise ist momentan eines der zentralen Themen. Inwiefern wirkt sich diese auf die Beziehungen der Landeshauptstadt Düsseldorf zu ihren chinesischen Partnern, wie zum Beispiel der chinesischen Partnerstadt Chongqing aus?

OB Elbers: Die Wirtschaftskrise wirkt sich glücklicherweise auf diesen Bereich nur sehr verhalten aus. Die Investmentanfragen aus China sind in den exportorientierten Bereichen leicht zurückgegangen. Durch die Tatsache, dass die VR China aufgrund ihres großen Binnenmarktes im Verhältnis aber weit weniger von der Krise getroffen wurde, laufen

gerade Sourcinggeschäfte chinesischer Unternehmen in Düsseldorf weiterhin gut. Dies gilt auch für Chongqing, die mit einem BIP-Wachstum von 15% im vergangenen Jahr sogar chinesischer Spitzenreiter war. Die Partnerschaft mit Chongqing geht aber weit über den wirtschaftlichen Bereich hinaus. Austausch auf Gebieten wie Kultur, Wissenschaft etc. sind nicht beeinflusst.

Frage: Gibt es in den Verwaltungen beider Städte Ansätze, gemeinsam Instrumente etwa im Bereich der wirtschaftlichen Förderaktivitäten zu entwickeln?

OB Elbers: Wir stehen mit Chongqing im regen Austausch und die Förderung des wirtschaftlichen Austausches spielt dabei auch eine Rolle. In der Tat wollen wir unsere Teilnahme bei der Expo 2010 dazu nutzen, die Kontakte zu Chongqing zu institutionalisieren. Chongqing wird eine temporäre Ausstellung auf der Expo 2010 betreiben. Auch wollen wir an einem besonderen Thementag die Zusammenarbeit mit unserer Partnerstadt darstellen. Wir werden diese Gelegenheiten aktiv nutzen, um über langfristige Förderaktivitäten zu sprechen. Dabei steht der wirtschaftliche Austausch im Vordergrund, aber auch andere Themen wie Kultur und Wissenschaft sollen zum Zug kommen.

Frage: Es war im Gespräch, dass Chongqing eine Repräsentanz in Düsseldorf eröffnet, um die gegenseitigen Beziehungen weiter zu intensivieren. Gibt es hier schon etwas Konkretes zu berichten?

OB Elbers: Die Partnerschaft zwischen Düsseldorf und Chongqing ist noch sehr jung. Anfang dieses Jahres hatten wir eine Delegation anlässlich des 5-jährigen Jubiläums bei uns zu Gast. 2010 werden wir bei der Expo ganz intensiv in China vertreten sein, und diese Gelegenheit werden wir auch tatkräftig nutzen, um unsere Beziehungen zu den chinesischen Partnern zu intensivieren.

Eine Repräsentanz der Stadt Chongqing in Düsseldorf ist natürlich für uns wünschenswert. Wir diskutieren derzeit mit den Kollegen dort über dieses Projekt.

Frage: Mittlerweile kann Düsseldorf mehr als 200 chinesische Unternehmen und somit wichtige Investments verzeichnen. Neben den Big Playern wie etwa ZTE, Huawei und WISCO haben etliche spannende Firmen aus

dem KMU-Bereich ihren Weg nach Düsseldorf gefunden. Können Sie uns hier einige Beispiele nennen?

OB Elbers: Die Zahl der chinesischen Investments beträgt mittlerweile 275 Unternehmen, bei denen circa tausend Mitarbeiter beschäftigt sind. Natürlich sind das nicht alles Global Player. Im Gegenteil: KMUs bilden die Grundlage einer funktionierenden Wirtschaft. Die chinesischen KMUs sind sehr gut in der Lage, Nischen zu erkennen und zu besetzen. Länderübergreifende Unternehmensberatung ist beispielsweise ein Geschäft, das gut im kleineren Maßstab läuft, aber auch der Handel mit speziellen Produkten aus dem Maschinenbau, der Chemie oder Medizintechnik. Auch im Bereich der erneuerbaren Energien gibt es verstärkte Aktivitäten.

Frage: Das China-Kompetenzzentrum der Landeshauptstadt unterstützt die Ansiedlung dieser Firmen. In welchen Bereichen haben chinesischen Firmen den größten Beratungsbedarf und welche Lösungsansätze kann das China-Kompetenzzentrum hierbei entwickeln?

OB Elbers: Chinesische Firmen arbeiten in aller Regel mit professionellen Anbietern von Beratungsdienstleistungen zusammen. Eine der wichtigen Aufgaben des China-Kompetenzzentrums ist es daher, Standortinformationen zu vermitteln und als One-Stop-Agency der Stadtverwaltung zu fungieren. Wichtige Themen für chinesische Unternehmen sind die Suche nach geeigneten Flächen, Melde- und Genehmigungsverfahren sowie Bestimmungen zum Einreise- und Aufenthaltsrecht.

Frage: Umgekehrt gefragt – mit welchen Fragen wenden sich Düsseldorfer Unternehmen, die im Reich der Mitte aktiv werden wollen, an das China-Kompetenzzentrum?

OB Elbers: Düsseldorfer Unternehmen suchen in aller Regel Kooperationspartner aus China. Dabei ist die steigende Zahl chinesischer Firmen in Düsseldorf natürlich ein Vorteil: Immer weniger Düsseldorfer müssen zum Beispiel auf der Suche nach Produzenten selbst nach China gehen, sondern finden schon viele Anbieter hier direkt bei uns. Falls von Seiten des Düsseldorfer Unternehmens dann Interesse besteht, in China eine Filiale zu

gründen, stellt das China-Kompetenzzentrum die Kontakte zur AHK in China her, die diese dann tatkräftig bei der Ansiedlung unterstützt.

Frage: Herr Elbers, welche Projekte und Aktivitäten mit Chinabezug plant die Stadt Düsseldorf nach der Teilnahme an der Weltausstellung EXPO 2010 in Shanghai?

OB Elbers: Die Teilnahme bei der Weltausstellung Expo 2010 ist für Düsseldorf eine einmalige Chance, sich nicht nur China, sondern der ganzen Weltöffentlichkeit als erfolgreiche, lebens- und liebenswerte Stadt zu präsentieren. Zum ersten Mal in der Geschichte der Weltausstellungen steht die Expo 2010 unter dem Motto „Stadt“, und zum ersten Mal haben Städte die Gelegenheit, ihre Ansätze und Lösungen eines nachhaltigen Stadtmanagements zu präsentieren. Aus Hunderten von Bewerbern ist Düsseldorf ausgewählt worden, Deutschland im Bereich „Lebenswerte Stadt“ zu vertreten.

Konkret zeigen wir auf über 400m² zwei Vorzeigeprojekte nachhaltiger Stadtentwicklung, nämlich den Umbau der Rheinuferpromenade von einer mehrspurigen Hauptverkehrsstrasse zu einem bürgerfreundlichen und vorzeigbaren öffentlichen Raum, sowie die Umstrukturierung des alten Handelshafens zum modernen Büro- und Wohnquartier MedienHafen.



Rheinuferpromenade Düsseldorf

Die kosten- und arbeitsintensive Teilnahme bei dieser Ausstellung geschieht aber nicht ganz selbstlos. Auch wenn wir gerne Düsseldorfer Know-how zur Verfügung stellen und anderen Städten und Ländern Anreize geben wollen, erwarten wir auch einen großen Nutzen für Düsseldorf. Von den 70 Millionen Besuchern insgesamt bei der Expo 2010 erwarten wir rund 2 Millionen Gäste in unserem Pavillon. Diese Besucher werden hauptsächlich aus der wohlhabenden, urbanen chinesischen Mittelschicht stammen, aber auch Fachbesucher aus Asien und der Welt sollen sich im Düssel-

dorf-Pavillon über unsere Ansätze und Lösungen informieren. Während und nach der Expo 2010 erwarten wir daher starke positive Auswirkungen für Düsseldorf in vielen Bereichen.

Düsseldorf präsentiert sich der Welt als fachlich kompetenter Ansprechpartner zu den Expertenthemen Stadtplanung und -entwicklung, Architektur und Baugewerbe. Auf Grundlage wirtschaftlichen Erfolgs ist es einer Stadt möglich, für Lebensqualität und zum Wohl der Bürger in nachhaltige Projekte zu investieren. Stadtplaner und Architekten aus aller Welt werden so auf Düsseldorf aufmerksam, und Projektträger erkennen Düsseldorf als ein wichtiges Zentrum moderner Stadtplanung. Dies ist also effektive und zielorientierte Wirtschaftsförderung für die Düsseldorfer Bau- und Architekturbranche.

Düsseldorf ist dabei auch ein wichtiger China-Standort, da Düsseldorf sich in den vergangenen Jahren fest im China-Business etabliert hat. Aufgrund der Größe und wirtschaftlichen Potenz der Volksrepublik China ist ein Ende der Auslandsinvestitionen nicht absehbar. Nicht nur durch den Düsseldorf-Pavillon allein, sondern insbesondere durch die von uns während der Ausstellungslaufzeit durchgeführten Wirtschaftsveranstaltungen (Seminare, Konferenzen, Workshops etc.) werden wir einen starken Anstieg der Investorenanfragen für Düsseldorf verzeichnen. Auch bieten wir natürlich Düsseldorfer Unternehmen Gelegenheit, während und nach der Expo 2010 den wirtschaftlichen Schritt nach China zu tun.

Durch weitere Sonderveranstaltungen werden wir in Shanghai auch auf die für Düsseldorf besonders relevanten Themen hinweisen, z. B. Messe, Mode, Sport, Kultur, Wissenschaft, aber auch Brauchtum und Düsseldorfer Lebensfreude. Damit fördern wir nachhaltig den Austausch in den jeweiligen Bereichen und werben für den Tourismusstandort Düsseldorf. Gerade die Zielgruppe der Expo ist die chinesische Bevölkerungsschicht, die sich zunehmend für Reisen in das Ausland interessiert. Und eine wichtige Station jeder Europareise chinesischer Touristen wird Düsseldorf sein, zum Wohle von Hotel- und Gastronomiegewerbe, Einzelhandel und der Tourismusbranche.

Alle Düsseldorfer China-Aktivitäten nach der Expo 2010 werden also direkt mit den Ergeb-

nissen der Weltausstellung in Verbindung stehen. Die neu aufgebauten Beziehungen, die neuen Kontakte und die große Zahl der erwarteten Anfragen müssen individuell bewertet und weiterverfolgt werden. Nur so können wir ein gutes Ergebnis garantieren.

Als ein konkretes Beispiel möchte ich unsere Beziehungen zur Partnerstadt Chongqing anführen. Chongqing wird sich ebenfalls mit verschiedenen Inhalten für 2 Wochen in einer temporären Ausstellung bei der Expo 2010 präsentieren. Wir werden die Gelegenheit natürlich nutzen und einen besonderen Aktionstag zum Thema Städtepartnerschaft mit Chongqing organisieren. Dabei werden verschiedene existierende Austauschprojekte gezeigt, wie beispielsweise die Zusammenarbeit der beiden städtischen Symphonieorchester, der Künftlerausaustausch unserer Kunstakademien, der wissenschaftliche Austausch und Kontakt unserer Universitäten oder die Zusammenarbeit der Musiker, der Chongqinger Musikhochschule und unserer Robert-Schumann-Hochschule. Diese Projekte sollen dann weiterentwickelt werden und auch als Gedankenanstoß für einen weiteren Kontakt anderer Düsseldorfer Einrichtungen, Vereine oder Interessengruppen dienen. Bei der Vermittlung und Kontaktaufnahme in unsere Partnerstadt helfen wir dann individuell gerne weiter.

Frage: Welchen Beitrag kann der CIHD, dessen Beiratsmitglied Sie sind, aus Ihrer Sicht bei Ihren Aktivitäten in China leisten?

OB Elbers: Der CIHD ist ein wichtiger Partner deutscher und chinesischer Unternehmen. Für beide Seiten braucht es zur Kontaktaufnahme oft einen Vermittler und eine Plattform. Der CIHD bietet diese Plattform, daher bin ich sehr

froh, dass der Verband Düsseldorf als Standort gewählt hat.

Frage: Welche neuen Trends und Tendenzen sehen Sie in den nächsten Jahren in den Beziehungen zwischen Düsseldorf und den chinesischen Partnern?

OB Elbers: In den kommenden Jahren wird es mit den Beziehungen zwischen China und Düsseldorf weiter wie bisher gehen und das heißt stetig bergauf. Durch das bevorstehende Ende der Wirtschafts- und Finanzkrise, durch die wirtschaftliche, politische und soziale Stabilisierung in China und nicht zuletzt aufgrund unserer vielen Aktivitäten vor Ort, rechne ich mit einer starken Intensivierung der Beziehungen.

Wir werden in Düsseldorf wesentlich mehr touristische Besucher aus China haben. Das ist gut für Hotels, Gastronomie und Einzelhandel. Wir werden in Düsseldorf auch wesentlich mehr Wirtschaftsdelegationen empfangen, und das ist gut für Unternehmen, die Kooperationspartner suchen. Wir werden aber auch verstärkt wissenschaftlichen Austausch haben. Zum Beispiel sucht die Universität derzeit aktiv nach Kooperationsfeldern.

Und nicht zuletzt werden wir durch unsere breit aufgestellten Aktivitäten ermöglichen, dass die Düsseldorfer Bürger Kontakt zu China aufnehmen können, auch ohne nach Asien zu reisen. Ich werde – mit Unterstützung starker Partner wie dem CIHD – dazu beitragen, ein Stück China nach Düsseldorf zu holen.

Herr Elbers, wir danken Ihnen für das Interview.





艾博斯市长（右）与北莱茵州州长 Jürgen Rüttgers 先生

杜塞尔多夫致力于中国经济在欧洲地区的迅速发展

德国北威州州府杜塞尔多夫市艾博斯市长专访

问：杜塞尔多夫市将在中国 2010 年上海世博会上向成千上万的观众展示它的风采。艾博斯市长，请允许我以这个问题开始对您的采访，是什么促使杜塞尔多夫市参加中国 2010 年上海世博会，到目前为止杜市展馆的布置工作进行如何？

答：2010 年上海世博会是在中国举办的第一次世界范围的展览；这次世博会也是第一次以“城市”为主题，第一次给城市提供了在世界范围内展示自己的机会，而且，这次世博会无论在参展国家数量还是在参展人数上都超过了往届大会。但是，并不仅仅是这些原因促使我们报名参加这次世博会，因为：杜塞尔多夫市是中国在欧洲的重要基地，也是中国经济版图中不可忽略的一部分。杜塞尔多夫市的中国访问者数量一直在增加，其中不仅有旅游观光的游客，还包括来杜塞尔多夫市参加展览会的商务人士，因此这也是我们出席这次上海世博会展示宣传自己的最重要的原因之一。

在此期间我们已经培养了一支接受过专业训练的精英团队为这项世纪工程提供服务，并将该项目管理处设在杜塞尔多夫市中国事务中心。在之前的六个月我们一直和经验丰富的杜塞尔多夫展会中心合作，进行展馆建设及实施部分的工作。我们还有一个来自于“MAR Architects”公司的建筑设计团队，他们在北京有独立的办公室，而且几十年前就已经开始与世界博览会合作了。现在展馆布置的设计在很大程度上已经完成，下一步我们将于今年的 11 月份在上海进行建筑平面图的交接以及进一步的信息交换。关于杜塞尔多夫市在这次世博会上的相关信息，我推荐您登陆我们的世博会主

题网站 www.duesseldorf-expo2010.de，所有的消息都能囊括在这个网站里。

问：世界范围内的经济危机是目前的一个中心议题，这次危机是否影响了杜塞尔多夫市和中国的伙伴关系，比如说杜塞尔多夫在中国的友好城市重庆市？

答：很幸运的是这次经济危机对这部分的影响很微弱。只有中国出口贸易量有小幅下降。事实表明，由于中国国内市场的比例较高，使得其受到这次经济危机的影响大大缩小。在杜塞尔多夫市的中国企业仍然运行良好。重庆市也是如此，去年重庆的 GDP 增长达到了 15%，在中国也处于领先地位。杜塞尔多夫市和重庆市的友好伙伴关系将会在经济领域大踏步前进，在文化、科学等领域的交流也不会受到影响。

问：两个城市的管理层是否已经开始进行合作，以促进双方在经济领域的共同发展？

答：我们和重庆市开展了多方面的交流活动，经济促进方面的交流也包括在其中。事实上我们希望利用这次 2010 年上海世博会将我们与重庆市的交流制度化。重庆市将在 2010 上海世博会举行一个展览，我们也将在这个展览期间通过一个特殊的主题日来呈现我们之间的共同合作。我们将积极利用这次机会和重庆市商谈长期发展计划，我刚提到的经济方面的交流活动也将会出现在会谈内容中，其它如文化及学术方面等主题也将在会谈之列。

问：您在过去的会谈中提到，重庆市为加强双方的往来将在杜塞尔多夫市设立一个代表处。到目前为止是否已经有一些具体的消息？

答：杜塞尔多夫市和重庆市的友好合作伙伴关系还很“年轻”。今年年初我们接待了一个重庆市代表团，一起庆祝双方建立友好城市关系五周年。在 2010 年，我们将借参加上海世博会的机会和中国加强联系，同时也将增强我们和中国友好城市的关系。在杜塞尔多夫市设立一个重庆代表处当然是我们所期望的。我们现在正在和有关方面讨论这个项目。

问：在杜塞尔多夫市有超过 200 家中国企业注册成立，也随之带来了许多重要的投资项目。除了一些大型企业如中兴，华为和武钢在杜塞尔多夫市落户，在这里还有一些中小型企业。您能给我们举几个例子吗？

答：目前有 275 家中国公司在杜塞尔多夫市投资，共有员工 1000 人左右。当然这些不都是全球性的大企业，恰恰相反，正是这些中小型企业构成了经济运转的基础。这些中国的中小型企业拥有准确的定位并占领了其所在的市场。以跨国咨询企业为例，这种企业就能在小规模下很好地运作，同样在一些专业领域如机械制造、化学或者医疗技术等行业也是如此，此外，可再生能源领域的贸易也正在逐步增强。

问：杜塞尔多夫市中国事务中心致力于对这些公司的建立提供帮助和扶植，那么，中国公司在哪些方面有较高的咨询需求，而中国事务中心又可以从中给出哪些解决方案？

答：通常情况下中国公司总是和专业的咨询公司一起合作。因此中国事务中心的任务之一是，替行政部门为中国企业提供城市信息宣传及一站式服务，包括一些对中国企业很重要的事务，如寻找合适的公司驻地，以及各种登记及许可程序，如允许入境及居留法规咨询等。

问：反过来问，那些想和中国伙伴合作的杜塞尔多夫市的德国公司会向中国事务中心咨询哪些问题？

答：通常情况下德国公司必须远赴中国以寻找其在中国的合作伙伴，而现在杜塞尔多夫市日益增多的中国公司就为此带来了便利：越来越多的德国公司需要远赴中国去寻找合作伙伴，如果想寻找中国制造商，也可以直接在我们这里查找。如果杜塞尔多夫的某家公司想在中国成立一个分公司，那么中国事务中心就可以帮助他们联系中国德国工商会（AHK）在中国的代表处，支持这些公司在当地成立分公司。

问：艾博斯先生，杜塞尔多夫市在中国 2010 年的上海世博会上有哪些项目和活动计划？

答：参加这次 2010 年上海世博会对于杜塞尔多夫市来说，是向中国以及全世界公众展

示自己作为成功的宜居城市的一次千载难逢的机会。这是世博会有史以来第一次以“城市”作为主题，也是第一次给城市提供展示其可持续发展的管理成功案例及解决方案的机会。其中“宜居家园”主题就从一百个候选方案中脱颖而出，代表德国参展。

具体的方案是这样，我们将在一个 400 平方米面积的展馆上展示两个可持续发展城市规划的案例，一个是莱茵河滨大道改建工程：从过去一个多车道的交通枢纽改造为一个市民喜爱的公共场所；另一个是媒体港改建工程：从一个工业旧城区改建成为一个现代办公与居住的基地。



2010 世博会杜塞尔多夫市展台图片

参加这次世博会所产生的高额投入也是有回报的。我们非常乐意将杜塞尔多夫市的实际经验与其他城市或国家进行交流，由此也将给杜塞尔多夫带来巨大的效益。另外此次 2010 年世博会参观人次将超过 7000 万，预计其中会有 200 万访客参观我们的展厅。这些参观者大部分是有高等教育背景的、富有的中国中产阶级，当然也有来自亚洲其他国家及世界各地的专业人士。因此，我们期待凭借这次世博会，让杜塞尔多夫市的各个方面都受到世人的瞩目。

杜塞尔多夫市将在城市规划与发展、建筑与地产等专业领域向世界展示一个有能力的合作伙伴形象。一个城市只有在经济运行成功的基础上，才有可能去投资提高市民生活质量的、可持续发展的项目。全世界范围内的城市规划工作者及建筑师都将关注杜塞尔多夫市，开发商也会将杜塞尔多夫市作为一个重要的现代城市来认识。这些都会对杜塞尔多夫市建筑业产生积极有效的、目标明确的推动作用。

杜塞尔多夫市同时也是一个重要的中国基地，因为近年来杜塞尔多夫市已经建立了其与中国商业合作的稳固基础。由于中国巨大的经济潜力，使得其海外投资稳步增长。这次我们不仅要通过杜塞尔多夫市展厅，尤其要通过在展览期间的一些经济活动（如小组讨论，会议，研讨会等）将更多的投资吸引到杜塞尔多夫市，

当然我们也会提供给杜塞尔多夫市的德国企业一个在中国发展的机会。

我们还将在上海举行各种与杜塞尔多夫主题相关的活动，包括展览，时尚，体育，文化和科技等领域，还有杜塞尔多夫民俗风情。我们会在这些领域进行持续交流，并以对出国旅游有兴趣的中国各阶层人士为目标群体，宣传杜塞尔多夫市的旅游信息，让杜塞尔多夫市成为他们欧洲游的重要一站。

杜塞尔多夫市未来中国事务发面的发展与参加此次世博会息息相关。我们将会对每一个通过世博会新建立的关系以及新的联系进行评估并跟进，因为只有这样才能取得更好的效果。

以我们和友好城市重庆市的关系作为一个具体的例子。重庆同样也要在世博会期间做一个为期两周的展览，展示其各个方面的风采。我们希望利用这个机会，组织一个特别的主题日来宣传我们之间的友好城市关系，展示我们合作过的交流项目，比如两个城市的交响乐团的合作，美术学院以及综合大学在学术上的交流，还有重庆音乐学院和我们的罗伯特·舒曼音乐学院的交流。

现有合作项目都将继续发展下去，并为杜塞尔多夫市的其他机构、协会或有兴趣的团体提供其与中国伙伴开展合作的着眼点，当然，我们非常乐意帮助他们在我们的友好城市建立联系。

问：您作为德国中国工商会的顾问，认为工商将对此起到什么作用呢？

答：德国中国工商会是德国和中国企业的重要伙伴。德中企业需要搭建一个平台来建立联系，而德国中国工商会就提供了这么一个平台。因此对德国中国工商会选择在杜塞尔多夫市成立并开展业务，我感到非常高兴。

问：在您看来，在接下来的几年里杜塞尔多夫市和中国之间的伙伴关系会有什么新的趋势呢？

答：在接下来的几年里中国和杜塞尔多夫市的合作伙伴关系将会像现在这样持续发展下去，这也意味着双方关系将继续呈上升趋势发展。现在经济和经融危机即将结束，凭借中国经济、政治和社会的稳定发展以及我们在中国进行的项目，我肯定我们和中国的关系将会得到进一步的加强。

杜塞尔多夫市将会有更多的中国游客，这将非常有利于宾馆业、旅游业、饮食业等行业的发展。我们在杜塞尔多夫市将接待更多的经济代表团，这将有利于我们的企业在德国本地寻找到他们的中国合作伙伴。我们也将增强我们的科技文化交流，例如，杜塞尔多夫市的大学现在正在寻找其在中国的合作伙伴。

最后同样值得一提的是，我们将继续开展已经洽谈成功的项目，这样杜塞尔多夫市民不需去亚洲旅行就可以直接感受到中国的特色。在这里我希望在德国中国工商会的支持下，使我们与中国的伙伴关系更加稳固、更上一层楼。

德国中国工商会对艾博斯市长接受此次采访表示衷心的感谢



飞马北京分公司销售技术团队以敬
业的精神，专业的知识和高效的
服务为您在中国拓展新的篇章

**Das Sales Team der FAMOUS Niederlassung in Peking
wird mit vollem Verantwortungsbewusstsein,
fundiertem Fachwissen und effizientem
Service für Sie auf dem chinesischen
Markt neue Türen öffnen.**

煤矿
Bergbau

钢铁
Stahlindustrie Consulting

咨询



德国飞马集团公司
Famous Industrial Group GmbH

德国杜塞尔多夫卓尔茨大街 5 号
邮编 40549
Zülpicher Straße 5
40549 Düsseldorf, Germany

电话/Tel: 0049 211 585888 0
传真/Fax: 0049 211 585888 222
电邮/Email: info@famous-germany.de
网页/Internet: www.famous-germany.de

飞马北京分公司
Niederlassung in Peking

北京市朝阳区霞光里 66 号远洋新
干线 A 座 12B01 室，邮编 100027
Room 12B01, Building A, Xiaguangli 66,
Chaoyang District, Beijing PR China,
Postcode 100027

电话/Tel: 0086 10 84466061
传真/Fax: 0086 10 84466191
电邮/Email: info@defeima.com
网页/Internet: www.defeima.com



飞马北京分公司全体同仁
Famous - Team In Peking



Detlef Spigiel, Vorstand Unternehmensentwicklung und Personal der Grohe AG

„China ist für uns ein sehr wichtiger Wachstumsmarkt.“

Detlef Spigiel, Vorstand Unternehmensentwicklung und Personal der Grohe AG im Interview.

Frage: Herr Spigiel, dürfen wir Sie bitten, uns Ihr Unternehmen mit seinen Hauptbereichen und Kernkompetenzen kurz vorzustellen?

Spigiel: Die Grohe AG ist Europas größter und mit rund acht Prozent Marktanteil ein weltweit führender Hersteller von Armaturen, Brausen, Installations- und Spülsystemen. Als innovative Premium-Marke setzt GROHE Maßstäbe in Qualität, Technologie und Design und bietet Wasser in Perfektion. Insgesamt sind weltweit rund 5.000 Mitarbeiter für GROHE tätig, davon 2.300 in Deutschland. Wir verfügen über sechs Produktionsstandorte, drei davon befinden sich im Ausland: in Portugal, Thailand und Kanada. Die deutschen Standorte sind gleichzeitig unsere Kompetenzzentren und befinden sich in Hemer, Lahr und Porta Westfalica. Unser Grohe Corporate Center und unser Design Studio sind in Düsseldorf angesiedelt.

Frage: Wie wichtig ist China als Beschaffungs- und Absatzmarkt für Ihr Unternehmen und in welcher Form organisieren Sie Ihre lokalen Aktivitäten?

Spigiel: China ist für uns ein sehr wichtiger Wachstumsmarkt. Wir sind dort seit 1997 intensiv mit eigenem Vertrieb, Einkauf und eigener Qualitätssicherung tätig. Wir haben in China ein Team von ca. 50 Mitarbeitern,

die sich um die lokalen Aufgaben kümmern. Der Fokus liegt für uns in China auf dem hochwertigen Projektgeschäft. Unsere Produkte finden Sie beispielsweise in Premium-Hotels, im Olympiastadion in Beijing und im nächsten Jahr im deutschen Pavillon der Expo 2010. Ein wachsender Markt, der speziell an unseren innovativen und hochwertigen Produkten interessiert ist.



GROHE Store in Düsseldorf

Frage: Auf welche Erfahrungen im China-geschäft kann die Grohe AG dabei zurückblicken?

Spigiel: Da wir seit mehr als 10 Jahren in China tätig sind, können wir auch auf eine Menge Erfahrung zurückblicken. Wir haben unser Geschäft in China stückweise ausgebaut. Gestartet sind wir in Hong Kong und haben mittlerweile Standorte in Shanghai, Beijing, Guangzhou und Chengdu. In Hangzhou haben wir vor zwei Jahren mit großem

Erfolg einen der größten GROHE Flagship Stores eröffnet. Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung in China und gehen diesen Weg weiter.



GROHE Referenzobjekt Beijing National Stadion

Frage: Als einer der weltweit führenden Hersteller von Sanitärarmaturen – inwiefern ist das Thema der Plagiate dabei für Sie virulent und mit welchen Maßnahmen sichern Sie Ihre geistigen Schutzrechte auf dem chinesischen Markt?

Spiegel: Wir haben die gleichen Probleme bei Plagiaten wie alle führenden Markenhersteller und setzen zur Bekämpfung alle rechtlichen Möglichkeiten ein, um dieses Problem einzudämmen. Wir setzen dabei aber auch auf Aufklärung und unser Markenversprechen

garantiert insbesondere die GROHE eigene Top-Qualität und Technologie. Optisch ähnliche Plagiate werden niemals unsere Standards erreichen, es handelt sich dabei immer um sehr minderwertige Ware und dies gilt es deutlich zu machen.

Frage: Aus Ihrer Erfahrung: Was sollte ein deutscher Mittelständler für ein erfolgreiches Engagement auf dem chinesischen Markt generell beachten?

Spiegel: Insbesondere die kulturellen und wirtschaftlichen Unterschiede müssen beachtet werden. Ein schrittweises Wachstum und ein stetiger Aufbau des Geschäfts sind erfolgversprechender als der Versuch, ein deutsches Geschäftsmodell einfach für den chinesischen Markt zu adaptieren. Auch in China heißt die beste Devise „learning by doing!“

Frage: Zu der aktuellen Wirtschaftskrise: Die Weltbank prognostiziert ein Wachstum des chinesischen Bruttoinlandsproduktes um 7,2% im laufenden Jahr, hiesige Wirtschaftsexperten sehen auch für Deutschland wieder Licht am Ende des konjunkturellen Tunnels. Wie schätzen Sie hier die weitere Entwicklung der globalen Wirtschaft ein?



GROHE Zentrale in Düsseldorf

Spiegel: Die Märkte und Regionen sind in sehr unterschiedlichen Situationen. Für GROHE sehen wir ganz klare Wachstumsmärkte, stark krisengeschüttelte Regionen und Märkte, in denen es um die Gewinnung von Marktanteilen geht. In Deutschland haben wir momentan guten Grund zum Optimismus, wir gewinnen Marktanteile und unsere neuen Produkte kommen sehr gut an. Auch aus anderen Märkten erhalten wir positive Signale. Es geht wieder in die richtige Richtung.

Frage: Wie stark sind die Segmente von Grohe von der Krise betroffen und welche Gegenmaßnahmen ergreifen Sie?

Spiegel: GROHE ist in den Märkten unterschiedlich stark von der Krise betroffen, daher setzen wir auch auf eine sehr differenzierte Marktbearbeitung und kontinuierliche Risikoanalyse. Wir haben sehr früh und sehr konsequent gehandelt, uns immer auf unsere Kernprioritäten konzentriert und befinden uns in einer fortlaufenden Transformation, in der schnell reagiert wird. So haben wir zum Beispiel eine extreme Kosten-Variabilität geschaffen. Bei rückläufigen Umsätzen können wir schnell reagieren und Kosten reduzieren. Die Liquidität unseres Unternehmens steht immer im Fokus und unsere Finanzierung ist langfristig gesichert. GROHE ist daher gut gerüstet, um die Krise zu meistern und neue Chancen zu nutzen.

Frage: Wo sehen Sie künftig Perspektiven und Potential für Ihr Unternehmen in China?

Spiegel: In China sehen wir großes Potential für unsere Produkte im High-End Bereich. Die Produkte, die sich durch zukunftsweisende technologische Innovationen und Top Design auszeichnen. Dazu zählt z.B. unsere GROHE Ondus digital collection, die bereits in einem Sheraton Hotel in der Mongolei eingebaut wurde und sicher auch in Luxus Apartements und Villen ihren Platz finden wird. Insbesondere im Projektbereich bieten wir mit unserem Design und unserer Qualität ideale Voraussetzungen. Die Langlebigkeit unserer Produkte ist einzigartig und das ist gerade im Projektgeschäft ausschlaggebend.

Herr Spiegel, wir bedanken uns bei Ihnen für das Interview.



GROHE Brause-Rainshower
Ondus digital



GROHE Badarmatur-Veris



GROHE Brause-Rainshower Icon

Eckdaten über China.....

Seit 2002 ist China nach den USA der zweitwichtigste deutsche Exportmarkt außerhalb Europas geworden, noch vor Japan: bei Einbeziehung des deutschen Handels mit der Sonderverwaltungszone Hongkong kommt dem gesamtchinesischen Wirtschaftsraum bereits seit 2000 diese Bedeutung zu.

Deutschland ist mit Abstand Chinas größter Handelspartner in Europa und steht in der Rangfolge der weltweiten Handelspartner Chinas auf Platz sechs (ohne Hongkong und Taiwan auf Platz vier).

Nach Jahren des "boomenden" deutsch-chinesischen Handels (deutsche Exporte nach China (ohne Hongkong) zwischen 2000 und 2007 mit Zuwächsen von meist über 20%) stieg das bilaterale Handelsvolumen im Jahre 2008 lediglich um 8,3%. Die Zuwächse beim Import aus China betrugen dabei 5,2%, und im Export nach China 14%.

Quelle: <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/China/Bilateral.html>



Chinesischer Botschafter WU Hongbo
吴红波大使

Sonderbericht Vita chinesischer Botschafter WU Hongbo

吴红波大使个人简历

Geboren im Mai 1952 in Shandong, Universitätsausbildung

吴红波，男，1952年5月生，山东省人，大学毕业

- 1976 - 1978 Angestellter, Beijing Service Bureau for Diplomatic Missions
- 1976年 - 1978年 中华人民共和国北京外交人员服务局科员
- 1978 - 1980 Fortbildung, Victoria University of Wellington, Neuseeland
- 1978年 - 1980年 新西兰维多利亚大学进修
- 1980 - 1981 Angestellter, Botschaft der VR China in Neuseeland
- 1980年 - 1981年 驻新西兰大使馆职员
- 1981 - 1983 Angestellter, Beijing Service Bureau for Diplomatic Missions
- 1981年 - 1983年 北京外交人员服务局科员
- 1983 - 1987 III. Sekretär, Abteilung für Dolmetsch- und Übersetzungsdienst des Außenministeriums der VR China
- 1983年 - 1987年 外交部翻译室三秘
- 1987 - 1988 II. Sekretär, Stellv. Referatsleiter des Büros für die Angelegenheiten von Hong Kong und Macao des Außenministeriums der VR China
- 1987年 - 1988年 外交部港澳事务办公室二秘、副处长
- 1988 - 1991 II. Sekretär, Sino-British Joint Liaison Group
- 1988年 - 1991年 中英联合联络小组中方代表处二秘
- 1991 - 1995 I. Sekretär, Referatsleiter des Büros für die Angelegenheiten von Hong Kong und Macao des Außenministeriums der VR China
- 1991年 - 1995年 外交部港澳事务办公室一秘、处长

- 1995 - 1997 Chinesischer Repräsentant (Botschaftsrat Rang), Sino-British Joint Liaison Group
- 1995 年 - 1997 年 中英联合联络小组中方代表（参赞衔）
- 1997 - 1998 Botschaftsrat, Office of the Commissioner of the Ministry of Foreign Affairs in the Hong Kong Special Administrative Region
- 1997 年 - 1998 年 外交部驻香港特别行政区特派员公署参赞
- 1998 - 1999 Chinesischer Chefrepresentant (Botschafter Rang), Sino-British Joint Liaison Group
- 1998 年 - 1999 年 中英联合联络小组中方首席代表（大使衔）
- 1999 - 2000 Stellv. Leiter, Abteilung für Westeuropa des Außenministeriums der VR China
- 1999 年 - 2000 年 外交部西欧司副司长
- 2000 - 2002 Leiter, Abteilung für die Angelegenheiten von Hong Kong und Macao des Außenministeriums der VR China
- 2000 年 - 2002 年 外交部港澳台司司长
- 2002 - 2003 Stellv. Leiter, Office of the Commissioner of the Ministry of Foreign Affairs in the Macao Special Administrative Region
- 2002 年 - 2003 年 外交部驻澳门特别行政区特派员公署副特派员
- 2003 - 2005 Botschafter der VR China in der Republik der Philippinen
- 2003 年 - 2005 年 驻菲律宾共和国特命全权大使
- 2005 - 2007 Leiter, Zentralabteilung des Außenministeriums der VR China
- 2005 年 - 2007 年 外交部办公厅主任
- 2007 - 2009 Assistierender Minister des Außenministeriums der VR China, für die europäische Presse- und konsularische Angelegenheiten
- 2007 年 - 2009 年 外交部部长助理，主管欧洲地区事务、新闻和领事工作
- 2009 - Botschafter der VR China in der Bundesrepublik Deutschland
- 2009 年 8 月 - 驻德意志联邦共和国特命全权大使

Herr Wu ist verheiratet und hat eine Tochter.

已婚，有一女。

Quelle: <http://www.china-botschaft.de/det/dszl/dsjl/>

来源: <http://www.china-botschaft.de/chn/dszl/dsjl/>



Botschafter WU, Prof. Luan und Wilfried Kruse

Chinesischer Botschafter WU Hongbo zu Gast beim CIHD

Frage-Antwort-Runde mit CIHD Mitgliedern

Am 22. September begrüßte der CIHD den neuen außerordentlichen und bevollmächtigten Botschafter der VR China in Deutschland, Herrn WU Hongbo, zu einem weiteren China-Round-Table an der Zülpicher Straße.

Botschafter WU Hongbo begrüßte die rund 30 anwesenden Gäste, darunter auch Wilfried Kruse, Beigeordneter der Stadt Düsseldorf und Uwe Kerkmann, Leiter des Amtes für Wirtschaftsförderung in Düsseldorf sowie Vertreter von Mitgliedsunternehmen des CIHD ausdrücklich auch im Namen seines Amtsvorgängers und Ehrenpräsidenten des CIHD, Herrn Ma Canrong. Der CIHD hatte am 29. Juni einen China-Round-Table mit Herrn Ma veranstaltet, bei dem sich dieser nach seiner langjährigen Amtszeit von den CIHD Mitgliedern verabschiedete.

In seinem Eingangsgrußwort stellte Prof. Luan, der Präsident des CIHD, Botschafter WU den anwesenden Gästen vor. Hier betonte er die langjährige Europaaffinität des neuen Botschafters, die dieser unter anderem als stellvertretender Leiter der Abteilung Westeuropa des chinesischen Außenministeriums oder zuletzt als assistierender Außenminister gezeigt hatte. Auch ging Prof. Luan auf die Hobbys des neuen Botschafters ein, wobei er die Auffassung von Botschafter WU herausstrich, nach der die Beschäftigung mit chinesischer Kalligraphie und das Sammeln alter chinesischer Münzen das Verständnis für sein eigenes Land stärken könne.



Der China-Round-Table fand reges Interesse

Botschafter WU sprach zunächst über die Wirtschaftskrise und deren Auswirkungen auf die chinesische Volkswirtschaft. Nach seinen Worten sei die gegenwärtige Weltwirtschaftskrise zwar die Schlimmste seit den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts, sie böte aber die Chance, die Weltwirtschaftsordnung zu reformieren und die chinesische Volkswirtschaft einer Restrukturierung zu unterziehen. Der Kerngedanke laute hierbei, dass die Realwirtschaft die Grundlage einer Volkswirtschaft sein müsse. In diesem Sinne befinde sich China seit der Einleitung der Reform- und Öffnungspolitik im Jahr 1978 zwar in einem schnellen Modernisierungsprozess und sei ein bedeutendes Land für die produzierende Industrie, aber eben noch kein starkes Land. So stünden einer hohen Exportquote und der Qualitätsverbesserung zahlreicher chinesischer Produkte nach wie vor eine hohe Arbeitsintensität, niedriger Technikstand und

ein somit insgesamt niedriger Mehrwert der produzierten Güter gegenüber. Zudem sei der hohe Ressourcenverbrauch und die Schädigung der Umwelt nicht länger mit der von der chinesischen Zentralregierung postulierten nachhaltigen Entwicklung vereinbar. Um der Krise zu begegnen, so Botschafter WU, sei es eben notwendig, diese auch als eine Chance zu begreifen, wie es auch im chinesischen Zeichen für Krise zum Ausdruck kommt: so ist das chinesische Wort für Krise – „weiji“ – 危机 – aus den beiden Komponenten „wei“ - 危, nämlich „Krise“ und „ji“ - 机, was soviel wie „Chance“ heißt, aufgebaut.

危机 – **Krise** (危 – **Gefahr** 机 – **Chance**)

- Deutschland ist einer der wichtigsten Handelspartner Chinas, die Verhundertfachung des bilateralen Handelsvolumens von 23,5 Mrd. USD im Jahr 2001 auf 115 Mrd. USD im Jahr 2008 macht dies deutlich
- Bislang wurden in China 6276 Projekte mit deutscher Kapitalbeteiligung realisiert – wie z.B. die Errichtung einer Fabrik zur Herstellung von Kunststoff-Basis-Chemikalien durch BASF in Chongqing
- Zunehmend investieren auch chinesische Unternehmen in Deutschland, wie z. B. der chinesische Baumaschinenhersteller Sany Heavy Industry Co., Ltd., der bei Köln ein Fertigungszentrum errichten und dabei rund 100 Mio. Euro investieren und bis zu 1.000 Arbeitsplätze schaffen wird

Die notwendige und bereits vom chinesischen Ministerpräsidenten Wen Jiabao bei seinem Deutschlandbesuch Anfang des Jahres vorgestellte Restrukturierung der chinesischen Wirtschaft offenbart einen enormen Bedarf nach deutscher Technik und deutschen Produkten aus den folgenden Bereichen:

- Umwelttechnik
- Erforschung neuer Energien
- Solartechnik und Windkraft
- Reduktion des Ressourceneinsatzes
- Restrukturierung traditioneller Industriestandorte

Vor diesem Hintergrund sei er überaus zuversichtlich, so der Botschafter, dass in der gegenwärtigen Krise auch neue Chancen für Deutsch-Chinesische Kooperationsmöglichkeiten erwachsen würden. Er freue sich daher besonders, der Einladung des CIHD Folge zu leisten und mit den Teilnehmern des China-Round-Table neue Geschäftsmöglichkeiten diskutieren zu dürfen.



Botschafter WU Hongbo im Vortrag

Nach den Ausführungen des Botschafters bot der CIHD den Teilnehmern die Gelegenheit, sich mit Fragen direkt an Botschafter WU zu wenden. Hier ein Auszug der Fragen:

Frage: Wie beurteilen Sie die unterschiedlichen Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die Regionen in China?

Antwort: Die Unternehmen in den Küstenregionen sind zumeist exportorientiert und von daher verstärkt von der Krise betroffen. Hier mussten in den letzten Monaten zum Beispiel viele Textil- oder Spielzeugfabriken ihre Tore schließen.

Frage: Wie beurteilen Sie die Chance, dass sich deutsche Firmen stärker im Norden der VR China niederlassen?

Antwort: Die Frage muss man differenziert beantworten: In Regionen, die gut entwickelt sind, wie zum Beispiel die Bohai-Bucht, finden ausländische Unternehmen bereits vielfach eine starke Konkurrenz vor. Unternehmen, die spezialisiert sind und etwa als Zulieferer in der Flugzeugindustrie Nischen besetzen, finden unter anderem in Harbin, der Hauptstadt der nordöstlichen Provinz Heilongjiang große chinesische Flugzeugbauer vor. Hier schlummert auch noch großes Potential im Bereich der erneuerbaren Energien und der Solartechnik. Außerdem gibt es noch zahlreiche chinesische

Unternehmen der Schwerindustrie, die darauf hoffen, mit deutscher Technik den Strukturwandel vor Ort bewältigen zu können.

Frage: Welche Schwerpunkte setzt China in punkto Nachhaltigkeit in der Wirtschaftsentwicklung?

Antwort: Reduzierung des Energieverbrauchs im Fünf-Jahres-Plan um 20%, strengere Umweltgesetzgebung, Reduzierung der ressourcenverbrauchenden Industrien, Forcierung sauberer Energien wie Solar und Windkraft, Erhöhung der Aufforstungsrate auf 20% bis 2010.

Zum Abschluss der Veranstaltung haben die Besucher die Möglichkeit genutzt, mit dem Botschafter ins Gespräch zu kommen und Visitenkarten auszutauschen. Der CIHD bedankt sich bei der FAMOUS Industrial Group GmbH für die Unterstützung bei der Durchführung der Veranstaltung.



Botschafter WU und Prof. Luan

译 文

9月22日，德国中国工商会热烈欢迎中国驻德意志联邦共和国特命全权大使吴红波先生莅临指导。

吴红波大使在德国中国工商会会见了大约三十位客人，其中包括杜塞尔多夫市政府代表 Wilfried Kruse 先生，杜塞尔多夫经济发展促进局局长 Uwe Kerkmann 先生以及工商会企业成员代表。同时，大使也为与会嘉宾带来了前任中国驻德国大使，工商会荣誉主席马灿荣先生的问候。马灿荣大使在今年6月29日也曾莅临杜塞尔多夫市工商会总部，和工商会成员亲切话别。

栾伟会长在欢迎辞中向吴大使介绍了各位来宾，同时向与会来宾介绍了吴大使多年的欧洲事务经验以及卓越的领导能力和亲和力，这些在吴大使担任中国外交部西欧司司长和外交部部长助理等重要职位期间都已经有所展现。另外，栾教授还谈到了吴大使的个人爱好，大使爱好书法和中国古钱币收藏，除此之外对中国文化也颇有研究。

吴大使在致辞中首先谈到了经济危机对中国国民经济的影响。虽然这次世界性的经济危机是自二十世纪三十年代以来最为严重的一次，但是它也使我们有机会来改变国际经济秩序，

调整中国的经济结构。他强调，国民经济必须是以实体经济为基础，从这个意义上说，中国自1978年改革开放以来，尽管在不断推进现代化的进程中迅速发展，但中国还是一个以生产制造业为主体的国家，而不是一个强大的发达国家。正因如此，很多中国产品虽然拥有高出口率和过硬的质量，但是由于其很高的劳动强度和相对较低的技术含量，仍然使得其整体剩余价值处于一个较低的水平。此外，对资源的高消耗和对环境的污染也不利于中国政府可持续发展战略的开展。吴大使还强调，在应对这场危机的同时，我们还要抓住机遇。正如“危机”两个字在汉语里面同样有着双重的含义：“危”代表“危险”，而“机”则代表了“机遇”。

- 德国是中国最重要的商业伙伴，双边的贸易值已从2001年的235亿美元，发展到2008年的1150亿美元，增长了近5倍。

- 迄今在中国已经有6276个德国企业投资参与的项目得以实施完成，例如：BASF公司在重庆建立的塑料及基本化学药品生产厂。

- 越来越多的中国企业开始在德国投资，例如：中国建筑设备制造商三一重工股份有限公司投资100万欧元在科隆建立了一个加工中心，并为德国就业市场提供了近千个就业机会。



会议气氛活跃

国务院总理温家宝在今年初访问德国时已经提出，按照中国国民经济的结构调整方针，中国在以下领域对于德国的技术和产品有着巨大的需求：

- 环境技术
- 新能源的研究
- 太阳能和风能技术
- 减少资源消耗
- 传统工业区的结构调整

在这个背景下，吴大使还是非常有信心的。他说，在目前的经济危机中也会有中德合作的新机遇出现。因此，他非常高兴能受到德国中国工商会的邀请，与工商会的会员和德国工商界代表就“新的商业机会”进行讨论。

在吴大使的讲话结束之后，工商会的成员有机会直接向吴大使提问，下面是问答的摘要：

问：请问您如何评价经济危机对于中国不同地区的影响？

答：在沿海地区，大多数企业以出口为主，它们受到的经济危机的影响很大。例如：在最近的几个月里有许多的纺织品厂和玩具厂关门停业。

问：请问您如何评价德国公司进一步加强其在中国北方投资办厂的机会？

答：这个问题必须要分开来回答。在经济相对发达的地区，例如渤海湾地区，外国企业已经拥有了许多竞争对手。一些飞机工业领域的专业配件供应厂商也受到了诸如哈尔滨飞机制造厂（位于东北黑龙江省）的强有力挑战。当然现在还是有一些行业仍处于起步的阶段，比如再生能源技术和太阳能技术。此外，还有为数众多的中国重工业企业希望能够通过引进德国的先进技术，顺利完成其结构的调整。

问：依据经济发展的可持续性，中国将会

把工作的重点放在哪里？

答：在未来的五年中，减少 20% 的能源消耗；制定更加严格的环境法；逐步减少资源消耗行业；推广洁净能源例如太阳能和风能的使用；到 2010 年，将绿化率提高到 20%。

结束问答之后，吴大使还和与会者当面进行了交谈并交换了名片。最后，德国中国工商会还要特别感谢德国飞马集团公司对本次活动的全力支持。



吴红波大使，栾伟会长以及工商会顾问团成员等合影

Eckdaten über China.....

Peking – Chinas Wirtschaft ist mit einem Quartalswachstum von fast neun Prozent auf dem Weg der Erholung. Wie das nationale Statistikamt mitteilte, lag das Wirtschaftswachstum im dritten Quartal dieses Jahres mit 8,9 Prozent deutlich höher als in den beiden vorangegangenen Quartalen, 6,1 und 7,9 Prozent. Angesichts dieser positiven Entwicklung zeigte sich das Statistikamt davon überzeugt, dass die Volksrepublik das von der Regierung gesteckte Ziel für 2009 von acht Prozent Wachstum erreichen werde. Aber die immer noch nicht ausreichende Nachfrage aus dem Ausland hat der Exportorientierten chinesischen Wirtschaft zugesetzt. Außerdem sei es eine "mühsame Aufgabe", die Binnennachfrage im bevölkerungsreichsten Land der Erde anzukurbeln.

Vor der weltweiten Wirtschaftskrise konnte China von 2003 bis zum ersten Halbjahr 2008 zweistellige Wachstumsraten verbuchen. Um die Auswirkungen der Krise einzudämmen, hatte die Regierung in Peking im November 2008 ein Konjunkturprogramm mit einem Umfang von umgerechnet rund 400 Milliarden Euro aufgelegt.

Quelle: AFP



上海东方明珠塔夜景
Shanghai bei Nacht (Foto: W. Luan)

2009年11月3日-5日，由德国中国工商会会长、德国飞马集团公司总裁栾伟教授，前中国驻德国大使、德国中国工商会名誉会长马灿荣先生所率领的代表团一行到访了位于安徽省的各德国中国工商会顾问委员会成员企业以及一些潜在会员企业。

安徽位于中国东部，拥有极其优越的地理位置。2004年末，全省户籍人口为6461万人。安徽资源条件优越，现已探明煤炭储量250亿吨，铁矿储量29.9亿吨，铜矿储量384.9万吨，硫铁矿储量5.64亿吨，分别居全国第7位、第5位、第5位和第2位。

11月3日，栾伟教授与马灿荣先生一行从北京出发前往安徽省芜湖市拜访了奇瑞汽车有限公司，在奇瑞公司领导的陪同下参观了发动机制造车间，整车组装车间以及焊接车间中60多台套从意大利进口的全自动工业机器人。奇瑞汽车股份有限公司于1997年1月8日成立，注册资本36.8亿元。成立至今，奇瑞公司已具备年产45万辆整车、65万台发动机和40万套变速箱的生产能力，总资产近286亿元。目前，奇瑞已建或正在建的海外15个CKD工厂，将深度覆盖亚、欧、非、南美和北美五大洲的汽车市场，其中，仅瑞虎一款车型就销经意大利超过1000辆/月。

在参观结束后，奇瑞公司董事长尹同跃先生，淮北矿业集团王明胜董事长，中国企业报合肥社张站长等一同盛情的宴请了栾伟教授和马灿荣大使。晚宴期间尹同跃董事长表示希望能在德国中国工商会杂志上帮忙宣传和介绍奇瑞公司及产品，同时提出奇瑞汽车公司有制造大型卡车的计划，并对德国的相关先进技术表

德国中国工商会安徽之行

Besuch des CHID-Präsidenten bei CIHD Mitgliedern in China

示出了浓厚的兴趣，双方就卡车板簧片合作事宜进行了讨论，并表示会就合作展开进一步的会谈。

11月4日上午，栾伟教授、马灿荣大使一行从芜湖出发前往宿州对皖北煤电集团有限责任公司进行了拜访和会谈。皖北煤电集团是安徽省属特大型煤炭企业，总部位于宿州市，1984年5月组建，前身是皖北矿务局，1998年9月改制为皖北煤电集团有限责任公司。目前，集团拥有16家子公司和7家分公司。2009年集团公司原煤产量实现1400万吨的历史性突破，预计到2010年生产规模将达到2000万吨/年。



从左至右为皖北矿业集团副总经理邓西清先生、前中国驻德国大使马灿荣先生、皖北矿业集团总经理曹荣平先生、德国中国工商会会长栾伟教授

会谈期间，德国中国工商会顾问、皖北煤电集团曹荣平总经理首先介绍了皖北煤电集团的发展历程，并就德国飞马集团公司所提供的优质降温设备表示了感谢，他提出，目前皖北集团的绝大多数矿井已经进入深部开采阶段，

部分矿井由于井深已经接近 1000 米，而现在国内深部开采技术及设备无法满足实际需求，因此，需要德国先进的制冷设备和技术填补这一市场空白。同时，邓西清副总经理对栾伟教授提到的在中国筹建降温设备备件厂和部分零部件制造工厂的计划也表示出了浓厚的兴趣，邓总认为这样不仅可以降低设备购买成本，也可以简化设备售后及维修工作，使优质的德国设备在中国具有更强大的市场吸引力。最后，皖北矿业集团各位领导对栾教授和马大使的到访表示了衷心的感谢。

11 月 4 日下午，栾教授一行在离开皖北煤电集团后又赶到了淮北，拜访了淮北矿业集团。淮北矿业集团始建于 1958 年 5 月，1998 年 3 月改制为淮北矿业集团有限责任公司。拥有资产 330 亿元，员工 9 万多人；生产矿井 17 对，在建和筹建矿井 5 对，核定年生产能力 3149 万吨。控股年产 440 万吨焦炭、联产 40 万吨甲醇焦化公司和 4×300MW 煤泥矸石电厂——中利发电公司。2009 年中国企业 500 强名列第 246 位，全国煤炭工业 100 强第 19 位。



从左至右为栾伟教授、马灿荣大使和王明胜董事长

栾教授一行与德国中国工商会副会长、淮北市许崇信市长，德国中国工商会顾问、淮北矿业集团王明胜董事长进行了会晤。在交流期间，马大使首先介绍了工商会的近期情况，并感谢许崇信市长和王明胜董事长对工商会长期以来的关心和支持。之后，王明胜董事长介绍了淮北矿业集团目前的发展状况以及各个矿井的概况，并提出了集团目前对井下降温设备的渴求，由于部分矿井深度已接近 1000 米，热害问题十分严重，王董事长诚挚地邀请工商会和德国飞马集团公司予以支持。会谈结束后，许市长和王董事长宴请了栾教授和马大使，此次会晤在友好，热烈的气氛中结束。

11 月 5 日上午，在淮北矿业集团黄建军副总经理的陪同下，马大使及栾教授一行参观了淮北市博物馆，并在淮北市市委书记毕美家书记、淮北市委秘书长杨彦颖、淮北市招商局党组书记贾化斌书记等的陪同下就双方共同关心的问题进行了磋商。

淮北市是安徽省的省辖市，总面积 2741 平方公里，人口 213.7 万人。是一座历史悠久而又底蕴丰厚的城市。如今，在淮北市各位领导的带领下，淮北市实现了上半年全市地区生产总值 175 亿元，增长 10% 左右的卓越成绩。

午宴期间，毕书记提出了淮北市在开发区的招商引资计划，淮北市有意在德国寻求投资与合作的伙伴，并且希望栾伟教授以及德国中国工商会能给予一定的帮助与支持。



从左至右为淮北市市委书记毕美家先生、马灿荣大使和栾伟教授

午宴过后，栾教授与马大使一行继续乘车前往徐州矿务集团有限公司。徐矿有 127 年的煤炭开采历史，是江苏省和华东地区重要的煤炭生产基地。现有 19 个分公司、38 个全资（控股）子公司和 5 个事业法人单位，年产煤炭 2000 万吨，总资产 212 亿元，位列全国 500 家大企业集团第 259 位。在徐州矿务集团吴志刚总经理陪同下，栾教授与马大使一行参观了徐州博物馆和淮海大战博物馆。之后在中国矿业大学的宋学锋副校长等人的陪同下共进晚宴，期间气氛十分融洽。

晚宴过后，栾教授及马大使一行返回北京，结束了此次安徽之行。这次活动不仅加深了合作企业间的情谊，也为将来德中两国企业间的进一步合作指明了方向，打下了坚实的基础。

Vom 3. bis 5. November besuchte eine Delegation des CIHD die Beiratsunternehmen des CIHD in China sowie einige potentielle Interessenten in der Provinz Anhui. Angeführt wurde diese Gruppe von Prof. Luan, Präsident des CIHD und dem Ehrenpräsidenten, und Botschafter a.D., Ma Canrong.

Anhui, eine Provinz im Osten Chinas, ist mit rund 64,61 Millionen Einwohnern ein bedeutender Standort für den Bergbau. Die Provinz hat hervorragende Vorräussetzungen für den Bereich Bergbau. Die erschlossenen Kohle- reserven betragen 25 Mrd. t, Eisenerzreserven von 2,99 Mrd. t, Kupferreserven über 3,849

Mio. t und Pyritreserven in Höhe von 564 Mio. t.

Am 3. November flog die von Prof. Luan und Botschafter a.D. Ma Canrong angeführte Delegation von Peking nach Wuhu in der Provinz Anhui, um die Firma Chery Automobile Co., Ltd. zu besuchen. In Begleitung des Managements von Chery besichtigte die Delegation das Motorenwerk, das Fahrzeug-Montage-Werk und das Schweißwerk, mit seinen mehr als 60, aus Italien importierten, Schweißrobotern. Chery Automobile Co., Ltd. wurde im Jahr 1997 gegründet und hat ein Grundkapital von 3,68 Milliarden Yuan. Seit der Gründung, hat Chery bereits eine Produktionskapazität von 450.000 Fahrzeugen, 65 Mio. Motoren und 40 Mio. Getriebekästen pro Jahr erreicht und hält ein Gesamtkapital von fast 28,6 Milliarden Yuan. Derzeit exportiert Chery seine Produkte in mehr als 70 Länder weltweit. 5 CKD-Werke in Asien, Europa, Afrika, Südamerika und Nordamerika wurden bereits gebaut oder werden gebaut. Das Modell Tiggo wird in Italien mit mehr als 1000 St./Monat verkauft.



Von links nach rechts: Vorstandsvorsitzende der Huabei Gruppe Herr Wang Mingsheng, Botschafter a.D. Ma, Vorstandsvorsitzender der Chery Automobile Co. Ltd., Herr Yin Tongyue, Prof. Luan

Zum Abschluss der Besichtigung lud der Vorstandsvorsitzende der Chery Automobile Co. Ltd., Herr Yin Tongyue, den Vorstandsvorsitzenden der Huabei Coal und Mining Group Co., Ltd., Herrn Wang Mingsheng, die Leiterin, Frau Zhang Xiaomei der Hefei Gemeinschaft der China Enterprise News, sowie die Delegation des CIHD zum Bankett ein.

Derzeit hat Chery Pläne zur Herstellung von LKWs und zeigt reges Interesse an neuen Technologien und Anlagen aus Deutschland. Herr Yin und Prof. Luan diskutierten über die weitere Zusammenarbeit und vereinbarten fortführende Gespräche.

Am 4. November besuchte die Delegation des CIHD die Wanbei Coal-Electricity Group Co. Ltd. in Suzhou. Die Wanbei Coal-Electricity Group Co. Ltd. wurde im Mai 1984 gegründet. Derzeit besitzt die Gruppe 16 Niederlassungen und 7 Filialen und produzierte im Jahr 2009 14 Millionen Tonnen Rohkohle, wobei die Produktion voraussichtlich ab 2010 auf bis zu 20 Millionen Tonnen pro Jahr ansteigen wird.

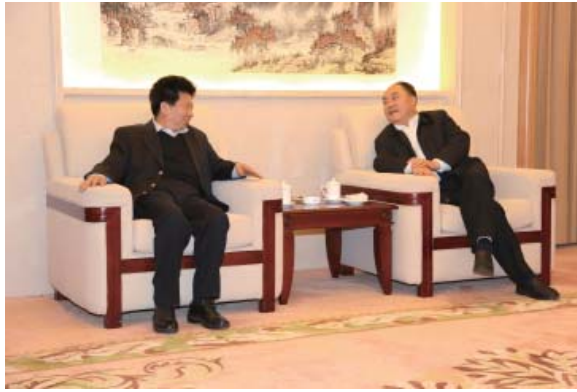
Während der Gespräche stellte der General Manager der Wanbei Coal-Electricity Group Co. Ltd., Herr Cao Rongping, (Beiratsmitglied des CIHD) die Geschichte der Wanbei Gruppe und die Entwicklung in den letzten Jahren vor. Er bedankte sich auch im Namen der Wanbei Gruppe bei Prof. Luan für die Lieferung der Wetterkühlmaschine durch die Famous Group. Durch die enorme Tiefe der Gruben in den meisten Bergwerken der Wanbei Gruppe (annähernd 1000m), besteht eine hohe Nachfrage an moderner Technologie und Anlagen aus Deutschland, insbesondere an Untertage-Kühlmaschinen. Außerdem zeigte Herr Deng Xiqing, der Wanbei Gruppe, großes Interesse an den von Prof. Luan erwähnten Plänen zum Aufbau neuer Fabriken für Ersatzteile von Kühlmaschinen. Herr Deng ist davon überzeugt, dass diese Pläne nicht nur vorteilhaft für die Erneuerung von Ersatzteilen und zur Reduzierung von Kosten sind, sondern auch die Attraktivität der deutschen Anlagen erheblich erhöhen können. Abschließend bedankte sich Herr Cao herzlich für den Besuch des CIHD.



Von links nach rechts: Vize-Chefingenieur der Wanbei Gruppe Herr Zhang Hong, Botschafter a.D. Ma, Vorstandsvorsitzender der Wanbei Gruppe Herr Ge Jiade, Prof. Luan

Am Nachmittag des 4. November fuhr die Delegation des CIHD weiter nach Huabei, um die Huabei Coal and Mining Group Co. Ltd. zu besuchen.

Die Huaibei Coal and Mining Group Co. Ltd. wurde im Mai 1958 gegründet und verfügt derzeit über ein Kapital von 33,0 Milliarden Yuan, beschäftigt mehr als 90.000 Mitarbeiter, hat 17 Bergbauunternehmen in Produktion, 5 Bergbauunternehmen in Vorbereitung und Aufbau. Die genehmigte Produktionskapazität beträgt 31,49 Mio Tonnen pro Jahr.



Botschafter a.D. Ma und Bürgermeister der Stadt Huaibei Herr Xu Chongxin

Hier in Huaibei suchten Prof. Luan und Herr Ma das Gespräch mit dem Vizepräsidenten des CIHD, dem Bürgermeister von Huaibei, Herrn Xu Chongxin und dem Beiratsmitglied des CIHD, Vorstandsvorsitzenden der Huaibei Gruppe, Herrn Wang Mingsheng. In diesem Gespräch stellte Herr Ma den aktuellen Stand des CIHD dar und bedankte sich bei Bürgermeister Xu und Herrn Wang für ihre langfristige Betreuung und Unterstützung. Anschließend sprach Herr Wang über den momentanen Entwicklungsstand der Huaibei Gruppe, gab einen Überblick über die verschiedenen Bergbauunternehmen und bat die Famous Gruppe um Hilfe und Unterstützung für den Bereich der Untertage-Klimatisierung. Weil auch die Gruben der meisten Bergwerke der Wanbei Gruppe annähernd 1000m tief sind, ist die Untertage-Klimatisierung dringend nötig.

Am 5. November besichtigte die Delegation in Begleitung des Vize General Managers Herrn Huang Jianjun das Huaibei Stadtmuseum. Bei einem anschließenden Arbeitsgespräch zwischen Prof. Luan, Herrn Ma und dem Parteisekretär von Huaibei, Herrn Bi Meijia wurde deutlich, dass die Stadt Huaibei beabsichtigt, zukünftig die Investitionen in Deutschland zu stärken und eine enge Zusammenarbeit mit Deutschland zu suchen. Herr Bi freut sich auf diese Zusammenarbeit und die Unterstützung von Prof. Luan und dem CIHD.

Huaibei, in der Provinz Anhui, ist eine Gemeinde mit einer Gesamtfläche von 2741 km² und rund 2,137 Mio. Einwohnern. In diesem Jahr erreichte der BIP der Stadt Huaibei eine Höhe von 17,5 Mrd Yuan, mit einem Wachstum von ca. 10%.

Nach dem Mittagsbankett ging es weiter nach Xuzhou, um die Xuzhou Coal and Mining Group Co., Ltd zu besuchen. Die Xuzhou Coal and Mining Group Co., Ltd, ist eines der wichtigsten Kohleförderungs-Unternehmen in der Provinz Jiangsu und Ost-China und kann auf eine Erfahrung von 127 Jahren Geschichte im Kohlebergbau zurückblicken. Die Gruppe besitzt 19 Filialen, 38 hundertprozentige Tochterunternehmen und verfügt über ein Gesamtkapital von 21,2 Mrd. Yuan. Das Unternehmen stellt 20 Mio. Tonnen Kohle pro Jahr. In Begleitung des General Managers der Xuzhou Coal and Mining Group Co. Ltd., Herrn Wu Zhiqiang besuchte die Delegation des CIHD das Xuzhou Stadtmuseum und bestaunte die 2.000 Jahre alten, wertvollen historischen Relikte und besuchte im Anschluss das Huaihai Kriegs-Museum. Nach der Besichtigung luden Herr Wu und der Vizepräsident der Mining Universität China, Herr Song Xuefeng, Herrn Ma und Prof. Luan zum Bankett. Auch hier wurden weitere Schritte zu einer gemeinsamen Zusammenarbeit im Bereich der Untertage-Klimatisierung festgelegt.



Von links nach rechts: CEO der Xuzhou Coal and Mining Gruppe Herr Wu Zhiqiang, Botschafter a.D. Ma und Prof. Luan

Nach diesen aufschlussreichen und interessanten Tagen sowie den informativen und umfassenden Gesprächen, trat die Delegation die Rückreise nach Beijing an. Der Besuch in Anhui hat nicht nur eine stabile Basis für die weitere Zusammenarbeit geschaffen, sondern auch wertvolle Unterstützung für anstehende Kooperationen geleistet.



德国飞马集团公司总经理栾伟教授致开幕辞

Prof. Luan, Eröffnungsrede Mining Equipment Forum 2009

2009 德中煤炭技术及装备交流研讨会在北京圆满召开

Das "Mining Equipment Forum 2009" in Peking wurde mit großem Erfolg durchgeführt

2009年10月29日，经过一个多月的精心准备，由德国飞马集团公司主办、北京德中飞马科贸有限公司承办的“2009 德中煤炭技术及装备研讨会”在位于首都国门腹地的诺富特 (Novotel) 酒店圆满召开

与会期间，共有来自中德两国的 19 家大型煤炭企业的 52 位专家汇聚北京，其中包括来自德国的鲁尔煤业集团公司、代尔曼 - 哈尼尔采矿系统有限公司、WAT 热能交换技术有限公司、贝克采矿系统股份公司、德国西马格美特有限公司以及来自中国的兖矿集团公司、国投新集股份有限公司、神华集团公司、山东鲁能集团公司、皖北煤电集团有限公司、上海大屯能源股份有限公司、沈阳煤业集团有限公司、济宁矿业集团有限公司、新巨龙能源股份有限公司、淮北矿业集团有限公司、神华新疆能源有限责任公司、神华乌海能源有限责任公司、徐州矿务集团有限公司等等（排名不分先后）。此外，中国国家安全监管总局和国家矿用安全标志中心的相关领导也出席了此次会议。

下午 15 时，研讨会在热烈的气氛中拉开帷幕，首先由主办方德国飞马集团公司董事长栾伟教授分别用中、德两种语言向大会致辞，他向各位专家及与会来宾的到来表达了诚挚的谢意，并预祝此次会议能够圆满成功，伴随着一阵热烈的掌声，会议正式开始。本着此次研讨会“国内外企业同台交流、共谋发展”的宗旨，首先由鲁尔煤业集团副总裁 Junker 博士就“德国矿山系统与深部开采设备及工程服务”为主题为与会来宾做了精彩的讲演，他分别从技术、设备、自动化、掘进、地质测量等方面阐述了鲁尔煤业集团在全世界范围内研发、解决的成功案例；接下来，WAT 热能交换技术有限公司总

工程师 Gonswa 先生从构成矿井热害的成因入手，向与会来宾介绍了处于行业技术领先地位的 WAT 公司的煤矿井下降温设备及配套方案；兖矿集团赵楼煤矿常务副矿长王树胜先生则向与会来宾介绍了赵楼矿近几年的井下热害治理经验，受到了与会企业同行的广泛关注；随后，代尔曼 - 哈尼尔采矿系统有限公司的 Bittner 先生以“现代矿山岩巷掘进技术及相关设备”为主题，向大家介绍了其公司产品的性能和优势；紧接着的是由贝克采矿系统股份有限公司 Scheid 先生带来的煤矿矿山自动化技术讲演以及其公司产品在中国国内矿井应用的成功案例介绍，等等。在接下来的自由交流时间里，数十名国内外煤炭行业专家也就各自感兴趣的方面进行了经验分享和技术交流，例如，沈阳煤业集团公司代表与 Gonswa 先生就热害防治方面的问题做了进一步的交流，与会的各大煤矿企业代表也结合自身的情况与王树胜副矿长进行了细致的讨论和沟通。最后，本次研讨会在愉快、友好的气氛中圆满结束。



兖矿赵楼煤矿王树胜副矿长向大家介绍热害治理经验
Herr Wang Shusheng, Stellvertretender Bergwerksleiter Zhaolou

“2009 德中煤炭技术及装备交流研讨会”的召开引起了中德企业界同行们的高度关注和普遍重视，此次研讨会不仅加深了中国煤炭企业对当今世界煤炭行业先进设备和技术的了解，也使德国企业界同行们对中国国内煤炭生产状况有了进一步的认识，不仅促进了德中两国煤炭领域先进技术的交流，也推动了德中两国煤炭行业的合作，为中德两国煤炭行业的快速健康发展做出了一次有益的尝试。

Das "Mining Equipment Forum 2009", veranstaltet durch die FAMOUS Industrial Group GmbH und organisiert durch die Beijing Defeima Technology & Trade Co., Ltd., fand nach intensiver Vorbereitung am 29.10.2009 im Hotel Novotel, im Herzen der Stadt Peking, statt.



研讨会会议现场
Blick in das Forum

Insgesamt 52 Experten von 19 großen Bergbauunternehmen aus China und Deutschland nahmen an dieser Veranstaltung teil. Hierzu zählten die RAG Mining Solutions GmbH, Deilmann-Haniel Mining Systems GmbH, WAT Wärmeaustauschtechnik GmbH, Becker Mining Systems AG, SIEMAG M-TEC² GmbH, Yankuang Group Co., Ltd., SDIC Xinji Energy Co., Ltd., Shenhua Group Co., Ltd., Shandong Luneng Group Co., Ltd., Wanbei Coal-Electricity Group Co., Ltd., Shanghai Datun Energy Co., Ltd., Shenyang Coal Trade Group Co., Ltd., Jining Mining Industry Group Co., Ltd., Xinjulong Energy Co., Ltd., Huabei Coal Mining Group Co., Ltd., Shenhua Xinjiang Energy Co., Ltd., Shenhua Wuhai Coke Co., Ltd., Xuzhou Mining Business Group Co., Ltd., State Administration of Work Safety, Chinese Mining Products Safety Approval and Certification Center (MA Center), etc.

Um 15:00 Uhr nachmittags wurde das Forum in einer freundlichen und herzlichen Atmosphäre eröffnet. Zu Beginn hielt Herr Prof. Luan, geschäftsführender Gesellschafter der FAMOUS Industrial Group GmbH, in deutsch und chinesisch die Eröffnungsrede. Herr Prof. Luan richtete seinen herzlichen Dank an alle Gäste und gab dem Wunsch Ausdruck, dass die Veranstaltung sich durch großen Erfolg auszeichne. Nach seiner Ansprache und dem folgenden, großen Applaus begann der offizielle Teil der Veranstaltung.

Unter dem Motto "Deutsche und Chinesische Bergbauunternehmen tauschen sich auf gleicher Augenhöhe aus und entwickeln sich gemeinsam" sprach zunächst Herr Dr. Junker, Geschäftsführer der RAG Mining Solutions GmbH "Bergbauequipment und -engineering". Er beschrieb detailliert die einzelnen Themengebiete rund um den Bergbau: Technologie, Equipment, Automatisierung, Vortrieb, Geo-information und Vermessung. Darüber hinaus führte Herr Dr. Junker auch die praktischen Erfahrungen in Forschung & Entwicklung auf, sowie die erfolgreichen und weltweit umgesetzten Lösungsbeispiele.



WAT 公司总工程师 Gonswa 先生报告中
Herr Gonswa, Chef-Ingenieur der Firma WAT

Anschließend stellte Herr Gonswa, Chef-Ingenieur der Firma WAT Wärme-Technik-Austausch GmbH zuerst das Thema "Ursachen bei der Bildung von Wärmeproblemen" dar und präsentierte darüber hinaus die modernen Untertage Kälte- und Kühlungsanlagen sowie Lösungskonzepte.

Der stellvertretende Bergwerksleiter der Zhaolou, Yankuang Group, Herr Wang, Shusheng berichtete über die praktischen Erfahrungen bei der Lösung von Wärmeproblemen des Bergwerks Zhaolou in den

letzten Jahren. Dieser Vortrag fand große Aufmerksamkeit bei den Gästen.

Im Anschluss referierte Herr Bittner der Firma Deilmann-Haniel GmbH über das Thema "Teilautomatisierter Bohrwagen". In dem Vortrag erläuterte Herr Bittner die Funktionalitäten und Vorteile der Deilmann Haniel Produkte. Ein weiteres Thema kam von Herrn Scheid der Firma Becker Mining Systems GmbH mit einer Präsentation über die Automatisierungstechnik sowie die erfolgreiche Produktanwendung in chinesischen Bergwerken. In der anschließenden Frage-Antwort-Runde gab es einen lebhaften Austausch der anwesenden Bergwerksexperten über die vorgestellten interessanten Themen, Erfahrungen sowie Technologien.

Eine angeregte Diskussion gab es auch zwischen dem Vertreter der Shenyang Coal Trade Group Co., Ltd. und Herrn Gonswa von der Firma WAT über die Prävention und Lösungsmaßnahmen von Wärmeproblemen. Die Vertreter anderer Bergbauunternehmen sprachen ausführlich mit Herrn Wang, Shu-sheng, dem stellvertretenden Bergwerksleiter der Zhaolou, Yankuang Group, über die aktuell vorhandenen Probleme. Nach diesem regen und interessierten Austausch der Teilnehmer, endete das Forum zu guter Letzt in einer lebendigen und freundlichen Atmosphäre.

Das Mining Equipment Forum 2009 hat große Aufmerksamkeit und Interesse bei den chinesischen und deutschen Bergbauunternehmen gefunden. Dieses Forum hat nicht nur die chinesischen Bergbauunternehmen auf den aktuellsten Stand der weltweit modernsten Anlagen und Technologien gebracht, sondern auch die deutschen Partner gewannen ausführlichere Kenntnisse über die derzeitige Bergbauproduktion bei den chinesischen Bergbauunternehmen. Das Forum hat sowohl den technischen Austausch, als auch die Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China im Bergbaubereich gefördert und eine Basis für die künftige, erfolgreiche Kooperationsentwicklung beider Länder angestoßen.



夜晚光彩熠熠、车水马龙的北京中关村

新中国成立 60 年来，中国共产党带领中国人民在这片古老而又充满生机的土地上艰苦奋斗、不断开拓，使中国从一个贫穷、闭塞和落后的国家逐步走向富裕、开放的现代化强国。在国际金融危机肆虐全球的不利形势下，中国经济更是以其稳健和积极向上的发展态势为世界经济注入了活力，成为推动世界经济复苏的一支重要力量。所有这些，不仅为中国人民所深切感受到，同时也得到了众多外国企业家的赞赏和高度评价。

改革开放 缩短中西差距

美国环球能源服务公司副总裁卡洛斯·肯达对中国发展有深刻印象。肯达回忆说，1987 年他随美国石油代表团首次访华时看到的中国，大大落后于美、欧、日等西方发达经济体。“我是夜里住进北京建国饭店的，从机场到饭店，没有高速公路，沿途一片漆黑。第二天早上打开窗户一望，宽阔的长安街成了自行车的海洋，很少见到小汽车，人们的衣服颜色多数是灰、蓝两种颜色。”

从那以后，肯达每年到中国访问三四次，并在中国工作生活过 7 年，走访了中国各地。他认为，中国改革开放以来所取得的持续高速发展主要原因有两点：一是改革开放政策给中国带来前所未有的活力和蓬勃生机；二是中国人特别勤奋和善于学习，不仅学到了西方国家先进的科学技术和管理经验，还注意避免重蹈西方国家在发展过程中的覆辙。

迅猛发展 世界需要中国

全球知名零售企业——英国乐购集团的董事长戴维·雷德对中国十分熟悉，他第一次与



辉煌 60 年：

外国企业家看中国发展

中国结缘是近 30 年前的事了。他说，改革开放以来中国发展变化巨大，世界越来越需要中国。

见证了中国改革开放历程的雷德认为，中国从中央到地方制度都更加健全了，外企和各级政府打交道更加容易了，很多与中国合作的外国公司都在中国的改革开放中得到了实惠。

日本尼康公司社长、执行董事、首席执行官兼首席运营官荻谷道郎认为，中国经过 60 年的发展，已不再单纯是一个生产基地了，同时是一个有潜力的重要市场。尤其在金融风暴席卷全球后，世界主要经济体纷纷陷入衰退，只有中国经济在良好的调控之下稳步增长。他说，与其他国家相比，中国的市场相对于其巨大的人口来说销量还不算多，广大农村市场一旦开发出来，成长潜力将是巨大的。

兼收并蓄 经济日臻完善

“在中国做生意，跟在美国做生意一样容易。”加拿大 C — COM 卫星系统有限公司总裁莱斯利·克莱恩说，这是他近年来闯荡中国市场的最深感受。

加拿大 C — COM 卫星系统有限公司是一家专门生产卫星通信车载和便携式天线的高科技公司，其目标市场原来主要在加拿大、美国和欧洲。3 年前，克莱恩决定进军中国市场。他说，这应该是他从商生涯中最正确的决策之一，3 年来公司在华业务蒸蒸日上，中国已经成为其“具有最大增长潜力的市场”。

加拿大西港创新公司负责市场及新合作关系发展的执行副总裁、公司亚洲区总裁宋韬说，中国各级政府高度重视并致力于可持续发展，

不断推出锐意创新的环保政策，其中机动车节能减排政策的实施，为该公司与中国的合作提供了广阔的天地。

西港公司 2006 年在中国成立合资公司，生产专用于汽车的液化天然气储罐。两年后，公司又与中国重型发动机生产商合作成立了新能源发动机有限公司。他说，近年来中国的法律制度日臻完善，对知识产权的保护进一步加强，中国的投资环境有了明显改善。

声 音

“改革开放缩短了中国同西方的差距。”
——美国环球能源服务公司副总裁卡洛斯·肯达

“改革开放以来中国发展变化巨大，世界越来越需要中国。”

——英国乐购集团董事长戴维·雷德

“中国经过 60 年的发展，已不再单纯是一个生产基地了，同时是一个有潜力的重要市场。”
——日本尼康公司社长荻谷道郎

“在中国做生意，跟在美国做生意一样容易。”
——加拿大 C — COM 卫星系统有限公司总裁莱斯利·克莱恩

摘自《国际金融报》(2009-08-24 第 02 版)

来源：新华网 2009 年 08 月 24 日 11 时 00 分 00 秒



Die Fresnel-Technologie ist vielfältig einsetzbar

Fresnel – Eine attraktive solarthermische Kraftwerkstechnologie

菲涅耳式技术 – 一种具有吸引力的太阳能热电厂技术

Die Forschungs- und Entwicklungsanlage Fresdemo auf der spanischen Plataforma Solar de Almería liefert nach 18 Monaten Testbetrieb einen Ausblick auf die Potenziale einer neuen solarthermischen Kraftwerksgeneration.

Concentrating Solar Power (CSP) ist mit der Parabolrinnentechnologie in den letzten Jahren zunehmend in die öffentliche Wahrnehmung gerückt. Zwar wurden erste kommerzielle solarthermische Kraftwerke dieser Art bereits 1985 in Kalifornien in Betrieb genommen, doch befindet sich der Markt für konzentrierende Solarkraft erst seit kurzem im nachhaltigen Aufbruch. Erste Technologien sind ausgereift, andere stehen im fortgeschrittenen Entwicklungsstadium und gesetzliche Rahmenbedingungen haben zusätzliche Anreize geschaffen. Gleichzeitig steigen die Preise für die fossilen Brennstoffe konventioneller Kraftwerkstypen immer weiter an.

Lag die weltweit installierte CSP-Kapazität im Jahre 2006 noch bei 354 MW, so sind allein in den letzten beiden Jahren über 100 MW neuer solarthermischer Kraftwerke in Betrieb gegangen. Anlagen mit einer Gesamtleistung von über 700 MW sind allein gegenwärtig in Spanien im Bau, Anlagen mit weiteren ca. 25 MW in Italien. Zudem befinden sich Projekte in Abu Dhabi, Ägypten, Algerien, Marokko, Libyen, Jordanien, Iran, China, Malta und anderen Ländern in der Ausschreibungs- oder Planungsphase. Die Internationale Energie-

agentur (IEA) rechnet in ihrem World Energy Outlook 2008 mit weltweit installierten CSP-Kapazitäten von mehr als 2GW bis 2010. Bis 2020 sollen sich die installierten Kapazitäten auf 20GW verzehnfachen.

Noch größere Potenziale für solarthermische Energiegewinnung sieht das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR). Das Institut hat Zahlen vorgelegt, nach denen die Sonneneinstrahlung auf einem Prozent der Fläche der Sahara oder 0,3 Prozent der gesamten Wüstenfläche der MENA-Region ausreichen, um den weltweiten Energiebedarf zu decken. Mit staatlichen Unterstützungen im Bereich einer einstelligen Euro-Milliardenhöhe könnte es laut DLR gelingen, solarthermische Kraftwerke bei der Markteinführung soweit zu unterstützen, dass noch vor 2020 ein Ende der Subventionen möglich wird. Die anzunehmenden Verteuerungen fossiler Energieträger bis zu diesem Zeitpunkt sind hierbei noch nicht mit eingerechnet. Im Moment hat sich als führende CSP-Technologie die Parabolrinne am Markt etabliert. Allerdings steht nun mit der Fresnel Technologie eine weitere CSP-Technologie für großtechnische Anlagen kurz vor der Marktreife.

Die Fresnel-Technologie

Mit dem Forschungsprojekt „FresDemo“ haben die Solar Power Group (SPG) als Technologiegeber, MAN Ferrostaal als Generalunternehmer, das DLR und das Fraunhofer

Institut im Jahr 2006 einen Prototyp im spanischen Almería errichtet, um die Funktionsfähigkeit von Fresnel-Anlagen im Realbetrieb zu testen. „Mit FresDemo sollte die technische Machbarkeit der Technologie verifiziert werden“, erklärt Dr. Rainer Kistner, Senior Vice President Solar Energy bei MAN Ferrostaal. „Dies ist gelungen. In anderthalb Jahren Testbetrieb hat sich die Technologie bewährt.“ Der Bereich Solar Energy wurde als Business Unit zur Koordination aller Tätigkeiten der MAN Ferrostaal im solaren Bereich gegründet. Die Business Unit fokussiert sich bisher ausschließlich auf konzentrierende solarthermische Applikationen (CSP). Dazu hält MAN Ferrostaal strategische Beteiligungen an mehreren Unternehmen, die durch unterschiedliche technologische Konzepte die Solarenergie effizient nutzen wollen. Die Abteilung vertritt dabei die drei Produktbereiche "Solarthermische Kraftwerke", "Prozessdampf" und "Solares Heizen und Kühlen".

Der generelle Ansatz bei Fresnel-Kollektoren liegt in der Vereinfachung des Aufbaus sowie des allgemeinen Funktionsprinzips mit dem Ziel darüber möglichst niedrige Stromgestehungskosten zu erreichen. Ein Stahlgerüst aus Standardkomponenten trägt ebene, in Reihen nebeneinander angeordnete Primärspiegel. Zusätzlich ist eine sogenannte Receiver-Unit in einer Höhe von rund zehn Metern über den Primärspiegeln angeordnet. Diese besteht hauptsächlich aus einem Sekundärspiegel und einem Absorberrohr.

Die Primärspiegel konzentrieren das einfallende Sonnenlicht auf das Absorberrohr der Receiver-Unit, das zur Erhitzung des Wärmeträgermediums im Absorberrohr genutzt wird. Da durch die Aufweitung der einfallenden Sonnenstrahlung ein Teil des Sonnenlichts nicht direkt das Absorberrohr trifft, wird mit Hilfe des darüber gelegenen Sekundärspiegels ein Großteil davon aufgefangen und darüber auf das Absorberrohr konzentriert. Durch den Einsatz des Sekundärspiegels ist es möglich, das Arbeitsmedium auf Temperaturen jenseits von 420°C zu erhitzen.

Bei der Fresnel-Anlage wird das Prinzip der Direktverdampfung von Wasser genutzt, was folgende Vorteile mit sich bringt. Zum einen kann mit Wasser als Wärmeträgermedium zu höheren Prozesstemperaturen übergegangen werden, da der limitierende Faktor Zersetzung des organischen Wärmeträgers bei einer

bestimmten kritischen Temperatur nicht gegeben ist. Dieser liegt, z.B. bei dem in Parabolrinnen verwendetem Wärmeträger Öl, bei ca. 400°C. Generell ist zu sagen, dass der Gesamtwirkungsgrad eines solchen Systems mit der Erhöhung der Prozesstemperatur steigt und dadurch voraussichtlich niedrigere Stromgestehungskosten erreicht werden können. Zum anderen kann auf den Wärmetauscher zwischen Öl- und Dampfkreislauf verzichtet werden, der bei den bisherigen solarthermischen Kraftwerken auf Basis der Parabolrinnentechnologie benötigt wird um die Wärme vom Solarfeld auf den Kraftwerkskreislauf zu übertragen.



Optimale Raumausnutzung durch in Reihen angeordnete Flachspiegel

Während des FresDemo Projekts konnten erstmals Prozesszustände von 450°C bei 100 bar erreicht werden. Dies gilt als Besonderheit der Fresdemo-Anlage, da sich derzeit Mitbewerber mit ihren Fresnel-Kollektoren in einem Temperaturbereich von rund 280°C bewegen.

Mit Ausnahme der Receiver-Unit kann bei den verbauten Komponenten auf Standardkomponenten zurückgegriffen werden und erfordern weder ein hochtechnisches Herstellungsverfahren noch aufwändige Behandlungen. Um die Spiegel beständig gegen Witterungseinflüsse zu halten, kommt flaches,

wärmebehandeltes Glas zum Einsatz, welches in zwei Beschichtungsschritten versilbert wird. Der Reflexionsgrad der gefertigten Spiegel erreicht bis zu 95 Prozent. Nur die Beschichtung der Sekundärspiegel und der Absorberrohre findet im sogenannten Sputtering-Verfahren unter Vakuumbedingungen statt. Diese gezielte Receiverkomponentenoptimierung führt wiederum zu einer Verbesserung des gesamten Systems.

Parabol und Fresnel im Vergleich: Aufgrund von Massenfertigung, akkumulierter Betriebserfahrung und dem Materialeinsatz von nur 22 Kilogramm Stahl und 10 Kilogramm Glas pro Quadratmeter haben Parabolrinnen derzeit Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen CSP-Technologien. Der Einsatz nur weniger Komponenten bietet sehr gute Voraussetzungen für die Standardisierung und Massenfertigung der benötigten Bauteile. Bei Anlagen mit Nennleistungen von rund 50 MW lassen sich derzeit Solarfeldkosten von 200 bis 250 Euro pro installiertem Quadratmeter Aperturspiegelfläche kalkulieren.

Zwar haben Kraftwerke auf Basis der Fresnel-Technologie einen theoretisch geringeren optischen Wirkungsgrad als Parabolrinnenkraftwerke, allerdings wird dieser Nachteil durch den einfacheren Aufbau des Fresnel-Kollektors kompensiert, da dieser sowohl die Investitions- als auch die Betriebskosten der Anlage senkt. Auf diesem Wege wird eine Angleichung der Stromgestehungskosten erreicht werden.

Für das Stahlgerüst werden ausschließlich Standardkomponenten verwendet, die günstig und mit lokaler Wertschöpfung produziert werden können. Ebenso sind die Flachspiegel von Fresnel-Anlagen in der Fertigung günstiger als die konkav gebogenen Parabolrinnen Spiegel. Es ist möglich, Reflektoren mit der dreifachen Breite einer Parabolrinne zu installieren, weil die Spiegel deutlich weniger Angriffsfläche für Wind bieten. Gleichzeitig ist die Anordnung des Systems kompakter als bei allen anderen CSP-Technologien. Eine größere Reflektorenfläche findet auf einem kleineren Raum Platz. Nicht zuletzt ermöglicht die Nutzung planarer Spiegel eine automatisierte Reinigung.

Das System zur Nachführung der Spiegel vereinfacht sich aufgrund des Kollektordesigns. Während Parabolrinnen Spiegel der Sonne mit leistungsstarken Hydrauliken nachgestellt

werden müssen, erlaubt die leichte Bauweise des Fresnel-Kollektors den Einsatz mehrerer kleiner Motoren. Das fest installierte Absorberrohr erfordert keine hitze- oder druckresistenten Gelenke. Außerdem kann, wie bereits vorher erwähnt, durch die Direktverdampfung von Wasser sowohl auf Thermo-Öl als auch auf die Komponente des Wärmetauschers verzichtet werden. All diese Faktoren reduzieren die Investitionskosten im Vergleich zu den bereits auf dem Markt vertretenden CSP-Technologien.

„Weil Wasser als Wärmeträger verwendet wird, gibt es für diese Technologie eine ganze Reihe von Anwendungsmöglichkeiten,“ erklärt Kistner. „Natürlich steht die Stromerzeugung an erster Stelle. Eine Kraft-Wärme-Kopplung ist auch möglich, ebenso wie die Kombination mit einer Meerwasserentsalzungsanlage zur Trinkwassergewinnung. Man kann ausschließlich industriellen Prozessdampf erzeugen. In Kombination mit einer Absorptionskältemaschine kann das System sogar zur Klimatisierung eingesetzt werden. Ein weiterer interessanter Einsatzbereich ist die tertiäre Ölförderung mit dem Stichwort Enhanced Oil Recovery (EOR). Der Prozessdampf der Anlage wird genutzt, um die Trägermasse von Erdöl aus konventionell ausgebeuteten Bohrlöchern zu schwemmen. Der heiße Dampf wird dabei in das Bohrloch gepumpt und erhöht dadurch die Viskosität (Fließfähigkeit) des Öls, womit das sonst schwer zu fördernde Öl erschließbar ist. Derzeit interessieren sich große Erdölfirmen sehr für dieses Thema.“ Im Hinblick auf die Stromgewinnung besteht eine große technische Herausforderung in der Sicherstellung stabiler Dampfparameter. Während Wasser als Arbeitsmedium den Vorteil bietet höhere Temperaturgradienten zu erreichen, geht der günstigere Wärmeträgheitskoeffizient von Thermo-Öl verloren. Bereits eine leichte Bewölkung kann das Dampf-Wasser-Gemisch verändern. Ein- und Ausgangstemperaturen, Druck und Massenfluss müssen jedoch konstant bleiben. Nach Abschluss der FresDemo Testphase zum Ende des vergangenen Jahres steht fest, dass der Fresnel-Kollektor seine technische Reife nachgewiesen hat. „Das ist wichtig für zukünftige Angebote und Finanzierungsmodelle“, betont Kistner. „Die Performance der Fresdemo-Anlage entsprach den Berechnungen in der Theorie. Die Praxis hat gezeigt, dass die Theorie richtig war. Jetzt können die nächsten Schritte erfolgen.“

Derzeit planen die Fresdemo-Projektpartner eine zweite Testphase in einem Verbundprojekt auf der Plataforma Solar de Almería durchzuführen. Neben der weiteren Optimierung der Technik geht es darum, zusätzliche weitere Erfahrung im Betrieb und in der Wartung der Anlage zu sammeln. Auch soll die kommende Testphase dazu dienen, die Effizienz einzelner Bauteile wie zum Beispiel den Absorberrohren und den Sekundärkonzentratoren zu steigern. Zeitgleich laufen konkrete Planungen für einen neuen und größer ausgelegten Prototyp. Dieser soll ebenfalls als Verbundprojekt realisiert werden. Entsprechende Antragsverfahren sind bereits eingeleitet.

„In der Entwicklung der Fresnel-Technologie ist das Ende noch nicht erreicht“, resümiert Kistner. „Bei der nächsten Demonstrationsanlage wollen wir die Kosten senken. Im Hinblick auf eine kommerzielle Nutzung müssen wir nachweisen, dass die relativen Investitionskosten vergleichbar mit der einer Parabolrinne sind. Das unmittelbare Ziel liegt bei 140 bis 150 Euro pro installiertem Quadratmeter Aperturfläche. (Als Aperturfläche wird die Fläche bezeichnet, welche von den senkrecht einfallenden Sonnenstrahlen genutzt werden kann.) Wir sind sehr optimistisch, dieses Ziel zu erreichen. Durch den Übergang auf Massenproduktion und daraus resultierende geringe Fertigungskosten wird die Fresnel-Technologie deutlich günstiger werden. Wir haben dies bei anderen Technologien in der Vergangenheit beobachten können. An sehr guten Standorten wie etwa im Südwesten der USA, Nordafrika und dem Nahen Osten könnten die Stromgestehungskosten dann bei rund 15 ct/kWh liegen.“

Bei dieser Größe ist die Fresnel-Technologie mit der Parabolrinnentechnologie absolut konkurrenzfähig. Vergleichen wir diese mit den fossilbefeuerten Kraftwerkstypen, dann ist die solarthermische Stromerzeugung gegenüber ölbefeuerten Kraftwerken schon ab einem Ölpreis von 70 US-Dollar pro Barrel wettbewerbsfähig. Ab 130 US-Dollar pro Barrel wäre man bereits wirtschaftlicher als gasbefeuerte Kraftwerke. Im kommenden Jahr wollen wir gemeinsam mit unseren Partnern eine voll funktionsfähige, semi-kommerzielle Pilotanlage bauen und mit dieser Strom produzieren. Mit der Realisierung der ersten kommerziellen Anlage rechnen wir dann im Jahr 2011. Anfragen gibt es jetzt schon genug.“

译文

菲涅耳式技术 – 一种具有吸引力的太阳能热电厂技术

坐落于西班牙的电厂 Fresdemo (Plataforma Solar de Almería), 在经过了 18 个月的试运行之后, 向我们展示了这种全新的太阳能热电厂的潜在能力。

聚光太阳能 (CSP) 电厂以及其采用的抛物面槽式技术, 近些年来日益受到人们的关注。虽然世界上第一座这种类型的电厂早在 1985 年就已经在美国加利福尼亚州投入运行, 但是聚光太阳能电厂却是最近才开始在市场上持续升温。它的技术已经接近成熟, 并在不断地进步, 政府也给予了额外的支持。与此同时, 普通电厂所需传统燃料的价格却在一直上涨。

到 2006 年全世界所有的 CSP 电厂的总装机容量为 354MW, 而到 2008 年, 短短的两年时间就又有好几座总装机容量超过 100MW 的太阳能聚光电厂投入运行。目前在西班牙有容量超过 700MW 的电厂正在建设中, 另外在意大利也有容量 25MW 的电厂正在建设中。此外, 在阿联酋首都阿布扎比、埃及、阿尔及利亚、摩洛哥、利比亚、约旦、伊朗、中国、马耳他和其它的国家都已经有了项目的招标或计划书。国际能源机构 (IEA) 在“世界能源展望 2008”中预计, 到 2010 年全世界 (CSP) 总装机容量可达 2GW, 到 2020 年更是将达到 20GW, 是 2010 年的 10 倍。

德国航空航天中心 (DLR) 也看到了太阳能作为能源的巨大潜力。该研究所提供的数据表明, 如果位于太阳辐射强烈地区 (阳光带), 理论上 CSP 可以利用撒哈拉沙漠面积的 1% 或者中东和北非 0.3% 的面积满足全球电力需求。DLR 认为, 通过国家政策支持 and 几十亿欧元的补贴, 可以使 CSP 电厂并入国家电网, 并预计在 2020 年以前就可以实现自给, 不再需要国家补贴。而在上述期间内的传统燃料价格的上涨并没有考虑计算在内。目前在市场上占主导地位的 CSP 是抛物面槽式技术, 而另一种适用于大型电厂的 CSP 技术 - 菲涅耳式技术也即将面市。

菲涅耳式技术

该研究项目 “FresDemo”, 太阳能集团 (SPG) 作为技术提供商, 德国 MAN Ferrostaal 公司作为总承包商, 德国航空航天中心 (DLR) 与德国 Fraunhofer 研究所于 2006 年在西班牙 Almería 建立了一台样机, 用来测试菲涅耳太阳能设备的功能性和实际投产可行性。“这项技术已经通过了可行性测试,” Rainer Kistner 博士, MAN Ferrostaal 公司资深副总裁说到:

“项目取得了成功。经过一年半的试生产，这项技术经受住了考验。”

对于菲涅耳式集电设备，通常的做法是对其构造进行简化，在满足功能性的同时降低运行成本。标准钢架支撑着平面、成行、按序、紧凑排列的主反射镜。集热器的安装要高于主反射镜 10 米，它主要包括一个副反射镜和一个吸热管。

主反射镜把太阳光线聚集到集热器的吸热管上，用以加热吸热管中的传热介质。被主反射镜聚集的太阳光，其中很大一部分没有直接聚集到吸热管上，而是通过副反射镜二次聚集后到达吸热管。通过副反射镜的使用，可以把工作介质的温度加热到 420℃。

在菲涅耳设备中，水将直接蒸发，这种方式有以下优点：首先，作为限制性因素 - 传热介质有机物水的分解，并没有在特定的临界温度下发生，从而使过程温度变得更高。同样例如在抛物面槽式技术中，油作为传热介质，其过程温度为 400℃。一般情况下，随着过程温度的升高，整个系统的总效率也将提高，而运行成本也将降低；另外，油循环和蒸汽循环之间的热交换器可以去掉，而它在现今以抛物面槽式技术为基础的太阳能热电厂中是不可缺少的，用于把热量从集热器传递到电厂循环中去。

“FresDemo”项目中第一次使过程温度在 100 bar 的压力下达到了 450℃，这是“FresDemo 设备”的一个优势。因为目前其他竞争对手的菲涅耳式集热器，只能将过程温度提升到 280℃左右。

除此之外，集热器中损坏的部件可以依照标准部件进行更换，既不需要高技术的生产方法，也不需要高成本的处理方式。为了使反射镜能长久的抵御大气环境带来的影响，选用了经过了热处理的平面镜，这种镀银热处理要分两个步骤。经过处理的反射镜的反射率高达 95%。但是副反射镜和吸热管的热处理要运用喷镀方法在真空条件下进行。这个具有针对性的对集热器组件的优化，再次有效改善了整个系统。

抛物面槽式技术与菲涅耳式技术的比较：抛物面槽式技术在大批量生产，工业生产中积累的经验及材料应用上（每平方米只需 22 千克钢和 10 千克玻璃）与其他 CSP 技术相比，在当前有着竞争上的优势。但是只有很少一部分组件提供了标准化和批量生产的条件。额定装机容量在 50MW 左右的设备，每平方米安装面积的成本在 200 至 250 欧元左右。

虽然菲涅耳式技术在理论上的光学效率低于抛物面槽式技术，但这个劣势可以通过菲涅

耳式设备被简化的建造结构来弥补，这样其在投资成本和运行成本上都降低了。从这个角度来说菲涅耳式技术和抛物面槽式技术的电力生产成本基本相同。

钢结构的框架需要使用标准组件，这些组件的生产要求并不高，可以在当地生产。同样菲涅耳的平面镜在制造上也比抛物面槽式的凹形有弧度的镜面价格更低。另外菲涅耳式安装的反射镜可以比抛物面槽式的宽三倍，因为平面镜提供给风的作用面要小很多。同时整个系统的布置比所有其他 CSP 技术也更加紧凑。更多的反射镜可以安装在更小的空间里。值得一提的是平面镜可以实现自动清洗功能。

由于菲涅耳式设备的集热器设计而使得它的跟踪系统更加简单。抛物面槽式设备在跟踪太阳时必须配带强有力的液压系统。而菲涅耳式由于简单的搭建方式只需小马达即可驱动，而且吸热管之间的连接处对耐热或承受压力也没有特别的要求。另外之前已经提到的，设备直接将水蒸发使其不再需要工作介质油或热交换器。相比较现在市场已经存在的 CSP 技术，上述几点都使得菲涅耳式技术的投资成本大大降低。

“由于将水作为传热介质使得这项技术有着很广的应用前景，” Kistner 解释说，“当然发电作为首位。将电和热结合也是可能的，比如海水淡化工厂生产饮用水。我们也可以只生产工业用的蒸汽。如果结合吸收制冷装置甚至还可以作为空调设备使用。另一个让人感兴趣的应用领域是石油开采的原油强化回收。用热蒸汽冲洗已利用过的原油矿井从而增加之前很难带走原油的流动性，使得这些油能重新回收利用。现在已经有一些大的石油公司对这项技术表示感兴趣。”

在电力开发中获得安全稳定的蒸汽参数是一个巨大的科技挑战。用水当工作介质的优点是是可以达到很高的工作温度，但同时又失去了热油当介质时所拥有的合适的热惯性系数。只一个微小的因素就可以使蒸汽和水的混合物状态改变。而且进出口的温度，压强和质量流必须保持恒定。通过去年刚结束的 FresDemo 的实验阶段证明，菲涅耳集热器在技术上已经成熟。“这对将来的融资模式非常重要，” Kistner 说道，“菲涅耳装置的实际表现和理论计算相一致。这也证明了这个理论是正确的。现在我们可以去进行下一步了”。

现在 FresDemo 的项目合作伙伴，正计划在和 Plataforma Solar de Almería 电厂的联合工程里进行第二个阶段的测试。除了进一步优化这个技术外，还要从这套设备在生产和检修中积累更多的经验。另外在这个测试阶段中还要将一些部件，例如吸热管和二次集中器的效

率提高。同时还要建一个更新更大的样机，这些都同样要在这个联合工程里实现，而现在一些运行步骤已经开始实施了。

“发展菲涅耳技术的道路还没有结束，” Kistner 总结到，“在下一个阶段我们希望将成本降低。下一步的目标是将每平方米反射镜的安装成本降到 140 至 150 欧元左右，我们对达到这个目标持非常乐观的态度，而批量生产会使得菲涅耳技术运用更加便宜。在一些日照条件非常好的地点如美国的西南部，北非及中东可以将电力成本控制在每度 15 欧分。

由此可见，菲涅耳式技术与抛物面槽式技术相比绝对有竞争力。比较那些用原油为动力的发电厂，太阳能发电与以燃烧油发电或烧气发电相比较都有明显的竞争优势。在下一年里我们将和我们的合作伙伴一起建造一个有效运转的半商业性的试验设备，进行试运行，预计 2011 年就能实现商业使用。”

Eckdaten über China.....

Deutschland ist Chinas wichtigster Handelspartner in der EU (knapp ein Drittel des chinesischen Handels mit der EU). Weltweit liegt Deutschland auf Rang 6 der chinesischen Handelspartner. Abzüglich des chinesischen Handels mit Hongkong und Taiwan, liegt Deutschland auf Platz 4 hinter Japan, USA, und Südkorea.

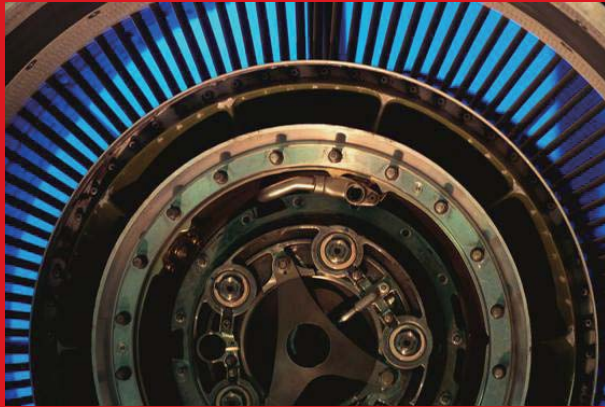
China ist Deutschlands wichtigster Handelspartner in Asien (37% des Handels mit Asien, 5% des gesamten deutschen Außenhandels). Die deutschen Investitionen in China betragen kumuliert 15,7 Mrd. USD, davon entfallen 900 Mio. USD auf das Jahr 2008; es dominieren die Sektoren Chemie und Automobil sowie Maschinen- und Anlagenbau. Chinesische Investitionen in Deutschland betragen kumuliert ca. 650 Mio. USD, davon entfallen 83 Mio. USD auf das Jahr 2008.

Quelle: Wirtschaftsdaten kompakt

Stand: 22. 9. 2009, Botschaft der BRD Peking



菲涅耳太阳能技术发展前景广阔



Im Fokus:

Maschinenbau und Anlagenbau VR China

Der chinesische Maschinenbau hat seinen Tiefpunkt durchschritten und befindet sich wieder in einem moderaten Aufwärtstrend. Dies gilt allerdings nicht für alle Segmente. Insbesondere Produzenten, deren Kunden in exportintensiven Branchen zu finden sind, leiden weiterhin unter schwierigen Märkten. Freuen dürfen sich hingegen Firmen, die in Bereichen tätig sind, die von dem umfassenden Konjunkturpaket der Regierung profitieren. Für ausländische Lieferanten ist der Markt allerdings, bis auf wenige Ausnahmen, schwierig.

Marktentwicklung/-bedarf

Der chinesische Maschinenbau insgesamt dürfte seine Talsohle im Gefolge der Weltwirtschaftskrise schon durchschritten haben. Das kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass viele Segmente in schwere Turbulenzen geraten sind. Insbesondere Branchen, deren Abnehmer stark exportorientiert sind, wie beispielsweise Hersteller von Textilien und Bekleidung oder Kunststoffhersteller, kamen unter die Räder.

So gingen die Umsätze der Textilmaschinenproduzenten nach Angaben des China Economic Information Network schon in den ersten elf Monaten 2008 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 10,4% zurück. In den ersten beiden Monaten 2009 hat sich die Lage weiter verschärft, sodass die Erlöse um 19% einbrachen. Andere Maschinenbausparten,

deren Kunden nur wenig vom Auslandsgeschäft abhängen, waren von der Krise nur abgeschwächt betroffen. Hinzu kommt, dass die Konjunkturprogramme der chinesischen Regierung in vielen Bereichen ihre Wirkung zeigen. Dies gilt insbesondere für die Abnehmer im Kraftfahrzeugbau und im Eisenbahnsektor.

Auch der Maschinenbau selbst konnte im Zuge der Entwicklung wieder bessere Zahlen ausweisen. So erhöhten sich im gleichen Zeitraum die Investitionen in den allgemeinen Maschinenbau um 47,6% auf 132 Mrd. Renminbi (RMB; durchschnittlicher Devisenkurs 2008: 1 Euro = 10,24 RMB). So das National Bureau of Statistics (NBS).

Beobachter sehen daher die wichtigsten Abnehmer des Maschinenbaus wieder im Aufwind. Hierzu gehören in erster Linie der Kraftfahrzeugbau, die Luft- und Raumfahrt, der Eisenbahnsektor, die Bergbauindustrie und die Bauwirtschaft. Konsumnahe Sektoren, die stark vom Ausland abhängig sind, spüren den Rückenwind hingegen noch nicht.

Insbesondere der Kraftfahrzeugbau hat sich - teilweise unterstützt durch Konjunkturprogramme der Regierung - nachhaltig erholt. Dies wird anhand der Produktionszahlen für die ersten fünf Monate 2009 deutlich. So stieg die Kfz-Produktion insgesamt im Vergleich zur Vorjahresperiode um 12% auf 4,98 Mio. Einheiten. Allein im Mai nahm der Ausstoß im

STRUKTURDATEN ZUM CHINESISCHEN MASCHINENBAU (UMSATZ IN MRD. RMB; VERÄNDERUNG IN %)		RMB	%
Sparte	Anzahl der Unternehmen	Umsatz Jan.-Nov. 08	Veränderung ggü. Vorjahresperiode
Bau-, Bergbaumaschinen	3.236	452,2	46,0
Metallbearbeitungsmaschinen	2.828	183,2	26,3
Textil-, Lederbearbeitungsmaschinen	1.513	72,4	-10,4
Mess-, Verpackungstechnik	3.747	301,1	20,6
Antriebstechnik	2.685	152,8	30,7
Pumpen, Ventile, Kompressoren	5.024	322,9	30,7

Vergleich zum Vorjahresmonat um 29% zu, sodass 2009 insgesamt sicherlich mehr als 10 Mio. Fahrzeuge vom Band laufen dürften.

Auch der Stahlsektor, der überdurchschnittlich von einer steigenden Inlandsnachfrage profitiert, hat offensichtlich die Wende geschafft. Immerhin wies der Sektor im Berichtszeitraum einen Zuwachs beim Ausstoß um 3,7% auf 254 Mio. t aus (Mai: +7,4% auf 57 Mio. t). Und selbst der gebeutelte Kunststoffsektor zeigt ansatzweise wieder positive Signale, da dort die Erzeugung (Endprodukte) bis Mai um 6,2% auf 16 Mio. t zulegen konnte.

Der Schiffsbau befindet sich ebenso noch in positivem Terrain. Für die ersten fünf Monate wird ein Wachstum von 37,6% auf 15,0 Mio. DWT gemeldet. Beobachter erwarten allerdings, dass diese Branche ihren Tiefpunkt noch lange nicht gesehen hat, da die Erzeuger derzeit ihre vollen Auftragsbücher abarbeiten, neue Aufträge aber noch nicht in Sicht sind.

Produktion/Branchenstruktur

Insgesamt zeigt der chinesische Maschinenbau zur Jahresmitte 2009 ein gemischtes Bild. Wichtige Abnehmerbranchen sind wieder im Aufwind, andere haben noch mit Widerständen zu kämpfen. Dies zeigt sich unter anderem auch an den aktuellsten Produktionszahlen, deren Schwankungsbreite erheblich ist. So schrumpfte die Herstellung von Werkzeugmaschinen zur Metallbearbeitung in den ersten fünf Monaten 2009 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 21,1% auf 245.000 Einheiten. Auch Verpackungsmaschinen lagen in der gleichen Periode bei einem Minus von 9,2% bei 19.300 Stück. Hingegen profitieren z.B. die Baumaschinenhersteller von den Konjunkturprogrammen.

Einige Branchen scheinen besonders stark von den Konjunkturprogrammen zu profitieren. Nach Angaben der „Zhongguo Gongye Bao“, die sich auf den Verband CMIF bezieht, stieg beispielsweise die Bruttoproduktion bei Landmaschinen in den ersten vier Monaten 2009 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 23,4%. Sehr hohe Zuwachsraten wiesen auch Bau- (+15,8%) sowie schwere Bergbaumaschinen (+18,0%) auf. Etwas schwächer zeigten sich dagegen beispielsweise Maschinen und Anlagen für die chemische Industrie, deren Bruttoerzeugung nur um 8% zulegen konnte. Auch wiesen Ausrüstungen für die Nahrungsmittelindustrie mit einem Plus von 6,5% nur vergleichsweise geringe Zuwachsraten auf.

Außenhandel

2008 konnte die VR China ihre Maschinenausfuhren im Vergleich zum Vorjahr um 36,1% auf 112,8 Mrd. US\$ steigern und damit erstmals das bislang drittplatzierte Italien (112,7 Mrd. US\$) hinter sich lassen. Da die Importe nur um 17% auf 102,1 Mrd. US\$ zulegten, wies die Branche erstmals einen Handelsbilanzüberschuss in Höhe von 10,7 Mrd. US\$ auf.

Deutschland ist als Lieferant von Maschinen traditionell sehr stark vertreten. Die chinesischen Importe von dort erhöhten sich 2008 um 24,7% auf 19,7 Mrd. US\$. Unter den größten Lieferländern war dies der höchste Zuwachs. Marktführer blieb aber weiterhin Japan mit einer Steigerung um 13,4% auf 26,5 Mrd. US\$. An dritter Stelle rangierten die USA, deren Lieferungen um 20,8% auf 11,5 Mrd. US\$ zunahmen.

Größter Einfuhrposten waren 2008 wie im Vorjahr Metallbearbeitungsmaschinen, die um 9% auf 11,7 Mrd. US\$ zulegen konnten, vor Kom-

**AUßENHANDEL MIT MASCHINEN (IN MIO. US\$;
VERÄNDERUNG IM VERGLEICH ZUR VORPERIODE IN %)**

SITC-Position		2007	2008	Veränderung 2008/2007
Einfuhr				
71	Kraftmaschinen	15.488	19.458	25,6
72	Arbeitsmaschinen	30.597	31.921	4,3
73	Metallbearbeitungs- maschinen	10.693	11.654	9,0
74	Spezialmaschinen	30.512	39.062	28,0
71-74	Maschinen	87.290	102.095	17,0
Ausfuhr				
71	Kraftmaschinen	15.059	21.867	45,2
72	Arbeitsmaschinen	17.060	23.995	40,7
73	Metallbearbeitungs- maschinen	3.886	5.863	50,2
74	Spezialmaschinen	46.926	61.130	30,3
71-74	Maschinen	82.931	112.828	36,1

pressoren (+22,7% auf 7,6 Mrd. US\$) und Berg-, Hoch- und Tiefbaumaschinen (+32% auf 4,9 Mrd. US\$).

Fast alle Maschinenkategorien wurden vermehrt nachgefragt, überwiegend mit zweistelligen Zuwachsraten. Ausnahme bildeten lediglich Textilmaschinen (-22,1%) und Druckmaschinen (-11,3%).

Deutschland bedient in den meisten Sparten zwischen 20 und 30% des chinesischen Importbedarfs und belegt in der Einfuhrstatistik in der Regel den ersten oder (nach Japan) zweiten Rang. Mit großem Abstand an der Spitze stehen deutsche Lieferanten bei Druckmaschinen, bei denen sie 44,8% der chinesischen Bezüge stellten, während der schlechteste Wert bei Berg-, Hoch- und Tiefbaumaschinen erreicht wurde (7,7%).

Die Entwicklung der ersten vier Monate 2009 deutet auf ein besonders schwieriges Jahr hin. Die chinesischen Maschinenimporte nahmen erstmals seit vielen Jahren im Vergleich zur Vorjahresperiode um 16,1% auf 27,4 Mrd. US\$ ab. Gleichzeitig gingen die Maschinenausfuhren um 16,3% auf 29,8 Mrd. US\$ zurück. Vom starken Rückgang waren nahezu alle Segmente betroffen.

Am schlimmsten traf es ausländische Lieferanten von Textilmaschinen, die schon 2008

teilweise erhebliche Einbußen (-22,1%) zu verkraften hatten. Von Januar bis April 2009 setzte sich dieser Trend verschärft fort (-58,4% im Vergleich zur Vorjahresperiode). Geradezu katastrophal sind Lieferanten von Webmaschinen betroffen, da hier die Importe im Vergleich zur Vorperiode um 86,2% einbrachen.

Negativentwicklungen verzeichneten auch die Sparten Kühltechnik (-54,6% im Vergleich zu den ersten vier Monaten 2008), Druckmaschinen (-34,8%), Nahrungsmittelmaschinen (-26,5%) sowie Kältekompressoren (-26,5%) und auch Kunststoffmaschinen (-26,2%).

Andererseits gibt es auch Teilbereiche, die sich vom allgemeinen Abwärtstrend abkoppeln konnten. Während beispielsweise Fördertechnik mit einem Minus von nur 4,1% ohnehin gut dastand, bezog die VR China 22,9% mehr Personenaufzüge als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Zuwächse verzeichneten auch die Lieferanten von Metallwalzwerken (+10,1%) und von Armaturen (+9,8%).

Germany Trade and Invest,
Agrippastr. 87-93, 50676 Köln

Redaktionsschluss: Juli 2009



Die Führungsmannschaft der TREUMERKUR
TREUMERKUR 领导层

Die HLB TREUMERKUR Dr. Schmidt und Partner KG ist Partner von mittelständischen Unternehmen mit internationalen Kontakten. Zu den Kernkompetenzen zählen die Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Steuer-gestaltung, aber auch die Erstellung von Lohn- und Finanzbuchhaltung und Büroservice für Neugründungen von Auslandstöch-tern in Deutschland.

Die TREUMERKUR hat sich im Raum Rhein-Ruhr insbesondere als Partner asiatischer Firmen, die sich in Deutschland niederlassen wollen etabliert. Hierfür steht Ihnen ein Expertenteam aus Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Buchhaltern zur Verfügung.

TREUMERKUR hat bereits 1972 einen Kooperationsvertrag mit der heutigen HLB Organisation geschlossen; seitdem arbeiten die Partner der HLB TREUMERKUR KG an der Fortentwicklung dieses weltweiten Zusammenschlusses selbständiger Wirtschaftsprüfungsgesellschaften an führender Stelle mit. Über die HLB International London erhalten die Partner bei den Beratungen im Ausland Unterstützung von ortsansässigen Berufskollegen. So wird den Mandanten auch im Ausland ein qualifizierter Service in der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung geboten. Die HLB wurde 1969 gegründet und umfasst heute Mitgliedsfirmen in über 100 Ländern, natürlich auch in China. Die mehr als 1.750 Partner haben mehr als 14.000 Mitarbeiter in über 440 Büros. Im Ranking der renommierten internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften wird HLB an zwölfter Stelle genannt.

HLB TREUMERKUR Dr. Schmidt und Partner KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

HLBi Helping Local Business internationally

HLB TREUMERKUR Schmidt 博士合资公司是中小型企业在全球范围内理想的合作伙伴。审计、税务咨询、税务申报以及财务会计和办公服务为我们的核心服务项目，旨在为在德国创办分公司的外国公司提供便捷的服务。

作为合作伙伴，TREUMERKUR 在莱茵 – 鲁尔地区，特别是在德国创办分公司的亚洲公司当中享有盛誉。由审计师、税务顾问、律师以及会计组成的专业团队将竭诚为您服务。

早在 1972 年，TREUMERKUR 就与 HLB 机构签订了合作合同。自此 HLB TREUMERKUR 合资公司极其合作伙伴一直致力于为独立的审计机构在全球范围内寻求合作与发展的工作。通过 HLB International London，我们的合作伙伴在进行境外咨询时可获得当地同行的帮助。因此我们的客户即便在境外也可享受到优质的审计和税务咨询的服务。

HLB 成立于 1969 年，如今遍布包括中国在内的全球 100 多个国家。1750 余个合作伙伴拥有超过 440 个办公地点和 14000 位员工。HLB 在全球审计机构中名列第十二位。

Adresse: Hofaue 37, 42103 Wuppertal
Tel.: +49 202 459600
Fax: +49 202 459600
E-Mail: mail@treumerkur.de
Internet: www.treumerkur.de



Hans-Walther Dirks, Geschäftsführer

Dirks Personalberatung GmbH

Spezialist für die Personalsuche und -auswahl von Fach- und Führungskräften

„Gute qualifizierte Mitarbeiter und motivierte Führungskräfte bestimmen den Unternehmenserfolg“

Die Personalberatung Dirks ist ein europaweit und branchenunabhängig operierendes Beratungsunternehmen. Der Inhaber und Geschäftsführer Hans-Walther Dirks hat an der Bundeswehrfachhochschule Darmstadt Betriebswirtschaft studiert. Im Rahmen seiner Offizierslaufbahn nahm er Aufgabenstellungen in der Logistik, Materialwirtschaft und Betriebsorganisation wahr.

Er sammelte über 12 Jahre Industrie- und Praxiserfahrungen im Bereich Personalwesen als:

- Personalreferent Führungskräfte bei der Krupp-Industrietechnik GmbH
- Mitglied der Geschäftsleitung und Personaldirektor der Raybestos Industrieprodukte GmbH (Automobil-Zulieferer)
- Leiter Personal- und Sozialwesen der TEERBAU Gesellschaft für Straßenbau GmbH (RÜTGERS Werke AG) mit Zuständigkeit für alle Niederlassungen und Tochtergesellschaften im gesamten Bundesgebiet

Seit 1992 war er Personalberater bei

- Personalberatung PLAUT in Düsseldorf
- KIENBAUM Executive Consultants als Senior Consultant in Düsseldorf

- SERECON Unternehmensberatung GmbH als Partner

Am 01. April 2000 gründete Herr Dirks sein eigenes Unternehmen als selbständiger Personalberater. Die in fast 30 Jahren erworbene Kompetenz im Personalwesen gibt er nun gerne an die Mitglieder des CIHD weiter.

So werden schwerpunktmäßig Suchaufträge im In- und Ausland in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, in der Chemie, Automotive und in der Bauindustrie (Spezialtiefbau, Straßenbau, schlüsselfertiger Wohnungsbau), der Mineralölindustrie (Kühl- und Industrieschmierstoffe, Reiniger, Kosmetik etc.) und der Logistik (Niederlassungsleiter, Betriebskoordinatoren Logistik, Logistik-Controlling) bearbeitet.

Aber auch Kunden aus der Werkzeug-, Kälte- und Klimatechnik sowie der Stahlbranche finden in der Dirks Personalberatung einen seriösen, zuverlässigen Geschäftspartner und Dienstleister, der bei der Besetzung vakanter Positionen unbürokratisch, präzise, zügig und zu fairen Konditionen für seine Kunden tätig ist.

In den letzten Jahren hat die Dirks Personalberatung ihr Geschäftsfeld um den Markt China - Deutschland erweitert. Das Unternehmen verfügt über einen Pool deutscher, europäischer und chinesischer qualifizierter und berufserfahrener Fach- und Führungskräfte mit

Asien-Erfahrung. Sie hat damit auf konkrete Bedarfssituationen ihrer Kunden reagiert. Da die chinesische Wirtschaft ihr Wachstum fortsetzt, erwartet das Unternehmen auch weiterhin eine gute Auftragslage. „Wir sind ständig auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern mit Asien-Erfahrung und den entsprechenden Sprachkenntnissen, da wir für die nächsten zehn Jahre einen anhaltenden Boom erwarten.“

Die Bedarfssituationen in den Unternehmen sind spartenübergreifend. Neben Diplom-Ingenieuren aller Fachbereiche werden auch zahlreiche kaufmännische Positionen angefragt, insbesondere Mitarbeiter, die als General-Manager in der Lage sind, deutsche Dependancen im asiatischen Ausland aufzubauen und zu leiten. Rund 90% des Auftragsvolumens spielen sich im Bereich der Direktsuche (Headhunting) ab.

Erfolgsorientierte Suche nach dem qualifizierten und passenden Mitarbeiter

Um ein optimales Ergebnis bei der Besetzung vakanter Positionen zu gewährleisten, sind unterschiedliche Suchmethoden anwendbar. Das kann sein:

- Anzeigengestützte Suche
- Direktsuche
- Kombination beider Suchmethoden im gesamten Arbeitsmarkt

Grundvoraussetzung hierfür ist ein gemeinsam mit dem Kunden erstelltes Anforderungsprofil. Die Aufgabe der Dirks Personalberatung ist, mit entsprechender Research-Unterstützung und dem unabdingbaren und notwendigen Fingerspitzengefühl in persönlich geführten Interviews den richtigen Kandidaten für das Unternehmen zu finden. Nach dem Kandidaten-Interview wird ein vertraulicher Bericht erstellt, der vorab mit den aussagefähigen Bewerbungsunterlagen dem auftraggebenden Unternehmen zur Verfügung gestellt wird. Die Präsentation des Kandidaten wird von der Personalberatung gesteuert und die Probezeit durch persönliche Kontaktpflege begleitet.

Damit ist sichergestellt, dass auch in der Einarbeitungsphase alles getan wird, um optimal zusammenzuwachsen.

Unser Motto: Der richtige Mitarbeiter zur richtigen Zeit auf dem richtigen Platz

Selbstverständlich verfügt die Dirks Personalberatung über eine Datenbank mit kontinuierlich aktualisierten Bewerbern und High Potentials. Weitere Dienstleistungen der Dirks Personalberatung sind: Karriereberatung, Coaching sowie Outplacement, so dass ggfs. eine arbeitsrechtliche Auseinandersetzung und ein möglicher Imageverlust des Unternehmens vermieden werden.

Seit zwei Jahren ist die Dirks Personalberatung auch Mitglied im ROW-Netzwerk (XING). Wir sind eine bundesweit agierende Gruppe ehemaliger "studierter" Offiziere, die sich auf Basis der gemeinsamen Vergangenheit gegenseitig bei der Gestaltung ihrer Zukunft unterstützt und in unterschiedlichen Branchen und Führungspositionen in der Wirtschaft tätig ist. Die Mitglieder des ROW-Netzwerkes sind und verstehen sich als Teilgruppe des Alumni-Netzwerkes der beiden Bundeswehr-Universitäten.



An Kontakten zu Unternehmen wie auch Bewerbern ist die Dirks Personalberatung jederzeit interessiert, um das Netzwerk weiter zu spannen. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf!

Telefon: +49 (0) 201 / 4 30 68 00
E-Mail: info@dirks-personalberatung.de
Internet: www.dirks-personalberatung.de

Frau Petra Wassner



Fragen an Petra Wassner, Geschäftsführerin der NRW.INVEST GmbH für die Rubrik „Unternehmen nachgefragt“

Wann kamen Sie zum ersten Mal in Kontakt mit China?

Vor zehn Jahren, im August 1999 besuchte ich China zum ersten Mal. Damals hatten wir eine Repräsentanz in Nanjing.

Was verbinden Sie besonders mit China?

Die Freundschaft zu Menschen, die Kultur und chinesische Lebensart.

Was ist Ihr Motto im Chinageschäft?

We love the new flexibility!

Welche Stärken hat Ihrer Meinung nach China?

Die großen Wachstumspotenziale, der Markt mit 1,4 Mrd. Menschen.

Welche Defizite muss China noch abbauen?

Die ländlichen Regionen entwickeln.

Welches sind die wichtigsten Unternehmereigenschaften?

Zielstrebigkeit, Schnelligkeit sowie Kreativität.

Was ist Ihre Lieblingstätigkeit, wenn Sie nicht Unternehmerin sind?

Golf spielen. Nur dazu bleibt leider zu wenig Zeit.

Welcher Film hat Sie zuletzt beeindruckt?

Die Verfilmung einer wahren Geschichte: John Rabe – Der gute Deutsche von Nanking.

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?

Mehr Zeit für alles haben.

Was sind Ihre prägenden Eigenschaften?

Zielstrebigkeit, Kreativität in der Lösungsfindung.

Ihre Schwächen?

Perfekt sein zu wollen.

Welche Eigenschaften schätzen Sie am meisten an Ihren Mitmenschen?

Ehrlichkeit und Verschwiegenheit.

Wo machen Sie am liebsten Urlaub?

In den Bergen mit viel Bewegung und frischer Luft.

Was ist Ihre Lieblings Speise?

In China „Peking Ente“.

Wie halten Sie sich fit?

Fitnessstudio und Joggen bei gutem Wetter.

Wer ist Ihr Vorbild?

Menschen aller Kontinente, die Großes für die Menschheit leisten bzw. geleistet haben.

Welches Ereignis hat Sie zuletzt gefesselt?

Die Olympischen Spiele in Peking.

Welche Sofortmaßnahmen würden Sie umsetzen, wenn Sie Bundeskanzlerin wären?

Die Möglichkeiten von Frauen in Politik und Beruf weiter fördern und stärken. In den Unternehmen begegnen mir noch immer zu wenig Frauen an der Spitze.





Kostenloses Austauschprogramm für europäische Manager in China

中国 - 欧盟经理人交流培训项目

Europäische Kommission und China finanzieren 10-monatiges Manager-Training; Bewerbungsphase bis 7. Januar 2010.

Europäische Manager aus kleinen- und mittelständischen Unternehmen (KMUs) und Nichtregierungsorganisationen (NGOs) können sich für ein vollständig finanziertes Trainingsprogramm bewerben, das sie im kommenden Jahr zu China Experten ausbildet. Start des Programms ist im Mai 2010. Bewerbungen für das EU-China Managers Exchange and Training Programme (METP) können bis zum 7. Januar 2010 eingereicht werden.

Das zehnmonatige Austauschprogramm umfasst:

- Zwei Wochen interkulturelles Training mit den chinesischen Managern in China
- Sieben Monate Intensivsprachkurs in Business Chinese an der University of International Business and Economics in Peking, maßgeschneiderte Seminare sowie Ausflüge zu chinesischen Unternehmen, Städten und administrativen Einrichtungen
- Drei Monate Praktikum in einem Unternehmen in China

Das von der Europäischen Kommission und China finanzierte Programm unterstützt be-

sonders KMUs aus Staaten der Europäischen Union in ihren Unternehmensaktivitäten mit China. METP ermöglicht Unternehmen und Nichtregierungsorganisationen, Manager innerhalb von zehn Monaten zu Experten für den chinesischen Markt und die chinesische Unternehmenskultur ausbilden zu lassen und auf diesem Wege Geschäftsbeziehungen mit China auf- und auszubauen.

Neben der Organisation des Aufenthaltes übernimmt die Europäische Kommission alle Studiengebühren. Darüber hinaus werden die Teilnehmer mit einem monatlichen Zuschuss von 1.000 Euro für ihre Lebenshaltungskosten unterstützt. Bewerber sollten keine oder sehr begrenzte Chinesisch-Kenntnisse besitzen, zwischen 26 und 40 Jahre alt sein und ein abgeschlossenes Studium sowie Berufserfahrung vorweisen können.

METP wurde im Juli 2006 als eine auf vier Jahre angelegte Initiative der Europäischen Kommission und der chinesischen Regierung initiiert. Rund 400 Manager aus der Europäischen Union und China konnten bislang von den hochwertigen Trainingsmöglichkeiten des Programms profitieren.

Wenn Sie mehr Informationen dazu wünschen, helfen wir Ihnen gerne weiter.

Mailen Sie uns: info@cihd.de

中国 - 欧盟经理人交流培训项目

由欧盟和中国全额出资在欧洲注明商学院学习 7 周 + 在欧洲公司 / 机构实习 7-21 周

2006 年 7 月启动的中国 - 欧盟经理人交流培训项目是中国和欧盟在国际贸易领域开展的政府间合作项目，项目的执行期为四年。在中欧关系日益紧密的今天，本项目将通过支持人力资源开发，加强双方的商贸人才力量。

中国 - 欧盟经理人交流培训项目的启动正值中欧贸易关系积极发展的时期。2004 年欧盟成为中国最大的贸易伙伴；而如今，中国也已成为欧盟的第二大贸易伙伴，双方贸易额正迅速赶上欧美贸易额。

中国 - 欧盟经理人交流培训项目是中国和欧盟依据双方共同的关注与需求应运而生。欧盟也希望借助此项目，提高中国中小企业及非政府组织管理者的管理能力，从而协助中国在这一方面的努力。

中国领导人一直强调经济自由、给企业和创新型的中小企业以更大的拓展空间。本项目积极支持这项具有历史意义的改革，把欧洲市场经济的成功经验和合理建议介绍给正在为中国发展做贡献的中国经理人。

项目简况

项目计划分别在中国和欧洲培训中欧经理人各 200 名并安排他们到中欧企业或机构进行实习。

项目执行期为 4 年。项目执行期的总预算为 2300 万欧元。项目的中方执行机构是中国国际贸易促进委员会。中国商务部是项目执行的中方主管部门；欧洲委员会驻华代表团是项目的欧方主管机构。

项目经理人培训

项目共分四期进行，将在欧洲培训 200 名中国经理人。

一期培训已于 2007 年 8 月启动
二期培训已于 2008 年 3 月启动
三期培训计划于 2008 年 10 月启动
招生截止日期为 2008 年 6 月 1 日
四期培训计划于 2009 年 6 月启动
招生计划截止日期为 2009 年 1 月

参训中国经理人将首先在北京参加为期 2 周的跨文化交流培训，随后赴欧洲三所知名商学院（巴黎高等商学院—欧洲管理学院、曼彻斯特城市大学商学院、布鲁塞尔自由大学索尔

韦商学院）接受 7 周管理培训。

所有培训费用将由项目承担，并为每位参训经理人提供生活补贴。

在欧盟成员国的实习

为了更好地增强中国经理人在欧洲环境中的实际工作能力，增进对欧洲企业的了解，项目将资助中国经理人在管理培训结束后，分赴欧盟成员国的公司和机构进行为期 7—21 周的实习。每个经理人可联络至少一次、至多三次的实习，每次实习不少于 7 周，实习总长度不超过 21 周。

具体实习单位由参训经理人自行联络安排。

欧洲授课院校

巴黎高等商学院—欧洲管理学院（法国巴黎、意大利都灵）
曼彻斯特城市大学商学院（英国）
布鲁塞尔自由大学索尔韦商学院（比利时）

谁可以申请参加项目

中国中小企业经理人
中国公共部门经理人
中国传媒业经理人
中国非政府组织的经理人

申请条件

申请参加项目的中国经理人需要具备以下条件：

- 中华人民共和国公民并且长期在中国居住
- 年龄在 26 至 45 岁之间
- 至少 5 年工作经验且 2 年以上管理经验
- 在派出单位工作 1 年以上
- 有能力联络在欧盟成员国的实习
- 良好的英语语言能力

怎样申请

您可以发送邮件给我们：info@cihd.de



奇瑞汽车工程研究院
Chery Automotive Engineering and Research Institute

奇瑞汽车股份有限公司

Chery Automobile Co., Ltd.
PR China

奇瑞汽车股份有限公司于 1997 年 1 月 8 日注册成立，注册资本为 36.8 亿元，1997 年 3 月 18 日开工建设，1999 年 12 月 18 日，第一辆奇瑞轿车下线。以 2007 年 8 月 22 日第 100 万辆汽车下线为标志，奇瑞实现了从“通过自主创新打造自主品牌”第一阶段向“通过开放创新打造自主国际名牌”第二阶段的转变，进入全面国际化的新时期。目前，奇瑞公司已具备年产整车 65 万辆、发动机 65 万台和变速箱 40 万套的生产能力。

奇瑞公司旗下现有奇瑞、开瑞、瑞麒、威麟四个子品牌，覆盖家轿、微车、商用车和高端品牌领域。奇瑞在乘用车旗下已有 QQ3、QQ6、QQme、A1、A5、A3、瑞虎 3、东方之子、旗云等数十款整车投放市场，在微车旗下已有开瑞优雅、优翼、优派、优优四款整车投放市场，另有数十款储备车型将相继上市。奇瑞产品均以“安全、节能、环保”为诉求，先后通过 ISO9001、德国莱茵公司 ISO/TS16949 等国际质量体系认证，也是唯一取得 C-NCAP 碰撞测试五星级成绩的中国自主品牌。多年来，以“零缺陷”为目标的奇瑞产品受到消费者青睐，2008 年实现整车销售 35.6 万辆，继续稳居乘用车销量排行榜前五名，并连续第十年蝉联中国自主品牌销量冠军。

“自主创新”是奇瑞的动力之源，也是其奉行的“大技术”战略的核心。奇瑞公司从创立之初就坚持自主创新，现已形成以汽车工程研究总院、中央研究院、规划设计院、试验技术中心为依托，与奇瑞控股的关键零部件企业和供应商协同设计，与中国国内大专院校、科研院所等进行产学研合作的研发体系，并在强调技术主权的基础上，充分整合全球范围内的资源，通过开展深度化、广泛化的国际合作，大

幅度降低了整车制造和开发成本，缩短了开发周期。目前，公司共有员工 2 万人，其中工程技术人员 6000 余人。2008 年，奇瑞公司成为中国首批“创新型企业”；“节能环保汽车技术平台建设”项目获国家科技进步奖一等奖，“轿车整车自主开发系统的关键技术研究及其工程应用”项目获国家科技进步奖二等奖。

全球化是奇瑞孜孜不倦的追求目标。奇瑞从发展初期就注重开拓国际、国内两个市场，积极实施“走出去”战略，成为中国第一个将整车、CKD 散件、发动机以及整车制造技术和装备出口至国外的轿车企业。2006 年被商务部、发改委联合认定为首批“国家汽车整车出口基地企业”。2007 年先后与美国量子等企业建立合作合资关系，开启中国汽车工业跨国合作的新时代。2008 年出口整车 13.5 万辆，连续 6 年稳居中国第一。目前，奇瑞正全面推进全球化布局，产品向全球 70 余个国家和地区出口，已建或正在建的海外 CKD 工厂达到 15 个，将深度覆盖亚、欧、非、南美和北美五大洲的汽车市场。奇瑞在输出产品的同时，还输出技术和文化，成为传递合作友情的“中国名片”。

奇瑞在积极打造硬实力的同时，高度重视培育软实力，秉承“大营销”理念，全面升级“品牌、品质、服务”三大平台，不断提升品牌形象和企业形象。2006 年，“奇瑞”被认定为“中国驰名商标”，入选“中国最有价值商标 500 强”第 62 位；2007 年，奇瑞公司入选“发展中国家 100 大竞争力企业”；2007-2008 年，奇瑞公司连续两次被世界知名战略管理公司罗兰贝格评为“全球最具竞争力的中国公司”；2006-2009 年，奇瑞公司连续四次被《财富》杂志评为“最受赞赏的中国公司”。

Chery Automobile Co., Ltd. was founded in 1997 by five of Anhui's local state owned investment companies with an initial capitalization of RMB 3.2 billion. Plant construction commenced on March 18, 1997 in Wuhu, Anhui Province, China. The first car came off the production line on December 18, 1999. On August 22, 2007, the one-millionth car rolled out from the assembly line successfully.

In 2006, Chery achieved a total sales volume of 305,200 units, representing an increase rate of 61.5% over 2005; and in 2007, the annual sales volume of Chery reached 381,000 units, increasing by 24.8% compared with 2006. In 2007 also, Chery achieved an annual export volume of 119,800 units. As a result, the overseas sales of Chery had doubled again with an increase rate of 132%, ranking 1st for 5 consecutive years in car export in China.

Through 10 years of leap-forward development, Chery has currently had independent capacity for the R&D of vehicles, engines and some key parts and components, independent intellectual property rights and core technologies. At present, Chery boasts an annual output of 650,000 cars, 650,000 engines and 400,000 sets of transmissions. Chery's existing products include dozens of models under ten cars series (QQ3, QQ6, A1, Riich2, Cowin, Karry3, A5, Tiggo3, Eastar and Cross Eastar). By the end of 2007, the number of Chery employees had reached 25,000, and its total assets had exceeded RMB 22 billion.



奇瑞 A3 / Chery A3

Chery obtained ISO9001 International Quality System Certification in February, 2001. In the same year, it obtained ISO/TS16949 Quality Management System Certification from German TÜV. Because of its ceaseless efforts on quality control, Chery was jointly appraised as

the "Advanced Collective of National Quality Work" by Ministry of Personnel and General Administration of Quality Supervision, Inspection and Guarantee of PRC, and also as the "Chinese 21315 Quality & Credit Level AAA Enterprise" by the relevant authoritative ministry of China.

Chery has become the first Chinese car maker who exports vehicle, KD parts, relative manufacture technology and equipment abroad. Its export volume has exceeded 50,000 units in 2006, and was also selected as the "national vehicle export base enterprise" by the Ministry of Commerce and the National Development and Reform Commission of China.

Now, Chery products are exported to more than 60 countries and regions, ranking 1st for 5 consecutive years among car exporters from China since 2003. In addition, Chery successively reached cooperative agreements with America Quantum, Chrysler, and Italy Fiat in 2007, creating a new epoch of transnational cooperation for Chinese auto industry. In 2006 "Chery" was acknowledged as one of the Chinese famous trademarks, ranked 62nd among the top 500 most valuable Chinese trademarks. In November of this year, Chery was honored as the 11th most favorable Chinese companies by Fortune Magazine, becoming the only Chinese car manufacturer ranking top 25 in the list. Chery was selected among the top 20 most globally competitive Chinese companies in June 2007 and among the top 100 most competitive enterprises in developing countries at the end of the same year. And According to the statistical data of the International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, OICA), Chery ranked 27th in the world auto industry.



2008 年胡锦涛主席视察奇瑞
Chinese President HU Jintao visited Chery in 2008



Prof. -Ing. Wolfgang Luan

Praxis China

Zunächst die Freundschaft, dann das Geschäft II

Erfolgsregeln der Businessleute

Das Wichtigste ist es zu lernen, mit Menschen umzugehen und zu kommunizieren. Hierbei sind Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit das Grundprinzip.

Im Vergleich zu den vielen wohlhabenden Menschen oder den großen und einflussreichen Unternehmern dieser Welt ist mein materieller Besitz eher bescheiden. Dennoch würde ich mich als reich bezeichnen, da ich viele gute private Freunde habe. Mein Motto ist: Freunde sind mein Glück, meine Zufriedenheit sowie eine Motivation in meinem Leben.

Ganz nach meiner Ideologie „Si Yuan – 思源“ „Vergiss niemals woher Du stammst, wer Deine Eltern sind und die Freunde, die Dir halfen“ und „Huai De – 怀德“ „Sowohl als Mensch als auch im Geschäft sollte man immer moralisch handeln“ bin ich eine offene Person, die immer bereit ist, anderen eine Freude zu machen und Menschen zu helfen. Ich glaube, dass Menschlichkeit, Einfühlsamkeit und ein gutes Herz im Leben dazu führen, dass die Menschen auch nach dem Tod mit einem guten Gefühl an einen denken.

Viele hochrangige Politiker und Geschäftsleute in China haben mir immer wieder gesagt, dass ich einen falschen Beruf ausübe und viel eher die geeignete Person sei, um ein guter Diplomat, bzw. ein „internationaler Botschafter des Vertrauens“ zu werden.

Ich erinnere mich daran, dass die für die Handels- und Außenpolitik verantwortliche stellver-

tretende Gouverneurin der Provinz Anhui, mich als „Botschafter für die Wirtschaftsförderung der Provinz Anhui“ ernennen wollte, während ihr Kollege, der Executive Vice Governor der Provinz Anhui vorschlug mich den „internationalen Freund“ zu nennen, weil meine freundschaftlichen Bindungen an Menschen nie spekulativ sind oder einen wirtschaftlichen Hintergrund haben, sondern selbstlos sind, um freundlich zu sein und anderen Gutes zu tun.

Wenn meine Freunde dies sehen und anerkennen, werden sie auch die Freunde meiner Familie sein und mein Geschäft und mein Geschick kümmert sie persönlich. Aber meine Freundschaft zählt auch ohne Geschäfte und meine Zufriedenheit beziehe ich aus dem Glück der Freundschaft selbst - und daraus, etwas für Menschen zu tun, die mir am Herzen liegen.



誠懇實在 - Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit

Allerdings schließe ich auch nicht wahllos Freundschaften. Ich habe meinen eigenen Kreis, insbesondere den Kreis mit vielen gesellschaftlich hochrangigen Leuten. Die Entstehung eines Freundeskreises ist eine Entwicklung. Als ich begann meinen Freundeskreis aufzubauen, (durch Organisation diverser regelmäßiger und unregelmäßiger Veranstaltungen), hatte ich keinen Hintergedanken in Bezug auf mögliche Geschäfte. Der Punkt ist, ich möchte mit vielen Leuten aus verschiedenen Bereichen kommunizieren. Diese Leute wiederum binden sich auch untereinander wieder und können voneinander lernen. Damit ist die Möglichkeit für jeden in diesem Kreis, wiederum eigene Kreis zu bilden geschaffen. Der Aufbau des eigenen Freundeskreises ist mittlerweile ein notwendiges Element für meine Arbeit und das Leben geworden. Schaut man sich einmal den Kreis der gesellschaftlich hochrangigen und gebildeten Menschen an, ist es offenkundig, dass die Kontaktaufnahme zu einer Person dieses Kreises nur dann gelingt, wenn man ebenfalls diesem Kreis angehört. Dieses Phänomen finden Sie sowohl in staatlichen Ministerien als auch in vielen Unternehmen.



Prof. Luan und Vorstandsvorsitzender der Yankuang Mining Group

Was in China seit langem bekannt ist: Beamte befinden in der Abhängigkeit des Kaisers. Das beweist und bestätigt meine oben genannte Theorie. Viele Chinesen kennen den Begriff „Huangpu Military Academy“, der damals unter

der Regie „Guomintan (nationalist party von Chiang Kai-shek)“ in China existierte. Heute ist aus dieser Akademie „the Party University of the CPC Central Committee“ geworden. Wer zu diesem Kreis gehört, wird auch in Zukunft bei vielen Versetzungen berücksichtigt. Allerdings sind Ausnahmen auch nicht auszuschließen. Demzufolge gibt es einen Zusammenhang zwischen der persönlichen Entwicklung, dem eigenen Glück und der Unterstützung und Hilfestellung von Freunden, die Sie auch durch den „Freundeskreis“ erhalten werden. Ich, ein chinesischer Auswanderer, habe diese Tatsache am eigenen Leib zu spüren bekommen.

Neben meiner Lebensideologie „Si Yuan - 思源“ und „Huai De - 怀德“, ist die Fähigkeit, sich aufrichtig bedanken zu können sehr wichtig und was auf jeden Fall für mich dazugehört ist ein aufrichtiger Charakter.



Prof. Luan und Vice CEO der Luneng Mining Group (Mitte)

Wenn Sie die Freundschaft einer bestimmten Person gewinnen möchten, ist vor allem der aufrichtige Charakter - „Huai De - 怀德“ dieser Person entscheidend.

In meinem Freundeskreis haben fast alle ein tiefes Verantwortungsgefühl oder nennen Sie es Gewissen oder hohe Wertmaßstäbe. Ich denke, viele Menschen sind so: Wenn Sie jemandem herzlich begegnen und ihn freundlich behandeln, so wird er auf jeden Fall auch Ihnen gegenüber aufrichtig sein und ohne hintergründige Spekulationen. Wenn Sie dies zur Grundlage Ihrer freundschaftlichen Beziehungen machen, können Sie sicher sein, dass das Glück auf Ihrer Seite ist, weil diese Eigenschaften ein fester Wert in unserer Gesellschaft sind.

Dies alles sind die Hintergründe für mein Erfahrungsfazit: Aufrichtigkeit ist mit der wichtigste Faktor für den Umgang mit Menschen!

Der Aufbau der Freundschaft mit „hohem Goldanteil“ und die Weiterentwicklung und Pflege von Beziehungen. Ihre Kommunikationsfähigkeit wird geprüft und bestätigt, wenn eine Ihnen fremde Person nach einem einzigen gemeinsamen Essen Ihr Freund wird.

Wie aber entwickelt und pflegt man eine Freundschaft, die von den meisten Chinesen als Gold geschätzt wird? Dies ist ein richtiger Test für die eigene Persönlichkeit, Weisheit und Vertrauenswürdigkeit. Beweisen können Sie das, indem Sie beispielsweise einen Fremden zum Essen einladen, ihm Vertrauen und Zuneigung schenken und ihn anschließend zu Ihrem Freund machen.

Ein Beispiel: Meine Firma hat in den letzten Jahren eine große Zahl deutscher Bergbauanlagen nach China verkauft. Nach der chinesischen Bergbauvorschrift, muss bei allen im Ausland hergestellten Anlagen zunächst eine Sicherheitskontrolle (MA-Zulassung) vom Chinese Mining Products Safety Approval and Certification Center (MA Zentrum) durchgeführt werden. Erst danach bekommt man die Zulassungszertifizierung, die sicherstellt, dass die Anlagen in China in Betrieb genommen werden dürfen. Zu Beginn der Transaktionen habe ich nicht viel Wert bzw. Aufmerksamkeit auf diesen Sachverhalt gelegt. Das hatte zur Folge, dass die Anlage zunächst nicht in Betrieb genommen werden konnte und auch die Produktion beim Kunden dadurch beeinflusst wurde. Darüber hinaus besteht bis heute ein noch nicht beglichener Restbetrag unserer chinesischen Kunden.

Um solchen Missverständnissen zu begegnen habe ich persönlich den Kontakt zur Führung des MA-Zentrums aufgenommen und sie zum Essen eingeladen. Zu Beginn waren sie überheblich, distanziert und sehr reserviert, aber nach unserem gemeinsamen Essen hatte sich ihre Meinung über mich und unsere Firma komplett verändert und ich bekam ihre volle Akzeptanz. Damit änderte sich sofort unsere Geschäftsbeziehung und wurde zu einer freundschaftlichen Beziehung. Die Laufzeit unserer MA-Zulassung ist seit diesem Tag kein Problem mehr. Natürlich ist eine solche Einladung eine sehr sensible Angelegenheit,

erfordert Fingerspitzengefühl, Aufrichtigkeit und eine gewisse Wortgewandtheit. (Natürlich sollte man es nicht übertreiben, aber eine eloquente Rhetorik ist immer wichtig, für alle, oder?)



Prof. Luan und Vorstandsvorsitzender der Jining Mining Group

Das menschliche Netzwerk ist die Quelle zum Erfolg und entscheidet über die Konkurrenzfähigkeit einer Person: Bewusster Aufbau des Selbstvertrauens und Entwicklung kommunikativer Fähigkeiten; die Etablierung des Bildes, einmal gegebene Zusagen verlässlich einzuhalten; häufig und angemessen zu loben; die Bereitschaft Freude mit anderen zu teilen; die Erhaltung der Neugier und das Nutzen guter Gelegenheiten.

Deswegen würde ich sagen, Weisheit ist ein sichtbares Schwert aber das menschliche Netzwerk ist eine Geheimwaffe.

Mein persönlicher Erfolg beruht sowohl auf meinen eigenen Anstrengungen, als auch auf der Hilfe und Unterstützung meines Freundeskreises, besonders aber der Freunde, die hohen „Goldgehalt“ haben.



Prof. Luan und Vorstandsvorsitzender der Wanbei Mining Group

In China wird häufig gesagt: „Durch die Unterstützung oder Hilfestellung von Freunden

kann ein Sperling auch ein Phönix werden.“
„Durch Mitschwimmen mit dem Haifisch, wird ein kleiner Fisch noch schneller wachsen.“

Wenn man nun mit integeren Persönlichkeiten in Kontakt tritt, gelangt man unter guten und positiven Einfluss. Die Einwirkungen sind oft unmerklich, aber man ist diesem Einfluss ausgesetzt und allmählich wird aus der Person eine exzellent ausgebildete Persönlichkeit. Der Satz ist mittlerweile die „goldene Regel“ des menschlichen Lebens geworden.

Zu Beginn einer Freundschaft stehen Sie normalerweise vor einem völlig Fremden - vielleicht einem Passanten oder einem entfernten Bekannten. Wenn Sie nun immer darauf warten, dass jemand auf Sie zugeht und Ihre Freundschaft sucht, werden Sie wahrscheinlich in 100 Jahren noch allein sein. Selbst für einen echten Meister der Sozialkompetenz ist das zwischenmenschliche Gespräch so: Zu Beginn ist man sich fremd, aber nach einem guten gemeinsamen Essen, fühlt man sich bereits freundschaftlich verbunden und hat damit einen Ansatz für den Weg zum Erfolg. Dieses Phänomen reflektiert das Potential einer Erfolgsperson.

In den letzten 30 Jahren, während meines Studiums aber auch im darauf folgende Berufsleben habe ich mich immer an die folgende Regel gehalten: Der Einsatz von Körpersprache kann den Abstand zum Gegenüber verkürzen. Mit dem Instrument Körpersprache können Sie Ihre Veranlagung und Selbstkultivierung gut darstellen.



Prof. Luan und Vorstandsvorsitzender der Huaibei Mining Group

Sie kann sich allerdings auch negativ auf freundschaftliche Beziehung auswirken, sogar schlimmer als man denkt. Nehmen Sie beispielsweise die folgenden Gesten: im Ge-

spräch die Arme über der Brust kreuzen, die Beine übereinander kreuzen, zu oft die Zähne zeigen, im Dialog dem Gesprächspartner nicht in die Augen sehen, sondern den Blick desinteressiert schweifen lassen. Keine ordentliche Sitzhaltung, beim Sitzen hin- und herbewegen oder das Aufstützen des Kinns mit einer oder beiden Händen.



Prof. Luan und Vorstandsvorsitzender der Huainan Mining Group

Optimal ist, wenn Sie dem Gesprächspartner gut zuhören können, etwas zum Gespräch und zum Thema beitragen können und sich damit dem Verlauf des Gesprächs anpassen und Interesse zeigen.

Vergessen Sie nicht: „Einen neuen Freund zu haben, ist immer besser als einen neuen Feind. Es gibt ein Sprichwort in China: „Wenn Sie einen Freund mehr haben, haben Sie einen Weg mehr. Aber wenn Sie einen Feind mehr haben, haben Sie eine Wand mehr.“ Es ist ebenso nicht ratsam, andere vorschnell zu kritisieren oder zu bekämpfen und nicht sinnvoll, immer der Sieger sein zu wollen. Wenn Sie sich entschuldigen müssen, tun Sie es aufrichtig.

Gespräche sollten immer auf gleicher Augenhöhe stattfinden und beachten Sie dabei die Selbsterkenntnis und Fairness. Wichtig im Gespräch mit Fremden ist auch die Atmosphäre: „Loben Sie, präsentieren Sie kluge Antworten auf unerwartete Fragen, stellen Sie sich nicht in den Vordergrund, beweisen Sie Humor – und Sie erlangen die Sympathie und die Bewunderung des Gesprächspartners. Denn wenn Sie in der Lage sind, das Gespräch zu leiten und zu führen, neue, interessante Aspekte zu formulieren, können Sie damit die Atmosphäre entscheidend verbessern.“

Präsidiumsmitglieder CIHD 主席团成员



Ehrenpräsident: Canrong Ma
名誉会长

**Gesandter und bevollmächtigter
Chinesischer Botschafter in Deutschland a. D.**
中国驻德国前任大使



Präsident: Prof.-Ing. Wolfgang Luan
会长

Geschäftsführender Gesellschafter
FAMOUS Holding GmbH & Co. KG, Germany
德国飞马控股集团公司董事长

Mitglied
Außenhandelsausschuss der IHK Düsseldorf
德国杜塞尔多夫工商联合会对外经济贸易委员会
常务理事



Vizepräsident: Dr.-Ing. Jürgen Harnisch
副会长

Senior Advisor
HSBC London, England
汇丰银行总部首席顾问

Vorstand
der ThyssenKrupp AG a. D.
德国蒂森克虏伯集团公司原董事会董事



Vizepräsident: Dr. Jürgen Heraeus
副会长

Vorsitzender
Arbeitskreis China der Deutschen Wirtschaft im Asien-
Pazifik-Ausschuss (APA)
德国亚太经济委员会中国部主席

Aufsichtsratsvorsitzender
Heraeus Holding GmbH
德国海理廖斯控股集团集团公司董事长



Vizepräsident: Chongxin Xu
副会长

Oberbürgermeister
Stadt Huaibei, Provinz Anhui, VR China
中国安徽省淮北市市长

Vorstandsvorsitzender a. D.
Huaibei Coal Mining Group Co., Ltd., Provinz Anhui
淮北矿业集团有限公司前董事长

Kuratorium (Beirat) 顾问委员会成员
In alphabetischer Reihenfolge 按姓氏笔划排列



Dipl.-Oek. Michael Benkert

Geschäftsführender
Gesellschafter
Deutsche Benkert GmbH & Co. KG
德国奔克特集团公司业主兼董事长



Dipl.- Kfm. Tillmann Neinhaus

Hauptgeschäftsführer
IHK im mittleren Ruhrgebiet zu Bo-
chum
德国波鸿工商联合会总干事长



Rongping Cao

General Manager
Wanbei Coal-Electricity Group Co.,
Ltd.
皖北煤电集团有限责任公司
总经理



Dr. Jochen Pleines

Direktor
Landesspracheninstitut in der
Ruhruniversität Bochum
德国波鸿大学语言学院院长



Prof. Dr. Reiner Dudziak

Professor an der
Fachhochschule Bochum
德国波鸿专科大学前校长



Dr. Ottilie Scholz

Oberbürgermeisterin
Stadt Bochum
德国波鸿市市长



Dirk Elbers

Oberbürgermeister
Landeshauptstadt Düsseldorf
德国杜塞尔多夫市市长



Zhiyuan Tao

Vorstandsvorsitzender
Shandong Fengyuan Coal Industry &
Electric Power Co., Ltd.
山东丰源煤电股份有限公司董事长



Dr. Gerhard Eschenbaum

Stellvertretender
Hauptgeschäftsführer
IHK Düsseldorf
德国杜塞尔多夫工商联合会
副总干事长



Mingsheng Wang

Vorstandsvorsitzender
Huaibei Coal and Mining Group Co.,
Ltd.
淮北矿业集团公司董事长



Youling Li

General Manager
Kunming Iron & Steel Holding Corpo-
ration
昆钢控股公司总经理



Yanlun Wang

Vorstandsvorsitzender
Jining Energy Development Group
Co., Ltd.
济宁能源发展集团有限公司董事长



Fuxing Liu

General Manager
Taiyuan Iron & Steel (Group) Co.,
Ltd. (TISCO)
太原钢铁股份有限公司总经理



Petra Wassner

Geschäftsführerin
NRW.INVEST GmbH
德国北威州投资促进署局长



Dr. Hans-Peter Merz

Stellvertr. Leiter für Außenwirtschaft
und Industrie IHK Bochum
德国波鸿工商联合会对外经贸
工业部副总经理



Puyi Yue

Vorstandsvorsitzender
Taiyuan Heavy Duty Machinery E-
quipment Group Co., Ltd.
太原重工股份有限公司董事长



Dr. Matthias Mitscherlich

Vorstandsvorsitzender
MAN Ferrostaal AG
德国飞罗施达尔股份公司董事长
德国曼集团公司董事会成员



Reinhold Zimmermann

Vorstandsvorsitzender
Zimmermann Holding AG
德国兹默尔曼控股集团集团公
司董事长

Antragsformular 加入德国中国工商业申请表 (No:)

für Eintritt in den Chinesischen Industrie- und Handelsverband e. V. in Deutschland (CIHD)

1. Firmenname 公司名称 Firmenanschrift 公司地址

.....

2. Firmenprofil (Ergänzungen bitte mit Extrablatt) 公司简介 (请另页补充)

.....

3. Nachname 姓 Vorname 名 Geschlecht 性别

.....

Geburtsdatum 出生日期 Geburtsort 出生地点

.....

5. Pass-/Ausweis-Nr. 护照 / 证件号码 Staatsangehörigkeit 国籍

.....

6. Wohnanschrift 住址

.....

Tel. Nr. 电话

.....

Fax. Nr. 传真

.....

Handy 手机

.....

E-Mail 电邮

.....

Website 网站

.....

7. Beruf (für Einzelperson) 职业 Arbeitsstelle 工作处所

.....

Funktion 职务

Tel. Nr. 电话

Fax Nr. 传真

.....

.....

.....

8. Jahresbeitrag 会员年会费: ☐ Firma 公司: EURO 1.000,-- ☐ Privatperson 个人: EURO 300, --
1.000 欧元 300欧元

Ich versichere, dass ich dieses Formular wahrheitsgemäß ausgefüllt habe. Mir ist bewusst, dass jede vorsätzliche falsche Angabe als Grund zum Ausschluss aus dem Verband gesehen wird.

本人保证所填写内容完全属实。我知道,若明知故犯提供虚假情况,则可视作取消会员资格的理由。

Ort/Datum 填表地点, 日期

.....

Unterschrift 签名

.....

Anmerkungen vom Präsidenten :

Genehmigungsdatum 同意日期.....

Unterschrift 签名

Registergericht: Amtsgericht Düsseldorf,
Bankverbindung: National Bank AG,
BLZ.36020030, Konto- Nr. 145 955
Zülpicher Strasse 5, D-40549 Düsseldorf, Germany
Telefon: +49-211-500 81 30, Telefax: +49-211-500 81 31
E-Mail: info@cihd.de, Internet: www.cihd.de
Das Formular können Sie auch im Internet herunterladen unter www.cihd.de



Translation Service

Falls Sie es professionell mögen...

专业服务，众口可调

- Professionelle Lösungen für Ihre fremdsprachliche Kommunikation
- Übersetzung von technischen Handbüchern, Bedienungsanleitungen etc.
- Übersetzung von Marketing-Texten, Werbebroschüren und Pressemitteilungen

- 为各种形式的外语交流提供专业的解决方案
- 专业翻译技术手册，操作指南等
- 专业翻译市场营销宣传文章，广告宣传手册以及信息发布

INTERMUNDOS GmbH
Übersetzungsdienst
Kortumstrasse 61
44787 Bochum
Tel.: +46 (0) 234 89 373 - 0
Fax: +46 (0) 234 89 373 - 10
mail@intermundos.de
www.intermundos.de

茵特蒙德（北京）翻译有限公司
亮马河大厦2座0309室
北京市朝阳区东三环北路8号
电话: +86 (0)10 65 90 68 01
传真: +86 (0)10 85 95 27 11
邮编: 100026
info@intermundos.cn
www.intermundos.cn

德国中国工商会



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