



CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

01

Interview

Dr. Michael Spencer
Chefvolkswirt der Deutschen
Bank für Asien

02

Gastbeitrag

Liu Yi
General Manager
SDIC Xinji Energy Co., Ltd.

03

Unternehmen

SANY investiert in
Nordrhein-Westfalen

04

Mitglieder Spezial

Xinkuang-Delegation zu
Besuch beim CIHD



Dr. Michael Spencer,
Chefvolkswirt der Deutschen
Bank für Asien



北京分公司部分同仁
FAMOUS-Team in Peking

- **IMPORT und EXPORT: Industrieanlagen & Produktionslinien**
进口出口：工业产品
- **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

Inhalt



05 Dr. Michael Spencer



09 Liu Yi



27 SANY in Nordrhein-Westfalen



30 Xinkuang-Delegation beim CIHD

04 GRUSSWORT

Prof.-Ing. Wolfgang Luan

05 INTERVIEW

Dr. Michael Spencer, Chefvolkswirt der Deutschen Bank für Asien

09 GASTBEITRAG

Liu Yi, General Manager SDIC Xinji Energy Co., Ltd.: Erfolgreiche Praxis der deutsch-chinesischen Wirtschaftszusammenarbeit

13 ORGANISATIONEN

David Lavorel, Direktor EU SME Centre Beijing: Erfolgsfaktoren für KMU's in China

16 WIRTSCHAFT

VR China-Maschinenbau und Anlagenbau/Entwicklung 2011

Wirtschaftstrends VR China/ Jahresmitte 2011

23 UNTERNEHMEN

Shandong Xinjulong Energy Co., Ltd.

Air China fliegt ab Düsseldorf

SANY investiert in Nordrhein-Westfalen

30 MITGLIEDER SPEZIAL

Xinkuang-Delegation zu Besuch beim CIHD in Deutschland

Firmenportrait OBC Service GmbH

34 NACHRICHTEN

Abschaffung der IP-Übertragungspflicht

Neue transkontinentale Güterlinie eröffnet

Siemens verkauft Kohlevergaser nach China

China: zweitgrößter Markt für Luxusgüter weltweit

China investiert weltweit

37 KUNST & KULTUR

Jia Jianxin, Direktor des Chinesischen Kulturzentrums Berlin im Interview

40 TERMINSACHEN

Messen, Kongresse und Foren im September & Oktober

Beirats- & Präsidiumsmitglieder des CIHD

Antragsformular für den Eintritt in den CIHD

Impressum

Herausgeber:

Chinesischer Industrie- und Handelsverband e.V.
in Deutschland (CIHD)
Zülpicher Straße 5, 40549 Düsseldorf
www.cihd.de

Redaktion:

Alexander Haase
Revision:
Ma Jing
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 viel Neues, Positives und vor allem Interessantes aus China zu berichten.

So zeigte sich die chinesische Wirtschaft auch im Sommer 2011 in guter Verfassung. Die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) blieben unter der 10%-Marke und der Inflationsdruck lässt somit allmählich nach. Die Nachfrage auf dem chinesischen Markt steigt in fast allen Branchen nach wie vor sehr kontinuierlich an – besonders in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau. So wird die Volksrepublik auch 2011 der wichtigste Kunde der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer bleiben.

Das Handelsvolumen zwischen Deutschland und China durchbrach im Jahre 2010 erstmals die Marke von 100 Milliarden Euro-, und dieser positive Trend setzt sich bis heute mit einer erstaunlichen Dynamik fort. Daher freue ich mich sehr über den Gastbeitrag von Yi Liu, dem General Manager der SDIC Xinji Energy Co., Ltd. und Vizepräsidenten des CIHD, der diese bemerkenswerte Entwicklung aus der Sicht seines Unternehmens sehr illustrativ beschreibt.

In unserem Leitinterview gibt Dr. Michael Spencer, Chefvolkswirt der Deutschen Bank für Asien, einen detaillierten Einblick über die Umsetzung des 12. Fünfjahresplans der chinesischen Regierung und die daraus resultierenden Chancen für ausländische Unternehmen.

Aber auch für „China-Neulinge“, oder „fast-Neulinge“, halten wir in dieser Ausgabe wertvolle Tipps und Ratschläge bereit. So stand uns David Lavorel, Direktor des EU SME Centre's Beijing, für ein Interview zur Verfügung, in dem er speziell zu Herausforderungen, Chancen und Möglichkeiten kleiner und mittelständischer europäischer Unternehmen auf dem chinesischen Markt Frage und Antwort steht. Im Juli bekam der CIHD Besuch von der Shandong Energy Xinkuang Mining Group Co., Ltd. Einen ausführlichen Bericht zu diesem sehr fruchtbaren Treffen zwischen der Xinkuang-Delegation und mehreren Bergbauunternehmen aus dem Ruhrgebiet finden Sie in unserer Rubrik „Mitglieder Spezial.“ Über eine Vorstellung der Xinkuang-Tochtergesellschaft Xinjulong können Sie sich in diesem Heft ebenfalls freuen.

Auch hier, in NRW, direkt vor unserer Haustür, entwickeln sich die Dinge rasant: Die Presse sprecherin des chinesischen Baumaschinenherstellers SANY, Christiane Linkenbach, gab dem CIHD ein ausführliches Interview über den erst kürzlich eröffneten Produktionsstandort und das 100-Millionen-Euro-Projekt des Unternehmens in Bedburg.

Damit Sie fortan auch keine wichtigen Messen in Deutschland und China mehr verpassen, haben wir für Sie in unserer neuen Rubrik „Terminsachen“ alle kommenden branchenrelevanten Foren, Kongresse und Ausstellungen chronologisch aufgelistet.

Selbstverständlich sollen Kunst & Kultur auch nicht zu kurz kommen. Freuen Sie sich auf ein Interview mit Jia Jianxin, dem Direktor des Chinesischen Kulturzentrums Berlin!

Ich hoffe, dass es uns in dieser Ausgabe erneut gelungen ist, für Sie liebe Leserinnen und Leser, eine abwechslungsreiche Mischung aus spannenden und wissenswerten Artikeln zusammenzustellen!

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Wolfgang Luan".

Wolfgang Luan



Dr. Michael Spencer (Foto: Deutsche Bank)

Der 12. Fünfjahresplan: Wachstumsstrategien Chinas bis 2015

Dr. Michael Spencer, Chefvolkswirt der Deutschen Bank für Asien gibt im Interview mit dem CIHD Auskunft über die Umsetzung des 12. Fünfjahresplans der chinesischen Regierung und die daraus resultierenden Chancen für ausländische Unternehmen.

CIHD: Für 2011 schätzten Experten das Jahreswirtschaftswachstum Chinas auf 9,6%. Gegensätzlich dazu wird im 12. Fünfjahresplan der Regierung ein Wachstum von maximal 7% angestrebt. Ist dies ein realistisches Ziel? Und worin liegen die Herausforderungen für die Regierung bei einem Wachstum von über 10% oder von unter 7%?

Spencer: Das 7%-Ziel sollte vielmehr als Toleranzpuffer für ein mögliches geringeres Wirtschaftswachstum angesehen werden, als ein fest formuliertes Ziel. Der letzte Fünfjahresplan setzte sich ein 8%iges Wachstum zum Ziel, dass tatsächliche Wirtschaftswachstum lag dennoch bei durchschnittlich 10%. Man könnte geneigt sein, diese Strategie bis jetzt fast als „Strategie des Wachstums um jeden Preis“ zu bezeichnen. Die chinesischen Entscheidungsträger sind sich jedoch bewusst – als Resultat dieses schnellen Wachstums – dass die Bevölkerung Chinas fortan von der Regierung mehr Aufmerksamkeit in den Fragen des Umweltschutzes, der ungleichen Wohlstandsverteilung und sozialen Ungerechtigkeiten fordern wird. In diesem Zusammenhang erkennen die Entscheidungsträger natürlich auch, dass

es wohl Kompromisse zwischen schnellem Wachstum auf der einen Seite und Umweltschutz und sozialer Gerechtigkeit auf der anderen Seite geben muss. Ich vermute jedoch, die Regierung würde es bevorzugen, weniger Kompromisse eingehen zu müssen, wenn sie auch so soziale Stabilität, einen besseren Lebensstandard und ein Wachstum von über 7% sicherstellen könnte. In meinen Augen besitzt China noch immer die wesentlichen Grundlagen, die zwei Dekaden lang ein Wachstum von 10% möglich gemacht haben:

Einen enormen Arbeitskräfteüberschuss auf dem Land, eine eklatante Lücke zwischen chinesischen und den weltweit führenden Technologien und das Bestreben, eben diese Lücke schnellstmöglich zu schließen. Ich vermute, die Regierung wird feststellen, dass ein Wachstum von weit über 7% mit Leichtigkeit ohne eine unvertretbare Inflation erreichbar ist. Ich persönlich denke auch, dass ein Wachstum in dieser Größenordnung machbar ist, sofern – oder in einigen Fällen weil – die Regierung nun ein größeres Augenmerk auf die Umwelt legt. Werden beispielsweise weiterhin Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft in die Sektoren Industrie und Dienstleistungen transferiert, muss China seine landwirtschaftliche Produktivität erhöhen. Dabei handelt es sich nicht ausschließlich um eine notwendige Technisierung, sondern auch um nötige Verbesserungen des Trinkwasserschutzes und einen sinnvoller Einsatz von Düngemitteln.

Man beachte, dass Europa und auch die USA in den nächsten Jahren wirtschaftlich nur im Schneckentempo wachsen werden, wohingegen Konsenserwartungen für das chinesische Wachstum bei etwa 9% liegen. Meine persönliche Einschätzung ist, dass das Wachstum im Zeitraum des aktuellen Fünfjahresplans 8% übersteigen wird. Sofern die Regierung versucht, das Wachstum an die historische 10%-Marke zu drücken, werden die Entscheidungsträger feststellen, dass die Inflation auf einem zu hohen Level bestehen bleibt. Obwohl China weit von einer Vollbeschäftigung entfernt ist, ist es über die letzten 20 Jahre enorm gewachsen. Man kann also davon ausgehen, dass ein jetziges Wachstum von 10% eine höhere Lohninflation sowie eine höhere Inflation der Lebensmittelpreise zur Folge hat – höher als zu Beginn dieses Entwicklungsprozesses. Gleichzeitig jedoch, wenn das Wachstum zu langsam ist, werden nicht genügend Arbeitsplätze geschaffen und somit die Bestrebungen der Bevölkerung nach besser bezahlten Jobs nicht befriedigt. Dies ist ein Balanceakt, mit dem sich alle Regierungen auseinandersetzen müssen.

CIHD: Im Gegensatz zu Chinas Strategie des Exportierens und Investierens über die letzten drei Dekaden, setzt Peking nun auf die Stimulation der Binnennachfrage als Werkzeug zur Sicherstellung eines permanenten Wachstums. Was bedeutet dies für exportorientierte Länder wie Deutschland?

Spencer: In der Tat besteht die Absicht – und das schon seit einigen Jahren – eine Verlagerung des Wachstums mit einem investitionsgetriebenen Modell zu einem konsumgetriebenen Modell zu erreichen. Die Zentralregierung hat ernsthafte Anstrengungen unternommen, durch Steuersenkungen und Investitionen in Bildung und Gesundheitswesen, den Konsum zu steigern, aber, um es ganz deutlich zu sagen, der Fortschritt hält sich in Grenzen. Der Stimulus in 2009 war erneut deutlich investitionsbasiert. Aber, im Laufe der Zeit, mit zunehmender Bevölkerungsalterung, ist es möglich, dass der Konsum steigt. Obwohl es auf der anderen Seite auch Hinweise darauf gibt, dass ältere Chinesen tatsächlich auch mehr sparen. Vielleicht, sobald für die jüngere Generation Finanzierungsprodukte zur Verfügung stehen, werden sie es ihren Altersgenossen im Westen gleichtun und ein ähnliches Konsumverhalten zeigen.

Schlussendlich bleibt es aber bei der Tatsache, dass es einen Richtungswechsel hin zur Steigerung des Binnenkonsums gibt – wenn auch zum Teil dadurch geschuldet, dass China schlichtweg kaum mehr neue Absatzmärkte im Ausland erschließen kann. Dadurch eröffnet sich ein enormer Exportmarkt für deutsche Firmen, die bislang Investitionsgüter in die chinesischen Exportsektoren geliefert haben. Wachstum und Marktpotential im chinesischen Konsumsektor sind deutlich höher als im Exportsektor, da dieser von der Größe und den Wachstumsraten der Konsumentensektoren in den USA und Europa abhängig ist. Der chinesische Markt unterscheidet sich im Vergleich zu westlichen Märkten sehr deutlich. Westliche Produkte sind hier nicht immer erfolgreich und er ist zudem schwer umkämpft. Dennoch: Er bietet die spannendsten Chancen in einer Welt mit „zwei unterschiedlichen Drehzahlen.“

CIHD: Eine weitere Maßnahme des Fünfjahresplans ist es, die Löhne im Niedriglohnsektor anzuheben. Folglich werden die Produktionskosten steigen. Inwieweit wird dieser Umstand ausländische Firmen, die bereits in China produzieren, dazu bewegen ihre Produktion in Länder mit geringeren Lohnkosten zu verlagern?

Spencer: Ich bin nicht davon überzeugt, nur weil die Architekten dieses Plans steigende Löhne wollen, wir auch steigende Löhne erwarten sollten. Selbst in Chinas quasi-kapitalistischer Wirtschaftsordnung gibt es einen Arbeitsmarkt. In den Jahren unmittelbar vor der Finanzkrise lagen die durchschnittlichen Lohnsteigerungen bei über 10%, daher sollten wir auch nicht allzu sehr überrascht sein, wenn die Löhne in dieser Geschwindigkeit weiterhin steigen. Sofern Entscheidungsträger versuchen, die Löhne schneller als die Firmen es leisten können – oder schneller als es das Produktivitätswachstum rechtfertigt – zu erhöhen, werden viele Arbeitsplätze in das Niedriglohniveau zurückfallen und der geringere Bedarf an Arbeitskräften wird die Lohninflation schließlich zum Stehen bringen.

Aber, da ein durchschnittliches Produktivitätswachstum auch eine Steigerung der durchschnittlichen Löhne zur Folge hat, werden weniger produktive Sektoren in Schwierigkeiten kommen, Arbeitskräfte zu finden die bereit sind, diese niedrigen, für diese Sektoren üblichen Löhne, zu akzeptieren. Schon seit einigen Jahren

beobachten wir eine Migrationsbewegung der Niedriglohnindustrien (beispielsweise Textilien und Schuhe) aus China heraus. Dies reflektiert die Tatsache, dass andere, neuartige Produktionsmethoden zunehmend zum Einsatz kommen. Das ist die Essenz wirtschaftlicher Entwicklung.

CIHD: Der 12. Fünfjahresplan zielt unter anderem auch darauf ab, eine High-Tech-Modernisierung der Infrastruktur, Industrie und des tertiären Sektors zu erreichen. Viele der CIHD-Mitglieder sind in China sehr erfolgreich auf einem technologisch sehr hohen Level im Maschinen- und Anlagenbau tätig. Inwieweit werden diese Maßnahmen Chancen für Unternehmen aus diesen Bereichen ihre Produkte über die kommenden Jahre auf dem chinesischen Markt zu verkaufen, kreieren?

Spencer: Kein Zweifel, das Ziel der Regierung Industrie und Dienstleistungen höher zu entwickeln, beschert ausländischen Unternehmen, die die entsprechenden Technologien liefern können, enorme Möglichkeiten. Hierbei handelt es sich jedoch um ein zweischneidiges Schwert: China möchte diese Technologien transferiert sehen, nicht einfach nur importiert. Diese Chancen haben also auch ihren Preis.

CIHD: Sehen Sie seitens der chinesischen Regierung noch weitere Maßnahmen, um Investitionen ausländischer Geldgeber in anderen Sektoren und auch Provinzen anzuregen?

Spencer: Während auf der einen Seite großer Wert auf High-Tech-Produkte gelegt wird, gibt es gleichzeitig einen enormen Bedarf für Technologien der (Schmutz-) Wasseraufbereitung, landwirtschaftlichen Modernisierung sowie für Bildung und weitere Dienstleistungen. Darüber hinaus besteht natürlich der Wunsch, die Früchte des Wachstums gleichmäßiger über das Land – besonders in den westlichen Provinzen – zu verteilen.

CIHD: Ohne einen genauen Zeitpunkt zu nennen, soll nach Angaben der chinesischen Regierung in den nächsten Jahren der chinesische Yuan frei konvertierbar sein und Rechnungen noch einfacher in RMB fakturiert werden können. Welche Chancen würde eine solche Neuerung bieten?

Spencer: Das Fakturieren in RMB im Handel mit China ist bereits schon jetzt überall für

nahezu alle Firmen möglich. Jedoch ist festzustellen, dass sich Hongkong als die zentrale Abwicklungsstelle für den Handel in RMB etabliert hat. Somit ergibt sich eine gewisse Notwendigkeit, auch über entsprechende Bankkonten in Hongkong zu verfügen. Für ausländische Unternehmen bietet dies die Möglichkeit, ihre Transaktionen mit China – ob in Fremdwährung oder in RMB außerhalb Chinas – unter deutlich reduzierten Auflagen der chinesischen Finanzbehörden durchzuführen.

Letztendlich ist die Yuan-Konvertierbarkeit das Ziel. Ich persönlich denke, dass wie von offizieller Seite verlautet, bis 2015 eine „einfache“ Konvertierbarkeit zu erreichen, sehr unwahrscheinlich ist. China hat noch sehr viel Arbeit vor sich um sein Finanzsystem auf eine volle Konvertierbarkeit des Yuan vorzubereiten. Konvertierbarkeit erlaubt Unternehmen eine volle Flexibilität im Disponieren und Anlegen finanzieller Mittel. Dadurch würde das chinesische Bankensystem potenziell nicht unerheblichen Schwankungen von Kapitalflüssen ausgesetzt werden. Darauf ist es meiner Meinung nach noch nicht vorbereitet.

Das Ziel der vollständigen Konvertierbarkeit – und der dafür gesetzte Zeitpunkt, egal ob er eingehalten werden kann, oder nicht – versetzt die Entscheidungsträger in die gleiche Situation wie vor dem WTO-Beitritt vor 15 Jahren. Sobald die Konvertierbarkeit des Yuan also als mittelfristiges Ziel definiert wird, anstelle es auf unbestimmte Zeit als langfristiges Ziel zu beschreiben, ist die chinesische Regierung gezwungen, sämtliche strategischen Entscheidungen auf Zuträglichkeit für dieses Ziel zu überprüfen. Ein Fünfjahresziel erfordert die gleiche Disziplin und Konsequenz in den strategischen Entscheidungen im Finanzsektor, in derselben Weise, wie der damalige WTO-Beitritt eine Reform der staatseigenen Unternehmen erforderte.

Daher können wir von einem graduellen Abbau der Restriktionen im Kapitalverkehr ausgehen und den Firmen wird nach und nach mehr Flexibilität in ihren Finanzierungsoptionen gewährt – auch wenn eine vollständige Konvertierbarkeit bis 2015 nicht erreicht wird.

CIHD: Chinas Urbanisierungsgrad befindet sich noch immer unter dem weltweiten Durchschnitt. Der 12. Fünfjahresplan sieht ebenfalls vor, die Urbanisierung zu erhöhen.

Auf der anderen Seite steht ein überhitzter Immobilienmarkt, der preiswertes Wohnen für Niedriglöhner kaum möglich macht. Wie kann eine solche Konfliktsituation gelöst werden?

Spencer: Tatsache ist, dass diese beiden Umstände miteinander wahrscheinlich nicht vereinbar sind. Sobald die nächsten 200 Mio. Wanderarbeiter in die Städte kommen, muss Wohnraum gefunden werden.

Das Ziel der Zentralregierung ist, ausreichend preiswerten Wohnraum für diese Menschen zu bauen. Diese Absicht wird jedoch durch die Tatsache vereitelt, dass das Bauland im Besitz der Lokalregierungen ist und Grundstücksverkäufe oftmals als deren Haupteinnahmequelle dienen. In meinen Augen ist eine zu lange vernachlässigte Steuerreform jetzt vonnöten. Die Lokalregierungen müssten von vielen ihrer Verantwortlichkeiten entbunden werden (80% der gesamten Staatsausgaben werden durch die Lokalregierungen getätigt) und die Einnahmen der Grundstücksverkäufe durch eine Grundsteuer als primäre Haupteinnahmequelle für die Lokalregierungen ersetzt werden.

Demzufolge reduziert sich der Anreiz, Immobilienpreise in die Höhe zu treiben. Anstelle dessen könnte der gesamte Immobilienbestand permanent auf einem niedrigen Niveau besteuert werden und die Notwendigkeit, sich auf einige wenige Transaktionen zu inflationären Preisen zu verlassen, würde somit wegfallen. Bis dahin finden es Bauunternehmer schlichtweg unwirtschaftlich, preiswerten Wohnraum auf sehr teurem Grund zu errichten.

CIHD: Hat die andauernde Schuldenkrise in der EU einen negativen Effekt auf das chinesische Wirtschaftswachstum?

Spencer: China ist, im Vergleich zum asiatischen Standard, keine sonderlich offene Wirtschaft. Dennoch machen Exporte immerhin 27% des chinesischen Bruttoinlandsproduktes aus. Ein langsameres Wachstum in Chinas Exportmärkten bedeutet zwangsläufig ein langsameres Wachstum in Chinas Exportsektor – verbunden mit einem deutlichen Einkommensverlust. Darüber hinaus verursacht ein langsames Wachstum in den USA und Europa ebenfalls eine Verlangsamung des Technologietransfers durch ausländische Direktinvestitionen, auf die China große Hoffnungen setzt. Die Brandherde der EU-Krise:

Griechenland, Irland und Portugal sind an sich nicht sonderlich bedeutende Exportmärkte, dennoch stellen die dadurch nötig gewordenen Sparmaßnahmen der EU in der Folge einen schrumpfenden Kern-exportmarkt für China dar.

CIHD: Medienberichten zufolge werden derzeit chinesische Investitionen in italienische Staatsanleihen diskutiert. In welchem Umfang sollte China unterstützend bei der Bewältigung der Schuldenkrise in Europa eingreifen?

Spencer: Es liegt in chinesischem – sowie in US-amerikanischen Interesse die europäische Schuldenkrise schnellstmöglich zu überwinden. China ist nun in der Position, finanzielle Unterstützung für Länder zu leisten, die eine solide Wirtschaftspolitik verfolgen, solvent aber nicht „flüssig“ sind. Nach unseren Ansichten fällt Italien in diese Kategorie. Alleine kann China jedoch Italien oder die Eurozone an sich nicht „retten.“ Sofern China seine Unterstützung mit unattraktiven Konditionen für Europa versehen würde, wäre eine Zurückweisung – auch unter der Gefahr einer verzögerten Krisenbewältigung – sicher. Ich persönlich denke, dass es Chinas beste Option wäre, finanzielle Hilfestellung im Rahmen von Programmen der EU, bzw. des Internationalen Währungsfonds anstelle von bilateralen Engagements, zu leisten.

*Aufgezeichnet von Alexander Haase,
CIHD e.V.*



Liu Yi (Foto: SDIC Xinji Energy Co., Ltd.)

Erfolgreiche Praxis der deutsch-chinesischen Wirtschaftszusammenarbeit

Liu Yi, General Manager der SDIC Xinji Energy Co., Ltd. und Vizepräsident des CIHD, berichtet in seinem Gastbeitrag für das CIHD Magazin über die erfolgreiche Entwicklung in der Zusammenarbeit zwischen deutschen Unternehmen und der Xinji Energy Co., Ltd.

In unserer heutigen globalisierten Welt hat sich die deutsch-chinesische Wirtschaftszusammenarbeit auf eine neue Ebene ihrer gemeinsamen Geschichte begeben. Zwei Länder, deren gemeinsames Handelsvolumen in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen ist, durchbrachen im Jahre 2010 erstmals die Marke von 100 Milliarden Euro. Diese Zusammenarbeit findet in den Gebieten der Hightech-Industrie, des Dienstleistungsgewerbes, des produzierenden Gewerbes, der Rohstoffindustrie sowie auf vielen weiteren Feldern statt. Deutschland ist das weltweit führende Land in der Bergbauindustrie, völlig gleich, ob in der Abbautechnik, der Schachtausbau-, Vortriebs- oder Bergwerksautomatisierungstechnik. Gleches gilt für die Managementtechniken. In all diesen Bereichen ist Deutschland ein wertvolles und lehrreiches Vorbild für die chinesische Kohleindustrie. Für China hat nun eine neue Ära in der Erschließung der Bodenschätze begonnen. Die technologische Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China sowie die Handelsbeziehungen beider Länder vertiefen sich zusehends. Hinsichtlich der, in den allein nur letzten zwanzig Jahren, vollzogenen Entwicklung der chinesischen Kohleindustrie, ist die SDIC Xinji Energy Co.,

Ltd. (nachfolgend „SDIC“ genannt) in Verlauf und Resultat ein positives und illustratives Beispiel.

Die SDIC war das erste Unternehmen der Branche in China welches sein Handeln an den modernen Marktmechanismen der Kohleindustrie orientiert hat und somit auch einen anderen Weg als die konventionellen chinesischen Kohleunternehmen gegangen ist. Um sich seinerzeit von diesem sehr traditionellen Modell zu befreien, hat die SDIC bereits in den 90er Jahren auf Management- und Technologietrainings in Deutschland gesetzt. Für uns galt: Lernen und sich Vorbilder nehmen. Schließlich beabsichtigten wir, moderne Managementverfahren und eine zeitgemäße technische Ausstattung auch bei uns einzuführen. In diesem Prozess wurden unsere Mitarbeiter nach Deutschland, Polen und in andere Länder eingeladen, um dort unter Anleitung von Experten, die für uns so wichtige vor-Ort-Erfahrung zu sammeln. In dieser bewegenden Phase des Einführens von Neuem und Aufgeben von Altem, des Erprobens und Begutachtens von Managementsystemen und Arbeitsmechanismen, haben wir schließlich aus diesen Erfahrungen unsere eigenen, ganz firmenspezifischen Managementsysteme, Mechanismen und auch Philosophien entwickelt. In den 90er Jahren, als China die ersten großen Bergbaugeräte aus dem Ausland einföhrte – bei weitem nicht vergleichbar mit der heutigen Größenordnung – importierte die SDIC als Erste zwei Anlagen zur Kohleweiterverarbeitung. Am 25.

Dezember 1999 haben wir mit der Errichtung dieser beiden Anlagen begonnen. Das Gesamtinvestitionsvolumen von etwa 220 Mio. RMB stellte zu dieser Zeit, der knappen finanziellen Mittel, eine enorme Herausforderung dar. Nach wiederholter Untersuchung und Bewertung, haben wir dennoch diese fortschrittliche Technologie derzeit eingeführt. Ein hoher Automatisierungsgrad, geringe Wartungskosten und ein niedriger Energieverbrauch der Kohlenwaschanlage aus der deutschen Zeche Sophia-Jacoba, haben uns in unserer Entscheidung bestärkt.

Allerdings war diese Anlage schließlich aus den achtziger Jahren und zuvor bereits zwanzig Jahre in Deutschland im Einsatz. Trotz alledem war die Anlagenleistung immer noch optimaler als die der chinesischen Pendants. In ihrer Größe und verwendetem Material war sie fortschrittlich, die Konstruktion kompakt und der beanspruchte Platz sehr klein. Für solche, zu dieser Zeit und von dieser Größe hergestellten chinesischen Anlagen, hätten wir ca. 280 Mio. RMB aufwenden müssen. So haben wir schlussendlich nur etwa 160 Mio. RMB für die aus Deutschland importierte und hier neu aufgebaute Anlage investiert.

Mittlerweile ist diese Anlage seit bereits elf Jahren unfallfrei bei uns im Einsatz und ihr Betriebszustand ist nach wie vor einwandfrei. Dennoch war ihre Installation eine Herausforderung. Unsere Techniker konnten seinerzeit nur auf die vorhandenen Konstruktionspläne sowie auf Filmaufnahmen des Abbaus in Deutschland zurückgreifen. Somit war der Prozessfortschritt selbstverständlich sehr langsam. Daher hatten wir uns entschlossen, unsere Techniker auf einen siebzig Tage dauernden Lehrgang für Kohleverarbeitungstechnologien nach Deutschland zu schicken. Nach ihrer Rückkehr haben sie sehr schnell alle Montageprobleme lösen können. Durch dieses praktische Anlernen und den damit verbundenen Technologietransfer, konnte die SDIC besonders in der Anfangsphase die Erschließungskosten sehr effektiv kontrollieren. Nachdem wir die Abbaugebiete erschlossen und in Betrieb genommen haben, war und ist das oberste Ziel unserer Arbeit, die Erhöhung unserer Produktivität. Seit zehn Jahren hat die SDIC mit Deutschland eine sehr umfangreiche Zusammenarbeit aufgebaut. Diese beinhaltet die Kohleproduktion als wichtigsten Aspekt, das Sicherheitsmanagement und das dazugehörige Equipment sowie Minenautomatisierungs-

systeme, Prozesstechnologien und dergleichen. Bis Ende 2010 haben wir aus Deutschland, von den Unternehmen RAG, Eickhoff und anderen, verschiedenste Anlagen nach China importiert. Unter anderem Hebesysteme, Transportunterstützungssysteme, Kühlungssysteme und weitere im Wert von über 130 Mio. Euro. Was einst als einfacher Import von Fördermaschinen, Teilschnittmaschinen und kompletten Anlagen begann, ist in der Zwischenzeit zu einer fest etablierten Projektkooperation, aus Servicedienstleistungen deutscher Unternehmen, in den Bereichen Beratung, F&E, Personalschulungen, Planung & Design, Logistik und Prozessoptimierungen geworden. Unsere Partnerschaft mit Deutschland hat sich vom Import einzelner Gerätschaften in Windeseile zu einer millionschweren Partnerschaft entwickelt.

Diese Partnerschaft symbolisiert für uns ein sehr hohes, gegenseitiges Vertrauen. Bis zum heutigen Tag hat die SDIC etwa fünfzig Austauschprogramme organisiert. Etwa fünfhundert unserer Techniker waren bereits im Ausland, um vor-Ort-Erfahrungen zu sammeln und neue technologische Verfahren kennenzulernen. Uns haben etwa dreihundert deutsche Experten besucht, um sich einen Eindruck von unserer Arbeit zu verschaffen, Verhandlungen zu führen und weitere Kooperationsprojekte zu diskutieren. In den letzten Jahren haben wir nicht nur modernstes Equipment eingeführt, unsere Managementprinzipien verbessert und unsere Effektivität gesteigert, sondern gleichzeitig für unsere Arbeiter eine sicherere Arbeitsumgebung geschaffen. Ebenfalls konnten wir die körperlichen Belastungen unserer Arbeiter verringern, die Unfallzahlen minimieren und potenzielle Gefahrenquellen deutlich reduzieren.

Die deutsche Bergbaugeschichte erzählt von vielen Grubenunfällen. Heutzutage jedoch ist der deutsche Bergbau das internationale Aushängeschild in Fragen der Grubensicherheit und hat die Maßgabe „Kohleabbau ohne tödlich Verletzte“ erfolgreich in die Tat umgesetzt. Investitionen in modernstes Equipment und die Verbesserung der Sicherheitssituation können nicht voneinander getrennt werden. Die SDIC ist mit der RAG AG eine volumnfängliche strategische Partnerschaft eingegangen. Wir arbeiten eng in den Bereichen Bohrtechnik, doppelt genutzte Strecken und Prozessmanagement zusammen.

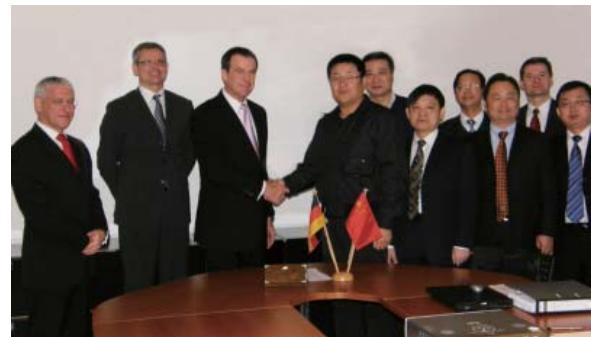
Wir hoffen, dass wir schrittweise unsere Technologie- und Managementprozesse umgestalten und Innovationen realisieren können. Dies sind unsere grundlegenden Ziele. Neben Arbeitssicherheit und Effektivität, hat sich die SDIC bereits auf Minenautomationssysteme, als das Kernelement ihrer Entwicklungsstrategie, festgelegt. Dies umfasste die Einführung der Produktions- und Managementtechniken der RAG AG, der Steuerungstechnologien der PSI AG sowie die Untertageautomatisierungstechnologien der Becker Mining Systems AG. Durch die schrittweise Einführung des fortschrittlichen deutschen Standards in der Minenautomation und das Anpassen an chinesische Methoden, sehen wir uns im Kohlebergbau somit bald auf einem internationalen Level.

Wir haben die Liuzhang-Mine bereits geschlossen, für Kouzidong und weitere Minen benutzen wir schon jetzt modernste Automatisierungstechniken, Prozesskontrolltechniken, sowie zentrale Steuerungs- und Überwachungstechniken. Diese und viele weitere neue Technologien haben wir bereits miteinander kombiniert. Bezuglich einer ganzheitlichen Steuerung, wird unser künftiges Ziel sein, zentrale Steuerungszentren zu errichten. Darunter ein Produktionsleitzentrum sowie unterstützend, zuarbeitende Zentren. Es wird künftig folglich viele bedeutende Umstrukturierungen geben. Bis jetzt konnten wir bereits durch die Automatisierungstechniken Personal einsparen und die Sicherheitsstandards erfolgreich erhöhen. Dies, kombiniert mit unseren jahrelangen Erfahrungen, ließ uns trotz komplizierter geografischer Bedingungen unsere Förderungstiefe ebenfalls erhöhen. Der Konsens in der chinesischen Bergbauindustrie ist, Stück für Stück Equipment und Managementmethoden auf Welt niveau einzuführen.

Wir sind der Meinung, dass es in der Zusammenarbeit deutscher Firmen mit uns weiterhin noch unzählige Möglichkeiten gibt. Wir können uns einen fortschreitenden Ausbau unserer Kooperationen auf weitere Gebiete vorstellen. Gerne erweitern wir unsere Investitionen, sind offen für strategische Partnerschaften und heißen deutsche Experten hier vor Ort herzlich Willkommen. Wir möchten unsere Investitionskanäle ausweiten und die Struktur unserer Experten optimieren. Darüber hinaus sehen wir den Rückbau der geschlossenen Abaugebiete im Ruhrgebiet als weltweit einzigartiges Vorbild. In der Wiederherstellung der Landschaften und dem anschließenden

Siedlungsbau, werden wir uns für unsere geschlossenen Abaugebiete ein Beispiel nehmen und von den deutschen Erfahrungen profitieren.

An dieser Stelle möchten wir hier, im CIHD Magazin, unseren herzlichen Dank für die langjährige Zusammenarbeit mit unseren deutschen Partnern aussprechen. Wir sind fest davon überzeugt, dass wir durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern in Deutschland wirtschaftlich und technologisch auch künftig beidseitig profitieren werden.



Die Geschäftsführung der Becker Mining Systems AG und die SDIC Xinji Energy Co., Ltd. bei der Vertragsunterzeichnung (Foto: Becker Mining)



Vertragsunterzeichnung mit der RAG AG (Foto: CIHD)

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, Werbebrochüren 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



Übersetzungsdiest

INTERMUNDOS GmbH
Übersetzungsdiest

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





David Lavorel
(Foto: EU SME Centre)

Kleine und mittlere Unternehmen:

Erfolgsfaktoren für das Chinageschäft

David Lavorel, Direktor des EU SME Centre Beijing, spricht im Interview mit dem CIHD über die Möglichkeiten, Risiken und Herausforderungen für kleine und mittlere Unternehmen bei der Erschließung des chinesischen Marktes.

CIHD: Herr Lavorel, dass EU SME Centre hat seine Arbeit Anfang 2011 in Beijing aufgenommen. Wenn Sie auf die letzten Monate zurück schauen: Was wurde bislang erreicht?

Lavorel: Das EU SME Centre hat seine Türen für alle kleinen und mittleren Unternehmen (KMU's) aus der Europäischen Union geöffnet, die nach China exportieren – oder in China investieren möchten. Alle von uns angebotenen Dienste sind vollständig kostenfrei und beinhalten beispielsweise allgemeine Geschäftsinformationen, vertrauliche Beratungen, Networkingveranstaltungen sowie spezielle Seminare. Wir haben eigene, spezialisierte Markteintrittsberater die allesamt Fachleute in den Gebieten Geschäftsentwicklung und -standards, Konformitätsbewertungen, rechtliche Fragestellungen und Personalwirtschaft sind. Das Centre ist ein von der Europäischen Union finanziertes Projekt und funktioniert ebenfalls als Koordinationsplattform zwischen den Mitgliedsländern und deren öffentlichen und privatwirtschaftlichen Institutionen, die ihre Dienste kleinen und mittelständischen Unternehmen anbieten. Es besteht aus 15 festangestellten Mitarbeitern, die über die letzten Monate überaus beschäftigt waren um die

verschiedensten geschäftlichen Anfragen europäischer KMU's zu bearbeiten. Weiterhin haben wir unser Onlineportal eingeführt, welches kostenlos sehr umfangreiche Marktinformationen für kleine und mittelständische Unternehmen und deren Vertreter bereitstellt. Im Detail sind das Marktberichte, Richtlinien und Fallstudien. Diese Materialien sind eine wertvolle Quelle praktischer Informationen für Fachleute, Firmen und Handelsorganisationen die ihre Aktivitäten auf dem chinesischen Markt entwickeln und ausbauen möchten.

CIHD: Wir möchten gern mit Ihnen über die Erfolgsfaktoren für insbesondere kleine und mittelständische europäische Unternehmen sprechen, die für den schnell wachsenden chinesischen Markt relevant sind.

Lavorel: Es gibt viele Möglichkeiten für europäische KMU's auf dem schnell wachsenden chinesischen Markt – auch für sehr kleine Firmen. Zu beachten ist jedoch, dass eine gute Geschäftsidee in Europa nicht zwangsläufig auch eine gute Geschäftsidee in China sein muss. Ganz generell kann man aber sagen, dass KMU's hier in China erfolgreich sind wenn sie ihre Produkte in Nischen vertreiben, innovativ sind, sich schnell dem lokalen Bedarf anpassen und vor allem sehr beweglich sind. Kürzlich haben wir detaillierte Marktberichte für Firmen aus den Bereichen Lebensmittelindustrie, IT, Umwelttechnologien und Textilien veröffentlicht. Weitere Berichte zu Marktchancen in anderen Branchen folgen in den nächsten Monaten.

CIHD: Der chinesische Markt ist extrem dynamisch. Welchen Rat können Sie Unternehmen geben, die zum ersten Mal den Schritt nach China wagen?

Lavorel: Für Firmen, die sich in der Startphase des Markteintrittes in China befinden, würden wir empfehlen, noch vor jeglicher Geschäftsaktivität Firmenvertreter nach China auf entsprechende Messen zu schicken, um die Situation vor Ort aus erster Hand beurteilen zu können. Messebesuche sind im Übrigen die beste Möglichkeit, die Bandbreite der Branche in China zu beurteilen, Preis- und Qualitätsvergleiche durchzuführen und, zu guter Letzt, einen Eindruck von den Mitbewerbern zu gewinnen. Vertreter kleiner und mittelständischer Firmen können bei uns in Beijing kostenlos unseren "Hot-Desking-Service" nutzen und auch mit unseren Marktberatern in Kontakt treten. Ganz generell gilt also: Bevor Unternehmen nach China kommen, müssen zuerst die Hausaufgaben erledigt sein. Dies bedeutet eine Marktanalyse durchzuführen, die geplanten Aktivitäten mit größter Sorgfalt umfassend zu analysieren und selbstverständlich möglichst umfangreichen professionellen Rat einzuholen. China ist ein enormer Markt, gefüllt mit unzähligen Möglichkeiten und aber gleichzeitig auch eine Herausforderung für kleine Firmen die mit den chinesischen Geschäftsgebräuchen noch nicht vertraut sind, oder möglichst wenig zu investieren versuchen.

CIHD: Viele europäische KMU's verhalten sich nach wie vor zögerlich gegenüber einem Engagement in China. Hauptbesorgnisse sind oftmals Verletzungen des geistigen Eigentums durch chinesische Mitbewerber. Wie können kleine und mittlere Firmen derartige Probleme in ihren Chinageschäften vermeiden?

Lavorel: Seit Chinas Beitritt zur WTO wurden die rechtlichen Rahmenbedingungen im Land verbessert und die Gesetze und Regularien – in Bezug auf das geistige Eigentum – den WTO-Kriterien angepasst. Dennoch zählen Verletzungen der Urheberrechte, Handelsmarken, Patente und Geschäftsgeheimnisse zu den größten Sorgen einer jeden, in China tätigen Firma. Solche Probleme können durch das Registrieren des geistigen Eigentums in China weitestgehend vermieden werden. Unsere Anlaufstelle zur Unterstützung in diesen Fragen und Vertretung des geistigen Eigentums kleiner und mittelständischer Unternehmen in China bietet alle relevanten Informationen kostenlos an:

www.china-iprhelpdesk.eu

CIHD: Welche weiteren Herausforderungen gab es für Ihre Klienten bei Markteintritt in China?

Lavorel: Wie auch in anderen Märkten bestehen die größten Herausforderungen für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit im Verstehen des lokalen Marktes, in Sprach- und Kulturkompetenzen sowie in der Kenntnis aller sonstigen marktrelevanten Regularien. Eine Firma in China zu eröffnen ist nicht vergleichbar mit einer Firmeneröffnung in Europa. In China können diese Prozesse mitunter deutlich länger dauern. Wichtig ist, dass sich die Firmen Zeit nehmen um enge Beziehungen mit Lieferanten und Kunden aufzubauen. Ein solides Geschäft in China zu etablieren kann durchaus eine längere Periode in Anspruch nehmen.

CIHD: Rechtlich gesehen gibt es verschiedene Möglichkeiten zur Gestaltung der Unternehmensform für den chinesischen Markt. Populär sind "Joint Ventures" und "Wholly Foreign Owned Enterprises" (WFOE). Für welche Unternehmensform entscheiden sich Ihre Klienten hauptsächlich?

Lavorel: Es gibt einige Unternehmensformen aus denen man wählen kann und die für verschiedenste Geschäftsziele und Aktivitäten passend sind. Entweder man richtet ein "Representative Office" (RO) ein, ein "Sino Foreign Equity Joint Venture" (JV) oder aber eben eine "Wholly Foreign Owned Enterprise" (WFOE). Bevor kleine und mittelständische Unternehmen in China starten wollen, sollten sie ihre künftigen Geschäftspläne genau prüfen, um zu bestimmen, welche Unternehmensform für sie passend ist und darüber hinaus auch mit den chinesischen Investitionsregularien und speziellen industrierelevanten Richtlinien im Einklang stehen. Unser Centre erreichen viele Anfragen von kleinen und mittelständischen Unternehmen, die am Anfang dieses Prozesses stehen und bislang noch keine juristische Einheit in China sind. Diese Firmen betreiben ihr Geschäft zunächst durch Distributoren oder externe Vermittler. Andere Firmen hingegen haben ein "Representative Office" (RO) oder eine "Wholly Foreign Owned Enterprise" etabliert.

CIHD: Ein gut funktionierender Kundenservice ist ein wichtiger Baustein für jedes Unternehmen. Inwieweit unterscheiden sich die An-

sprüche chinesischer Kunden zu denen der europäischen?

Lavorel: Chinesische Kunden haben eine höhere Anforderung an Geschwindigkeit. Das reicht von der Lieferung bis zur Beilegung von Streitigkeiten. Um ein einfaches Beispiel zu nennen: Wenn ein Produkt vor dem ersten Gebrauch zunächst zusammengebaut werden muss, sind es chinesische Kunden gewohnt, eine solche Montage vom Verkäufer umsonst oder fast umsonst zu bekommen. Weiterhin wird sehr viel Wert auf einen gut erreichbaren Kundenservice gelegt.

CIHD: Einige Studien haben unlängst aufgezeigt, dass die Loyalität chinesischer Mitarbeiter zu ihrem Arbeitgeber verhältnismäßig gering ist. Wie gehen ihre Klienten damit um?

Lavorel: In der Tat ist die Personalfluktuation tendenziell deutlich höher als in Europa. Generell gibt es mehrere Möglichkeiten mit einer solchen Situation umzugehen. Beispielsweise durch ein klares Kommunizieren der Firmenstrategie, der Ziele, der Visionen, der Firmenkultur und ganz wichtig: die Wertschätzung der Angestellten. Weiterhin sind das Veranstalten von Personalschulungen und das Begleiten der Fortschritte der Angestellten, von nicht unerheblicher Bedeutung. Das EU SME Centre berät selbstverständlich auch in allen Fragen in Bezug auf die Personalwirtschaft in China und wird künftig entsprechende Lernmodule entwickeln und diese auch online zur Verfügung stellen.

CIHD: Abschließend würde ich Sie bitten, uns ein, zwei Beispiele von Firmen zu nennen, die einen sehr erfolgreichen Markteintritt hatten. Was war deren Erfolgsrezept?

Lavorel: Es gibt sehr viele Beispiele erfolgreicher KMU's die auf dem chinesischen Markt aktiv sind. Um einen detaillierteren Einblick zu erhalten, empfehle ich das Lesen der auf unserer Webseite kostenlos verfügbaren Fallstudien. Diese geben exklusive Einblicke aus erster Hand, über bewältigte Herausforderungen und bewährte Erfolgsstrategien, die für alle in China geschäftlich Tätigen von Interesse sein dürften.



Antonio Tajani, Vizepräsident der Europäischen Kommission bei der Eröffnung EU SME Centres, November 2010 (Foto: EU SME Centre)



EU SME Centre

Zentrum für kleine und mittlere europäische Unternehmen in China

Room 910, Sunflower Tower
No.37 Maizidian West Street
Chaoyang District

Beijing 100125
V.R. China

Telefon: +86 10 852 75 300
Fax: +86 10 852 75 093
E-Mail: enquiries@eusmecentre.org.cn
Internet: www.eusmecentre.org.cn



(Foto: WISCO)

VR China - Maschinenbau und Anlagenbau

Jahresmitte 2011

Der chinesische Maschinenbau ging unbeschadet durch die Weltwirtschaftskrise und zeigt sich zur Jahresmitte 2011 weiterhin sehr dynamisch. Umsätze und Produktion weisen hohe Zuwachsrraten auf, allerdings sind diese im Vergleich zum Vorjahr leicht zurückgegangen. Da die Steigerung der Importe in den meisten Sparten wieder im hohen zweistelligen Bereich liegt, sind die Chancen ausländischer Lieferanten sehr gut. Die VR China dürfte 2011 der wichtigste Kunde deutscher Hersteller bleiben.

Marktentwicklung/-bedarf

Der Maschinenbau in der VR China wurde von der Weltwirtschaftskrise nur kurz gestreift. Die Bruttoproduktion der Branche in chinesischer Abgrenzung stieg 2010 im Vergleich zum Vorjahr um hohe 34,3% auf 14,38 Bill. Renminbi Yuan (RMB; 1,60 Bill. Euro; jahresdurchschnittlicher Devisenkurs 2010: 1 Euro = 8,98 RMB), berichtet die „China Industry News“. Der Start ins Jahr 2011 brachte mit einem Plus von 29,1% auf 3,54 Bill. RMB im 1. Quartal immer noch eine erhebliche Erhöhung. Im Vergleich zur Zuwachsrate im Vorjahresquartal ging der Wert aber um 13,2 Prozentpunkte zurück. Dennoch zeigen viele Sparten weiterhin Überhitzungstendenzen. So nahmen die Umsätze bei Bau- und Bergbaumaschinen im 1. Quartal um über 40% zu, und auch der Nahrungsmittelmaschinenabsatz florierte mit ähnlichen Wachstumsraten weiter. Getragen wird der Aufschwung wie auch 2010 von

den großen Abnehmerbranchen sowie von einem steigenden Export. Die Kunden investieren wieder kräftig in den Ausbau und die Modernisierung ihrer Kapazitäten. So legten die Ausgaben des Elektroniksektors in den ersten fünf Monaten in 2011 im Vergleich zur Vorjahresperiode nach Angaben des National Bureau of Statistics (NBS) um 51,1% zu, die Elektrotechnik meldete ein Investitionswachstum von 52,7% und auch der allgemeine (+34,3%) sowie der Spezialmaschinenbau (+33,2%) legten hohe Steigerungsraten vor. Die gesamtwirtschaftliche Dynamik in der VR China lässt allerdings zusehends nach. So stieg die Erzeugung im Schiffbau in den ersten fünf Monaten um 22,5% auf 30,9 Mio. Bruttoregistertonnen, die Produktion von Lokomotiven erhöhte sich um 23,2% auf 489 Einheiten und die Kfz-Branche legte ein Wachstum von 5,2% auf 8,1 Mio. Fahrzeuge vor. Auch bei Kunststofferzeugnissen (+17,5%), Stahl (+8,5%) oder Bekleidung (+15,7%) liegt die Zunahme des Ausstoßes teilweise beträchtlich unter der des Vorjahreszeitraums. Auch wenn sich das konjunkturelle Umfeld für den Maschinenbau in der VR China im Verlauf der ersten Monate 2011 etwas abkühlte, bleiben Beobachter insgesamt optimistisch. Zwar hat die Regierung im Kampf gegen die hohe Inflation die Leitzinssätze wiederholt angehoben. Dies dürfte sich aber nicht entscheidend auf die Nachfragesektoren für Maschinen auswirken. Angesichts des weiterhin dynamischen Außenhandels sowie der hohen Investitionen in wichtigen Industriezweigen

halten Analysten im Gesamtjahr 2011 im chinesischen Maschinenbau ein Plus von 20 bis 25% für möglich. Der Verband „China Machinery Industry Federation“ (CMIF) bleibt auch mittelfristig optimistisch. Er rechnet im Verlauf des Fünfjahresplans 2011 bis 2015 mit einer Steigerung der Bruttoproduktion um mindestens 12% per annum. Bei den Ausfuhren soll gar ein Plus von 15% pro Jahr erzielt werden. Ferner dürften zumindest die großen Branchenunternehmen ihre Investitionen – gemessen am Umsatz – auf 2,5% pro Jahr erhöhen. Auch dem jüngst etwas schwächeren Kfz-Sektor wird eine gute Zukunft prognostiziert. Das beim Staatsrat angesiedelte Development Research Center (DRC) rechnet damit, dass der Kfz-Absatz bis 2021 die 50-Mio.-Marke überschreiten wird. Das wären knapp drei Mal so viele Fahrzeuge wie im Jahr 2010. Für den Direktor des Forschungszentrums, Liu Shijin, ist diese Prognose allerdings noch konservativ. Er kann sich sogar einen Absatz von 60 Mio. bis

70 Mio. Kfz vorstellen.

Produktion/Branchenstruktur

Die chinesischen Maschinenbauer haben die Krise sehr gut überstanden, da aufgrund der Konjunkturprogramme der Regierung wichtige Nachfragesektoren stark zulegen konnten. Sämtliche Maschinenbausparten erreichten 2010 hohe zweistellige Zuwachsraten. Dieser Boom setzte sich auch im 1. Quartal 2011 unvermindert fort. An der Spitze lagen die Umsätze bei Bau- und Bergbaumaschinen, die im Vergleich zum Vorjahresquartal um 42% auf 242,7 Mrd. RMB zulegen konnten. Beobachter erwarten allerdings, dass die Branche dieses Wachstumstempo nicht halten kann, da die Leitzinserhöhungen und andere Maßnahmen der Regierung dafür sorgen dürften, dass der Bausektor an Schwung verliert.

Strukturdaten zum chinesischen Maschinenbau* / Umsatz in Mrd. RMB; Veränderung in %

Sparte	Anzahl der Unternehmen	Umsatz Jan. bis Nov. 2010	Veränderung Jan. bis Nov. 2009/ Jan. bis Nov. 2010	
			Mrd.	%
Bau-, Bergbaumaschinen	4.736	776,3		38,4
Land-, Forstmaschinen	1.612	179,7		22,7
Metallbearbeitungs- maschinen	3.802	300,1		38,8
Textilmaschinen	1.625	119,3		44,6
Nahrungsmittelindustrie- maschinen	959	61,4		25,4
Mess-, Verpackungs- technik	4.757	431,3		30,2
Antriebstechnik	3.513	252,4		35,1
Pumpen, Ventile, Kompressoren	6.621	491,8		35,8

*Nur Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 5 Mio. RMB;
Klassifikation weicht von der des VDMA ab

Außenhandel

Die chinesischen Maschinenimporte stiegen 2010 um 39,7% auf 124,9 Mrd. US\$. Für deutsche Maschinenbauer ist die VR China längst zum Eldorado geworden. Im Jahr 2010 gingen 10,8% der deutschen Maschinenausfuhren ins Reich der Mitte – weit mehr als in die USA (8,8%) oder nach Frankreich (7,5%). Allerdings wird auf dem chinesischen Importmarkt die Konkurrenz immer stärker. Während die gesamten Maschineneinfuhren des Landes 2010 um 39,7% wuchsen, stiegen die Bezüge aus Deutschland nur um 22,7% auf 23,2 Mrd. US\$. Sehr gut behaupteten sich dagegen die Branchenimporte aus Japan. Sie schnellten um 71,7% auf 36,6 Mrd. US\$ hoch. Mit diesem Ergebnis stellte Japan 30,0% der gesamten chinesischen Maschineneinfuhr. Auf Rang drei der Lieferanten folgten die USA mit einem Plus von 32,9% auf 13,1 Mrd. US\$. Auch Anbieter aus Korea (Rep.) bauten ihre Position weiter aus und steigerten die Lieferungen um 50,2% auf 10,7 Mrd. US\$. Maschineneinfuhren aus Taiwan gingen sogar um außergewöhnliche 94,4% auf 6,3 Mrd. US\$ nach oben. In den ersten fünf Monaten 2011 kletterten die chinesischen Maschinenimporte im Vergleich zur Vorjahresperiode um 42,9% auf 64,4 Mrd. US\$. Unter den größten Einfuhrposten erfreuten sich Papiermaschinen einer sehr großen Dynamik. Ihre Bezüge schnellten verglichen mit dem Vorjahreszeitraum um 140,1% auf 670 Mio. US\$ nach oben. Auch die Nachfrage nach Werkzeug- (+61,5% auf 5.059 Mio. US\$), Nahrungsmittel- (+59,5% auf 177 Mio. US\$) sowie Textilmaschinen (+58,7% auf 2.327 Mio. US\$) entwickelte sich sehr positiv.



(Foto: Pixelio)

Zu den wenigen Segmenten mit einstelligen Zuwachsraten gehörte die Einfuhr von Gießereiformen. Diese stieg von Januar bis Mai nur um 8,1% auf 600 Mio. US\$. Beobachter gehen davon aus, dass die chinesischen Brancheneinfuhren im Gesamtjahr um mindestens ein Drittel auf 165 Mrd. US\$ zulegen dürften. Unterdessen ist die VR China nicht nur ein großer Maschinenimporteur, sondern gehört seit 1990 zu den wenigen Ländern, die beim Export von Maschinen Marktanteile hinzugewinnen konnten. Alleine im Jahr 2010 stiegen die chinesischen Branchenausfuhren im Vergleich zum Vorjahr um 28,3% auf 117 Mrd. US\$. Als Exporteur lag das Land damit auf Weltrang vier hinter Deutschland (198 Mrd. US\$), den USA (150 Mrd. US\$) sowie Japan (138 Mrd. US\$).

Quelle: germany trade and invest

Außenhandel der VR China mit Maschinen (in Mio. US\$; Veränderung in %)

SITC	Warengruppe	2009	2010	Veränderung 09/10
Einfuhr				
71	Kraftmaschinen	18.929	23.493	24,3
72	Arbeitsmaschinen	24.886	42.704	70,5
73	Metallbearbeitungsm.	9.342	13.690	46,3
74	Spezialmaschinen	36.136	44.977	24,7
71-74	Maschinen insgesamt	89.293	124.864	39,7
Ausfuhr				
71	Kraftmaschinen	19.429	24.668	27,0
72	Arbeitsmaschinen	17.130	23.176	35,3
73	Metallbearbeitungsm.	4.360	4.829	10,8
74	Spezialmaschinen	50.410	64.424	27,8
71-74	Maschinen insgesamt	91.329	117.097	28,2



(Foto: Pixelio)

Wirtschaftstrends VR China - Jahresmitte 2011

Beijing - Chinas Wirtschaft zeigt sich im Frühjahr 2011 in guter Verfassung. Die Überhitzungsgefahr scheint gebannt, der Inflationsdruck lässt langsam nach. Das Bruttoinlandsprodukt soll 2011 um rund 9,6% wachsen. Vor dem Hintergrund der Modernisierungs- und Nachhaltigkeitsbestrebungen wird die Bedeutung des Marktes für den deutschen Maschinenbau, für die Umweltbranche, aber auch für Chemie und Kfz-Produkte weiter steigen. Doch die chinesische Konkurrenz wächst - im Inland wie im Ausland.

Gesamtwirtschaftlicher Ausblick

Die Wirtschaft der VR China zeigt sich in guter Verfassung. Die Gefahr einer Überhitzung scheint überstanden. Die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im Vergleich zum jeweiligen Vorjahresquartal blieben seit Sommer 2010 unter der 10%-Marke. Analysten gehen davon aus, dass eine sanfte Landung gelingen wird. Der Inflationsdruck lässt nach und dürfte zur Jahresmitte die Spitze erreichen. In- und ausländische Ökonomen zeigen sich in ihren Prognosen für das chinesische BIP-Wachstum 2011 einig. Sie erwarten ein Wachstum von rund 9,6%. Erst 2012 dürfte es unter die 9%-Marke rutschen.

Erstmals hat Beijing, in dem im März 2011 erlassenen neuen zwölften 5-Jahresprogramm (2011 bis 2015), das jährlich anvisierte BIP-Wachstumsziel auf 7% reduziert. Die Marke ist weniger tatsächliches Ziel als ein Signal

für die Abkehr vom reinen Mengenwachstum. Zu sehr hat China in der Vergangenheit auf billige Ressourcen wie Land, Energie, Kapital und Arbeitskraft gebaut. Doch die teilweise subventionierten Preisvorteile schwinden; die Löhne steigen überproportional. Hinzu kommen erhöhte Umweltauflagen und stärkere Kontrollen. Im zwölften 5-Jahresprogramm setzt China daher konsequent auf die Beseitigung ökonomischer Ungleichgewichte; mehr Konsum und weniger Investitionen, Modernisierung der Industriestruktur, nachhaltige Strukturen und Stärkung der Innovationskraft der inländischen Industrie. Dazu sollen ausländische Unternehmen mit Technologie- und Produktlieferungen, Forschungs- und Entwicklungs-Know-how sowie mit Investitionen beitragen. Mit der Verabschiedung eines neuen Investitionslenkungskatalogs wird im Sommer 2011 gerechnet. Gemäß dem Entwurf sind ausländische Investitionen verstärkt in den Bereichen Umwelttechnologien und Technologien zur Ressourceneinsparung erwünscht. Willkommen ist, wer zur Modernisierung beiträgt. Das neue 5-Jahresprogramm benennt dazu die Modernisierung der Landwirtschaft, Hochtechnologie, moderne industrielle Herstellungsverfahren, Energieeffizienz und Umweltschutz, Energiegewinnung aus nicht-fossilen Energieträgern sowie moderne Dienstleistungen. Mit der neuen Schwerpunktsetzung wird China als Handelspartner und Investitionsstandort für deutsche Unternehmen weiter an Bedeutung gewinnen. Der Handel dürfte künftig zunehmend in

RMB fakturiert und über Hongkong als Finanzdrehscheibe abgewickelt werden. Die schrittweise „Internationalisierung“ des RMB ist im zwölften 5-Jahres-Programm enthalten. Die konkrete inhaltliche und zeitliche Ausgestaltung bleibt abzuwarten.

Investitionen

In China wird auch 2011 kräftig investiert. Die CASS geht von einem realen Anstieg der Anlageinvestitionen (Fixed Asset Investment) für das Gesamtjahr von 17,6% aus. Die Deutsche Bank sieht den Anstieg bei 10,5% (Gross Capital Formation). Investitionen werden auch künftig einen wichtigen Beitrag zum BIP-Wachstum leisten, ihre Bedeutung dürfte jedoch abnehmen. Die industriellen Anlageinvestitionen kletterten im 1. Quartal 2011 um 25% nach oben, wobei Bereiche wie Textil und Bekleidung, Chemiefasern, IKT oder elektrische Maschinen Zuwachsraten von deutlich über 50% zeigten. Die Investitionstätigkeit des nichtstaatlichen Sektors legte überdurchschnittlich zu. In ei-

nigen Sektoren (Aluminium, Zement, Stahl, Petrochemie) sind Überkapazitäten vorhanden. Nach Auslaufen des investitionslastigen Konjunkturprogramms hat sich das Wachstum der Staatsinvestitionen verlangsamt. Der Infrastrukturausbau (Bahn, Flughafen, städtischer Schienenverkehr, Stromverteilungsnetz, Smart Grid) wird jedoch weiter voran getrieben. Zunehmend investieren chinesische Unternehmen auch im Ausland. Das Handelsministerium (MOFCOM) geht von jährlichen Zuwachsraten zwischen 20 und 30% in den nächsten fünf Jahren aus. Auch in Deutschland zählt China inzwischen zu den wichtigen ausländischen Investoren. Potenzielle Investoren und Unternehmen, die nach China exportieren wollen, sollten bei ihrer Entscheidung über den Markteintritt das Stärken-Schwächen-Profil des Standorts und die damit verbundenen Chancen und Risiken (SWOT-Analyse) berücksichtigen:

SWOT-Analyse VR China Jahresmitte 2011

Strengths (Stärken)

- Anhaltende Investitionstätigkeit
- Wachsender Binnenkonsum
- Stabiler Staatshaushalt
- Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit durch Nutzung von Skaleneffekten
- Leistungsorientierung

Opportunities (Chancen)

- Fortschreitender Infrastrukturausbau
- Umsetzung des China-ASEAN Free Trade Agreement
- Umbau auf nachhaltige Wirtschaftsstruktur
- Förderung von Innovation, Forschung und Entwicklung
- Internationalisierung des RMB

Weaknesses (Schwächen)

- Hoher Ressourcenverbrauch und hohe Abhängigkeit von Energie- und Rohstoffimporten
- Mangelnde bzw. regional unterschiedliche Umsetzung rechtlicher Rahmenbedingungen
- Hohe Transport- und Logistikkosten
- Niedrige Wertschöpfung in einigen Segmenten
- Fragmentierter Binnenmarkt

Threats (Risiken)

- Steigender Kostendruck (Energie, Rohstoffe, Wasser, Umweltschutz)
- Mittelfristig Überalterung d. Gesellschaft durch Ein-Kind-Politik
- Unzureichendes Sozialsystem
- Ruinöser Preiswettbewerb durch Aufbau von Überkapazitäten
- Überproportional steigende Löhne

Wirtschaftliche Eckdaten			
Indikator	2009	2010	Vergleichsdaten BRD 2010
BIP (nom., Mrd. Euro)	3.578	4.435	2.498
BIP pro Kopf (Euro)	2.680	3.307	30.463
Bevölkerung (Mio.)	1.335	1.341	82
Wechselkurs (1 Euro=RMB)	9,53	8,97	

Konsum

Mit steigendem Einkommen wächst die Kaufkraft der chinesischen Kunden - nicht nur in den großen Metropolen an der Ostküste, sondern zunehmend auch in den kleineren Städten. Durch gezielte Industrieverlagerungen ins Landesinnere sowie heraus aus den Städten und hinein in ländliche Regionen fördert die Regierung diese Entwicklung. In den Second- und Third-Tier-Städten steigen Lebensqualität, Löhne und Lebenshaltungskosten. Wie bereits im Vorjahr dürfte auch 2011 das Nettoeinkommen pro Kopf in ländlichen Haushalten mit prognostizierten 9,1% stärker zulegen als das verfügbare Pro-Kopf-Einkommen in den Städten mit 8,3%. Die Kaufkraft im Land profitiert davon enorm. Noch spielt der Konsum (öffentliche und privat) in China eine eher untergeordnete Rolle. Dies soll sich jedoch künftig ändern. Im 1. Quartal 2011 kletterte der Konsumbeitrag zum BIP-Wachstum auf 5,9 Prozentpunkte. Dieser Trend dürfte sich für das Gesamtjahr 2011 stabilisieren. Damit könnte der Konsum erstmals seit 2001 wieder mehr als die Investitionstätigkeit zum BIP-Wachstum beitragen. Allerdings muss dafür ein weiterer Anstieg der Inflationsrate verhindert werden. Im April 2011 lag der Anstieg des Konsumentenpreisindex bei 5,3%.

Außenhandel

China strebt 2011 eine Verringerung seiner bisherigen Außenhandelsüberschüsse an. Im 1. Quartal 2011 wies es das erste quartalsweise Handelsdefizit seit sieben Jahren in Höhe von 1,02 Mrd. \$ aus – ein wohl eher temporäres Phänomen. Der Außenhandelsüberschuss dürfte jedoch 2011 abnehmen und den Außenbeitrag zum BIP verringern. Die CASS geht von einem Anstieg der Wareneinfuhr 2011 um 24,4% und der Ausfuhr um 20,6% aus. Erwartet wird ebenfalls eine

stärkere Kontrolle einiger Rohstoffexporte. Dazu zählen vor allem seltene Erden. Deutschland ist mit Abstand wichtigster Handelspartner Chinas in Europa. Nach chinesischer Zollstatistik bezog das Land 2010 aus Deutschland Waren im Gesamtwert von 74,3 Mrd. \$ und damit mehr als aus Frankreich, der Schweiz, Italien, England, den Niederlanden und Spanien zusammen. Deutschlands Lieferungen wuchsen im Vergleich zu 2009 um 33,4%, während Chinas Exporte nach Deutschland um 36,3% stiegen. Dennoch erzielte Deutschland 2010 gemäß chinesischer Zollstatistik einen Außenhandelsüberschuss mit China. Auch 2011 dürften die deutschen Exporte ins Land der Mitte deutlich zweistellig wachsen. Modernisierungs- und Nachhaltigkeitsbestrebungen lassen den Bedarf nach modernen Maschinen, Test- und Prüfgeräten sowie Umweltschutztechnologie wachsen.

Branchen im Überblick:

Kfz-Industrie

Der chinesische Kfz-Markt erreichte 2010 einen neuen Rekord. Die Produktion erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 32,4% auf 18,3 Mio. Kfz. Gleichzeitig stiegen die Fahrzeugimporte um gut 90% auf 0,8 Mio. Einheiten, und dem Wert nach wurde gar ein Wachstum um 100% auf knapp 29 Mrd. \$ erzielt. Für deutsche Lieferanten war 2010 das bisher beste Jahr, da sie sowohl bei der Menge (+140%) als auch wertmäßig (+133%) vom boomenden Markt profitieren konnten. Für 2011 zeichnet sich allerdings eine Abschwächung ab, und ein Plus von deutlich mehr als 10% wird kaum drin sein. Dennoch erwarten Beobachter, dass die 20-Millionen-Marke geknackt wird und auch bei den Einfuhrn neue Rekorde erzielt werden.

Chemie

Der chinesische Markt für chemische Erzeugnisse konnte 2010 im Vergleich zum Vorjahr um 34% auf umgerechnet rund 847 Mrd. \$ zulegen. Darunter stieg die Produktion um 36% auf 785 Mrd. \$, die Exporte erhöhten sich um 41% auf 88 Mrd. und die Importe um 33,5% auf 150 Mrd. \$. Auf Monatsbasis gesehen lagen die Steigerungsraten der Produktion -vom 3. Quartal abgesehen - durchweg bei mehr als 30%, und auch im 1. Quartal 2011 wurde ein Plus von 35% erreicht. Auch wenn sich die Dynamik bei großen Abnehmerbranchen wie Kfz zuletzt etwas abgeschwächt hat, bleiben die Aussichten der Chemie für 2011 insgesamt günstig und ein Marktwachstum von etwa 20% auf mehr als 1.000 Mrd. \$ ist durchaus drin.

Bau

Mit einem Produktionszuwachs von 24% und einer Gewinnsteigerung von knapp 26% blickt die Bauwirtschaft auf ein gutes Jahr 2010 zu-rück. Ein ganzes Maßnahmenbündel wie erhöhte Eigenkapitalanforderungen, Verkaufs- und Gewinnbeschränkungsauflagen für Entwickler, die Einführung einer Immobiliensteuer in einigen Pilotstädten hat bislang Überhitzungstendenzen im Immobilienmarkt kaum bremsen können. Die Nachfrage nach umweltfreundlichen Baumaterialien und -verfahren wächst. Auch der kontinuierliche Infrastrukturausbau sorgt weiter für Impulse. Im 1. Quartal 2011 legte der Produktionswert von Chinas Bauwirtschaft um 26,7% auf 1,6 Billionen RMB zu. Trotz Unsicherheiten durch Spekulationsblasen im Immobilienmarkt gehen Branchenkenner daher auch für 2011 von einem Produktionswachstum von um die 20% aus.

Elektronik

Der Umsatz von Chinas Elektronik- und IKT-Branche (inklusive Software) legte 2010 um 29,5% auf 7,8 Billionen RMB zu. Der Branche kam das landesweite Subventionsprogramm für ländliche Konsumenten von Haushaltsgeräten, Elektronik- und IKT-Produkten zugute, das auch 2011 fortgesetzt wird. Unternehmen mit ausländischem Kapitalanteil scheinen nicht in gleicher Weise davon zu profitieren. Auch im 1. Quartal 2011 blieb ihr Umsatzzuwachs mit 21% hinter dem der inländischen Unternehmen mit 31,4% zurück. Export und Import der Branche stiegen jeweils um knapp über 20%. Der Binnenmarkt gewinnt

an Bedeutung. Chinas IC-Industrie hat sich etabliert. 2010 gingen einige der großen IC-Unternehmen an die Börse; zahlreiche Übernahmen und Zusammenschlüsse fanden statt. Weitere dürften 2011 folgen.

Informations- und Kommunikationstechnik (IKT)

Chinas IKT-Produktion dürfte auch 2011 kräftig wachsen. Allein die PC-Produktion stieg 2010 um 35%. Die Branche profitiert von dem steigenden Bedarf an 3G-Produkten und Applikationen. Im März 2011 erreichte Chinas 3G-Markt 60 Millionen Nutzer und damit eine Durchdringungsrate von fast 7%, so das Ministry of Industry and Information Technology (MIIT). Sie dürfte laut Branchenanalysten vor Mitte 2011 auf 10% steigen. Bereits 2010 war der Mengenabsatz von 3G-Handys um 60% gestiegen, der von Smartphones um 20%. Der Ausbau der 4G-Infrastruktur hat bereits begonnen. Bis 2013 plant China Mobile über die Hälfte seines Gesamtinvestitionsbudgets von 388 Mrd. RMB für grundlegenden Netzausbau mit 4G als Schwerpunkt ein. Bis 2012 soll die Infrastruktur für Pilotprojekte in sieben chinesischen Städten vorhanden sein.

Umwelttechnik

Chinas Regierung nützt den schnell wachsenden Binnenbedarf zum Aufbau der inländischen Umwelttechnologiebranche. Deren Produktpalette wächst beständig und sorgt für schrumpfende Marktanteile ausländischer Unternehmen, beispielsweise im Bereich Windkraft oder in der Wasserversorgung und -entsorgung. Bis zum Jahr 2012 dürfte nach Einschätzung der Greentech Initiative die Anzahl städtischer Kläranlagen von circa 3.000 Ende 2010 auf rund 5.200 steigen. Dabei steht der Ausbau in 2nd- und 3rd-Tier-Städten im Fokus. Auch wachsen die Anforderungen an die industrielle Abwasserreinigung. Immer mehr Industrieparks reagieren darauf. Ebenfalls steigt der Bedarf an produktionsintegrierten Verfahren – nicht zuletzt, um die Wasser-Recyclingrate zu erhöhen. Bis 2015 visiert China die Reduzierung des Wassereinsatzes pro BIP-Einheit um 30% gegenüber 2010 an.

Quelle: germany trade and invest



Unternehmenszentrale der Xinjulong Energy Co., Ltd.
(Foto: Xinjulong)

Die Shandong Xinjulong Energy Co., Ltd. ist ein von der Xinkuang Group Co., Ltd. ausgegründetes Tochterunternehmen, und gleichzeitig eines der 15 wichtigsten staatlichen Aufbau- und Entwicklungsprojekte. Mit einer jährlichen Förderleistung von 6 Mio. Tonnen und einer Kapazität von 10 Mio. Tonnen pro Jahr ist die Kohlemine derzeit die größte Shandongs.

Das Unternehmen befindet sich in Juye, südlich des Abbaugebietes, welches etwa 180 Quadratkilometer umfasst. Die Gesamtreserven dieses Territoriums werden auf 1,683 Mrd. Tonnen Fett-, sowie Kokskohle geschätzt. Generell handelt es sich dabei um sehr hochwertige Kohle, mit geringen Phosphor- und Schwefelanteilen. Nachgelagert betreibt Xinjulong ein Kohleaufbereitungswerk mit einer Jahreskapazität von 10 Mio. Tonnen.



Haupt- und Nebenschacht (Foto: Xinjulong)

Die Mine wurde ab August 2002 erschlossen und im Jahre 2009 durch eine offizielle staat-

Shandong Xinjulong Energy Co., Ltd.

liche Genehmigung zur Kohleförderung freigegeben. Bereits zum Ende des Jahres 2010 wurden 4,66 Mio. Tonnen Kohle an die Oberfläche verbracht und ein Umsatz von 43 Mrd. RMB erwirtschaftet. Die daraus entstandenen Steuerzahlungen von 11 Mrd. RMB führten das Unternehmen schon im ersten Betriebsjahr auf die höchsten Ränge der steuerzahlenden Unternehmen der Provinz Shandong. Somit trägt es in sehr bedeutender Weise auch zum gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Aufschwung bei.



Xinjulong-Kohlebunker aus der Vogelperspektive
(Foto: Xinjulong)

Schon jetzt Technologieführer

Während der Minenerschließung wurden im weltweiten Vergleich enorme geographische Herausforderungen in allerkürzester Zeit gemeistert. Diese Leistung gilt branchenintern nach wie vor als großes Erfolgsmodell. Beispielsweise wurden für die Hauptschächte mittels spezieller Bohrverfahren Tiefen von 583 Metern, - und für Nebenschächte, im Tiefgefrierverfahren, 650 m Tiefe erreicht. Technologisches High-End-Equipment gehört mitt-

lerweile zum Unternehmensstandard. So garantieren aus dem Ausland importierte Anlagen eine umfangreiche Ableitung der Grubewärme und Kühlung der Schächte, und modernste Vortriebstechniken ermöglichen ein schnelleres Vordringen und größere Streckenquerschnitte.



Vortriebsmaschine (Foto: Xinjulong)

Zur Staubvermeidung kommen neueste Stollenbesprühungstechnologien und Entstaubungsventilatoren zum Einsatz. Die Teufe des Bewetterungsschachtes beträgt 764m, die Überlagerungen wurden mit einem Bohrer von 9m Durchmesser durchdrungen. Das Unternehmen wurde daraufhin für seine Energieeffizienz, Innovationskraft und die Managementmethoden mit mehrfachen staatlichen Auszeichnungen geehrt. Diesen Weg möchte Xinjulong weiterhin erfolgreich fortsetzen und setzt daher nur auf bestes und allerneuestes Equipment. Beispielsweise nutzt das Unternehmen robuste und sehr leistungsfähige, aus Polen importierte, Hobelmaschinen. Neueste Teilschnittmaschinen von Siemens-VAI und chinesischen Herstellern kommen ebenfalls zum Einsatz. Darüber hinaus sichern gleislose Transportsysteme sowie Einschienenhängelbahnen aus Deutschland die Beförderung unter Tage. Sämtliche althergebrachten Transportmittel wurden durch sie ersetzt. Weiterhin kommen für den Hauptschacht innovative Winden, mit einer Tragfäh-



Einschienenhängelbahn (Foto: Xinjulong)

higkeit von 32 Tonnen und einer maximalen Geschwindigkeit von 12,48 m/s., der ABB aus Schweden, zum Einsatz. Insgesamt ist Xinjulong's Kohleaufbereitungswerk das größte in Asien. Das Unternehmen importierte bereits 85 verschiedene Anlagen- und Anlagenteile aus dem Ausland um seine Verarbeitungskapazität von 10 Mio. Tonnen pro Jahr sicherzustellen. Diese Kapazitäten können unter anderem nur durch innovative Beladungs- und Transportsysteme gewährleistet werden. Bei Xinjulong kommen solche automatischen Systeme der US-amerikanischen KSS (Kanawha Scales & Systems Inc.) zum Einsatz. Die Beladungszeit pro Waggon beträgt somit nur 25 Sekunden.



Verladebahnhof (Foto: Xinjulong)

Sicherheit geht vor

Um Wärmeschäden an Schächten, Maschinen und Gefahren für die Bergleute zu vermeiden, betreibt das Unternehmen das mittlerweile größte Grubekühlsystem in China, zum Teil unterstützt durch Technik der WAT GmbH – mit einer Gesamtkälteleistung von 11 MW. Hochwertige, bis zu 1,6 MW starke und aus Deutschland importierte Pumpen – mit einer Förderleistung von 500m³/h, sollen Grubenunglücke durch Wassereinbrüche vermeiden helfen. Ein mobiles multifunktionssystem zur Vermeidung einer Kohleselbstentzündung genügt höchsten Brandschutz-Standards.



Kühlsystem (Foto: Xinjulong)



Abbaustreb (Foto: Xinjulong)

Darüber hinaus dienen automatische und dynamische Minenüberwachungs- und Fernmesssysteme zur permanenten Kontrolle aller kritischen Faktoren wie Gas, Staub und Temperaturen in Echtzeit. Um den genauen Aufenthaltsort der Kumpel lokalisieren zu können, sind diese mit mobilen Kommunikations- und GPS-Systemen ausgerüstet.

Qualität für die Zukunft

Die Sicherstellung dieses hohen technologischen Standards wird durch die enge Kooperation mit der China University of Mining and Technology, Beijing, gewährleistet. Sie dient als Talentschmiede und Forschungseinrichtung für Bergbauwissenschaftler. Weiterhin wurde durch die Schaffung von Doktorandenstellen bei Xinjulong's Mutterfirma Xinkuang die Förderung herausragender Talente gesichert. Xinjulong hält an den Grundsätzen fest, die qualitativ beste Kohle zu liefern, sich einer exzellenten Managementkultur zu verpflichten und nur das qualifizierteste Personal zu beschäftigen. Somit

soll mit diesem Modell eine Grundlage für eine langfristige und solide Entwicklung der Kohleindustrie in China geschaffen werden. Xinjulong's Zukunftsstrategie ist es, dass modernste Bergbauunternehmen Chinas zu werden und im weltweiten Vergleich führend in der Technologie, Innovation und der Ressourcennutzung zu sein.



Bohrer im Einsatz (Foto: Xinjulong)

Shandong Xinjulong Energy Co., Ltd.

Longgu, Juye, Shandong
PR China

Internet: www.xwky.com/lkj/



Symposium, geleitet von deutschen Experten der Becker Mining Systems AG und der RAG AG (Foto: Xinjulong)



Air China-Airbus A 330 am Flughafen Düsseldorf
(Foto: Air China)

Air China erhöht ihre Frequenz in Deutschland

Chinas Flagcarrier fliegt ab Düsseldorf direkt nach Beijing.

Nach Frankfurt und München ist dies die dritte Direktverbindung Air Chinas von Deutschland nach Beijing. Die Strecke soll zwischen Nordrhein-Westfalen und China eine weitere Brücke bauen und den Austausch zwischen Deutschland und China fördern. Die Passagierzahlen sind, wie erwartet, mehr als befriedigend und somit wurde ab dem 4. August 2011 ein vierter Flugtag ab Düsseldorf hinzugefügt. Fortan fliegt die Gesellschaft am Dienstag, Donnerstag, Freitag und Sonntag von Düsseldorf direkt nach Beijing. Seitdem die Strecke eröffnet ist, fand ein zunehmend reger Austausch von Geschäftsreisenden aus dem Düsseldorfer Raum und China statt. Auch im letzten Jahr haben sich weiterhin einige große chinesische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen niedergelassen und gehören mittlerweile zu den wichtigsten Handelspartnern der Region. Derzeit sind fast 700 chinesische Unternehmen im Ruhrgebiet registriert. Im Vergleich zum Jahr 2003 hat sich ihre Anzahl bis heute fast versechsfacht. Dies ist insbesondere für die Tourismusindustrie erfreulich. Unzählige chinesische Gäste wählen Düsseldorf als ihr Reiseziel oder als Ausgangspunkt für weitere Reisen. Der Geschäftsführer des Düsseldorfer Flughafens, Christoph Blume, sagte anlässlich der Eröffnung: „Die Strecke nach Beijing wird sehr gut nachgefragt und hat eine sehr hohe Bedeutung für Deutschland und China.“ Geflogen wird mit einem Airbus A 330. Die Business-Class des Flugzeugs ist mit 36 Sitzen, die Premium-Economy-

Class mit 20 Sitzen und die Economy-Class mit 255 Sitzen ausgestattet. Die Flugnummer lautet CA 964, verlässt Düsseldorf um 20:45 Uhr und kommt am Folgetag, um 12:45 Uhr Ortszeit, in Beijing an. Die gesamte Flugzeit beträgt etwa zehn Stunden. Air China ist Chinas Flagcarrier und die offizielle Airline der chinesischen Regierung bei Staatsbesuchen. Die Fluggesellschaft ist Mitglied in der Star Alliance. Per Mai 2011 hat Air China 290 Flugzeuge, davon zehn Frachtflugzeuge und ein Trainingsflugzeug. Alle Flugzeuge stammen aus dem Hause Boeing oder Airbus. Die Gesellschaft bedient 276 Strecken, davon 83 internationale Routen und 193 Verbindungen im Landesinneren. Sie fliegt insgesamt 137 Städte an, davon 47 außerhalb und 90 innerhalb Chinas. Insgesamt steuert Air China 30 Länder und Regionen an und führt dabei wöchentlich mehr als 6900 Flüge durch.



Air China Check-in am Flughafen Düsseldorf
(Foto: Air China)



SANY Produktionshalle in Bedburg
(Foto: SANY Germany)

Der chinesische Baumaschinenkonzern SANY eröffnete im Juni dieses Jahres seinen Europa-Standort im rhein-nischen Bedburg. Mit einer geplanten Gesamtinvestition von 100 Mio. Euro beabsichtigt das Unternehmen von Nordrhein-Westfalen aus die Märkte bis nach Nordafrika zu bedienen. Christiane Linkenbach, Presse-sprecherin der SANY Germany, gibt im Interview mit dem CIHD einen Einblick in den Standort, die Firmenphilosophie und die langfristigen Ziele des Konzerns.

CIHD: Die Firmengeschichte der SANY Group Co., Ltd. scheint sich von Anfang an auf der Überholspur abzuspielen: Erst 1989, als Schweißmetallfabrik in der Provinz Hunan gegründet, und heute eine weltweit agierende Unternehmensgruppe mit mehr als 63 000 Mitarbeitern in über 150 Ländern. Im Jahre 2003 wurde SANY erstmals an der Shanghaier Börse notiert. Wie kann man eine solche Erfolgsgeschichte erklären?

Linkenbach: Ja, in der Tat, die Entwicklung von SANY ist rasant und atemberaubend. Das ist zum einen mit dem großen Eigenbedarf zu erklären, den das riesige Land China hat. Überall wird gebaut, neuer Wohnraum geschaffen, neue Straßen, moderne Infrastruktur etc. Aber dass SANY sich von Anfang „auf der Überholspur“ befand, wie Sie es so schön ausdrücken, liegt u. a. auch daran, dass der Firmengründer, Herr LIANG Wengen, sehr innovative Schritte gegangen ist und zwar sowohl bei der Entwicklung der Maschinen, als auch bei der Entwicklung des Unternehmens.

SANY Germany:

Einhundert Millionen für Bedburg

Nicht umsonst hat SANY weltweit über 1.200 Patente.

CIHD: SANY's Wachstum schreitet weiterhin voran. Im September 2007 investierte die Gruppe 60 Mio. USD in einen Fabrikneubau in Peachtree City, USA und nun über 100 Mio. Euro, in eine bislang mehrere tausend Quadratmeter umfassende Produktionsanlage im nordrhein-westfälischen Bedburg. Diese Investition ist nach Ihren eigenen Angaben die größte jemals von einem chinesischen Unternehmen getätigte, in Europa. Selbst Kanzlerin Merkel und der chinesische Premier Wen Jiabao waren bei der Vertragsunterzeichnung zugegen. Warum ausge-rechnet Bedburg?

Linkenbach: Zu Beginn der Standortsuche fielen zwei Dinge zusammen: Das außergewöhnliche Engagement der Wirtschaftsförderungsgesellschaft NRW.Invest und die geografische Lage von NRW. Von hier aus erreichen wir binnen weniger Stunden mehr als die Hälfte unserer Kunden in Europa – eine gute Voraussetzung für guten Service. Dass die Rhein-Erft-Region dann das Rennen gemacht hat, lag wiederum an dem Engagement der Städte Bedburg und Bergheim, zu denen das Industriegebiet gehört. Und zu guter Letzt darf natürlich auch nicht die Nähe zu den exzellenten Universitäten von Köln, Düsseldorf und Aachen ver-gessen werden.

CIHD: Im Juni dieses Jahres stand der Eigner der SANY Group Co., Ltd., Liang Wengen, Journalisten bei der feierlichen Eröffnung des Werkes Frage und Antwort. Unter anderem merkte er an, dass Produkte aus China weltweit nach wie vor als zweitklassig und minderwertig wahrgenommen werden und es sein Ziel sei, dies zu ändern. Inwieweit spielte das Gütesiegel „Made in Germany“ eine Rolle in der Standortentscheidung für Deutschland?

Linkenbach: Eine große, oder besser: Eine sehr große Rolle sogar! Denn „Made in Germany“ ist weltweit sehr hoch angesehen und „German Engineering“ steht weltweit für hohe Qualität. Das ist wie ein internationales Gütesiegel. Daher war es für die SANY Zentrale sehr schnell klar, dass man den europäischen und nordafrikanischen Markt am besten von Deutschland aus bedient, weil es die besten Marktchancen und höchste Reputation bietet.

CIHD: Die Pläne für Bedburg sind sehr ambitioniert. Für 2011 streben Sie ein Jahressoll von 100 Maschinen an, im Jahr 2012 sollen rund 400 Betonpumpen oder -mischer das neue Werk verlassen. Der Fünfjahresplan sieht im Endausbau eine Jahreskapazität von 1800 Maschinen bei rund 600 Mitarbeitern vor. Ein realistisches Ziel?

Linkenbach: Das ist natürlich sehr stark vom Markt und der Wirtschaftsentwicklung abhängig. Ambitioniert sind die Zahlen, das stimmt, aber sie sind auch zu schaffen, wir stehen ja erst am Anfang. Wenn aber demnächst in zwei Schichten produziert wird und keine ökonomischen Katastrophen Einfluss nehmen, sind wir sehr zuversichtlich. Blicken Sie einmal zurück: Erst vor 14 Monaten arbeiteten nur ca. 30 Personen für SANY Germany, im Dezember 2010 waren es bereits 94 und inzwischen sind wir über 160 Angestellte – und es werden jeden Monat mehr.



SANY-Standort Bedburg: Bestehende und geplante Fabrikhallen (Foto: SANY Germany)

CIHD: Liang sagte auf den Eröffnungsfeierlichkeiten: "Vom Standort Bedburg aus wollen wir die Märkte in ganz Europa und Nordafrika beliefern.“ Für den Bereich Betonmaschinen hat SANY Bedburg sogar zum weltweiten Hauptquartier auserkoren. Dem Standort kommt demzufolge eine ganz besondere internationale Bedeutung zu?

Linkenbach: Ja, neben der SANY Europazentrale richten wir u.a. auch eine weltweite Zentrale für die Betonmaschinenindustrie ein. Von hier aus bieten wir unseren Service allen SANY Kunden weltweit an – für alle Länder mit Ausnahme China. Denn in unserem Mutterland sind wir so stark etabliert, dass sich ein chinesischer Unternehmer natürlich an SANY in China wendet und nicht nach Bedburg. Aber für die Kunden in allen anderen Ländern ist SANY Germany dann die erste Kontaktadresse.

CIHD: Bedburgs Bürgermeister Gunnar Koerdt (CDU) erklärt die Ansiedlung SANY's für seine Kommune als Glücksgriff. Außer potenziellen Steuermehreinnahmen – was kann SANY für die Region Nordrhein-Westfalen leisten?

Linkenbach: Nun, einiges und nicht nur für die Region NRW. Wie Sie bereits bemerkten, werden wir mittelfristig 600 Arbeitsplätze bieten. Darüber hinaus ist es aber auch SANY's Philosophie, mit lokalen bzw. deutschen Partnern zu kooperieren. So werden z.B. die Chassis hauptsächlich von MAN und/oder Mercedes Benz geliefert, die Hydraulik von Bosch Rexroth und bis unsere zweite Halle auf unserem Gelände fertig gestellt ist, werden die Maschinen von örtlichen Anbietern lackiert. So gesehen profitieren viele von unserer Ansiedlung in den Städten Bedburg und Bergheim, NRW und Deutschland.

CIHD: SANY befindet sich nun quasi in einem der „Mutterländer“ der Baumaschinenindustrie. Wie werden Sie mit dieser Konkurrenzsituation umgehen? Sehen Sie sich bereits auf dem gleichen technologischen Level wie Ihre deutschen Mitbewerber?

Linkenbach: Aber absolut! Wir sind zwar vielleicht für den deutschen/europäischen Markt „neu“, nicht aber im globalen Markt. Bitte bedenken Sie: 1.200 Pumpen verlassen unser Werk in China pro Quartal! Und unsere 1.200 Patente belegen unseren technologischen Stand – es soll keiner meinen, dass wir da etwa „hinterherhinken“.

Was die „Konkurrenzsituation“ betrifft, ist es bei uns letztendlich nicht anders, als im übrigen Markt der Baumaschinen, der auch sehr hart umkämpft ist. Oder nehmen Sie den Bereich der Automobile: Auch dort herrscht seit Jahren ein harter Wettbewerb und trotzdem stoßen neue Marken dazu (ich meine Marken, nicht „Modelle“). Was wir allerdings nicht machen werden, ist den Markt mit Dumpingpreisen zu zerstören. Das widerspricht unserer Philosophie „Quality changes the world“ und die Erwartungen unserer Kunden die sie mit „Made in Germany“ verbinden, wollen wir natürlich unbedingt erfüllen.

CIHD: Jedes Jahr investiert SANY gemäß dem Firmenleitmotiv „Quality Changes the World“ 5-7% des Jahresumsatzes in Forschung und Entwicklung. Inwieweit kann der SANY-Standort Bedburg künftig auch als Wissenschaftsstandort gesehen werden?



Auf weltweitem Expansionskurs: SANY Group Co., Ltd. (Foto: SANY Germany)

Linkenbach: Oh, als sehr großer und wichtiger Wissenschaftsstandort! Gemäß der SANY Philosophie war die Forschungs- und Entwicklungsbereitung eine der ersten, die bei SANY etabliert wurde und zählt mit zu den größten bei uns. Hintergrund ist, dass eine Baumaschine nicht in jedem Land gleich eingesetzt werden kann. Da spielen z.B. nationale Straßenverkehrsordnungen eine Rolle, oder die Rahmenbedingungen der jeweiligen Baustelle: So können Maschinen die auf einer chinesischen Großbaustelle Höchstleistungen vollbringen, auf der Baustelle einer historischen Altstadt in Südeuropa völlig unbrauchbar sein – zu groß, zu schwer, zu ungelenk. Auch müssen am Einsatzort die geologischen Bodenverhältnisse berücksichtigt werden oder klimatische Bedingungen – Hitze, Kälte, Regenzeit, hohe Luftfeuchtigkeit – unsere Maschinen sind in Sibirien, in afrikanischen Ländern und auf der arabischen Halbinsel im Einsatz. Da spielen also viele Faktoren eine Rolle, weswegen es für SANY so wichtig ist, dass die Maschinen für eine bestimmte Region

auch von Experten entwickelt werden, die sich mit den Anforderungen und Ansprüchen der Unternehmer genau auskennen. Deswegen sind wir im Bereich Research & Development so stark aufgestellt, um für die Länder Europas und der MENA Region gut gerüstet zu sein.

CIHD: SANY Betonpumpen sind mittlerweile unter anderem auf Baustellen in Angola, Oman, Venezuela, Kolumbien und Pakistan im Einsatz. Betonmischer gar im Sudan. Selbst im sibirischen Irkutsk kam eine SANY Asphaltwalze zur Verwendung. Ihr Wartungs- und Vertriebsnetz besteht mittlerweile aus etwa 300 Büros weltweit. "Wenn wir in Europa erfolgreich sind, werden uns viele andere chinesische Unternehmen folgen", so Liang. Inwiefern sieht sich SANY als Vorreiter für andere chinesische Großunternehmen auf dem Weg zu einer europaweiten- oder gar weltweiten Expansion?

Linkenbach: Zunächst einmal sind wir den Weg in ganz eigener Sache gegangen, um unseren Vertrieb in Europa, Nordafrika und anderen Ländern der Welt auszubauen. Die „Vorreiter-Rolle“ ist dabei parallel entstanden, weil eine Investition in dieser Höhe natürlich Aufmerksamkeit erregt. Die wiederum wurde verstärkt durch die Tatsache, dass es bisher ja immer umgekehrt war, indem deutsche/europäische Firmen nach China gingen und dort investierten; während sie hier nicht selten Arbeitsplätze abbauten. SANY dagegen investiert in deutsche und europäische Arbeitsplätze ohne im eigenen Land die Arbeitsplätze abzubauen und es wäre natürlich schön, wenn andere Firmen sich dadurch ermutigt fühlen und nachziehen. Unsere Geschäftsleitung wird in China sehr viel auf ihre Erfahrungen in Deutschland angesprochen und ich weiß, dass sie immer wieder aufs Neue die Unterstützung und Kooperation mit den deutschen Behörden loben, die Qualität der deutschen und europäischen Arbeitnehmer, die Infrastruktur, die Mentalität und Lebensqualität etc. Insofern sehen wir uns eigentlich eher mehr als „Motivator“, als ein „Vorreiter“, da eine solche Entscheidung jedes Hauses für sich selber fallen muss.

*Aufgezeichnet von Alexander Haase,
CIHD e.V.*



Die Xinkuang-Delegation im Tagungsraum des CIHD
(Foto: CIHD)

Xinkuang-Delegation zu Gast beim CIHD in Deutschland

Im Juli besuchte eine hochrangige Delegation der Xinkuang (Xinwen) Mining Group Co., Ltd. den CIHD in Düsseldorf. Im Rahmen dieses Besuches organisierte der CIHD mehrere Arbeitstreffen mit deutschen Bergbauunternehmen im Ruhrgebiet.

Die Shandong Energy Xinwen Mining Group Co., Ltd. wurde im Jahr 1956 gegründet und ist heute eine bedeutende Unternehmensgruppe in hauptsächlich staatlichem Besitz. Im Jahr 2010 erzielte die Gruppe eine Kohle-Gesamtfördermenge in Höhe von 37,23 Mio. Tonnen, was einem Umsatz in Höhe von 46,8 Mrd. RMB entspricht. Der Konzern erreichte im Jahr 2010 Platz 14 unter den Top-100-Bergbauunternehmen und Platz 172 unter den Top-500-Unternehmen in China. Die technologische Innovationsfähigkeit der Xinwen Mining Group Co.,Ltd. schaffte es auf Platz 9 unter allen chinesischen Bergbauunternehmen.

Darüberhinaus wurde der Konzern bereits mit mehreren Auszeichnungen der Branche geehrt: „Nationales Exzellenzunternehmen in der umfassenden Nutzung von Ressourcen“, „Exzellenzunternehmen im Bereich Energiesparsamkeit und Reduktion der Karbonemissionen“, „Management-Exzellenzunternehmen der nationalen Kohleindustrie“ sowie als „Exzellenzunternehmen im Bereich der Firmen- und Unternehmenskultur“.

Der Hauptsitz der Shandong Energy Xinwen Mining Group ist in Xintai-Stadt, in der Provinz Shandong. Die rasante Entwicklung

des Unternehmens findet jedoch nicht nur in den Städten der Provinz Shandong wie beispielsweise Tai'an, Laiwu, Heze, Jinan, Dezhou, Rizhao, Liaocheng und Qingdao statt, sondern auch in weiteren acht Provinzen und autonomen Regionen wie Xinjiang, Innere Mongolei, Shaanxi, Ningxia, Anhui, Yunnan und Guizhou. Außerdem unterhält der Konzern auch Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zu unterschiedlichen, bedeutenden Unternehmen aus Ländern wie den USA, Japan, Südkorea, Polen, Südafrika, Indonesien, Brasilien und Australien.



Sicherheitsüberwachungszentrum der Xinkuang Mining Group (Foto: Xinwen)

Die Shandong Energy Xinwen Mining Group konzentriert sich in ihrer Expansionstrategie insbesondere auf die aktive Erschließung der Kohleressourcen in weiteren Provinzen und autonomen Regionen Chinas. Derzeit hat der Konzern eine gesamte Kohlereserve ca. 28,3 Mrd. Tonnen erreicht. In Übereinstimmung mit den strategischen Zielen des zwölften

„5-Jahres-Plans“, wird sich die Xinwen Mining Group zukünftig auch unter dem Aspekt Strukturwandel und -förderung konzentrieren und die Entwicklung in diesen Bereichen beschleunigen. Unterstützt werden sollen durch entsprechende Maßnahmen auch weitere Branchen wie Kohle-Chemie, Maschinenbau und moderne Dienstleistungen. Durch eine Erhöhung der Produktionskapazität auf 100 Mio. Tonnen und die dadurch erzielten Umsatzerlöse in Höhe von 100 Mrd. RMB pro Jahr, soll die Konkurrenzfähigkeit gesteigert, eine höhere Rentabilität erzielt und eine nachhaltige Entwicklung des Konzerns durchgesetzt werden. Durch systematische Innovationen und die gezielte Konzentration auf eine konstante Entwicklung, soll so ein internationales Energie- und Chemieunternehmen mit einer hervorragenden Wettbewerbsfähigkeit etabliert werden. Die Interessen der Geschäftsdelegation lagen im Kern auf dem technischen Austausch im Untertagebau. Hier standen Themen wie Klima- und Automatisierungstechnik im Fokus. Darüber hinaus ist eine Kooperation zwischen der RAG AG und Xinwen geplant.



Ausführliche Gespräche im CIHD-Tagungsraum
(Foto: CIHD)



Herr Xin, Bergwerksdirektor der Longgu-Zeche und Prof. Luan (Foto: CIHD)

Weiterhin wurde eine mögliche Errichtung eines Doktorandenstudiengangs für Xinwens Tochtergesellschaft Longgu im Bereich Bergbauingenieurswesen diskutiert. Großes Interesse zeigte die Delegation auch an der von der RAG durchgeführten Grubenfahrt. Hier konnten die Teilnehmer sich unter Tage direkt ein Bild machen. Die Kooperationsgespräche

wurden am Nachmittag fortgeführt und ein gemeinsames Abendessen rundete den Tag ab. Am 7.7.2011 begrüßte Prof. Luan die Delegation beim CIHD in Düsseldorf zu einer Informationsveranstaltung. Dazu waren die Vertreter deutscher Unternehmen aus verschiedenen Bergbau-Bereichen eingeladen: die Becker Mining Systems AG, die Wärme-Austausch-Technik GmbH, die GTA Maschinensysteme GmbH und die Perforator GmbH. Alle Teilnehmer präsentierten ausführlich ihre Unternehmen und die entsprechenden Tätigkeitsfelder, sowie ihre Produkte, um der chinesischen Delegation einen detaillierten Eindruck in die speziellen Teilbereiche ihrer Betriebe zu geben.



GTA-Geschäftsführer Herr Saelhoff (Foto: CIHD)



Die Xinkuang-Delegation zu Gast auf dem RAG-Firmengelände (Foto: CIHD)

Mit kontinuierlichen Bemühungen des CIHD e.V., um die Entwicklung der chinesisch-deutschen Beziehungen, möchten wir den Austausch dieser Unternehmen weiterhin fördern und zum Fortbestand der bilateralen, wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China beitragen.



(Foto: OBC)

Transporte weltweit – OBC Service GmbH

Wir, die Firma OBC Service GmbH, transportieren seit dem Jahr 2000 alles was die internationalen Luft- und Seefrachtbedingungen zulassen. Vom kleinen Ersatzteil, über dringend erwartete Dokumente bis hin zu schwerem Gerät: Wir sind rund um den Globus und rund um die Uhr für Sie da!

Wir garantieren selbst für anspruchsvollste Transportaufgaben je nach Gewicht und Dimension eine Lieferung von 24-72 Stunden von Haus zu Haus. Wenn es auf schnelle und sichere Beförderung ankommt, verwandelt die OBC Service GmbH das kaum Vorstellbare ins Machbare. Seit 2008 sind wir durch ein Partnerbüro in Shenzhen (Südchina), sowie durch eines in Shanghai vertreten. Über 25 Jahre Branchenerfahrung machen uns zum geschätzten Partner von Industrie, Handel und Logistikunternehmen. Wenn es auf besondere Mobilität ankommt, vertrauen namhafte Unternehmen auf die Leistungsfähigkeit von OBC, weil wir durch unsere enorme Flexibilität und besondere Kundennähe immer wieder überzeugen. Beispielsweise bekommen unsere Kunden innerhalb von ca. 20 Minuten nach Anfrage ein Transportangebot mit einer Komplettlösung von Haus zu Haus. Unsere Lösungen basieren auf folgenden Servicearten:

OBC Service:

Ausgebildete Kuriere bringen Ihre Sendung auf Linien- oder Charterflügen direkt ans Ziel. Auf Wunsch auch frei Haus verzollt.

HSP Service:

Linienmaschinen befördern Ihre Sendung als Expressfracht mit besonders schneller Zollabfertigung frei Haus. Darüber hinaus benötigen wir für eine Verzollung an der Hongkong-Shenzhen Grenze nur etwa 4-6 Stunden.

EC Service:

In diesem Servicebereich werden Ihre Sendungen zu besonders preisgünstigen Konditionen befördert.

Charterflug Service:

Der flexibelste Service nutzt weltweit regionale Flughäfen und diverse Flugzeug- und Helikopertypen. Auf Wunsch begleitet einer unserer Kuriere den Charterflug.



OBC-Team (Foto: OBC)

Unsere Firma spezialisiert sich seit langem auf den Mittleren Osten, Russland inkl. Anrainerstaaten und mit seinen Büros in Shanghai und Shenzhen auch auf China, sowie das restliche Asien. Darüber hinaus besitzen wir in vielen Ländern eigene Importlizenzen und er-

möglichen somit eine reibungslose Verzollung und einen schnellen Transport aus einer Hand. Die Herausforderungen unserer Kunden sind unser Tagesgeschäft. So finden und entwickeln wir in minutenschnelle individuelle Lösungen für Ihre spezielle Herausforderung. Somit können Sie sich schnell wieder anderen Aufgaben widmen und Ihr Geschäft muss nicht warten. Jeder Auftrag wird von uns als Einzelfall gesehen und auch dementsprechend behandelt. Man kann zu Recht sagen, dass die Abwicklung selbst komplizierter Transportaufgaben zu unseren Stärken gehört.

An einem konkreten Beispiel möchten wir Ihnen verdeutlichen, wie flexibel wir, bei selbst kompliziertesten Anfragen, Problemlösungen erarbeiten. Nach einem schweren Unfall einer unserer Kunden in der Türkei, wurde dieser in Istanbul mit komplizierten Schädelverletzungen in ein Krankenhaus eingeliefert. Die medizinische Betreuung vor Ort konnte nicht vollumfänglich gewährleistet werden und er wurde folglich umgehend mit einem Ambulanzflug in ein Münchener Klinikum gebracht. Bei Beginn der Operation in München wurde festgestellt, dass einige Knochenfragmente fehlten. Unverzüglich brachte unser Kurier die Fragmente antisепtisch verpackt auf schnellstem Weg aus dem Istanbuler Krankenhaus nach München. Die Operation war somit möglich und ist letztlich glücklich verlaufen.



OBG-Luftfracht (Foto: OBC)

Ein anderer Auftrag führte, die von uns transportierte Ware, schlussendlich bis in den Welt Raum. Von Europa lieferten wir ein system-kritisches Kleinteil der Ariane-5-Rakete auf den Weltraumbahnhof in Französisch-Guayana, und wurden somit, wenn auch zu-

gegebenermaßen in sehr kleinem Umfang, ein Teil der europäischen Raumfahrt. Im Jahre 2009 plante die deutsche Regierung die Befreiung der vor Somalia von Piraten gekaperten Hansa Stavanger und ihrer Crew. Um für den medizinischen Ernstfall gerüstet zu sein, lieferten wir rund 100 Liter Blutplasma und diverse medizinische Ausrüstung nach Kenia, zum Einsatzhauptquartier. Die geplante Befreiungsaktion konnte aus verschiedensten Gründen nicht ausgeführt werden und die Seeleute mussten schließlich von ihrer Reederei freigekauft werden.

Im letzten Jahr organisierten wir einen aus drei LKW bestehenden Konvoi mit Stahlträgern, von Peking nach Urumqi durch die mongolische Wüste. Die Sendung wurde von einem unserer Kuriere begleitet und die Träger für nötige Baumaßnahmen rechtzeitig ausgeliefert.

Wir hoffen, dass wir Ihnen einen anschaulichen Einblick in unsere Arbeit geben konnten und würden uns freuen, auch für Sie individuelle Transportlösungen zu entwickeln.



OBG Service GmbH Internationale Kurierdienste

Airportoffice Frankfurt
Ohmstraße 17
63225 Langen

Telefon: +49 69 69 76 59-0
Fax: +49 69 69 71 66 88
Email: info@obc.de
Internet: www.obc.de



(Foto: Pixelio)

Geistiges Eigentum (IP) muss für den Erhalt von Regierungsaufträgen fortan nicht mehr übertragen werden

Wie das Nachrichtenportal China-Briefing berichtet, hat die chinesische Regierung drei Richtlinien abgeschafft, die die Vergabeverfahren bei Regierungsaufträgen reglementiert hatten. Diese sahen ursprünglich vor, dass ausländische Firmen bei der Teilnahme an Ausschreibungen der chinesischen Regierung, ihr geistiges Eigentum (IP) vollumfänglich an die entsprechenden chinesischen Staatsunternehmen (SOE) abtreten mussten. Das Gesamtvolumen dieses Marktes beläuft sich auf etwa 716 Mrd. Euro. Für viele ausländische Unternehmen galten diese Maßnahmen als großes Hindernis. Ursprünglich traten diese Regelungen im April 2007 in Kraft und wurden unter anderem in den „Innovation Product Government Procurement Contract Measures“ manifestiert. Sie sollten dazu dienen, einheimische Innovationen in China zu beschleunigen. Es sei nun wichtig, dass auch Provinz- und Lokalregierungen diesen neuen Richtlinien Folge leisten.

Quelle: china-briefing.com

In der Erschließung von Bodenschätzen in China liegen große Chancen

Laut einer Meldung des Radio China International, teilte der stellvertretende Minister für Bergbau, Wang Min, in Beijing mit, dass in den nächsten fünf Jahren die Erkundung

Kurznachrichten aus China

und Erschließung der Bodenschätze deutlich intensiviert werden soll. Weiterhin sagte er, dass der Bedarf an Bodenschätzen vorrangig eigenständig gedeckt werden soll. Dennoch, so Min, biete dies auch für ausländische Bergbauunternehmen große Marktchancen.

Quelle: german.cri.cn

Transkontinentale Güterzuglinie eröffnet

Eine neue Schienenfrachtiline zwischen Chongqing und Duisburg hat Ende Juni ihren Betrieb aufgenommen, so die chinesische Nachrichtenagentur Xinhua. Bei seiner ersten Fahrt auf der über 11.000 Kilometer langen Strecke hatte der Zug Laptops und LCD-Bildschirme geladen. Die Strecke führt von Chongqing über Kasachstan, Russland, Belarus und Polen bis nach Duisburg. Die Zeitsparnis ist enorm: Containerschiffe brauchen im Schnitt 36 Tage für den Weg nach Europa, der Zug jedoch nur 13 Tage. Chongqings Bürgermeister, Huang Qifan, sagte zur Streckeneröffnung, dass der Transport mit dem Zug sicherer und wenig kostspieliger als der Seetransport sei. Vorerst soll die Strecke nur einmal im Monat bedient werden, die Frequenz soll später aber auf einmal täglich erhöht werden. Chongqing entwickelt sich gegenwärtig zu einer Hightech-Region. Das US-amerikanische Unternehmen Hewlett-Packard, die taiwanesischen Firmen Acer und Foxconn produzieren bereits dort.

Quelle: xinhua

Siemens liefert acht Kohlevergaser nach China

Siemens Energy hat aus China einen Auftrag zur Lieferung über acht Kohlevergaser erhalten. Die Vergaser in der Leistungsklasse 500 Megawatt (MW, thermisch) sind für eine Kohlevergasungsanlage in Yili City in der Provinz Xingjiang bestimmt. Hier wird heimische Braunkohle in ein Synthesegas umgewandelt. Ziel ist es, den Import von Erdgas zur Energie- beziehungsweise Wärmebereitstellung zu verringern. Bereits in der ersten Ausbaustufe werden rund zwei Milliarden Normkubikmeter synthetisches Erdgas (SNG) pro Jahr erzeugt. Auftraggeber ist der Energieversorger CPI Xinjiang Energy Co., Ltd., eine Tochterfirma der China Power Investment Corporation, einem der größten fünf Stromerzeuger Chinas. Die Anlage soll Ende 2014 in Betrieb gehen. "Der Auftrag für die Anlage in Yili City ist für uns ein großer Erfolg im hart umkämpften chinesischen Markt. Wir sehen das als Zeichen des Vertrauens in unsere Technologie und als Wertschätzung unseres Unternehmens", sagte Roland Fischer, CEO der Division Fossil Power Generation von Siemens Energy. Die Siemens-Kohlevergaser der 500-MW-Leistungsklasse zeichnen sich durch ihr robustes Design, hohe Verfügbarkeit bei geringem Serviceaufwand sowie kurzen An- und Abfahrzeiten aus. "Fünf der 500-MW-Kohlevergaser sind in China bereits im Einsatz. Wir schätzen Siemens als kompetenten und verlässlichen Partner für Projekte in dieser Größenordnung und freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit", sagte Wang Haimin, Projektleiter für das SNG-Projekt bei CPI Xinjiang Energy Co., Ltd.



Siemens-Kohlevergaser (Foto: Siemens)

Mit einer Länge von 18 Metern, einem inneren Durchmesser von 3 Metern und mit einem Gewicht von 220 Tonnen zählen die Siemens-500-MW-Kohlevergaser zu den größten und

leistungsstärksten Vergasern, die zurzeit weltweit in Betrieb sind. Sie können bis zu 2.000 Tonnen Kohle pro Tag verarbeiten. In der Kohlevergasungsanlage in Yili City wird aus heimischer Hartbraunkohle ein Synthesegas erzeugt, das anschließend gereinigt, entschwefelt und in einer sogenannten Methanisierungsstufe in Erdgas umgewandelt wird. Dieses synthetische Erdgas erfüllt die strengen Anforderungen der Pipeline-Betreiber an den Reinheitsgrad und Heizwert, so dass es problemlos in die vorhandenen Erdgasleitungen eingespeist werden kann.

Quelle: siemens.com

Bei Geldüberweisungen nach China ist Vorsicht geboten

Die AHK Beijing warnt vor Betrug im Zahlungsverkehr. Es häuften sich die Fälle deutscher Firmen, die falsche Kontoinformationen chinesischer Lieferanten erhalten hatten. Dabei handelt es sich um Hackerangriffe. Die vom Lieferanten per Email geschickten Rechnungen wurden zum Teil abgefangen und die Kontodaten des Lieferanten durch die der Betrüger ersetzt. Die so fingierten „Rechnungen“ wurden dann an die Kunden in Deutschland weitergeleitet. Als Beispiel führt die AHK eine deutsche Firma an, die nach einer Bestellung bei einem chinesischen Schmucklieferanten mit Sitz in Hongkong eine Rechnung mit Kontodaten von einer in diesem Geschäftsvorfall nicht involvierten Person bekam. Dieser Umstand wurde übersehen und der Rechnungsbetrag fälschlich überwiesen. Man wurde erst darauf aufmerksam, nachdem der chinesische Lieferant auf die noch ausstehende Zahlung hinwies.

Daher sollten folgende Punkte sorgfältig überprüft werden:

- Wurde die Rechnung über die gleiche Email-Adresse verschickt, über die bereits zuvor der Kontakt bestand?
- Besondere Vorsicht sollte auch geboten sein, wenn der Kontakt über kostenlose Email-Dienste ohne SSL-Verschlüsselung läuft, häufig ist das bei Anbietern wie „Yahoo“, „Hotmail“, „163.com“, „Sohu.com“ und anderen der Fall.
- Überweisungen sollten niemals an Privatkonten erfolgen. Weiterhin sollten die Kontakt- und Kontodaten der Rechnung mit den ursprünglich übermittelten Daten des Lieferanten verglichen werden.

- Ein plötzlich veränderter Schreibstil im Schriftverkehr könnte unter Umständen ebenfalls auf versuchten Betrug hindeuten.
- Zur Sicherheit sollten die Rechnungsdetails noch einmal vom Lieferanten telefonisch bestätigt werden.

Für eine bereits auf ein falsches Konto getätigte Zahlung, rät die AHK, umgehend Kontakt mit Ihrer Bank aufzunehmen. Sofern die Überweisung von der chinesischen Bank noch nicht verbucht wurde, ließe sich die Transaktion noch rückgängig machen. Die Banken in China oder Hongkong könnten in solchen Fällen kaum helfen. Sofern die Transaktion bereits vollständig abgeschlossen sei, bliebe nur die Möglichkeit einer Strafanzeige, so die AHK.

Quelle: ahk beijing

China ist weltweit der zweitgrößte Markt für Luxusgüter

Radio China International berichtet, dass sich zehn Jahre nach dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation die einzelnen Handelsbereiche immer mehr dem internationalen Markt öffnen. Zahlreiche internationale Marken haben sich bereits fest in China etabliert. Laut der „World Luxury Association“ hat sich China mittlerweile zum zweitgrößten Markt für Luxusgüter entwickelt. Das Handelsvolumen dieser Artikel (Privatjets, Jachten und Luxuskarossen ausgenommen) macht demnach ein Viertel des weltweiten Gesamtabsatzes aus. Für 2012 wird in diesem Segment mit einem Umsatz von 14,6 Mrd. US\$ gerechnet.

Quelle: german.cri.cn

China investiert weltweit

Laut dem Vizepräsidenten der chinesischen Vereinigung für Entwicklung und Planung der Auslandsgeschäfte, Fan Chunyong, ist China der mittlerweile fünftgrößte Investor weltweit, so Radio China International. Die Statistiken der staatlichen Behörde für Devisenverwaltung belegen, dass Chinas Auslandsinvestitionen 2010 auf 67,8 Mrd. US\$ gestiegen sind. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein Zuwachs von über 40 Prozent.

Quelle: german.cri.cn

Jiangxi: Produktion von Seltenen Erden wird gestoppt

Das chinesische Nachrichtenportal German.China.Org berichtet, dass in der Stadt Ganzhou (Provinz Jiangxi), welche ein wichtiger Produktionsstandort für Seltene Erden und Buntmetalle ist, auf Anordnung der Stadtregierung die Förderung dieser Erden und Metalle gestoppt werden soll. Die Maßnahme zielt darauf ab, die Ressourcen an Seltenen Erden und Wolfram zu schützen und nachhaltig zu nutzen. Weitere Minen in diesem Gebiet haben die Förderung bereits eingestellt, da sie ihr Produktionskontingent für das Jahr 2011 längst erreicht haben. Darüber hinaus werden sämtliche Minen in Ganzhou seit August intensiv nach ökologischen Kriterien überprüft. Sofern die Prüfungen erfolgreich waren und die geforderten Umweltstandards eingehalten werden, können die Minen ihre Produktion unter Auflagen fortsetzen. Durch diese Maßnahmen der Stadt Ganzhou wird sich die Knappheit der Seltenen Erden in der zweiten Jahreshälfte verschärfen, so Experten.

Quelle: german.china.org

Chinas Luftflotte verdreifacht sich bis 2030

Trotz steigender Treibstoffpreise und der Konkurrenz durch Hochgeschwindigkeitszüge wird die chinesische Zivilluftfahrt in den nächsten 20 Jahren kontinuierlich wachsen, so das Nachrichtenportal German.China.Org. Dazu benötigt China bis 2030 etwa 5000 neue Linienflugzeuge im Wert von 430 Mrd. Euro. Der Flugzeughersteller Boeing prognostiziert diese Entwicklung anhand des weiterhin starken Wirtschaftswachstums und dem zunehmenden Wohlstand des Volkes. Darüber hinaus werden über die nächsten zwei Jahrzehnte auch etwa 70.000 neue Piloten benötigt. Trotz der raschen internationalen Expansion der chinesischen Luftfahrtgesellschaften werden auch in den nächsten 20 Jahren 75% aller Passagier-kilometer im Landesinneren geflogen. Daher wird der Großteil des Bedarfs Kurz- und Mittelstreckenflugzeuge sein. Bislang wurde der Markt fast ausschließlich zwischen Boeing und Airbus aufgeteilt. Die Commercial Aircraft Corporation of China Ltd. (COMAC), plant ab 2016 das erste zivile chinesische Großraumflugzeug mit bis zu 190 Sitzen auszuliefern.

Quelle: german.china.org



Chinesisches Kulturzentrum in Berlin (Foto: CKB)

Chinesisches Kulturzentrum in Berlin

Herr Jia Jianxin, Direktor des Chinesischen Kulturzentrums in Berlin, stand dem CIHD für ein Interview über den Stand der kulturellen Beziehungen zwischen Deutschland und China und den Aktivitäten seines Hauses zur Verfügung.

CIHD: Guten Tag Herr Jia. Zunächst vielen Dank, dass Sie sich Zeit für uns genommen haben. Das erste Konfuzius-Institut wurde 2004 in Seoul gegründet. Mittlerweile gibt es über 300 Institute weltweit. Eines davon auch in Berlin. Warum wurde 2008 zusätzlich das Chinesische Kulturzentrum in der Stadt eröffnet?

Jia: Das Chinesische Kulturzentrum in Berlin wurde von der Volksrepublik China – genauer, von dem Gremium für Kultur im Ausland – gegründet. Damit ist es nach den Zentren in Paris und Malta das mittlerweile dritte Chinesische Kulturzentrum in Europa. Die Regierungen Deutschlands und Chinas haben von Anfang an der Errichtung des Kulturzentrums in Berlin eine große Bedeutung zugemessen. Im April 2002 wurden dann die Pläne von offizieller Seite zur Errichtung unseres Kulturzentrums unterschrieben. Etwas mehr als drei Jahre später, im November 2005, haben der chinesische Präsident Hu Jintao und der damalige Kanzler Schröder gemeinsam den ersten Spatenstich gesetzt und somit die Grundlage für unser Haus in Berlin gelegt.

Am 25. Mai 2008 war es dann soweit: Das Chinesische Kulturzentrum Berlin wurde offi-

ziell für das deutsche Publikum geöffnet. Alle Konfuzius-Institute weltweit haben, wie wir auch, die Aufgabe, die chinesische Kultur sowie die chinesische Sprache im Ausland zu verbreiten. Dabei arbeiten sie mit chinesischen und den entsprechenden lokalen Universitäten im Gastland zusammen. In dieser Zusammenarbeit werden so die Chinesisch-Kurse und der kulturelle Austausch organisiert. Um es einfach auszudrücken: Die Chinesischen Kulturzentren werden vom chinesischen Staat finanziert, die Konfuzius-Institute werden gemeinsam mit dem Gastland finanziert.



Chinesisch-Unterricht im Chinesischen Kulturzentrum Berlin (Foto: CKB)

CIHD: Welchen Stellenwert haben kulturelle Beziehungen im Vergleich zu wirtschaftlichen Beziehungen? Bedingen sie einander?

Jia: An dieser Stelle möchte ich gern unseren früheren Ministerpräsidenten Zhou Enlai zitieren. Er sagte: „Wirtschaftlicher und kultureller

Austausch ähneln den zwei Flügeln eines Flugzeugs. Fehlt einer der Flügel, kann es nicht fliegen.“

CIHD: Welche Rolle spielt Deutschland im kulturellen Austausch im Vergleich zu anderen Ländern?

Jia: Der Beginn der kulturellen Beziehungen zwischen Deutschland und China reicht lange zurück. Die erste geschichtlich erwähnte Persönlichkeit war Adam Schall, ein deutscher Jesuit und Wissenschaftler. Schall kam im Jahre 1619 nach China. Von da an arbeitete er wenige Jahre später unter dem Ming-Kaiser Chongzhen (letzter Ming-Kaiser, Herrschaft von 1627-1644) und für zwei weitere Kaiser der nachfolgenden Qing-Dynastien als astronomischer Berater und Leiter des kaiserlichen Observatoriums in China. Schon zu dieser Zeit übersetzte und veröffentlichte er diverse literarische Werke auf chinesisch und leistete somit schon vor einigen hundert Jahren einen großen Beitrag im deutsch-chinesischen Kulturaustausch.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts wurde der Einfluss Deutschlands auf China dann nach und nach bedeutsamer. In den Bereichen Politik, Kultur, Bildung, Wissenschaft, Militär und Medizin wurde der Austausch zwischen den beiden Ländern stetig intensiviert. Auch heute begegnen beispielsweise chinesische Touristen in Trier dem Geburtshaus von Karl Marx mit größtem Respekt und veranlasst viele zum Verweilen. Daran wird die Bedeutung Deutschlands für China spürbar.

CIHD: Inwieweit haben sich die kulturellen Beziehungen zwischen Deutschland und China in den letzten 3-4 Jahren verändert?

Jia: Die chinesische Vize-Kulturministerin Zhao Shaohua führte im Juni dieses Jahres, eine Delegation des chinesischen Kulturministeriums in die erste Runde der deutsch-chinesischen Regierungskonsultation, um den kulturellen Austausch beider Länder zu diskutieren. Ministerin Zhao Shaohua hat gegenüber dem Deutschen Außenministerium ihre Bewunderung und Hochachtung, für die zwischen 2007 bis 2010 von Deutschland in China organisierten Veranstaltungen, im Rahmen des Programms „Deutschland und China - Gemeinsam in Bewegung“ ausgesprochen. Gleichzeitig hofft sie auf Unterstützung von Staatsministerin Cornelia Pieper, für das im näch-sten Jahr in Deutschland stattfindende, chinesische Kul-

turjahr. Frau Pieper sicherte die volle Unterstützung des Deutschen Außenministeriums für die Durchführung des chinesischen Kulturjahres in Deutschland zu. Zhao Shaohua sagte bei dem Zusammentreffen mit dem Staatsminister für Medien und Kultur, Bernd Neumann, die Entwicklung der deutsch-chinesischen Beziehungen soll künftig noch weiter intensiviert-, der kulturelle Dialog vorangetrieben-, und Talente aus Kunst und Kultur gefördert werden. Darüber hinaus regte sie eine noch engere Zusammenarbeit der beiden Kulturministerien sowie verstärkte Bemühungen im Austausch von jungen Menschen an. Neumann zeigte sich einverstanden und hofft gleichzeitig auch auf eine verstärkte Zusammenarbeit der jeweiligen Kulturindustrien. Zhao und Pieper unterzeichneten gemeinsam eine Absichtserklärung zum intensiven Ausbau der kulturellen Beziehungen zwischen Deutschland und China.



Ausstellung im Chin. Kulturzentrum (Foto: CKB)

CIHD: Wie jedes Jahr hat Ihr Institut auch 2011 einen reichlich gefüllten Veranstaltungskalender. Welches sind Ihre persönlichen Highlights aus diesem Jahr?

Jia: In diesem Jahr arbeitet das Chinesische Kulturzentrum Berlin gemeinsam mit dem Kulturreferat der Provinz Shaanxi zusammen, um die Kultur dieser Provinz in Deutschland zu präsentieren. Unser Zentrum hat bereits eine Ausstellung des Shaanxi-Scherenschnitts organisiert, Gemälde über die Landbevölkerung ausgestellt und Zeichentrick und Schattenspiel vorgestellt. Darüber hinaus boten wir im August, in Zusammenarbeit mit der Stadt Shanghai, die Fotoausstellung „Jüdische Flüchtlinge und Shanghai“ an. Im Oktober wird der berühmte chinesische Komponist Chen Gang ein Konzert bei uns geben und wir werden ein weiteres Konzert, zum Gedenken der

Xinhai-Revolution vor 100 Jahren, haben. Außerdem freuen wir uns unseren Besuchern die Shaanxi-Oper präsentieren zu dürfen.

CIHD: Als Ausblick in die Zukunft: Was wünschen Sie sich für die kulturellen Beziehungen unserer beiden Länder? Und was, insbesondere für Ihr Institut?

Jia: Der Zweck unseres Zentrums ist, der deutschen Öffentlichkeit die chinesische Kultur, Kunst, Bildung und allgemeine Informationen über China vollumfänglich zu präsentieren. Wir möchten die Beziehung in diesen Bereichen weiterhin verbessern und zum Erfolg führen. Wir möchten Impulse zum gegenseitigen Verständnis und zur Freundschaft geben. Deshalb dreht sich unsere Arbeit um ein gemeinsames Ziel: Der chinesischen Kunst und Kultur eine Bühne zu geben, unserem deutschen Publikum ein Fenster nach China zu bieten, das gegenseitige Verständnis zu fördern und eine Brücke der Freundschaft zu errichten.

Im April dieses Jahres kam die deutsche Ausstellung „Die Kunst der Aufklärung“ nach Beijing. Dies war eine gute Möglichkeit, den Menschen in China die deutsche Geschichte, Kultur und Kunst näherzubringen. Wir hoffen, dass es in Deutschland auch bald eine vergleichbare chinesische Ausstellung geben wird. Eine Ausstellung, die die chinesische Geschichte, Kunst und Kultur präsentiert und somit das wahre China verstehen lässt.

*Aufgezeichnet von Alexander Haase,
CIHD e.V.*



Der chinesische Maler Zhang Xiuzhu bei seiner Ausstellung im Chinesischen Kulturzentrum Berlin (Foto: CKB)



Jia Jianxin, Direktor des Chinesischen Kulturzentrums in Berlin (Foto: CKB)

Chinesisches Kulturzentrum Berlin
Klingelhöferstraße 21
10785 Berlin
Tel.: 030 / 26 39 079-0
Internet: www.c-k-b.eu

犹太难民与上海

JÜDISCHE FLÜCHTLINGE UND SHANGHAI



柏林中国文化中心 2011年8月26日~9月7日
26. August – 7. September 2011, Chinesisches Kulturzentrum Berlin

„Shanghai hat uns das Leben gerettet. Hier konnten wir die Nazi-Zeit überleben. Ohne Shanghai würden wir vermutlich auch zu den Holocaust-Opfern gehören.“
Horst Eisfelder (Foto: CKB)

Oktober

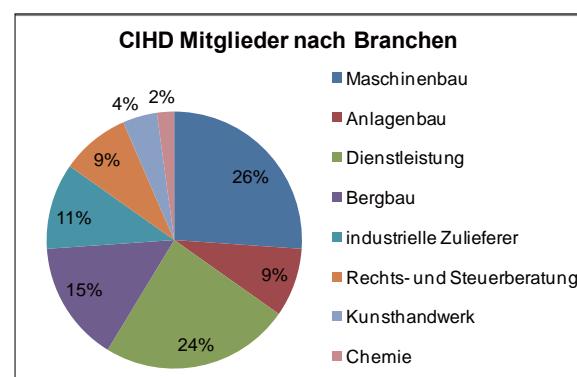
- Seminar: Erfolgreich Verhandeln mit chinesischen Geschäftspartnern, 7.10., 09:30-17:00 Uhr, IHK Köln
- Canton Fair (China Import and Export Fair) 2011, Phase eins: 15.-19.10. / Phase zwei: 23.-27.10. / Phase drei: 31.10.-4.11., China Import & Export Fair Complex, Guangzhou
- Western China International Fair 2011, 18.10.-22.10., Chengdu International Exhibition & Convention Centre, Chengdu
- China Coal & Mining Expo 2011, 28.-31.10., National Agriculture Exhibition Center, Beijing
- International Congress on Rock Mechanics 2011, 18.-21.10., China National Convention Centre, Beijing

November

- China International Industry Fair 2011, 1.-5.11., Shanghai New International EXPO Center, Shanghai
- China Mining Congress and Expo 2011, 6.-8.11., Tianjin Meijiang Convention Center, Tianjin

Unsere Schwerpunkte

Die Mehrzahl der deutschen CIHD Mitglieder sind mittelständische Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen. Etwa die Hälfte ist im Bereich Maschinen- und Anlagenbau inklusive Bergbau angesiedelt. Ein Drittel der Mitglieder verteilt sich auf den Dienstleistungssektor, wobei die Rechts-, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung die größte Gruppe stellt. Auch die Redaktion des CIHD Magazins orientiert sich an diesem Profil. Unser Ziel ist es, Informationen bedarfsoorientiert zu selektieren und an Sie weiterzugeben. Den vom CIHD organisierten regelmäßigen Veranstaltungen stehen externe Referenten und Experten zur Seite, die einen regen Erfahrungs- und Informationsaustausch gewährleisten. Somit wird das Netzwerk der Mitglieder untereinander gefördert und intensiviert.



Leistungsangebot des CIHD

Unseren Mitgliedern stehen insbesondere folgende Leistungen zur Verfügung:

- Informations- und Beratungsdienste
- Zweimonatliche Publikation des CIHD Magazins
- Recherche und Marktsondierung
- Veröffentlichung von Projektgesuchen und Projektangeboten
- Vermittlung von Investoren aus China
- Kooperationsbegleitung
- Regelmäßige Veranstaltungen mit themenbezogenem Erfahrungsaustausch

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen selbstverständlich jederzeit zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner:

CIHD e.V.,
Alexander Haase (Projektmanager)
Zülpicher Strasse 5
40459 Düsseldorf

Tel.: 0211 500 81 30
Fax: 0211 500 81 31
Email: a.haase@cihd.de
Internet: www.cihd.de

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



Dirk Elbers

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



Dr. Ottolie Scholz

Oberbürgermeisterin
Stadt Bochum
德国波鸿市市长



Dr. Gerhard Eschenbaum

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



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



Youling Li

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



Mingsheng Wang

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



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 Equip-
ment 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 Bochum a. D.
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

Lichtbild
照片

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

6. Wohnanschrift 住址

Tel. Nr. 电话

Fax. Nr. 传真

Handy 手机

E-Mail 电邮

Website 网站

7. Beruf (für Einzelperson) 职业

Arbeitsstelle 工作处所

Funktion 职务

Tel. Nr. 电话

Fax Nr. 传真

8. Jahresbeitrag 会员年会费:

Firma 公司: EURO 1.000,--

Privatperson 个人: EURO 300,--

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，如本人有意提供虚假情况，则取消本人的会员资格。

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