



AUSGABE 12

MAI 2011

WWW.CIHD.DE

€ 5,00

# CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

## 01

Interview

Hannelore Kraft  
Ministerpräsidentin des  
Landes Nordrhein-Westfalen

## 02

Gastbeitrag

Dr.-Ing. Martin Junker  
Vorsitzender der RAG Mining  
Solutions GmbH

## 03

Mitglieder Spezial

Huainan  
Delegation zu  
Besuch beim CIHD

## 04

Mitglieder Spezial

CIHD Mitgliederversammlung  
und Veranstaltung  
„Strategien für China“



Hannelore Kraft,  
Ministerpräsidentin des  
Landes Nordrhein-Westfalen



北京分公司全体同仁  
FAMOUS Team in Peking

- **IM- und EXPORT: Industrieanlagen & Produktionslinien**  
进口出口：工业产品以及生产线设备
- **INVESTMENT: Unternehmensbeteiligungen in Deutschland, Produktionsstätten in China**  
项目投资：在德国投资企业以及在中国建立生产基地
- **DIENSTLEISTUNGEN: Generalvertretung und Vermittlung in den Bereichen Steinkohle & Stahl**  
咨询服务：煤炭、钢铁行业产品总代理及业务咨询服务

# Ihr China-Kompetenzpartner

## 您开拓德国业务的忠实合作伙伴



[www.famous-germany.de](http://www.famous-germany.de)

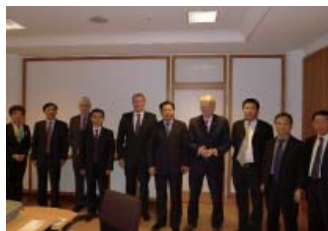
# Inhalt



05 Hannelore Kraft



09 Dr.-Ing. Martin Junker



31 Huainan Delegation beim CIHD



33 CIHD Mitgliederversammlung

## 04 A – GRUSSWORT

Prof.-Ing. Wolfgang Luan

## 05 B – INTERVIEW

Ministerpräsidentin des  
Landes Nordrhein-Westfalen,  
Hannelore Kraft im Interview

## 09 C – GASTBEITRAG

Bericht über die RAG  
Mining Solutions GmbH in China  
Dr.-Ing. Martin Junker

Abenteuer China – Erfahrungen  
eines deutschen Dienstleisters  
INTERMUNDOS Übersetzungsdienst

## 14 D – WIRTSCHAFT

Allgemeine Geschäftsbedingungen  
im chinesischen Vertragsrecht

## 19 E – UNTERNEHMEN

WISCO EUROPE GmbH

Eine Stunde China - Programm täglich:  
„Lai Kan Ba - Die Chinesische Stunde“  
auf NRW.TV

## 24 F – KOOPERATION

Dortmund –  
zukunftsorientiert und lebensfreundlich

## 38 H – MITGLIEDER SPEZIAL

Innovativer Mittelständler  
GTA Maschinensysteme

Huainan Delegationen  
zu Gast beim CIHD in Deutschland

Mitgliederversammlung und  
Veranstaltung „Strategien für China“

Portrait Dr.-jur. Matthias Mitscherlich

Beirats- & Präsidiumsmitglieder des CIHD

Antragsformular für Eintritt in den CIHD

# Impressum

## Herausgeber:

Chinesischer Industrie- und Handelsverband e.V.  
in Deutschland (CIHD)  
Zülpicher Straße 5, 40549 Düsseldorf, Germany  
<http://www.cihd.de>

## Redaktion:

Jing Ma  
Revision:  
B. Dethlefs

## Druck:

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,**

wieder einmal gibt es Neues, Interessantes und Positives aus China zu berichten. So fand vom 5. - 14. März 2011 in der Großen Halle des Volkes in Peking die Tagung des Nationalen Volkskongresses statt. Hauptthema war die Verabschiedung des neuen Fünfjahresplanes für die Jahre 2011 bis 2015.

Bei dem verabschiedeten Plan steht natürlich auch das Wirtschaftswachstum für die VR China im Mittelpunkt. Hier konzentriert sich die chinesische Regierung nicht mehr hauptsächlich auf die Exporte und die Investitionen, sondern stellt den privaten Konsum in den Vordergrund. Dieser Anteil an der Wirtschaftsleistung des Exportweltmeisters ist in den vergangenen Jahren um rund zehn Prozentpunkte gesunken.

Ein weiteres wichtiges Ziel der chinesischen Regierung sind die Reformen für die ländlichen Regionen und kleineren Städte um dort langfristig Wachstum zu sichern. Auch die Minimierung der zur Zeit noch bestehenden Kluft zwischen Arm und Reich und die damit verbundene soziale Instabilität ist der chinesischen Regierung wichtig. Sie will den Geringverdienern Chinas, die in den vergangenen Jahren zunehmend vom Boom abgehängt wurden, wieder mehr Mittel zur Verfügung stellen, um damit ihren Lebensunterhalt sichern und verbessern zu können. Ein erklärtes Ziel der Regierung ist es, die Grundlage der Lohnsteuer zu erhöhen und darüber hinaus die Anschaffungen von Haushaltsgeräten in ländlichen Regionen zu bezuschussen. Um Immobilien auch für Chinesen mit kleinerem Geldbeutel

bezahlbar zu machen, will die Regierung in den kommenden fünf Jahren 36 Millionen Sozialwohnungen bauen.

Wie Sie vielleicht bereits wissen, verfügt der CIHD auch über ausgezeichnete politische Kontakte. So freuen wir uns, dass wir für diese Ausgabe Frau Hannelore Kraft, Ministerpräsidentin von Nordrhein-Westfalen und Bundesratspräsidentin, für ein Interview gewinnen konnten.

Und im letzten Dezember besuchte der Oberbürgermeister der Stadt Huainan, Herr Yang Zhenchao, mit einer hochrangigen Delegation der Stadtregierung von Huainan den CIHD in Düsseldorf. Im Rahmen dieses Besuches organisierte der CIHD ein Treffen mit Dortmunds Oberbürgermeister, Herrn Ullrich Sierau und dem Stadtdirektor Herrn Jörg Stüdemann. Ziel der Gespräche war die Gründung einer Kooperation beider Städte, durch die die Stadt Huainan von den Erfahrungen, hinsichtlich des Strukturwandels der Region NRW und insbesondere der Stadt Dortmund, profitieren kann.

Besonders freue ich mich über den Bericht von Herrn Dr.-Ing. Martin Junker, (Vorsitzender der Geschäftsführung der RAG Mining Solutions GmbH) über das Unternehmen RAG und seine Geschäfte in der VR China und die Aussichten in den kommenden Jahren. Ein weiteres Beispiel für unsere deutschen Mitglieder über die Erfahrungen eines erfolgreichen Unternehmens im chinesischen Markt.

Ich hoffe, dass es uns auch diesmal wieder gelungen ist, eine interessante Lektüre für Sie zusammenzustellen!

Ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'W. Luan', on a light-colored rectangular background.

Wolfgang Luan



Ministerpräsidentin Hannelore Kraft  
(Foto: Uta Wagner)

## Ministerpräsidentin des Landes Nordrhein-Westfalen, Hannelore Kraft im Interview

### Interview Ministerpräsidentin Hannelore Kraft mit dem CIHD

**CIHD:** Im Jahr 2010 hatte Deutschland ein Wirtschaftswachstum von 3,4 % - welche Entwicklung prognostizieren Sie für 2011? Und für wie wichtig halten Sie die weitere Entwicklung der chinesischen Wirtschaft für das weitere Wachstum der deutschen Wirtschaft und im Speziellen jener von NRW?

**Kraft:** Deutschland ist im internationalen Vergleich sehr gut aus der Finanz- und Wirtschaftskrise heraus gekommen, wofür nicht zuletzt eine erfolgreiche Arbeitszeit- und Arbeitsmarktpolitik der Sozialpartner verantwortlich war. Die meisten Wirtschaftsexperten gehen zwar von einer positiven, abgeschwächten Konjunkturentwicklung aus, doch es muss abgewartet werden, wie sich die wirtschaftliche Lage weltweit entwickelt. Ich nenne hier drei Risiko-Faktoren: Die Katastrophe in Japan, die Unsicherheiten im Euro-Raum und die instabile Lage im arabischen Raum. Die Bedeutung Chinas für unser Wachstum steigt kontinuierlich. Von 2000 bis 2010 stieg das Handelsvolumen der Volksrepublik mit Nordrhein-Westfalen um 260 Prozent. Mittlerweile ist China sowohl für NRW als auch für Deutschland drittwichtigster Handelspartner hinter Frankreich und den Niederlanden.

**CIHD:** Bedingt durch die wachsende weltwirtschaftliche Bedeutung wird immer vom Konkurrenzdruck für deutsche Unternehmen durch chinesische Konkurrenten berichtet.

Sehen Sie in der technologischen Aufholjagd der chinesischen Unternehmen eher eine Gefahr für den Standort NRW oder eher eine Chance?

**Kraft:** Die chinesische Wirtschaft ist dabei, ihre Produktstruktur aus dem Bereich einfacher Produkte wie Textilien, Spielwaren oder Haushaltsgeräte in den Bereich höherwertiger Güter zu verschieben, was typisch für aufstrebende Volkswirtschaften ist. Dadurch wächst natürlich auch der Wettbewerbsdruck für unsere Unternehmen. China ist aber auch ein sehr dynamischer Markt, der unserer Exportwirtschaft viele Chancen bietet. Unter dem Strich überwiegen gerade auf lange Sicht die Vorteile.

**CIHD:** Die Regierung arbeitet an einer Umsetzung schärferer Kontrollen aller ausländischen Direktinvestitionen. Gibt es in Deutschland Ängste gegenüber devisenstarken Anlegern, die bei Direktinvestitionen in Deutschland ihre eigenen Zielsetzungen verfolgen und den privatwirtschaftlichen Wettbewerb verzerren könnten?

**Kraft:** Deutschland steht zum freien Binnenmarkt in Europa und damit auch zu einem freien Kapitalverkehr. Entscheidend für die Akzeptanz dieser Grundsätze auf Seiten der Unternehmen, Aktionäre und der Arbeitnehmer ist aus Sicht der Landesregierung, dass zunächst auf europäischer Ebene faire und transparente Verhältnisse bestehen. Entsprechend tritt die Landesregierung für ein

einheitliches Schutzniveau im Übernahmerecht in Europa und damit für faire Wettbewerbsbedingungen für deutsche Unternehmen ein.

**CIHD: Bedingt durch die weitgehende Marktöffnung interessieren sich viele chinesische Unternehmen für deutsche Produkte und deutsches Know-how in den Bereichen Wissen, Technologie und Forschung. Befürchten Sie eine Abwanderung deutscher Fachkräfte? Und wie würde sich das auf die Wirtschaft in NRW auswirken. Werden deutsche Unternehmen dann ausbluten?**

Kraft: In den Wirtschaftsbeziehungen zwischen China und Europa und damit auch Deutschland, kommt es auch für die weitere Entwicklung auf faire und transparente Regeln an. Dazu zählt auch die Wahrung des Urheberrechts. Vernetzte Wirtschaftsstrukturen führen selbstverständlich auch dazu, dass es einen Austausch oder die Abwanderung von Fachkräften in andere Länder gibt. Der gegenseitige Austausch und neue Berufserfahrungen im Ausland sind aber auch bereichernd und treiben Innovationsprozesse voran. Ich habe keine Sorge, dass Nordrhein-Westfalen als führender Industriestandort in Deutschland auch weiterhin ein hochattraktiver Standort für Fachkräfte aus dem In- und Ausland bleiben wird. Wir werden auch geeignete Maßnahmen einleiten, um dem wachsenden Fachkräftemangel im Inland entgegen zu wirken.

**CIHD: Frau Kraft, als Ministerpräsidentin von NRW – wo sehen Sie in den nächsten Jahren neue Tendenzen und Akzente in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen NRW und China?**

Kraft: „Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Nordrhein-Westfalen und China werden sich in den kommenden Jahren von den traditionellen Austauschbeziehungen weiterentwickeln. Der Import aus China wurde lange durch einfache chinesische Waren bestimmt, die aufgrund ihrer niedrigen Preise einen guten Absatzmarkt in Deutschland und NRW fanden. In Zukunft wird sich dies ebenso verändern wie die Ausrichtung der nordrhein-westfälischen Wirtschaftsaktivitäten in China. Dabei stand im Vordergrund, über Produktionsstätten in China NRW-Technologie den Zugang zu den asiatischen Märkten zu sichern. Angesichts der rasanten Entwicklung von Wissenschaft

und Forschung wird uns China bald auf einem völlig anderen Niveau begegnen. Dies muss aber nicht als Bedrohung aufgefasst werden, vielmehr eröffnen sich dadurch Chancen, bei den Schlüsseltechnologien der Zukunft zu kooperieren. Als ein Beispiel sei hier die Elektromobilität genannt.

Eine weitere Tendenz ist in den letzten Monaten und Jahren deutlich erkennbar. Chinesische Unternehmen möchten nicht mehr einfach nach Europa exportieren, sie möchten hier in ihren wichtigen Zielmärkten auch präsent sein. Die deutlich steigende Zahl von Ansiedlungen chinesischer Unternehmen in NRW ist ein unübersehbares Symbol für diese veränderte Sichtweise. Zurzeit sind schon über 700 chinesische Unternehmen in NRW mit einer Niederlassung vertreten, dies wird in den nächsten Jahren nochmals stark zunehmen.

Bei beiden genannten Trends ist NRW aktiv, um sie für unser Land zu nutzen. Im Bereich Elektromobilität gibt es einen regen Austausch mit chinesischen Partnern, bei der Investorenwerbung hat NRW.INVEST die China-Aktivitäten deutlich verstärkt - mit Erfolg, wie sich zurzeit zeigt.“

**CIHD: Wie haben sich in den letzten Jahren aus Ihrer Sicht die Chancen für chinesische Firmengründer in NRW entwickelt und welche Unterstützung leistet das Land für diese Unternehmen?**

Kraft: Nordrhein-Westfalen hat sich in den vergangenen Jahren zum bevorzugten Investitionsstandort für chinesische Unternehmen in Europa entwickelt. Im Jahr 2003 waren es noch 100 chinesische Unternehmen, die in Nordrhein-Westfalen ihren Sitz hatten. Nach Erhebungen von NRW.INVEST, unserer landeseigenen Wirtschaftsförderungsgesellschaft, sind mittlerweile über 700 chinesische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen. Allein im vergangenen Jahr unterstützte NRW.INVEST die Ansiedlung von 45 Unternehmen aus China.

Als One-Stop-Agency unterstützt NRW.INVEST mit ihren Repräsentanzen in Beijing, Nanjing und Shanghai chinesische Investoren mit umfangreichen Informationen zum Standort Nordrhein-Westfalen, hilft bei der Suche nach Gewerbeflächen oder Immobilien, vermittelt Kontakte, begleitet Gespräche und unterstützt bei Genehmigungsverfahren.

**CIHD: Was kann NRW tun, um bürokratische Hürden bei der Ansiedlung von chinesischen Unternehmen zu überwinden?**

Kraft: Die meisten Investoren nutzen unser umfangreiches Informations-, Beratungs- und Betreuungsangebot. NRW.INVEST unterstützt chinesische Investoren z.B. bei Visaangelegenheiten und informiert über aufenthalts- und arbeitsrechtliche Vorschriften. Durch die enge Zusammenarbeit mit der Landesregierung können Kontakte zu wichtigen Gesprächspartnern oder Netzwerken geknüpft werden. Jährlich findet mit dem Wirtschaftsminister ein sogenanntes „Annual Meeting“ mit Vertretern chinesischer Unternehmen in Nordrhein-Westfalen statt. Geschäftsrelevante Themen sowie der Informations- und Erfahrungsaustausch stehen im Vordergrund.

**CIHD: Wie werden Sie in Zukunft das Auslands-Engagement deutscher Unternehmen in China politisch unterstützen?**

Kraft: Wir unterstützen unsere Wirtschaft bei Ihrem Chinaengagement unter anderem dadurch, dass wir nordrhein-westfälische Unternehmen regelmäßig im Rahmen von Delegationsreisen nach China begleiten und uns vor Ort bei den politischen Entscheidungsträgern auf zentralstaatlicher und regionaler Ebene für ihre Anliegen einsetzen. Ende März hat Wirtschaftsminister Voigtsberger mit einer Unternehmerdelegation unsere Partnerprovinzen Jiangsu und Shanxi sowie die Hauptstadt Beijing besucht.

**CIHD: Lt. NRW.INVEST und NRW.International, hat NRW in den vergangenen Jahren deutlich an Attraktivität für chinesische Unternehmen gewonnen und ist ein bedeutender Wirtschaftspartner geworden. Werden sich aus Ihrer Sicht die Hauptstandorte Düsseldorf, Köln und der Niederrhein halten oder sehen Sie durch die gute Infrastruktur der Ballungsgebiete auch eine Entwicklung ins Ruhrgebiet?**

Kraft: Die Zentren für chinesische Investitionen sind derzeit noch die Regionen Düsseldorf, Köln und der Niederrhein. Als Wirtschaftspartner haben aber mittlerweile viele chinesische Unternehmen das Ruhrgebiet kennengelernt. Nun rückt das Ruhrgebiet auch als Standort zunehmend in den Blick chinesischer Manager.

**CIHD: Welche Möglichkeiten zu einer engeren Zusammenarbeit zwischen der NRW-Wirtschaftsförderung (NRW.INVEST und NRW.International) und dem CIHD sehen Sie, um den Mitgliedern des CIHD weitere Perspektiven zu bieten?**

Kraft: NRW.INVEST arbeitet seit vielen Jahren eng mit dem CIHD zusammen und ist im Beirat des CIHD vertreten. Diese enge Kooperation ist eine Win-Win-Situation für China und für Nordrhein-Westfalen.

NRW.International führt für die Landesregierung und die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen Projekte der Außenwirtschaftsförderung durch. Diese Projekte – insbesondere Unternehmerreisen und Firmengemeinschaftsstände auf Auslandsmessen – stehen allen nordrhein-westfälischen Unternehmen offen. Die Mitglieder des CIHD sind daher herzlich eingeladen, sich an diesen Projekten zu beteiligen. Die IHK Köln, Partner von NRW.International, fördert schwerpunktmäßig die Beziehungen zwischen nordrhein-westfälischen und chinesischen Unternehmen. Seminare, Kooperationsbörsen und Wirtschaftstage im Programm der IHK Köln ergänzen das Programm von NRW.International und bieten den Mitgliedern des CIHD ebenfalls zahlreiche Anknüpfungspunkte zur Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Nordrhein-Westfalen und China.

**CIHD: Auch aus China kommen viele gut ausgebildete Kräfte nach Deutschland. Was wird für die Unternehmen getan, und was wird unternommen, um diese Menschen in die Gesellschaft zu integrieren?**

Kraft: Für die rund 19.500 Chinesen, die in Nordrhein-Westfalen leben, hat sich inzwischen eine breite Infrastruktur entwickelt. Die Gründung der Chinese Enterprise Association in NRW e.V. (CEA) im Juni 2010, das von NRW.INVEST gemeinsam mit CEA organisierte Neujahrskonzert für die chinesische Wirtschaft, zahlreiche auf chinesische Kundschaft spezialisierte Unternehmensberatungen und Kanzleien, aber auch asiatische Supermärkte und Geschäfte sowie kulturelle Veranstaltungen tragen zum Wohlbefinden der chinesischen Investoren, zum Austausch mit Organisationen und Personen in NRW sowie zur Integration der chinesischen Wirtschaft in die nordrhein-westfälische Gesellschaft und das öffentliche Leben bei.



Chinesisch wird inzwischen an 32 Schulen in Nordrhein-Westfalen unterrichtet - in Form von Arbeitsgemeinschaften genauso wie als Pflichtfach, das bis zur Abiturprüfung führt. An zahlreichen Universitäten wie z.B. in Köln, Bonn, Münster, Bochum wird Chinesisch/Sinologie als Studienfach angeboten. Konfuzius-Institute gibt es in Düsseldorf, Berlin, Hamburg, Frankfurt, Leipzig und Heidelberg.

Von den rund 59.400 Studenten aus dem Ausland kommen über 5.700 Studenten aus China. Die zahlreichen deutschen Firmen, die Geschäfte mit China machen, oder auch die chinesischen Unternehmen in Nordrhein-Westfalen bieten ihnen ein Karrieresprungbrett.

**CIHD: Wir kennen die chinesischen Provinzen Shanxi, Sichuan und Jiangsu als Partnerprovinzen des Landes NRW in China. Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Partnerschaften zu diesen Provinzen bisher und wo sehen Sie Verbesserungspotenziale? Hatten Sie bereits Gelegenheit Kontakte zu diesen Provinzen aufzunehmen?**

Kraft: Ich habe unsere Partnerprovinzen Sichuan und Jiangsu 2004 als damalige Wissenschaftsministerin besucht. Ich war beeindruckt von der enormen wirtschaftlichen Dynamik, die ich dort gespürt und erlebt habe. Während der Reise habe ich mit unseren chinesischen Partnerprovinzen Vereinbarungen über die Zusammenarbeit bei Hochschulkooperationen, Studierendenaustausch, Förderung von Nachwuchswissenschaftlern, wirtschaftsorientierter Ausbildung und Forschungstransfer unterschrieben. Mit allen drei Provinzen verbinden uns besonders lange Freundschaften und enge Partnerschaften, die bereits von Johannes Rau Mitte der 1980er Jahre begründet wurden. Seitdem hat sich unsere Zusammenarbeit kontinuierlich verstärkt – jeder Provinz kommt dabei ihr eigener Schwerpunkt zu. So steht mit Shanxi und Jiangsu insbesondere der wirtschaftliche Austausch im Vordergrund, während wir mit Sichuan vor allem in den Bereichen Umwelt- und Verbraucherschutz sowie ländliche Entwicklung kooperieren.

Ein zentraler Baustein der Zusammenarbeit mit unseren Partnerprovinzen ist das Fortbildungsprogramm für junge chinesische Fach- und Führungskräfte, für das NRW seit

30 Jahren Stipendien vergibt. Bis heute konnten über 800 Teilnehmerinnen und Teilnehmer im Rahmen von Sprachkursen, Fachlehrgängen und Praktika weiterqualifiziert werden. Den ehemaligen Stipendienträgern kommt eine wichtige Brückenfunktion zu, denn sie tragen dazu bei, den Austausch zwischen NRW und China weiter zu fördern.

**CIHD: Mit internationalen Standortmarketingkampagnen soll auf die Vorzüge NRWs aufmerksam gemacht und Investoren aus dem Ausland angeworben werden. Gibt es hier schon erste Erfolge bezüglich China zu verzeichnen – und welche?**

Kraft: Mit Standortmarketingkampagnen werden der Bekanntheitsgrad des Landes gesteigert und Investoren auf den Wirtschaftsstandort Nordrhein-Westfalen aufmerksam gemacht. NRW.INVEST konnte 2009 47 und 2010 45 Unternehmen aus China in Nordrhein-Westfalen ansiedeln. Hierzu trugen zum einen die Akquisitions- und Betreuungsmaßnahmen von NRW.INVEST und der Landesregierung bei, aber auch die umfangreichen Marketingaktivitäten. Ein erfolgreiches Marketing ist heute der Schlüsselfaktor im Standortwettbewerb.

**CIHD: Sie machten sich unlängst für das für 2012 geplante Chinafest in Köln stark, was kann/wird die Landesregierung zu dieser Veranstaltung beitragen?**

Kraft: Mit einem Chinafest in Köln wollen wir dazu beitragen, die vorwiegend wirtschaftlich geprägte Zusammenarbeit mit China um den Bereich Kultur zu erweitern. Gemeinsam mit unseren chinesischen Partnern wollen wir ein Freundschaftsfest feiern bei dem die Vielfalt chinesischer Kultur und Lebensart in NRW präsentiert werden kann. Darauf freue ich mich sehr.

**CIHD: Frau Kraft, wir bedanken uns, dass Sie sich die Zeit für dieses Interview genommen haben.**





Delegation der Stadt Huainan bei RAG (Foto: RAG)

## Bericht über die RAG Mining Solutions GmbH in China

Dr.-Ing. Martin Junker

**Seit dem Jahr 2009 vermarktet die RAG Mining Solutions GmbH, als Tochtergesellschaft der RAG Aktiengesellschaft, Dienstleistungen rund um den Bergbau sowie gebrauchtes Bergbau-Equipment.**

Im RAG-Konzern, als einzigem deutschen Steinkohleproduzenten, ist das Wissen und die Erfahrung aus mehr als 100 Jahren Bergbau gebündelt.

Der deutsche Steinkohlenbergbau zählt zu den modernsten der Branche. Das angesammelte und verfügbare Know-how in technischer, wirtschaftlicher und arbeitssicherheitslicher Hinsicht kann weltweit dazu verwendet werden, um auch in anderen Bergbauregionen nutzbringend eingesetzt zu werden. Die RAG Mining Solutions GmbH ist in der Lage, Wissen und Fachkompetenz zielgerichtet und angepasst an die unterschiedlichen Lagerstättenbedingungen der jeweiligen Länder zu transferieren. Am Beispiel durchgeführter Projekte und Beratungen wird die Übertragbarkeit auch im Steinkohlenbergbau der VR China deutlich.

### Situation in der VR China

Mit dem Wachstum der chinesischen Volkswirtschaft ist der nach wie vor große Bedarf an fossilen Rohstoffen verbunden. China hat im Jahr 2009 annähernd 50% aller weltweiten Steinkohlen in Höhe von 2,95 Mrd. t gefördert. Zusammen mit den USA besitzt China (=24%) mehr als 55% aller bekannten Steinkohlen-

reserven, die rund 730 Mrd. t ausmachen. Durch den steigenden Bedarf an Energie für die chinesische Wirtschaft und Bevölkerung werden weiterhin große Investitionssummen zum Bau neuer Bergwerke und Kraftwerke bereit gestellt. Die für den Steinkohlenbergbau erforderlichen technischen Ausrüstungen kommen zunehmend aus chinesischer Produktion oder werden im Bereich der Hochtechnologie durch weltweit operierende ausländische Bergbauzulieferer gefertigt.

Die RAG Mining Solutions deckt mit ihrem Portfolio die gesamte Bandbreite bergmännischer Tätigkeiten beginnend mit der Planungsphase, über die Produktionsphase bis zur Auslaufphase von Bergwerken ab. Wesentliche Bereiche, in denen der deutsche Steinkohlenbergbau eine herausragende Stellung hat, sind neben der Beherrschung und dem Management komplexer bergbaulicher Systeme die Erfolge im Bereich der Arbeitssicherheit, Ergonomie und Umweltschutz sowie der Automatisierung. Für alle diese Themen gibt es in China eine Nachfrage. Durch die immense Varianz der Lagerstätten – und wirtschaftlichen Bedingungen bei unterschiedlichen Kohleproduzenten, fächern sich die Märkte innerhalb Chinas naturgegeben auf.

Durch vielfältige Geschäftskontakte und die Beteiligung in bilateralen Gremien wurden in den zurückliegenden Monaten Kooperationen in Bezug auf Dienstleistungen durch die RAG-Experten geschlossen. Und der Verkauf ge-

brauchten Bergbau-Equipments an chinesische Kunden und Partner in die Wege geleitet.

Ein Beispiel für die Dienstleistungen aus dem Bereich Beratung/Consulting ist die Erstellung einer „Konzeptstudie für eine Technik- und Automatisierungsstrategie zu ausgewählten Prozessen und Verfahren auf einem Bergwerk“ in der Provinz Anhui.



Vorbereitung zur Grubenfahrt einer Delegation der RAG bei SDIC Xinji (Foto: RAG)

Die im Jahr 2010 begonnene Studie beschreibt die mögliche Vorgehensweise zur Errichtung einer untertägigen Technik- und Automatisierungsinfrastruktur für bergbauspezifische Prozesse des Steinkohlenbergwerkes.

Nach dem erfolgreichen Erstauftrag erteilt ein zufriedener chinesischer Kunde der RAG Mining Solutions weitere Aufträge im Bereich der Beratung und des Consultings. Die junge RAG-Tochter führt Projekte im Bereich der Logistik, Ausbautechnik und der Vorleistungsplanung durch. Schulungen chinesischer Ingenieure runden das Angebot ab.

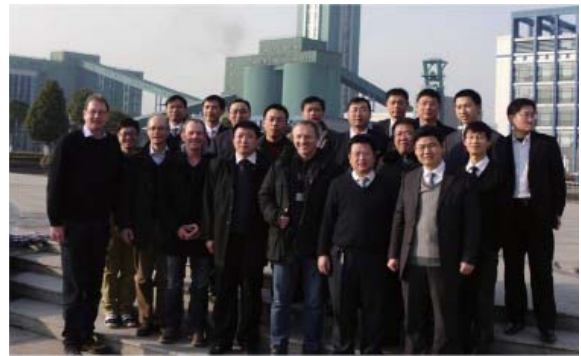
In den nächsten 18 Monaten beraten Experten des RAG-Konzerns in unterschiedlichen bergmännischen Bereichen eine der großen chinesischen Bergwerksgesellschaften. Die „Betreiberkompetenz“ des RAG-Konzerns hatte entscheidenden Anteil bei der Auftragserteilung. Besonders fruchtbar ist die Beratung und Schulung durch den Wissenstransfer von Betreiber zu Betreiber.

Die Optimierung der Ankerausbautechnik ist einer von drei Aufträgen der Gesellschaft aus China. Geht es doch darum sowohl komplexe Technik zu beherrschen, als auch bergmännische Prozesse für den Ausbau zu optimieren, um die erwartete Leistung zu realisieren. Planungsleistungen der deutschen Ex-

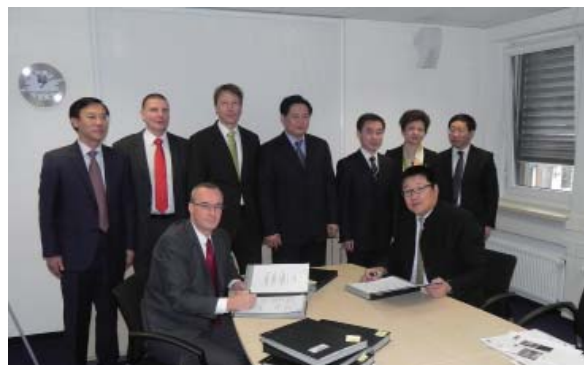
perten werden durch die Beratung und Schulung ergänzt.

Ein zweiter Auftrag umfasst die Optimierung der Vorleistung untertägiger Strecken, mit dem Schwerpunkt optimaler Planung für innovative technische Ausrüstungen. Das Projekt zielt auf Verbesserungen von Prozessen sowie die Organisation von Prozessen für sichere und leistungsfähige Streckenauffahrungen ab.

In einem weiteren Projekt geht es um die Optimierung der logistischen Prozesse auf einem chinesischen Bergwerk. Grundlage hierfür bildet die Praxiserfahrung der RAG. Im Fokus stehen die Verladung und der Transport. Besonderheit dieses Auftrages ist die methodische Vorgehensweise zur Erreichung der gesteckten Ziele sowie die Erfahrung der RAG-Experten in der Bergwerkslogistik.



Kooperationspartner vor dem Bergwerk (Foto: RAG)



Unterzeichnungszereemonie zwischen RAG und SDIC Xinji (Foto: RAG)

RAG Mining Solutions GmbH

Shamrockring 1, 44623 Herne  
Telefon: (02323) 15-0  
Telefax: (02323) 15-2020  
E-Mail: [info@ragms.com](mailto:info@ragms.com)



Intermundos-Team in Peking (Foto: Intermundos)

## Abenteuer China – Erfahrungen eines deutschen Dienstleisters

**„Nach China? Als Übersetzungsdienstleister? Sie haben aber Mut!“ So oder ähnlich lauteten die Kommentare, als ich vor dreieinhalb Jahren von unseren Plänen berichtete, eine Niederlassung in Beijing zu gründen.**

Gewarnt wurde ich häufig: vor den Hürden für eine Unternehmensgründung, den Unwägbarkeiten der chinesischen Bürokratie und den enormen kulturellen Differenzen etwa. Es hieß, der Schritt nach China berge Risiken, die ein Unternehmen unserer Größenordnung wohl kaum bewältigen könne.

Als Übersetzungsdienst gehören wir zu den Zulieferern der deutschen Exportindustrie. Wer ins Ausland exportiert, der muss auch Marketingunterlagen, Verträge, Bedienungsanleitungen oder technische Handbücher in die Sprachen seiner Zielländer übersetzen lassen. Dafür sind wir da – auch und besonders im Falle von China. Als auf „exotische Sprachen“ spezialisiertes Unternehmen hatten wir schon in den späten 1990er Jahren den parallel zum wirtschaftlichen Aufstieg des Landes stetig wachsenden Bedarf an qualifizierten Übersetzungen in die und aus der chinesischen Sprache registriert und uns durch intensiven Ausbau unserer Ressourcen auf diesen Bedarf eingestellt.

Wir hatten frühzeitig Kontakte zu Übersetzungsbüros in China aufgebaut und konnten so relativ bequem unseren Bedarf bei unseren chinesischen Kollegen decken.

Die beständig positive Entwicklung unseres Chinageschäfts ließ uns aber irgendwann an die Grenzen einer reinen Einkäufer-Tätigkeit stoßen. Ich glaube, dass ich diese Erfahrung – unabhängig von der Branche – mit sehr vielen „China-Pionieren“ teile. Es kommt der Zeitpunkt, an dem man feststellt, dass es nicht möglich ist, die Qualität langfristig auf einem gleichbleibend hohen Niveau zu halten, und das unter dem in Deutschland üblichen Termindruck. Die Lösung lag auf der Hand: wir mussten unsere eigene Organisation in China aufbauen, um selbst für Qualität zu sorgen. Für unsere chinesischen Kollegen war das Thema Qualität eine sehr individuelle Angelegenheit, abhängig von der Persönlichkeit des einzelnen Übersetzers. Die einen passten beim Arbeiten mehr auf und die anderen weniger. Damit war dann auch dieses Thema erschöpft. Qualitätsmanagement im modernen Sinne war (und ist leider auch heute noch) der Dienstleistungsbranche weitgehend fremd. Wir mussten selbst Qualitätskriterien definieren und uns auch Prozesse überlegen, wie deren Einhaltung tatsächlich überwacht werden konnte. Darin bestand und besteht die größte Herausforderung. Deshalb lautet unser Motto: German Quality – Made in China! Auf die Herausforderungen, denen wir uns mit diesem Vorhaben gestellt hatten, waren wir einigermaßen vorbereitet. Wir wussten, dass es schwierig sein würde und wir wussten, dass wir das Rad neu erfinden müssten. Womit wir nicht gerechnet hatten, waren eher die organisatorischen Stolpersteine, wie man sie im Alltag in China vorfindet.



In der Rückschau lässt sich sagen, dass viele der anfänglichen Bedenken, was die Risiken einer Expansion nach China angeht, durchaus berechtigt waren. Für uns begannen die Widerstände schon beim ersten Schritt. Wir hatten vor, eine eigene GmbH nach chinesischem Recht zu gründen und hatten uns bereits auf einige Eventualitäten vorbereitet. Aber dass es möglich ist, dass man zwecks Eröffnung eines Geschäftskontos zur berühmten Bank of China geht und gleich am ersten Schalter zurückgewiesen wird, weil die Bank nicht bereit ist, für ein Unternehmen in der Größenordnung von INTERMUNDOS ein Konto zu eröffnen: das war in der Tat eine ganz neue Erfahrung! Wir mussten also tatsächlich erst einmal eine Bank suchen, die bereit war, uns aufzunehmen.

Später dann hat es nach dem Beitritt zum CIHD dessen Präsidenten, Prof. Wei Luan, nur einen Anruf gekostet und plötzlich war alles möglich. So lernte ich nach Nihao mein zweites chinesisches Wort: Guanxi!



Herr Hashemi und Prof. Luan (Foto: CIHD)

Im Nachhinein kann ich also all diejenigen, die uns vor einem riskanten Abenteuer warnten und uns mit der Aussage „Sie haben aber Mut!“ begegneten, sehr gut verstehen. Doch wer kann schon Erfolge ernten, ohne Risiken einzugehen? Insgesamt gesehen war unser Schritt nach Beijing aber nicht nur wichtig, sondern im Sinne unserer Kunden sogar goldrichtig.

Dadurch, dass wir in China produzieren und auch dort verkaufen können, können wir unsere Preise ebenfalls an die lokalen Bedingungen anpassen. Gleichzeitig leisten wir intensive Pionierarbeit in Sachen Qualitätssicherung. In diesem Jahr werden wir unsere Standorte in Bochum, Leipzig und Beijing nach ISO 9000 zertifizieren lassen. Nach un-

seren Informationen werden wir damit der erste zertifizierte Übersetzungsdienstleister in China sein, der vom TÜV zertifiziert ist.

INTERMUNDOS schaltet laufend Job-Anzeigen auf der Online-Börse der AHK in China. Alle Bewerber müssen Probeübersetzungen von Mustertexten anfertigen, die wir für diese Prüfung zusammengestellt haben. Die Mustertexte sind zugegebenermaßen von einem hohen Schwierigkeitsgrad. Denn wir wollen ja auch nur die Besten für uns gewinnen und solche peinlichen Fehler vermeiden, von denen wir beispielsweise einen für unsere Anzeigen in diesem Magazin als Titel gewählt haben: „Luftsack“ statt „Airbag“. Dieses Beispiel hat einen realen Hintergrund: während bei einer Präsentation in Bochum der deutsche Referent von Airbags sprach, lief auf der Projektionsfläche im Hintergrund eine Powerpointfolie mit dem Titel „Luftsack“. Umso wichtiger ist es also, nur die für den jeweiligen Text geeignetsten und qualifiziertesten Übersetzer einzusetzen. Wenn z.B. ein Übersetzer eine Stadtbroschüre über München übersetzt, ohne jemals in Deutschland gelebt zu haben, dann kann es schon einmal passieren, dass er die Münchner Frauenkirche als die „Kirche für Frauen“ übersetzt. Solche Peinlichkeiten sind vermeidbar. Man muss es nur wollen.

Bei der Auswahl der Übersetzer, aber auch bei der Qualitätsprüfung von chinesischen Texten vor der Auslieferung an unsere Kunden, leistet unsere Beijinger Niederlassung hervorragende Arbeit. Dies erfordert fachlich wie auch organisatorisch eine Infrastruktur, für die in diesem Umfang in Deutschland keine Möglichkeit bestünde. Die gleichzeitige Präsenz in beiden Ländern ist es, die nach unserer Erfahrung die entscheidende Basis für qualitativ hervorragende Chinesischübersetzungen liefert. Wir von INTERMUNDOS haben daher auch als „kleines“ Unternehmen den Schritt nach China gewagt und stellen fest: für unsere Kunden und uns hat sich das Abenteuer definitiv gelohnt!

Amir Hashemi

- Geschäftsführer -

INTERMUNDOS GmbH • Übersetzungsdienst

Adresse: Kortumstraße 61, 44787 Bochum

Telefon: +49 (0) 234 / 893 73 - 0

Fax: +49 (0) 234 / 893 73 - 10

E-Mail: [mail@intermundos.de](mailto:mail@intermundos.de)



# WIR LIEBEN FACHCHINESISCH!

## 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

INTER  MUNDOS  
Übersetzungsdienst

INTERMUNDOS GmbH  
Übersetzungsdienst

Standort Bochum / 波鸿总部:  
+46 (0) 234 89 373 - 0  
mail@intermundos.de  
www.intermundos.de

Standort Peking / 北京分部:  
+86 (0)10 85 95 27 11  
beijing@intermundos.cn  
www.intermundos.cn



(Foto: Konstantin Gastmann / pixelio.de)

## Allgemeine Geschäftsbedingungen im chinesischen Vertragsrecht

**Köln (gtai) - Auch im internationalen Rechtsverkehr hat die Verwendung von AGB große Bedeutung. Jede Rechtsordnung stellt hinsichtlich der wirksamen Einbeziehung und Inhaltskontrolle jedoch abweichende Voraussetzungen auf. Die VR China macht hier keine Ausnahme. Besondere Fragen ergeben sich zudem bei der Anwendbarkeit des internationalen Kaufrechts nach dem CISG (Convention on Contracts for the International Sale of Goods).**

Von Udo Sellhast und Frauke Schmitz-Bauerddick LL.M.

Bei der Einbeziehung und der Inhaltskontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (nachstehend: AGB) im chinesischen Vertragsrecht muss unterschieden werden zwischen Verträgen, die sich nach unvereinheitlichtem nationalem chinesischem Recht richten und solchen, die dem Anwendungsbereich des Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf vom 11.4.1980 (CISG/Convention on Contracts for the International Sale of Goods) unterfallen. Sondervorschriften bestehen zudem für die Sonderwirtschaftszone Shenzhen ("Regulations of Shenzhen Special Economic Zone On Standard Contract", 1998) sowie für Shanghai.

1. Verträge nach (unvereinheitlichtem) nationalem chinesischem Recht

Seit Inkrafttreten des chinesischen Vertragsgesetzes (nachstehend: VG) im Jahre 1999 bestehen auch in der Volksrepublik China Normen, die AGB zum Gegenstand haben. Das gesamte VG (und damit auch dessen Normen über AGB) ist allerdings unter anderem nicht anwendbar auf Arbeitsverträge, Verträge über die Gründung von Partnerschaften, die Bestellung von Sicherheiten und Verträge über die Übertragung oder primäre Gewährung von Gebrauchsrechten an staatlichem Land (§ 2 Abs. 2 VG).

Seit dem 13.11.10 ergänzen und erweitern die "Measures for Monitoring and Dealing with Illegal Acts Related to Contracts", erlassen durch die State Administration for Industry and Commerce am 13.10.10, den bislang bestehenden Verbraucherschutz im Falle der Verwendung von AGB und statuieren bei einer gegen gesetzliche Vorgaben verstoßenden Vertragsgestaltung zivil- und ordnungsrechtliche Sanktionen.

Gemäß § 39 Abs. 2 VG sind unter AGB oder Formulklauseln solche Klauseln zu verstehen, die von der Partei zur wiederholten Verwendung vorweg entworfen und nicht bei der Errichtung des Vertrages mit der anderen Seite ausgehandelt werden.

Individuell ausgehandelte Vertragsbedingungen sind demnach keine AGB.

Auch die von den Wirtschaftsministerien Deutschlands und Chinas ausgehandelten

Musterverträge (Standardvertrag für Liefergeschäfte und Standardvertrag für Know-how- und Patentlizenzen) gelten nicht als AGB im Sinne von § 39 Abs. 2 VG.

#### a) Einbeziehung von AGB in Verträge

AGB werden gemäß § 39 Abs. 1 VG in den Vertrag einbezogen, wenn der Verwender den Gerechtigkeitsgrundsatz beachtet und die andere Partei auf eine vernünftige Art und Weise auf die Klauseln aufmerksam macht, welche seine Haftung ausschließen oder einschränken. Auf Wunsch muss der Verwender zudem der anderen Partei die Klauseln erklären.

Da § 39 Abs. 1 VG ausdrücklich auf den Gerechtigkeitsgrundsatz verweist, sind AGB, die sich erst auf der Rückseite der Rechnung befinden, die dem Geschäftspartner nach Vertragsschluss zugesandt wird, nicht wirksam in den Vertrag einbezogen. Das Erfordernis des Gerechtigkeitsprinzips wird am ehesten erfüllt, indem der anderen Partei vor endgültigem Vertragsschluss die AGB zugesandt werden und der Vertragspartner eine entsprechende Empfangsbestätigung ausfertigt.

Zum Problem kollidierender AGB (sog. "battle of the forms") gibt es in China bisher keine gesetzlichen Regelungen. Kollidierende AGB liegen vor, wenn beide Parteien AGB verwenden, diese jedoch einander widersprechen. Ein Lösungsansatz könnte § 32 des chinesischen Entwurfs eines Bürgerlichen Gesetzbuches sein. Dieses befindet sich jedoch in der Entwurfsphase, ist also kein geltendes Recht. § 32 dieses Entwurfes sieht vor, dass im Falle kollidierender AGB nur die inhaltlich übereinstimmenden Formulklauseln neben den individuell ausgehandelten Bestimmungen in den Vertrag einbezogen werden - die kollidierenden Klauseln entfalten somit keine Wirksamkeit.

#### b) Inhaltskontrolle von AGB

Nach chinesischem Vertragsrecht unterliegen alle Verträge (nicht nur AGB) der Inhaltskontrolle der §§ 5 ff. VG: Sie müssen die (zwingenden) Gesetze, verwaltungsrechtliche Bestimmungen sowie den Gerechtigkeitsgrundsatz einhalten und dürfen der öffentlichen Moral und Ordnung nicht zuwider laufen. Die Ausübung der Vertragspflichten unterliegt zudem dem Gebot von Treu und Glauben. Nur

bei Erfüllung dieser Maßgaben entfaltet ein Vertrag überhaupt Bindungskraft (§ 8 VG).

In Form einer Generalklausel schreibt auch § 39 Abs. 1 VG hinsichtlich der Inhaltskontrolle von AGB die Beachtung des Gerechtigkeitsgrundsatzes vor. Hieraus wird zum einen das Prinzip gefolgert, dass ein fairer Interessenausgleich im Sinne einer Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung gewahrt bleiben muss. Nach wohl herrschender, aber umstrittener Auffassung in China kann der Richter auf der Grundlage des § 54 VG AGB abändern, was die Möglichkeit einer geltungserhaltenden Reduktion einschließt.

Aus dem Gerechtigkeitsgrundsatz des § 39 Abs. 1 VG folgt des Weiteren das Institut der "veränderten Vertragsumstände". Dieses gestattet dem Richter, Verträge unabhängig vom Parteiwillen an veränderte Umstände anzupassen, wenn dadurch vom Vertragsrecht angestrebte Werte (z.B. die Vertragsgerechtigkeit) verwirklicht werden können. Bisher findet dieses Institut zum Beispiel in Fällen starker Preissteigerungen, eklatanter Veränderungen im Devisensektor oder auch bei erheblichen Änderungen in der staatlichen Wirtschaftspolitik Anwendung. Eine Ausweitung dieses Instituts wird jedoch diskutiert.

Was im Einzelnen "gerecht" ist, ist unter Zuhilfenahme der bestehenden dispositiven Vorschriften zu einzelnen Vertragstypen sowie mit Blick auf den Gesamtinhalt des Vertrages festzustellen. Auch Vertragsmuster der chinesischen Verwaltung können in der Praxis Anhaltspunkte bieten.

§ 40 VG ordnet die Unwirksamkeit von Klauseln an, welche den Verwender von seiner Haftung befreien, die Haftung der anderen Seite steigern oder Hauptrechte der anderen Seite ausschließen. Die Haftung der anderen Seite wird erhöht, wenn dieser eine Haftung aufgebürdet wird, die über das im dispositiven Recht verankerte Maß hinausgeht. AGB, die die Haftung des Verwenders beschränken, müssen dagegen lediglich dem Gerechtigkeitsprinzip des § 39 VG genügen.

Konkret bestimmt § 40 VG i.V.m. §§ 52, 53 VG, dass folgende Umstände die Unwirksamkeit von AGB auslösen:

- wenn mit Täuschung oder Drohung durch eine Seite errichtete Verträge staatliche In-

teressen geschädigt werden (wobei unter staatlichen Interessen schlechthin staatliche wirtschaftliche und politische oder Sicherheitsinteressen gemeint sind);

- wenn in böswilliger Kollusion Interessen des Staates, von Kollektiven oder von Dritten geschädigt werden;
- wenn eine legale Form ein rechtswidriges Ziel verbirgt;
- wenn gesellschaftliche öffentliche Interessen geschädigt werden, oder
- wenn zwingende Bestimmungen von Gesetzen oder verwaltungsrechtlichen Vorschriften verletzt werden.

Zwingende gesetzliche Bestimmungen finden sich etwa in §§ 11 - 14 der chinesischen Grundsätze des Allgemeinen Zivilrechts von 1986 bezüglich der Geschäftsfähigkeit, im oben bereits erwähnten § 7 VG, aber auch z.B. in § 214 VG, der als Höchstdauer von Mietverträgen 20 Jahre vorschreibt.

§ 40 VG i.V.m. § 53 VG verbietet überdies ausdrücklich Freizeichnungsklauseln für der anderen Seite vom Verwender zugefügte Schäden an Leib und Leben sowie für Vermögensschäden der anderen Seite. Bezüglich letzterer gilt das Freizeichnungsverbot nur für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit.

In Verträgen des Verwenders mit Verbrauchern ist zudem Art. 24 Abs. 2 des Verbraucherschutzgesetzes zu beachten. Dieser schreibt die Unwirksamkeit von Klauseln in Verbraucherverträgen vor, mit denen der Unternehmer unvernünftige oder unfaire Bedingungen stellt. Gleiches gilt für Klauseln, mit denen der Unternehmer seine zivile Haftung für Verletzungen von Rechten oder rechtlichen Interessen des Verbrauchers, von denen das Verbraucherschutzgesetz einige definiert, ausschließen oder erleichtern möchte.

Konkreter und strenger als das VG sind die AGB-Vorschriften in Shenzhen. Nach diesen sind zum Beispiel Ausschlüsse von Zurückbehaltungsrechten oder eine Beweislastumkehr zugunsten des Verwenders unwirksam. Anfechtbar sind u.a. AGB über bestimmte Ausgestaltungen von Reuegeldern oder eine die tatsächlichen Schäden übersteigende Haftung auf Schadensersatz bei

Vertragsauflösung. Auch eine durch AGB festgelegte Durchführungspflicht des Vertrages in jedem Fall ist, wenn sie gegen das Gerechtigkeitsprinzip verstößt, ausdrücklich anfechtbar. Ähnliche Regelungen bestehen für Shanghai.

Unwirksame Vertragsklauseln berühren andere Teile des Vertrages nicht, wenn die Wirksamkeit dieser Teile nicht beeinträchtigt ist (§ 56 VG). Wie oben bereits erwähnt, können Richter zudem AGB geltungserhaltend reduzieren, da dies in China als Unterfall einer teleologischen Reduktion angesehen wird. Infolge unwirksamer AGB entstehende Lücken im Vertrag werden durch Auslegung gemäß § 125 VG geschlossen. Bei der Auslegung müssen u.a. die Ziele des Vertrags, die Verkehrssitte und Treu und Glauben berücksichtigt werden.

Bei Gesamtnichtigkeit des unter Einbeziehung von AGB geschlossenen Vertrages kann dem Vertragspartner des Verwenders ein Schadensersatzanspruch gem. § 42 Nr. 3 VG zustehen, wenn der Verwender gegen Treu und Glauben verstoßen hat. Bei beiderseitigem Verschulden an der Nichtigkeit des Vertrages entstehen beiderseits Schadensersatzansprüche (§ 58 S. 2 VG). Fehlt jegliches Verschulden beider Seiten, ist der Vertrag dennoch nichtig, muss bereits erlangtes Vermögensgut zurückgegeben bzw. Wertersatz geleistet werden (§ 58 S. 1 VG).

c) Erweiterter Schutz durch die "Measures for Monitoring and Dealing with Illegal Acts Related to Contracts"

Die Measures verstärken den durch das Vertragsgesetz gewährten Schutz des Verbrauchers, indem sie die Generalklausel zur Verwendung von Standardverträgen, Art. 39 sowie Art. 52, 53 Vertragsgesetz, präzisieren. Zudem kann die SAIC bzw. die zuständigen lokalen Behörden Verwendern von Standardverträgen, die gegen die regulativen Vorgaben verstoßen, empfindliche Bußgelder auferlegen.

Die Measures verbieten betrügerisches Verhalten im Rahmen von Vertragsverhandlungen, bei Vertragsschluss und bei der Vertragsdurchführung sowie Handlungen, die staatliche Interessen beeinträchtigen (wie Korruption, Bestechung oder gemeinschaftliches, auf die Schädigung eines Dritten oder des



Staates abzielendes Verhalten). Diese Verbote gelten sowohl für Verbraucherverträge (Business-to-Consumer; B2C) als auch im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen (Business-to-Business; B2B).

Darüber hinaus stipulieren die Art. 9, 10 und 11 Measures das Verbot bestimmter Vertragsklauseln in Verbraucherverträgen und ergänzen speziell und ausschließlich im Verhältnis zum Verbraucher die Vorgaben des Vertragsgesetzes. Abgedeckt werden die Bereiche Haftungsausschlussklauseln, Haftungserhöhungsklauseln sowie Klauseln, die bestimmte Verbraucherrechte abbedingen.

Die Verwendung folgender Haftungsausschlussklauseln ist gemäß Art. 9 Measures verboten:

- Ausschluss der Haftung für Personenschäden;
- Ausschluss der Haftung für Sachschäden im Falle von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit;
- Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistungsrechte;
- Ausschluss der Haftung im Falle des Verstoßes gegen vertragliche Verpflichtungen (Vertragsbruch);
- Ausschluss sonstiger Haftung, die dem Verwender der Klausel aufgrund sonstiger gesetzlicher Vorgaben (beispielsweise kraft des Produktsicherheitsgesetzes) obliegt.

Auch dürfen dem Verbraucher durch Standardverträge keine die gesetzlichen Vorgaben überschreitenden Pflichten auferlegt werden. Hierzu zählen

- überhöhte Vertragsstrafen;
- die Verschiebung von Vertragsrisiken vom Verwender der Klausel auf den Verbraucher oder
- sonstige Pflichten, die laut Gesetz dem Verwender der Standardklauseln obliegen.

Verboten und auch administrativ sanktionierbar sind daher beispielsweise Knebelungsverträge oder die Überwälzung von zwischenzeitlichen Kostenerhöhungen bei kurzen Lieferfristen.

Darüber hinaus untersagen die Measures

- den Ausschluss des Kündigungsrechts des Verbrauchers;
- den Ausschluss des Rechts, Schadensersatz zu verlangen;
- den Ausschluss des Rechts auf Erläuterung der Vertragsklauseln;
- den Ausschluss des Rechts des Verbrauchers, seine Ansprüche auf dem Rechtsweg geltend zu machen sowie
- andere gesetzlich eingeräumte Verbraucherrechte.

Hinsichtlich der Rechtsfolgen von Verstößen gegen diese Vorgaben verweisen die Measures auf die gesetzlichen Regelungen und damit im Hinblick auf Verstöße durch Standardklauseln auf die Normen des Vertragsgesetzes.

Zudem ist die SAIC bzw. ihre lokalen Niederlassungen berechtigt, Verstöße auch durch teils empfindliche Bußgelder zu ahnden. Diesbezüglich dürfte die SAIC noch weitere Auslegungsrichtlinien erlassen.

#### d) Auslegung von AGB

Nach § 41 VeG müssen AGB bei Streitigkeiten über ihre Auslegung im allgemein üblichen Sinne ausgelegt werden, d.h. nach objektiven Kriterien, nicht nur nach dem Parteiwillen. Dieser behält aber wegen der Vertragsauslegung gem. § 125 VG (s.o.) Relevanz. Wie in Deutschland müssen AGB zu Lasten des Verwenders ausgelegt werden, wenn mehrere Auslegungsmöglichkeiten bestehen. Auch der Vorrang der Individualabrede wird durch § 41 VG festgeschrieben.

2. Verträge im Anwendungsbereich des CISG China ist - ebenso wie Deutschland - Mitgliedsstaat des CISG. Im internationalen Warenkauf getätigte Verträge zwischen natürlichen Personen und Unternehmen mit gewöhnlichem Aufenthalt oder Niederlassung in Deutschland und China werden daher regelmäßig dem CISG unterfallen, wenn die Parteien nicht ausdrücklich die Anwendbarkeit des CISG ausschließen.

Das CISG stellt zum Teil von den nationalen Regelungen abweichende Vorschriften bzgl. der Einbeziehung und Auslegung von AGB auf. Die Inhaltskontrolle richtet sich jedoch wegen Art. 4 lit. a CISG nach dem vereinheitlichten Recht des Staates, in dem der Verkäufer seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Denn sowohl das deutsche als auch das chinesische Internationale Schuldvertragsrecht (Art. 28 EGBGB, § 126 Abs. 1 S. 2 VeG) erklären das Recht desjenigen Staates für anwendbar, der die engste Verbindung zum Vertrag hat. Dieses ist nach beiden Rechten das Recht desjenigen, der die vertragscharakteristische Leistung erbringt, beim Kaufvertrag also der Verkäufer.

Wenn der Verkäufer seinen Sitz in China hat, unterliegt die Inhaltskontrolle von AGB somit regelmäßig chinesischem Recht.

Die Einbeziehung von AGB richtet sich dagegen nach den vereinheitlichten Regeln des CISG über den Vertragsschluss (Art. 14 ff. CISG) und der hierzu ergangenen internationalen Rechtsprechung. Im Zweifel wird sie durch Auslegung (Art. 8 f. CISG) anhand des Parteiwillens bestimmt, der mit Hilfe der Verkehrsauffassung sowie durch zwischen den Parteien entstandene oder im internationalen Handel geltende Gepflogenheiten festgestellt wird.

Konkret ist diese Frage heftig umstritten. Nach der in Deutschland wohl maßgeblichen Ansicht des Bundesgerichtshofes werden AGB nur dann in den Vertrag einbezogen, wenn die andere Partei in zumutbarer Weise Kenntnis nehmen konnte. Dies verlangt eine Übersendung oder anderweitige Zugänglichmachung der AGB. Ob dafür allerdings der Verweis auf einen Link im Internet ausreichend ist, ist zweifelhaft. Daher sollten AGB aus praktischer Sicht auf jeden Fall vor Vertragsschluss in Textform übersandt und wenn möglich anschließende Empfangsbestätigung abgewartet werden.

Höchst umstritten ist im Bereich des CISG das oben bereits erwähnte Problem der "battle of the forms". Wie hart in diesem Bereich juristisch gerungen wird, sagen schon die Namen der beiden hier vertretenen Theorien: "knock-out rule" (auf deutsch unmartialisch "Restgültigkeitstheorie") und "last shot rule" ("Theorie des letzten Wortes"). Die "knock-out rule" sieht nur die sich nicht widersprechenden

AGB als in den Vertrag einbezogen. Sie entspricht damit sowohl der Lösung des oben dargestellten Entwurfes eines chinesischen Bürgerlichen Gesetzbuches als auch der in Deutschland herrschenden Meinung zum CISG. Die "last shot rule" dagegen sieht die AGB als in den Vertrag einbezogen an (und damit als Gewinner der "battle of the forms"), deren Verwender als Letzter ohne Widerspruch der anderen Seite auf seine AGB verwiesen hat. Da nicht ausgeschlossen werden kann, dass ein chinesischer Richter dieser letztgenannten Theorie folgt, ist in der Praxis zu raten, selbst zuletzt auf seine AGB zu verweisen.

**Quelle: Germany Trade and Invest**  
**Stand: 23.11.2010**

### ***Eckdaten über China.....***

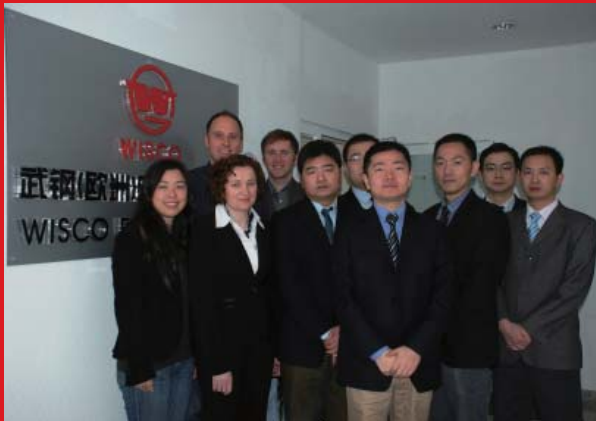
Die British Standard Chartered Bank sagte in ihrem am 11. März veröffentlichten Bericht, dass China in diesem Monat erneut die Zinssätze erhöhen wird. In der ersten Hälfte des Jahres soll es zudem zu mindestens zwei weiteren geldpolitischen Straffungsmaßnahmen kommen.

Am 8. Februar gab die Chinesische Zentralbank (PBOC) ihre erste Zinssatzerhöhung im Jahr 2011 bekannt. Der Konsumentenpreisindex, ein wichtiges Instrument zum Messen der Inflation, stieg im Februar nach Angaben des nationalen Statistikamtes im Jahresvergleich um 4,9 Prozent an und setzte damit den Trend vom Januar fort.

Die Inflation wird als größter Feind der chinesischen Wirtschaft angesehen und wird wohl vor Mitte des Jahres bis auf 6 Prozent ansteigen. Steigende Warenpreise sowie die Kosten für Rohstoffe und Lebensmittel stellen für die chinesischen Anstrengungen zur Eindämmung der Inflation eine große Herausforderung dar.

Die British Standard Chartered Bank sagte ebenfalls voraus, dass die PBOC Reservepflichten für Kreditgeber erhöhen wird, um überschüssige Liquidität zu straffen.

**Quelle: [german.china.org](http://german.china.org)**  
**Stand: 2011-03-16**



WISCO-Team in Düsseldorf, Germany  
(Foto: WISCO EUROPE GmbH)

## WISCO EUROPE GmbH

**WISCO EUROPE GmbH was founded in March 2007 in Düsseldorf. It's a 100% subsidiary of WISCO GROUP and it is WISCO GROUP's platform of sale, procurement, REACH service and new business development in Europe.**

Its mother company WISCO GROUP, whose headquarter locates in Wuhan, was founded in 1958. WISCO GROUP's main business includes iron and steel manufacturing, high tech industry and international trading. It owns a complete set of processing plants composed of mining, coking, sintering, iron making, steel making, rolling, and the associated utilities. It has made an important contribution to China's national economy and modernization during more than 50 years' construction and development.

In the past few years, WISCO GROUP integrated and reformed with Echeng Iron & Steel Company, Liuzhou Iron & Steel Company and Kunming Iron & Steel Company. So its annual production capacity is close to 40 million tons. In 2010, WISCO GROUP was ranked as the 428th in the list of the top 500 global enterprises.

During the past three years, WISCO Europe GmbH has been growing strongly. Now its turnover is about 100 million EUR. The business scope of WISCO Europe GmbH covers the whole Europe. Its main business includes the following four parts.

### 1. Steel Trading

WISCO EUROPE GmbH is responsible for selling WISCO's steel products, including hot rolled coils/sheets, medium plates, cold rolled coils/sheets, galvanized sheets, tinned sheets, cold rolled oriented and non-oriented silicon sheets, color coated sheets and high speed wire rods etc. Among these, cold rolled silicon sheets, automobile sheets, high performance construction steel and so on, known as "High Quality and High Value-added Products" and brand-name products, enjoy widely fame in European market. We have established a solid trading partnership with the end-users and trading companies in Italy, France, Spain, Germany etc. Besides WISCO's own products, WISCO EUROPE GmbH also deals in the steel products manufactured by other Chinese Iron & Steel companies.



Hot rolled coils (Foto: WISCO EUROPE GmbH)



## 2. Spare Parts Trading

Most of the modern equipment of WISCO GROUP was imported from Europe. So WISCO EUROPE GmbH is responsible for purchasing high quality spare parts for the equipment on behalf of its mother company, helping to keep the equipment in a good condition. WISCO EUROPE GmbH has made an important contribution to WISCO GROUP's production. On the platform of our procurement, WISCO EUROPE GmbH also purchases spare parts for other enterprises in China.

## 3. REACH Business

After the entry into force of REACH regulation in June 2007, WISCO EUROPE GmbH was appointed as OR under REACH regulation by many manufacturers in Hubei, China. With the help of WISCO EUROPE GmbH, these manufacturers comply with REACH regulation perfectly and it facilitates their sustainable development of trading with Europe. We also wish to cooperate with any non-European company in the field of REACH service.

Furthermore, WISCO EUROPE GmbH also supplies consulting service to European local manufacturers and importers about REACH Regulation and CLP Regulation. Our service includes late preregistration, registration according to REACH Regulation and notifi-

cation, designing labels and preparing MSDS according to both REACH and CLP Regulations, which are all preconditions for manufacture and trading in Europe.

## 4. Developing New Business

On the base of core business, WISCO EUROPE GmbH is actively searching for new business concerning upstream resource and downstream further-processing, e.g. coal trading, mine trading and investment in further-processing field of steel. WISCO Europe GmbH is interested in exploring any business opportunity in all fields with you.

WISCO Europe GmbH attaches great importance to the company's reputation and we sincerely expect to successfully cooperate with business partners of all fields.

Please contact with:

WISCO Europe GmbH

Address: Zuelpicher Str. 5, 40549 Duesseldorf

Tel.: 0049/211/3023450

Fax: 0049/211/30234519

Internet: [www.wiscoeurope.de](http://www.wiscoeurope.de)

E-mail: [info@wiscoeurope.de](mailto:info@wiscoeurope.de)



WISCO Factory Plant in Wuhan, China (Foto: WISCO EUROPE GmbH)





(Foto: DCM Deutsch-Chinesische Medien GmbH)

## Eine Stunde China-Programm täglich: „Lai Kan Ba – Die Chinesische Stunde“ auf NRW.TV

**Seit August letzten Jahres gibt es ein neues Format im deutschen Fernsehen: „Lai Kan Ba – Die Chinesische Stunde“. Sie wird täglich von 18 bis 19 Uhr auf NRW.TV ausgestrahlt. Die erste deutsch-chinesische Fernseh-Koproduktion vermittelt ein unverstelltes Bild auf den chinesischen Alltag und die chinesische Kultur.**

Drei Handys klingeln gleichzeitig, sechs Uhr, Zeit zum Aufstehen. Frau Diao springt aus dem Bett und schaltet ein Gerät nach dem anderen ab. Jetzt ist sie sicher wach. In der nächsten Szene schiebt sich Frau Diao im Laufschrift ein warmes Hefebrotchen in den Mund – adrett gekleidet, im roten Blazer, die Laptop tasche geschultert und bereit, in den geschäftigen Rhythmus der Großstadt einzutauchen. Sie steigt in den Bus. Schnitt.

### Alltagsreportagen aus China - Ein Tag im Leben einer Versicherungsvertreterin

Frau Diao lebt in Beijing und ist Angestellte einer der größten Versicherungsgesellschaften des Landes, der Taiping Life. Sie wird von den Kollegen herzlich begrüßt, man beginnt mit dem morgendlichen Singen der Unternehmenshymne. Wir begleiten Frau Diao, die in ihrem früheren Leben Fernsehmoderatorin war und in die Versicherungsbranche gewechselt ist, einen ganzen Tag lang – von hektischen Terminen bei einem Zeitungsverlag, der für seine Angestellten Versicherungen anbieten möchte, bis hin zu einem spätabendlichen Besuch an ihrer alten Peking-er Univer-

sität. „Ich muss mich oft motivieren, um die Arbeit zu bewältigen, denn eigentlich bin ich doch beim Fernsehen zu Hause“, erklärt Diao Ruihong während einer weiteren Fahrt im Bus, der mit TV-Screens ausgestattet ist. „Es tut schon etwas weh, im Bus die Moderatoren im Fernsehen zu sehen. Aber mit meiner jetzigen Arbeit trage ich einfach mehr zum Wohlergehen der Menschen bei.“ Zum Schluss sehen wir Frau Diao auf der Wiese des Uni-Sportplatzes sitzen, mit den Tränen kämpfend, weil sie von ihren ehemaligen Dozenten gemieden wird, da sie von einem Kulturbetrieb in die Niederungen des Wirtschaftslebens abgewandert ist. Und dabei will sie sich doch nur ein Einkommen sichern, das von ihrem Alter und ihrer Schönheit unabhängig ist.

### In China produziert – in Deutschland konsumiert

Das Leben unter den Bedingungen der modernen Leistungsgesellschaft in China – nirgends wird es deutlicher als in den Alltagsreportagen von „Lai Kan Ba – Die Chinesische Stunde auf NRW.TV“. In dem Programm, das seit August 2010 täglich von 18 – 19 Uhr auf NRW.TV ausgestrahlt wird, lässt sich der Alltag in China hautnah miterleben. Was ist zur Zeit „in“? Welche Marken finden die Leute attraktiv? Wie bewältigen sie ihren Alltag? Wie ziehen sie ihre Kinder groß? Wie finden sie Wege, am Wohlstand zu partizipieren? Das Konzept der Sendung ist ganz neu, denn es zeigt uns China aus der chinesischen Perspektive: „Die Chinesische Stunde“ besteht aus

Beiträgen, die bereits im chinesischen Fernsehen ausgestrahlt worden sind.

„Der Inhalt unserer Sendungen stammt aus den Programmen der Fernsehsender der verschiedenen Provinzen Chinas“, erklärt die Geschäftsführerin der chinesischen Produktionsfirma Huayun. „Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt. Unsere Themen sind Gesellschaft, Kultur, Kunst, Reise, TCM und Kulinarik. Die Berichte stammen direkt aus China und sind für unser deutsches Publikum aufbereitet.“



(Foto: DCM Deutsch-Chinesische Medien GmbH)

### **Eine Medienunternehmerin nimmt Kurs auf Deutschland**

Die Geschäftsführerin ist eine erfolgreiche Geschäftsfrau aus Beijing, wo sie es mit Unternehmen in verschiedenen Industriezweigen zu Wohlstand und Ansehen gebracht hat. Sie pflegt viele Geschäftskontakte nach Deutschland, insbesondere nach Nordrhein-Westfalen, wo sie 2008 den Intendanten von NRW.TV, Ralf G. Neumann, kennenlernte. Aus diesem Kontakt heraus ergab sich 2010 die Gründung der DCM – der Deutsch-Chinesischen Medien GmbH – sowie eine Kooperation mit dem Sender.

Das Medienunternehmen in Deutschland ist für die Geschäftsführerin ein Investment und eine Herzensangelegenheit zugleich: „Ich finde, dass die Menschen im Westen nach wie vor nur sehr wenige Informationsquellen haben, um mehr über das wirkliche China und den Alltag seiner einfachen Bevölkerung zu erfahren. In mir reifte daher der Gedanke, ein Fernsehprogramm zu produzieren, das China sachlich und in all seiner Vielfalt darstellt.“

Der größte Teil des Programms stammt aus China, von der „Huayun Shangde Kulturver-

breitungs GmbH“ mit Sitz in Beijing. Die Geschäftsführerin gründete auch dieses Medienunternehmen, bei dem ein chinesisch-deutsches Team beschäftigt ist, eigens für die Produktion der Inhalte für die „Chinesische Stunde“. Dort werden die Filme aus den Programmarchiven der chinesischen Regionalsender ausgewählt, die Rechte eingekauft und die Beiträge für die Ausstrahlung in Deutschland bearbeitet.

Für die Redakteure bei Huayun ist die Erstellung des täglichen Programms eine große Herausforderung: „Insbesondere das Hin- und Herschicken der Unmengen von Daten zwischen China und Deutschland stellt eine Schwierigkeit dar“, erläutert Shu Wen, Redakteur bei Huayun in Beijing. „Die Datenmengen sind groß, weil die Qualität der Filme ja auch sehr hoch ist. Aber die Hauptschwierigkeit ist eigentlich der Zeitdruck: Wir senden ja eine Stunde pro Tag in Deutschland – das bindet alle Kapazitäten!“ Für das Team von Huayun bedeutet dies, sich jeden Tag auch um die Übersetzung der Texte, die Anpassung der Textlängen und um die Synchronisation zu kümmern. Dies ist in erster Linie Aufgabe der deutschen Redakteure und Synchronsprecher.

### **Medienhafen Düsseldorf - jetzt auch Anlegestelle für eine chinesische Medienfirma**

Kommen die fertigen Beiträge dann bei der DCM in Deutschland an, werden sie thematisch aufeinander abgestimmt und zu Sendungen mit einer Stunde Länge zusammengestellt. Kulturelles, Historisches, Kulinarisches und Alltagsreportagen sollen gleichermaßen zum Zuge kommen und werden hier zu einem unterhaltsamen Mix zusammengefügt. Auch Werbespots – meist aus NRW, aber auch von großen überregionalen Unternehmen – kommen hinzu. Produziert werden in Deutschland in erster Linie die Anmoderationen zu den einzelnen Beiträgen, die von deutschen Redakteuren getextet und dann von chinesischstämmigen Moderatorinnen in einem Studio der „Deutschen Fernsehnachrichten Agentur“ (DFA) aufgenommen werden. Hier profitiert die DCM von der Kooperation zwischen NRW.TV und DFA, aus deren Studio im Düsseldorfer Medienhafen das Format übertragen wird.

Der Sitz der DCM in Düsseldorf ist mit Bedacht gewählt: Düsseldorf ist der dynamischste Chinastandort in Deutschland. 280 chinesische Unternehmen sind in der Landes-

hauptstadt ansässig, 2.300 Chinesen leben und arbeiten dort. „Außerdem leben über 18 Millionen Menschen in NRW“, sagt Unternehmerin, und die Medienbranche in NRW zeichnet sich durch ein sehr hohes Niveau aus. Diese Voraussetzungen bilden eine gute Plattform für unser Programm.“

### Pläne für die Zukunft

Das ambitionierte Projekt einer täglichen „Chinesischen Stunde“ soll auf jeden Fall in den nächsten Jahren fortgesetzt und ausgebaut werden. Die Zuschauerreaktionen sind durchweg positiv, es hat sich bereits eine ansehnliche Fangemeinde gebildet, die die Sendungen verfolgt und regelmäßig Feedback gibt. Die meisten der bisher ausgestrahlten Folgen kann man bereits jetzt auf Youtube sehen, aber es wird auch angestrebt, ein eigenes Archiv aufzubauen, in dem alle Sendungen stets abrufbereit zum Download bereit liegen. Die Sendung lässt sich täglich auch unter [www.nrw.tv](http://www.nrw.tv) während der Ausstrahlung von 18 bis 19 Uhr per Livestream im Internet verfolgen – das ist vor allem praktisch für alle Zuschauer außerhalb der Reichweite von NRW.TV.

In Zukunft soll das Programmangebot erweitert und auch verstärkt Beiträge selber produziert werden, sowohl in Deutschland als auch in China. Ein Anfang ist bereits gemacht:

Vor Kurzem wurde eine Interviewreihe unter dem Titel „Gespräche zwischen Himmel und Erde“ ausgestrahlt, in der der Shanghaier Germanistikprofessor und Kulturwissenschaftler Dr. Wu Jianguang den Unterschied zwischen der chinesischen und der deutschen Kultur erläuterte. Der Erfolg dieser 7-teiligen Serie ermutigt das Team von DCM zu weiteren derartigen Projekten. In Zukunft soll auch über das Leben von Chinesen in Deutschland berichtet und aktuelle Themen wie Kindererziehung und Lernunterschiede zwischen Ost und West aufgegriffen werden. Dazu wird es mehr über die chinesische Küche sowie auch einen kleinen Chinesischkurs geben.

*Susanne Wu, freie Journalistin in Düsseldorf*



„Lai Kan Ba – Die Chinesische Stunde“  
Täglich von 18 – 19 Uhr auf NRW.TV und unter [www.nrw.tv](http://www.nrw.tv) im Livestream im Internet

Produziert von der:  
DCM Deutsch-Chinesische Medien GmbH  
Kaistraße 3, 40221 Düsseldorf  
E-Mail: [info@chinesische-stunde.de](mailto:info@chinesische-stunde.de)  
[www.chinesische-stunde.de](http://www.chinesische-stunde.de)



Die Moderationen für "Die Chinesische Stunde" werden in Deutschland produziert  
(Foto: DCM Deutsch-Chinesische Medien GmbH)





„Signal Iduna Park“ – Stadion des BVB  
(Foto: © R. Hunscher)

## Dortmund – zukunftsorientiert und lebensfreundlich

**Wie kaum eine andere Stadt in Deutschland hat sich Dortmund in den vergangenen Jahren einem grundlegenden Wandel unterzogen. Die einstige Stahlstadt ist zu einer modernen und weltoffenen Stadt geworden, die sich mittlerweile in ganz Europa einen Namen als innovativer Technologiestandort gemacht hat. Die größte Stadt des Ruhrgebiets überzeugt darüber hinaus durch ein breites Sport- und Kulturangebot, ausgedehnte Grünflächen und ein hohes Maß an Lebensqualität.**

Vorhandene Stärken ausbauen und damit neue Potenziale schaffen – unter dieser Vorgabe ist Dortmund in das dritte Jahrtausend gestartet. Mit Erfolg, denn die Stadt am Hellweg ist nicht nur wirtschaftlich, sondern auch kulturell mit ihren fast 600.000 Einwohnern das Zentrum Westfalens und die sechstgrößte Stadt der Bundesrepublik. Gegründet um das Jahr 880 war sie lange Zeit die reichste und wichtigste Stadt im Hansebund, dem mittelalterlichen Vorgänger der Europäischen Union. Bis über die Mitte des vergangenen Jahrhunderts hinaus waren Kohle, Stahl und Bier die Garanten für den wirtschaftlichen Wohlstand. 1987 wurde die letzte Zeche geschlossen. 2001 erlosch im letzten Stahlwerk das Feuer. Im Zuge des Strukturwandels haben neue Branchen, wie die Informationstechnologie, die Mikro- und Nanotechnologie, die Logistik oder die Biotechnologie die Unternehmenslandschaft in Dortmund neu geformt und viele neue Arbeitsplätze geschaffen.

### dortmund-project: frischer Wind durch neue Branchen

Auslöser für den Wandel Dortmunds hin zu einem modernen Technologiestandort war nicht zuletzt das dortmund-project, die Standortinitiative für das neue Dortmund, die es sich im Jahr 2000 zum Ziel gesetzt hatte, den Strukturwandel aus eigener Kraft voranzutreiben. Im dortmund-project haben sich Stadt, Wirtschaft und Wissenschaft zu einer in Deutschland einzigartigen Public-Private-Partnership zusammengeschlossen. Es bündelt die politischen, ökonomischen und gesellschaftlichen Kräfte in einem außergewöhnlichen Netzwerk und schafft auf diese Weise die Rahmenbedingungen für die Ansiedlung von Unternehmen aus technologieorientierten Zukunftsbranchen. So unterstützt z.B. die Initiative start2grow Firmengründer bei der Umsetzung ihrer Pläne.

Doch auch in anderen Branchen ist Dortmund gut aufgestellt. Sei es das Versicherungswesen, das mit drei bedeutenden Gesellschaften vor Ort vertreten ist, oder das Finanzwesen, das von 45 Banken mit insgesamt 4.800 Beschäftigten repräsentiert wird. Einen wesentlichen Standortvorteil stellt die günstige Verkehrsanbindung dar.

Der Flughafen Dortmund, der drittgrößte Intercity-Knotenpunkt Deutschlands, ein ringförmiges Autobahnnetz und der größte europäische Kanalhafen ermöglichen eine schnelle Verbindung in alle Himmelsrichtungen.



## Traditionelle Standorte mit moderner Prägung

Ausreichend Platz finden Unternehmen aus zukunftsweisenden Branchen auf ehemaligen Industriebrachen, die eigens zu diesem Zweck wieder hergerichtet wurden. So wurde auf einem ehemaligen Kasernengelände an Dortmunds Hauptverkehrsader, der B1, die Stadtkrone Ost als neues Dienstleistungs- und Gewerbegebiet entwickelt. Sie bietet vor allem Unternehmen aus dem Electronic- und Mobile-Business-Bereich Büroflächen.

Ein weiteres Beispiel ist die Erschließung des ehemaligen Hochofengeländes PHOENIX West, das zu einem Zukunftsstandort für neue Technologien, besonders für die Bereiche der Mikro- und Nanotechnologie und der Produktionstechnologie umgewandelt wurde. Im nostalgischen Ambiente der alten Industrieanlagen sollen sich nach und nach kleine und mittelständische Technologieunternehmen ansiedeln. Den Anfang machte im April 2005 die MST.factory dortmund, das erste und bislang einzige Kompetenzzentrum, das ausschließlich Start-ups aus der Mikro- und Nanotechnologie branchenspezifische Infrastruktur- und Serviceleistungen für die Prototypenentwicklung zur Verfügung stellt. Ergänzt wurde das Angebot 2008 mit dem Zentrum für Produktionstechnologie (ZfP).



Technologie-Zentrum Dortmund  
(Foto: © WF-DO)

## Wegweisend in Forschung und Lehre

Auch in den Bereichen Wissenschaft und Forschung zählt die Ruhrgebietsmetropole zu den führenden Standorten Deutschlands. Kooperationen mit der lokalen Wirtschaft und ein gut funktionierender Wissenstransfer haben dazu geführt, dass mehr als 30 renommierte Forschungsinstitute, teilweise den Hochschulen angegliedert, teilweise in privater oder

öffentlicher Trägerschaft, ihren Sitz in Dortmund haben. Für qualifizierten Nachwuchs sorgt unter anderem die 1968 errichtete Technische Universität, in der heute rund 24.000 Studentinnen und Studenten einen akademischen Abschluss anstreben und die über den größten Informatiklehrstuhl Deutschlands verfügt. Eine Fachhochschule, ein Center für IT-Fachkräfte, eine private Hochschule für internationales Management und eine Fachhochschule für öffentliche Verwaltung runden das Angebot ab.

Wichtiges Verbindungsglied zwischen wissenschaftlicher Forschung und wirtschaftlicher Umsetzung ist das Technologie Zentrum Dortmund (TZDO), das als eines der ersten seiner Art im Jahr 1985 gegründet wurde, und mittlerweile vom Technologiepark umgeben wird.

Im TZDO und im Technologiepark sind heute rund 280 Unternehmen ansässig, die zusammen mehr als 8.500 Mitarbeiter beschäftigen. Die wesentliche Aufgabe des TZDO besteht darin, neue und auf die Zukunft ausgerichtete Technologie- und Wirtschaftsprozesse anzustoßen und praxisorientiert für die regionale Wirtschaft nutzbar zu machen.



Technologiepark (links) mit angrenzender Technischer Universität (rechts) (Foto: © WF-DO)

## Logistikstandort im Herzen Europas

Dortmund gilt als Wiege der technischen Logistik und gehört zu den drei bedeutendsten Logistikstandorten der Welt. Lösungen zu AutoID-Systemen wie Barcode oder RFID, IT-Konzepte, Supply-Chain-Management und Optimierung, Green Logistics, Prozessautomation oder Robotics werden hier für den Weltmarkt entwickelt. Das Herzstück ist der Logistik-Campus, der zwischen dem Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik und der Technischen Universität entsteht.

Mehr als 450 Wissenschaftler widmen sich dem Thema. Im Effizienzcluster Logistik Ruhr arbeiten 130 Unternehmen und Institute gemeinsam an Europas größtem Logistikforschungsprojekt. Auf dem Standort der früheren Westfalenhütte, die 2002 von 1000 Mitarbeitern des Stahlunternehmens Shagang abgebaut und in Zhangjiagang 2004 wieder in Betrieb genommen wurde, entsteht ein neues Güterverteilzentrum, welches Kunden in Europa beliefern wird. Mit insgesamt 860 Unternehmen mit 26.500 Mitarbeitern ist die Logistik eine der wichtigsten Branchen in Dortmund.

### **Erholen und entspannen – Dortmunds Grünflächen**

Doch nicht nur als Wirtschaftsstandort hat Dortmund einiges zu bieten. Eine hohe Freizeit- und Lebensqualität vermitteln zahlreiche Grünflächen, die fast die Hälfte des rund 280 Quadratkilometer großen Stadtgebietes ausmachen. Der für seine Zuchterfolge bekannte Zoo und weitläufige Parkanlagen sind kennzeichnend für die innerstädtischen Grünanlagen. Lebensqualität am Wasser verspricht der PHOENIX See, der auf dem Gelände der ehemaligen Hermannshütte entsteht. An seinen Ufern werden insgesamt ca. 1.300 Wohneinheiten nebst verschiedenen Freizeiteinrichtungen gebaut. Die riesigen Erdmengen, die zu diesem Zweck ausgehoben wurden, sind teilweise zur Modellierung der Nordflächen auf PHOENIX West verwendet worden und bilden einen Großteil des neu entstehenden PHOENIX Park. Über den Zoo, den Rombergpark, den Westfalenpark, den PHOENIX Park und entlang der renaturierten Emscher bis zum PHOENIX See entsteht so eine rund 15 km lange, zusammenhängende Grün- und Erholungsfläche.



Wohn- und Dienstleistungspark PHOENIX See  
(Foto: © 3dpixel company g.m.b.h.)

### **Innenstadt mit Flair – die Dortmunder City**

Preisgünstig und zugleich exquisit – die Dortmunder City lädt mit Großkaufhäusern ebenso wie mit kleinen Fachgeschäften sowie Cafés, Restaurants und Kneipen zum Bumeln und zum Verweilen ein. Das bald beginnende Bauvorhaben des DFB-Fußballmuseums ist ein wunderbares Beispiel dafür, dass Dortmund auch national und international eine hervorragende Adresse ist. Und natürlich werden auch das Dortmunder U und die Thier-Galerie die Anziehungskraft des Oberzentrums Dortmund steigern. Highlights sind jedes Jahr Veranstaltungen wie „Dortmund à la carte“, das „Micro!Festival“ mit internationalem Straßentheater und Weltmusik oder einer der größten Weihnachtsmärkte Deutschlands. Dieser lockt die Besucher aus ganz Deutschland mit einem 45 Meter hohen Weihnachtsbaum, der aus über 2.000 Fichten besteht und im Guinnessbuch der Rekorde als „größter Weihnachtsbaum“ aufgeführt ist.

### **Kunst und Kultur hautnah erleben**

Dortmund verfügt über eine lebendige und vielseitige Kulturszene. Ob Oper, Straßentheater oder Spitzensport – die Westfalenmetropole hat für jeden Geschmack etwas zu bieten. In einer facettenreichen Museenlandschaft sticht unter anderem das Museum am Ostwall mit seiner hochwertigen Sammlung hervor. Darüber hinaus finden sich in Dortmund regelmäßig Ausstellungen zu den unterschiedlichsten Epochen und Stilrichtungen. Dortmunder Stadtgeschichte gibt es im so genannten „Adlerturm“ zu sehen, Kunst und Kultur von den Anfängen bis zur Gegenwart verspricht das Museum für Kunst und Kulturgeschichte. Eine alte Dortmunder Tradition lässt das Brauereimuseum wieder aufleben, das die Geschichte des Bieres und die technische Entwicklung des Brauwesens beleuchtet. Einen spannenden Ausflug in die Arbeitswelt von gestern, heute und morgen unternimmt die Deutsche Arbeitsschutzausstellung (DASA) unter dem Motto „Mensch, Arbeit, Technik“. Altertümlich geht es dagegen im Naturkundemuseum zu, in dem fossile Schätze zu bewundern sind. Daneben setzt Dortmund ganz auf seine jüngere Vergangenheit: Die Tradition von Kohle und Stahl spiegelt sich in mehreren Industriedenkmälern, wie dem Westfälischen Industriemuseum Zollern II/IV und der ehemaligen Kokerei Hansa wider. Kulturhistorische Akzente setzen auch die vier

innerstädtischen Kirchen mit ihren wertvollen Altären.

In jeder Hinsicht eine Ausnahmeerscheinung ist das Dortmunder Konzerthaus. Nicht zuletzt dank seiner exzellenten Akustik zählt die Philharmonie für Westfalen zu den besten Konzertsälen Mitteleuropas. Weltbekannte Aufführungen, wie Richard Wagners „Ring der Nibelungen“, haben das Konzerthaus über die Grenzen Dortmunds hinaus bekannt gemacht. Auch in Bezug auf die Architektur setzt das Konzerthaus Akzente. Der Kontrast von glattem Glas und dem Schwarz der Betonwände ist ein auffälliges Beispiel moderner Architektur in Dortmund. Das im September 2002 eröffnete Konzerthaus ermöglicht erstmalig ein Konzertangebot von internationalem Rang. Die Philharmonie für Westfalen führt darüber hinaus eine Vielzahl von Eigenveranstaltungen durch und ist die Heimat des Philharmonischen Orchesters Dortmund.



Das Dortmunder Konzerthaus  
(Foto: © Josef Lehmkuhl)

Jede Menge Freizeitkultur findet man in Dortmund auch in der freien Kulturszene, angefangen mit dem Jazzclub, über das Variété bis zu elf freien Kulturzentren, in denen es Musik, Theater und Kleinkunst gibt. Zu einem wichtigen Wirtschaftsfaktor ist das Kasino in Dortmund-Hohensyburg geworden. Gemessen am Spielumsatz ist es die größte Spielbank Europas.

Das Dortmunder U präsentiert Kunstwerke aus dem 20. und 21. Jahrhundert, entwickelt innovative Konzepte auf den Gebieten der kulturellen Bildung für das digitale Zeitalter, initiiert Partnerschaften zwischen Kunst und Wissenschaft und kooperiert mit Akteuren der Kreativwirtschaft. Als Zentrum von internationalem Format in Nordrhein-Westfalen ist es Partner für regionale wie für internationale Projekte. Das "U" soll Inbegriff für die inno-

vative Arbeit an der Schnittstelle von Kunst, Forschung, Kreativität, kultureller Bildung und Wirtschaft sein. Im "U" kooperieren u.a. das Museum Ostwall, der Hardware Medien-KunstVerein, das Kulturbüro der Stadt Dortmund, die Fachhochschule Dortmund, die Technische Universität Dortmund, das european centre for creative economy (ecce) und der Verein Kino im U, der das RWE Forum betreibt. Die Eröffnung des neuen Zentrums für Kunst und Kreativität fand im Rahmen der Europäischen Kulturhauptstadt RUHR.2010 statt.

### **Sport in Dortmund – erstklassig in jeder Hinsicht**

25 Weltmeisterschaften hat sie gesehen und mehr als 50 Europameisterschaften – die Dortmunder Westfalenhalle I. Doch nicht nur als Sportstätte ist sie beliebt: auch Stars wie Luciano Pavarotti, Plácido Domingo, Pink Floyd oder Prince lockten schon Millionen von Zuschauern in das weite Oval. Die Westfalenhallen sind außerdem weltweit bekannter Standort für Messen und Kongresse sowie ein moderner Olympiastützpunkt.

Nicht weit entfernt steht der Signal-Iduna-Park (vormals Westfalenstadion), Heimat des sechsfachen Deutschen Fußballmeisters Borussia Dortmund. Mehr als 80.000 Menschen finden hier, in einem der modernsten Stadien der Bundesliga, Platz. Das Westfalenstadion, einer der Austragungsorte der Fußball-Weltmeisterschaft 2006, verfügt außerdem über die größte Stehplatztribüne Europas.

Überhaupt lieben die Dortmunder den Sport – sowohl aktiv als auch passiv. 142.000 Menschen sind in etwa 600 Sportvereinen organisiert, über 650 städtische und private Sportanlagen stehen ihnen zur Verfügung. So bietet unter anderem die „Sportmeile“ an der Strobiallee mit dem Stadion Rote Erde, der Helmut-König-Halle und dem Eisstadion hervorragende Trainings- und Wettkampfstätten.

### **Redaktionshinweis:**

Zu vielen der oben angesprochenen Themen finden Sie ergänzende Informationen unter [www.dortmund.de](http://www.dortmund.de). Bei weiteren Fragen und Wünschen steht Ihnen darüber hinaus auch die Pressestelle der Stadt Dortmund zur Verfügung.





Helmut Heisterkamp (Foto: GTA)

## Innovativer Mittelständler GTA

**Die GTA Maschinensysteme GmbH in Hamminkeln am Niederrhein ist eines der jüngsten Mitglieder des CIHD. Zu Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise wurde immer wieder darauf hingewiesen, dass der Mittelstand seit Jahrzehnten die Basis für den vergleichsweise hohen Standard der deutschen Wirtschaft ist. Ein typisches Beispiel dafür ist die niederrheinische GTA Maschinensysteme GmbH mit ihrer Technik für die „obere Ebene“ im Berg- und Tunnelbau sowie ihr Gründer, Eigentümer und Geschäftsführer Helmut Heisterkamp. Beide sollen hier vorgestellt werden.**

1979 gründete Helmut Heisterkamp die GTA. Als angestellter Ingenieur kannte er die eingeschränkten Möglichkeiten für effektive Arbeitsabläufe der Bergleute in den engen Grubenräumen der heimischen Zechen. Seine Ideen zur Erweiterung dieser Möglichkeiten wollte er in einem eigenen Unternehmen durch Entwicklung und Herstellung von Maschinensystemen umsetzen.

Die Grundidee war die Verteilung der verschiedenen Arbeitsvorgänge beim Vortrieb auf zwei Arbeitsebenen. Für die obere der beiden Ebenen baute GTA aufgehängte Systeme, durch deren Einsatz im Streckenvortrieb des Steinkohlenbergbaus Vortriebszeiten und damit die Kosten für die Vorbereitung des Kohleabbaus erheblich reduziert wurden. Gleichzeitig führte die Einführung dieser Technik zu einem deutlichen Rückgang der Unfälle in diesem Bereich.



GTA-Ausbaubühne im Bergbau (Foto: GTA)

Die Systeme für die „obere Ebene“ sind die Grundlage des technischen und wirtschaftlichen Erfolges der GTA und machten sie auch international als „Upper Level Company“ bekannt.



GTA Ausbaumaschine im Gotthard Tunnel (Foto: GTA)



In mehr als 30 Jahren wurde die Technik ständig weiter entwickelt. Aus den einfachen aufgehängten Arbeitsbühnen der Gründungszeit wurden vielseitige Maschinen mit einer breiten Palette von Anwendungsmöglichkeiten. Diese erreichten teilweise gigantische Ausmaße und Gewichte von bis zu achtzig Tonnen.

GTA Maschinensysteme auf der oberen Ebene können Ausbaumaschinen, Ankerbohr- und -setzmaschinen, Bohrjumbos für konventionellen Vortrieb oder für Rohrschirme, Spritzbetoniermaschinen oder Kombinationen auswechselbarer Bestückungen sein. Damit behalten die Planer der Vortriebe im Bergbau und im Tunnelbau die Freiheit, die einzusetzenden Ausrüstungen auf beide Arbeitsebenen zu verteilen.

Auch wenn es logisch ist, bei beengten Platzverhältnissen am Boden nach oben auszuweichen, vor allem wenn man ein tragfähiges Dach hat, so hat es doch viel Zeit gebraucht, bis die Akzeptanz der Bergleute und der Tunnelbauer für Maschinen, unter denen man arbeiten kann, erreicht wurde.

Das „Prinzip GTA“ der aufgehängten Maschinen wird heute zunehmend genutzt, da die Erfahrungen, die in Bezug auf erhöhte Leistungen durch Parallelisierung der Arbeitsabläufe auf zwei Ebenen allgemein bekannt geworden sind.

Die Systeme für die obere Ebene waren immer das Herzstück der GTA Technik und werden es auch zukünftig sein, zumal sich aus den unterschiedlichen Einsätzen auch immer wieder neue Aufgabenstellungen ergeben, Herausforderungen an die innovativen Kräfte der GTA.

Ein Beispiel dafür ist die Technik des Bohrens von Ankerlöchern und des Setzens und Verklebens der Anker. Hierfür wurden früher Standardgeräte unterschiedlicher Hersteller verwendet, mit denen die wirtschaftlichen und sicherheitlichen Anforderungen nicht immer optimal erfüllt werden konnten. Die zur australischen Orica Gruppe gehörende Minova hat einen neuen Anker, den so genannten „Quickbolt“ entwickelt, dessen Vorteile nur dann genutzt werden können, wenn der Setzvorgang angemessen mechanisiert wird. Dafür hat GTA die Two-Step Ankerlafette (TSA) konstruiert. Mit Hilfe dieser speziellen mechanisierten Anker-, Bohr- und Setzlafette, die

kompatibel mit den gängigen Bohrwagen und Bohreinrichtungen auf Teilschnittmaschinen ist, wird der „Quickbolt“, wie auch andere Anker, vollständig aus dem bereits gesicherten Bereich eingebracht. Jegliche Manipulationen im unausgebauten Bereich können entfallen.



Two-Step Ankerlafette (Foto: GTA)

Ein weiteres und spektakuläres Beispiel sind die Maschinen zur Sanierung und Erweiterung alter Eisenbahntunnel, während der Bahnverkehr aufrechterhalten wird. Mit dem Einsatz der ersten dieser Maschinen hat GTA bewiesen, dass das möglich ist. Eine zweite, weiterentwickelte Maschine wurde im Januar ausgeliefert, eine dritte befindet sich im Bau.



Tunnelerweiterungsmaschine im Einsatz (Foto: GTA)

Um den Anforderungen der erweiterten Märkte auch in technischer Hinsicht gerecht zu werden, hat GTA gezielt in die Entwicklung ergänzender Produkte und in entsprechende Partnerschaften investiert.

So wurde die Firma Intrak erworben, deren Transportsysteme sowohl auf der oberen Ebene (Einschienen-Hängebahnen) als auch am Boden (spezielle Kletter-Lokomotiven) hervorragende Referenzen vorweisen können. In Verbindung mit den vorhandenen GTA Erfahrungen mit aufgehängten Systemen im Bergbau entstand aus dieser Verbindung eine ei-

gene Palette von Einschienenhängebahnen für den Bergbau, sowohl in Dieseltechnik, als auch in einer innovativen Batterieversion.



GTA-Einschienenhängebahn (Foto: GTA)

Ein weiterer wesentlicher Schritt in diese Richtung sind die GTA-Tunnelbau-Fahrzeuge, die auf den heimischen Märkten über die Beteiligungsgesellschaft NormRent vertrieben werden. Damit wurde sowohl die internationale Basis der GTA erweitert als auch die Verbindung zu der Maschinentechnik am Boden hergestellt, mit der die Systeme auf der oberen Ebene gut zusammenarbeiten müssen.

GTA beschäftigt in Hamminkeln etwa 80 Mitarbeiter und ist so strukturiert, dass trotz der Systematik in der Produktpalette, individuelle Kundenwünsche mit eigenen Mitteln umgesetzt werden können. Die innovative Kraft des Unternehmens wird nicht zuletzt durch eine Vielzahl von nationalen und internationalen Patenten belegt, wobei spezielles Know-how,

insbesondere die Feinheiten zum sicheren Betrieb aufgehängter Systeme, nicht in Patenten offen gelegt ist.



Hubarbeitsbühne „NormLifter“ vor der Hauptverwaltung (Foto: GTA)

Mit den geschilderten vielseitigen Entwicklungen und Investitionen hat Helmut Heisterkamp sein Unternehmen hervorragend für kommende größere Aufgaben aufgestellt. Er hat ein klassisches mittelständisches Unternehmen der Bergbau-Zulieferindustrie in der Phase, in der das Geschäft mit dem auslaufenden deutschen Bergbau fast zusammenbrach, sicher durch die Krise geführt. GTA hat sich für die Zukunft optimal aufgestellt.

Februar 2011/WS

GTA Maschinensysteme GmbH  
Loikumer Rott 23, D-46499 Hamminkeln  
Telefon 0049 (0) 28 52 / 710-0  
Telefax 0049 (0) 28 52 / 710-33  
Internet [www.gta.eu](http://www.gta.eu)



Tunnelerweiterungsmaschine mit GTA Mannschaft Januar 2011 (Foto: GTA)





CIHD-Mitglieder und die Delegation aus Huainan  
Foto: CIHD

## Huainan Delegationen zu Gast beim CIHD in Deutschland

**Im Dezember 2010 besuchte der Oberbürgermeister der Stadt Huainan, Herr Yang Zhenchao mit einer hochrangigen Delegation der Stadtregierung von Huainan den CIHD in Düsseldorf. Im Rahmen dieses Besuches organisierte der CIHD ein Treffen mit dem Oberbürgermeister der Stadt Dortmund, Herrn Ullrich Sierau und Herrn Stadtdirektor Jörg Stüdemann.**

### Kurze Einführung der Stadt Huainan

Huainan liegt im Osten Chinas und ist die zweitgrößte Stadt der Provinz Anhui. Huainan ist mit einer Fläche von rund 2.596 Quadratkilometern und seinen ca. 2,41 Mio. Einwohnern einer der bedeutendsten Standorte des Bergbaus in China. Seit 1950 ist Huainan eines der fünf größten Bergwerkgebiete der VR-China. Es weist eine Perspektivkohlereserve von ca. 44,4 Mrd. t sowie eine erschlossene Kohlereserve von ca. 15,3 Mrd. t auf. Nach jahrzehntelanger Förderung in diesem Industriegebiet, das von Kohleabbau geprägt wurde, strebt die Stadt Huainan nun einen Strukturwandel an, um die Region grundlegend zu verändern. Die Luft soll wieder rein und die Flüsse wieder sauber werden, die Menschen, die in dieser Region leben, sollen durch diese Veränderung deutlich an Lebensqualität gewinnen.

Die Stadtregierung von Huainan hofft, aus den Erfahrungen die die Stadt Dortmund durch den Strukturwandel gemacht hat, lernen zu können.

### Delegation der Stadtregierung von Huainan zu Gast bei RAG AG und der Stadt Dortmund in Ruhrgebiet

Am 07.12.2010 besuchte die Huainan Delegation zunächst die Firma RAG AG, um dort unter anderem drei Beratungsverträge zwischen SDIC Energy Co., Ltd. und RAG zu unterzeichnen.



Vertragabschluß zwischen der RAG und SDIC Energy Co., Ltd (Foto: CIHD)

Bei dem Treffen am 07.12.2010 zwischen der Stadt Dortmund und den chinesischen Gästen aus Huainan wurde ein sehr interessantes Gespräch über die Erfahrungen der Stadt Dortmund, hinsichtlich ihres bereits vollzogenen Strukturwandels, geführt. Dortmund gilt als eine typische Industriestadt und liegt in Osten des Ruhrgebietes. Der jahrelange Boom der Ruhrgebietsstädte durch seinen Kohle-, Eisen- und Stahlabbau hat das Gesicht der Region geprägt. Viele große und bedeutende Fabrikanlagen entstanden. Aus dem ländlichen Raum entstand innerhalb weniger Jahrzehnte

ein riesiger Ballungsraum und Europas größte Industrieregion - das Ruhrgebiet.

Die Krise für diese Region begann in den 1960er Jahren. Preisgünstigere Produktionen in anderen Teilen der Welt führten dazu, dass immer mehr Industrieanlagen stillgelegt wurden: Eisenhütten-, Stahl- und Bergwerke. Zurück blieben zersiedelte Flächen, verschmutzte Landschaften und eine hohe Arbeitslosigkeit.

Der dringend benötigte Strukturwandel dauerte rund 10 Jahre und hatte das Ziel, mehr Lebens- und Wohnqualität in der ehemaligen Industrieregion und damit eine Grundlage für einen wirtschaftlichen Wandel zu schaffen. Dies ist der Region wohl gelungen und mittlerweile zeigt sie sich heute als vielschichtige Kulturlandschaft.

Der im Ruhrgebiet erfolgreich vollzogene Wandel ist für die Stadt Huainan ein gelungenes Beispiel für die Arbeit die vor ihr liegt. Der Vorschlag von Herrn Sierau, dass Dortmund gemeinsam mit der RAG AG der Stadtregierung von Huainan für eine Beratung zur Verfügung steht, wurde dankbar angenommen. Diese Gespräche über eine Kooperation stehen nun an.



Yang Zhenchao (5.v.rechts), Oberbürgermeister der Stadt Huainan, Ullrich Sierau (4.v.rechts), Oberbürgermeister der Stadt Dortmund, Jörg Stüdemann (6.v.rechts), Stadtdirektor der Stadt Dortmund, Prof. Luan Wei (2.v.rechts) und Liu Yi (3.v.rechts) (Foto: CIHD)

### **Delegation der Stadtregierung von Huainan zu Gast bei CIHD**

Am Nachmittag begrüßte der CIHD die Delegation aus Huainan in Düsseldorf zu einem China-Round-Table an der Zülpicher Straße. Als Gäste kamen u. A. die Vertreter deutscher Unternehmen aus unterschiedlichen Bereichen: RAG AG, Becker Mining Systems AG, Wärme-Austausch-Technik GmbH und Fa. GTA Maschinensysteme GmbH. Jeder Teil-

nehmer präsentierte zusammenfassend sein Unternehmen und die jeweiligen Tätigkeitsfelder, um der chinesischen Delegation einen Eindruck in die speziellen Teilbereiche ihrer Betriebe zu geben.

Nachdem Herr Yang Zhenchao sich und die Mitglieder seiner Delegation vorgestellt hatte, beschrieb er den anwesenden Gästen die aktuelle Wirtschaftslage der Stadt Huainan sowie die Pläne für die Zukunft der Region. Er sagte, er habe während seines Aufenthalts einen sehr guten Eindruck von den besuchten Unternehmen bekommen und sei sehr interessiert an einer deutsch-chinesischen Kooperation. Aus diesem Grund freue er sich nun darauf, zukünftig auch deutsche Gäste in seiner Heimat begrüßen zu dürfen.

Herr Dr. Harnisch begrüßte alle Teilnehmer und gab als Vizepräsident des CIHD einen kurzen Einblick in seine Erfahrungen im Chinageschäft. Im Anschluss beschrieb Prof. Luan noch einmal die Aufgaben und die Arbeit des CIHD sowie die erfolgreiche Entwicklung in den letzten Jahren. Die Verbindung zwischen der Stadt Huainan und Prof. Luan als Präsident des CIHD besteht schon seit einiger Zeit und war in der Vergangenheit bereits sehr effektiv. Herr Yang betonte, dass er auch in Zukunft an einer erfolgreichen Partnerschaft mit dem CIHD interessiert sei.

### **CIHD zu Gast bei RAG AG in Ruhrgebiet**

Auf Vorschlag von Herrn Sierau und im Auftrag der Stadtregierung von Huainan besuchte Prof. Luan am 10.01.2011 die RAG AG, um mit dem Vorstandsvorsitzenden der RAG, Herrn Bernd Tönjes und Herrn Prof. Noll ein erstes Gespräch über die Möglichkeit eines Kooperationsvertrages zu führen.

Durch die Erfahrung einer bisherigen guten Zusammenarbeit mit dem CIHD befürwortet die RAG auch die anstehende Kooperation für den Strukturwandel in Huainan. Herr Tönjes, betonte, dass die bereits vorhandenen Kontakte mit chinesischen Unternehmen in den letzten Jahren ausgesprochen positiv waren und insbesondere die Zusammenarbeit mit der SDIC Energy Co., Ltd. aus Huainan und der RAG ist für beide Seiten ein großer Gewinn. So sieht er auch die künftige Zusammenarbeit zwischen der RAG und der Stadt Huainan sehr optimistisch.





Foto: CIHD

## Mitgliederversammlung des CIHD und Veranstaltung „Strategien für China“

**Am 9. September 2010 fand im Hause Ernst & Young, dem GAP 15 am Graf-Adolf-Platz in Düsseldorf die Mitgliederversammlung des CIHD statt. Nach der letzten Vollversammlung des Verbandes am 19. Juni 2007 standen beim diesjährigen Treffen unter anderem die Neuwahlen des Präsidiums auf dem Programm.**

Bei dieser Gelegenheit trafen sowohl altbekannte als auch neue Gesichter aufeinander.

Eröffnet wurde der formelle Teil der Versammlung mit einer Begrüßungsansprache durch den CIHD-Präsidenten, Prof. Luan. Dabei hieß er die Mitglieder und Beiräte des Verbandes herzlich willkommen. Mit dem Jahresbericht 2007-2009 gab Prof. Luan einen Überblick über die Aktivitäten des Verbandes und den daraus resultierenden Werten für die Mitglieder. Auf den Finanz- und Kassenbericht folgte die Entlastung des Präsidiums.

Die darauf folgenden Neuwahlen hatten ein einstimmiges Ergebnis:

Präsident:

Prof. Luan, Famous Holding GmbH & Co. KG

Vizepräsidenten:

Dr. Jürgen Harnisch,

Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Automotive AG a.D.

Senior Advisor bei HSBC in London

Dr. Matthias Mitscherlich, Vorstandsvorsitzender der MAN Ferrostaal AG a.D.

Yi Liu, General Manager der SDIC Xinji Energy Co., Ltd. (börsennotierte AG)



Blick in die Mitgliederversammlung (Foto: CIHD)

Im Anschluss an die Mitgliederversammlung veranstaltete der CIHD in Zusammenarbeit mit der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft die Veranstaltung „Strategien für China“. Für die Kooperation und Unterstützung von Dr. Michael Pfaar, Partner und Steuerberater bei Ernst & Young, möchten wir uns an dieser Stelle nochmals bedanken.

Im Fokus standen dabei die steuerrechtlichen Veränderungen in der Volksrepublik als auch das brisante Thema: Schutz von Marke und Know-how in der VR China.

Zu Beginn der Veranstaltung gab Konsul Zhai Qian, Gesandter des Generalkonsulats Frankfurt am Main, einen Überblick über die aktuellen wirtschaftspolitischen Beziehungen zwi-

schen Deutschland und China. Wilfried Kruse, Beigeordneter der Stadt Düsseldorf, gab Einblicke in die Wirtschaftsbeziehungen der Landeshauptstadt Düsseldorf mit der VR China. Insbesondere ging er auf die Präsenz der Stadt auf der Expo 2010 ein. Dort war Düsseldorf mit einem eigenen Pavillon vertreten.

Anschließend übergab Herr Kruse das Wort an Dr. Michael Pfaar, Leiter des China Competence Centers bei Ernst & Young in Düsseldorf. Dieser Vortrag brachte den Anwesenden unter anderem die steuerlichen Vorteile der neuen "partnership" Gesellschaftsform in China näher. Weiteres Thema war die steuerneutrale Unternehmensumstrukturierung in der VR China.

Dem folgenden Referenten Herrn Dr. Fuchs, Geschäftsführer von Chinabrand Consulting, war es ein Anliegen, die anwesenden Unternehmensvertreter zu einer aktiven Auseinandersetzung mit dem Thema Anti-Counterfeiting aufzurufen. Dabei ging er auf das Thema "Kosten-Nutzen" der Maßnahmen ein. In seinem äußerst anschaulichen Vortrag betonte er, dass aktives Handeln keine Wahloption sondern eine Pflicht sei. „Wenn ihr Haus in Flammen steht, fragen Sie auch nicht, was die Feuerwehr kostet“, so Fuchs. Mit aktuellen

Zahlen konnte er belegen, dass insbesondere für Maschinenbauunternehmen der direkte und indirekte Schaden oft existenzbedrohend sein kann. Für ein exportorientiertes Unternehmen seien dafür nicht die aktuellen Umsatzverluste ausschlaggebend, sondern der perspektivische Verlust des Marktanteils auf den Weltmärkten.



Dr. Fuchs im Vortrag (Foto: CIHD)

Beim informellen Teil des Abends wartete ein kaltes Buffet auf die Teilnehmer. Alle Gäste nutzten die Gelegenheit, alte Kontakte aufzufrischen und neue zu knüpfen.



Prof. Luan und Herr Kruse (Foto: CIHD)

## Dr.-jur. Matthias Mitscherlich



**Fragen an Matthias Mitscherlich, Vorstandsvorsitzender a.D., MAN Ferrostaal AG (2002-2010), für die Rubrik „Experten nachgefragt“.**

**Wann kamen Sie zum ersten Mal in Kontakt mit China?**

In der ersten Hälfte der neunziger Jahre. Damals war ich für Klöckner Industrie-Anlagen in Duisburg tätig.

**Was verbinden Sie besonders mit China?**

Ein Land, das sich in den letzten Jahrzehnten wahrscheinlich schneller verändert hat als irgendein anderes in der Geschichte.

**Was ist Ihr Motto im Chinageschäft?**

Mit Augenmaß und mit zuverlässigen Partnern.

**Welche Stärken hat Ihrer Meinung nach China?**

Viele. Am meisten beeindruckt mich der starke Wille vieler Chinesen, getroffene Entscheidungen umzusetzen.

**Welche Defizite muss China noch abbauen?**

Am ehesten die bisweilen mangelnde Loyalität gegenüber dem Arbeitgeber (Geld ist wichtiger als Kontinuität).

**Welches sind die wichtigsten Unternehmer-eigenschaften?**

Die Fähigkeit, Menschen zu führen und in Teams zu arbeiten. Je mehr gute Leute man um sich sammelt, desto wahrscheinlicher ist der Erfolg.

**Was ist Ihre Lieblingstätigkeit, wenn Sie nicht im Dienst sind?**

Klassische Musik hören, lesen (alles Mögliche), sportliche Aktivitäten.

**Welcher Film hat Sie zuletzt beeindruckt?**

Immer wieder die Simpsons.

**Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?**

Eine Reise durch China ohne berufliche Aktivitäten.

**Was sind Ihre prägenden Eigenschaften?**

Respekt gegenüber Menschen und Beharrlichkeit in der Verfolgung von Zielen.

**Ihre Schwächen?**

Ungeduld

**Welche Eigenschaften schätzen Sie am meisten an Ihren Mitmenschen?**

Loyalität und Empathie

**Wo machen Sie am liebsten Urlaub?**

Wenn ich wählen müsste, in Italien.

**Was ist Ihre Lieblingsessense?**

Wiener Schnitzel

**Wie halten Sie sich fit?**

Mit Wandern, Golfspielen, Fitnesstraining

**Wer ist Ihr Vorbild?**

Gandhi (Veränderung ohne Gewalt)

**Welches Ereignis hat Sie zuletzt gefesselt?**

Die Schlammeschlacht vor den letzten US-Wahlen

**Welche Sofortmaßnahmen würden Sie umsetzen, wenn Sie Bundeskanzler wären?**

Eine gerechtere Behandlung der wirklich Bedürftigen. Eine Stärkung / Wiederherstellen der Bürgerrechte gegenüber der immer erdrückender werdenden Staatsmacht.

**Präsidiumsmitglieder CIHD**  
**主席团成员**



**Ehrenpräsident:** Canrong Ma  
名誉会长

**Gesandter und bevollmächtigter  
Chinesischer Botschafter in Deutschland a. D.**  
时任中国驻德国大使



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



**Vizepräsident:** Dr.-jur. Matthias Mitscherlich  
副会长

**Vorstandsvorsitzender a. D.**  
MAN Ferrostaal AG (2002-2010)  
时任德国曼集团 Ferrostaal 股份有限公司董事会主席

**Vorstandsvorsitzender a. D.**  
Athens International Airport S.A.  
时任雅典国际机场股份有限公司董事会主席



**Vizepräsident:** Yi Liu  
副会长

**Parteisekretär**  
**General Manager**  
SDIC Xinji Energy Co., Ltd (börsennotierte AG)  
国投新集能源股份有限公司党委书记、总经理

Ausgezeichnet als einer **der TOP 10 Nachwuchs-  
manager** in der VR China  
第十届中国十大杰出青年



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



**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  
Corporation  
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  
Equipment Group Co., Ltd.  
太原重工股份有限公司董事长



**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



**Reinhold Zimmermann**

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

**Antragsformular 加入德国中国工商会申请表 (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,--  
1.000 欧元

☐

Privatperson 个人: EURO 300, --  
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