



AUSGABE 19

Februar 2013

WWW.CIHD.DE

€ 5,00

CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

01

Interview

Shi Mingde
Botschafter der VR China
in Deutschland

02

Dialog Magnet China III

Helmut Schmidt

03

AHK Greater China:

Deutsche Unternehmen
blicken zuversichtlich auf
Geschäfte in China

04

Mitglieder Spezial

Clifford Chance und China
Rechtsberatung im Wandel

Herr Shi Mingde
Botschafter der VR China

WIR LIEBEN FACHCHINESISCH!

专业服务，众口可调

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

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



INTERMUNDOS GmbH
Übersetzungsdienst

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

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

Inhalt



05 Shi Mingde



11 Helmut Schmidt



27 Jonas Polfuß



35 Thomas Weimann



40 Erich Staake

04 GRUSSWORT

Prof.-Ing. Wolfgang Luan

05 INTERVIEW

Shi Mingde
Botschafter der VR China

11 DIALOG

Magnet China III:
Helmut Schmidt, Prof. Dr. Gu,
Frank Sieren

15 WIRTSCHAFT

AHK Greater China:
Deutsche Unternehmen blicken
zuversichtlich auf Geschäfte in China

20 INTERVIEW

Alexandra Voss
Delegierte der Deutschen Wirtschaft
Peking: Geschäfte deutscher Unter-
nehmen in China

22 GASTBEITRAG

Bericht Prof. Luan

25 KOOPERATION/WISSENSCHAFT

China-Traineeprogramm an
deutschen Hochschulen – Deutsch-
Chinesische Kooperation für Student
Affairs

27 KUNST & KULTUR

Jonas Polfuß,
Institut für Sinologie und Ostasienkunde
Westfälische Wilhelms-Universität Münster

31 NACHRICHTEN

Wirtschaft in China

Vortäuschung einer Krankheit ist keine
Seltenheit in Deutschland

Mehr Investitionen Chinas in Europa als
umgekehrt

35 MITGLIEDER SPEZIAL

Clifford Chance

Besuch einer Delegation
der Huaibei Mining Group

Besuch der Shandong Energy Xinwen
Mining Group in Düsseldorf

Portrait Erich Staake

Duisburger Hafen AG

Präsidiums- und Beiratsmitglieder des CIHD
Antragsformular für den Eintritt in den CIHD

Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion/Revision:

Beate Dethlefs
Jing Ma

Druck:

Druckstudio GmbH
Prof.-Oehler-Straße 10
40589 Düsseldorf



Prof.-Ing. Wolfgang Luan,
Präsident des CIHD

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

Nach dem Führungswechsel im letzten Jahr in China und den Wahlen in den USA, weiß niemand so recht, welche Entwicklungen anstehen. Politisch – und damit auch wirtschaftlich – sind wir in einer Phase der Unsicherheit. Wird es eine einfache Fortführung der Richtung geben, ist lediglich mit einer Konsolidierung zu rechnen oder sind schon bald Neuerungen zu erwarten? Wird es bald den schon so oft angekündigten Strukturwandel geben?

Seit vielen Jahren wird bereits über eine Umorientierung vom exportorientierten Wachstumsmodell und einem Vorantreiben von Infrastruktur- und Bauprojekten gesprochen, von einer sozialverträglichen, nachhaltigen Binnenentwicklung oder die Umsetzung der chinesischen Umweltstandards – nur, was hat sich wirklich getan?

Die Entwicklungen in China aber auch in den USA sowie das Verhältnis der Großmächte untereinander wirken auch auf die deutsche und europäische Wirtschaft zurück. Handelskonflikte um Solarenergie, IT-Technik, oder Rückgänge der Aufträge im Maschinenbau sind nur einige Beispiele für nachhaltige Diskussionen, denn durch den unaufhörlichen wirtschaftlichen Aufstieg Chinas werden sich die Beziehungen zwischen China und den USA verändern und die weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnisse verschieben sich.

Welche Richtung die neue Parteiführung unter Xi Jinping nehmen wird, ist noch nicht abzusehen. Soziale Unruhen und ökologische

Katastrophen stellen ebenso große Herausforderungen dar, wie die Pluralisierung der Interessen innerhalb der chinesischen Gesellschaft und die Einbindung der chinesischen Volkswirtschaft in den globalen Kapitalismus. Man darf also mit großer Spannung auf die Entwicklungen im neuen Jahr sehen.

Vielleicht geben wir Ihnen durch unser Interview mit dem Botschafter der Volksrepublik China in Deutschland, Herrn Shi Mingde, einen tieferen Einblick in sein Wirken und Leben. Der CIHD stellte Fragen über seine Aufgaben, sein Amt, seine Eindrücke und sein Leben in Deutschland.

Darüber hinaus haben wir für Sie, wie immer, abwechslungsreiche und informative Berichte, Reportagen und Nachrichten aus Wirtschaft und Kultur zusammengestellt.

Frau Alexandra Voss, Delegierte der Deutschen Wirtschaft Peking informiert in einem Interview mit dem CIHD über Geschäfte deutscher Unternehmen in China und beantwortet Fragen zur aktuellen Studie der AHK, die mit über 300 der Mitgliedsunternehmen geführt wurde. Diese Studie ist ein Spiegel des heutigen Geschäftsklimas in China und greift Themen wie Strukturen deutscher Unternehmen in China, Unternehmensgrößen, Standorte, aber auch Rechtsformen, Geschäftsaussichten und Investitionen u.v.m. auf.

Jonas Polfuß M.A. schreibt anschaulich über interkulturelle Konflikte und zeigt Lösungswege auf und ich habe mich, aus aktuellem Anlass, in diesem Heft einmal der nicht ganz einfachen Thematik "Regeln im geschäftlichen Umgang mit chinesischen Unternehmen" gewidmet.

Ich darf Ihnen mit unserem Magazin eine interessante und anregende Lektüre wünschen.

Ihr

Wolfgang Luan



Herr Shi Mingde, Botschafter der VR China in Deutschland zu Besuch bei Außenminister Guido Westerwelle

Shi Mingde Botschafter der VR China in Deutschland im Interview

Wir freuen uns, dass Herr Shi Mingde, der neue chinesische Botschafter der VR China, dem CIHD für ein persönliches Interview zur Verfügung stand. Er berichtet von seinem Leben, seiner Arbeit und seinen Aufgaben in Deutschland.

CIHD: Sehr geehrter Herr Botschafter, der Chinesische Industrie und Handelsverband e.V. in Deutschland (CIHD) begrüßt Sie mit einem herzlichen Willkommen in Deutschland.

Sie haben schon als Kind begonnen, Deutsch zu lernen, in Berlin Germanistik studiert, bereits viele Jahre in Deutschland gelebt und gearbeitet und gelten ja als „Deutschlandkenner“. Woher kommt Ihr Interesse an Deutschland und können Sie uns Ihren persönlichen Eindruck von Land und Leuten schildern?

Herr Shi: Ich habe schon früh angefangen Deutsch zu lernen, etwa seit meinem 9. Lebensjahr, mittlerweile also bereits seit fast 50 Jahren. 1972 bin ich wegen meines Studiums nach Ostdeutschland gekommen. Ich habe in Deutschland mehr als 20 Jahre gearbeitet und gelebt und habe eine sehr tiefe Bindung zu Deutschland. Deutschland ist ein großartiges Land, verfügt über eine außerordentliche Kultur, viele Schriftsteller und Philosophen wie Goethe und Hegel und Komponisten wie Beethoven und viele andere mehr. Allerdings hat Deutschland auch eine belastende Geschichte, aber das fleißige und mutige deutsche Volk hat das weltweit bewundernswerte „Wirtschaftswunder“ nach

dem Kriegsrudin geschaffen. Heutzutage zählt Deutschland zu den ökonomisch stärksten Ländern in Europa, ist weltweit die viertgrößte Volkswirtschaft und ist nach China und den USA das größte Exportland weltweit. „Made-in-Germany“ steht für einen guten Ruf auf der ganzen Welt. In der globalen Finanzkrise zeigte Deutschland die ausgezeichnete Fähigkeit die Krise zu überwinden. Seine Kompetenz wurde während dieser schwierigen Phase nicht gemindert, sondern ist sogar gestiegen und Deutschland gewinnt zunehmend an großer Bedeutung sowohl auf der europäischen Bühne als auch weltweit. All das sind attraktive Eigenschaften Deutschlands. China und Deutschland verfügen über viele Ähnlichkeiten und können viel voneinander lernen und sich gegenseitig ergänzen. Ich hoffe, dass sich beide Länder durch Kommunikation, Austausch und Kooperation gemeinsam entwickeln können.

CIHD: Ihr Amtsantritt als neuer außerordentlicher und bevollmächtigter Botschafter der Volksrepublik China in Deutschland war im August 2012. Wo werden die Schwerpunkte Ihrer Arbeit während Ihrer Amtszeit liegen und welche Prioritäten werden Sie setzen?

Herr Shi: Als der 10. chinesische Botschafter nehme ich die Aufgabe – kontinuierliches Vorantreiben der strategischen Kooperationsbeziehung zwischen China und Deutschland in Tiefe und Breite – als meine Mission und Zielsetzung für die jetzige Position. 2012 ist das 40. Jubiläum der Aufnahme der diplomatischen Beziehungen zwischen China

und Deutschland. Durch beiderseitige gemeinsame Bemühungen hat die Beziehung zwischen China und Deutschland eine Ausprägung bekommen, die bislang noch nie erreicht wurde. Die Beziehung zu Deutschland ist noch enger als zu den anderen europäischen Ländern. Dieses Resultat wurde durch harte Arbeit erreicht und wir wissen dies sehr zu schätzen. Wir werden künftig noch aktiver und mit Tat und Kraft versuchen, das Kooperationspektrum mit allen dazugehörigen Aspekten zwischen beiden Ländern zu erweitern bzw. zu vertiefen. Wir werden die Beziehungen als strategischer Kooperationspartner noch weiter ausbauen. Durch den Austausch auf hochrangigen Ebenen und mit Hilfe von bilateralen Gesprächen kann auch weiterhin gegenseitiges Vertrauen aufgebaut und das Potential noch effektiver ausgeschöpft werden.

Der Umfang wirtschaftlicher Handelskooperationen mit allen Facetten wird erweitert und ausgebaut und damit ein Beitrag zur Weltwirtschaftsförderung geleistet. Ferner werden die Völkerverständigung und das Vertrauen durch den vielseitigen kulturellen Austausch aufgebaut und gefördert. Die internationale Kooperation wird intensiviert, sodass beide Seiten sich gegenseitig stärken und die Finanzkrise gemeinsam überwinden. Auch bei vielen international „brisanten“ Themen werden wir gemeinsam Lösungen finden und damit einen konstruktiven Effekt auf die globalen Herausforderungen haben. In den letzten 4 Monaten nach meiner Ankunft in Deutschland habe ich an vielen Veranstaltungen und Ereignissen teilgenommen, wie z.B. den sechsten China-besuch von Frau Kanzlerin Merkel oder die zweite Runde der chinesisch-deutschen Regierungskonsultationen, Besuche bei der deutschen Regierung und im Parlament, sowie Treffen mit hochrangigen deutschen Politikern in 5 Bundesländern und 10 Städten. Des Weiteren habe ich noch viele Gespräche mit Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Medien, Kultur, Wissenschaft und anderen Bereichen geführt. Ich hoffe, dass sich die bilateralen Beziehungen zwischen China und Deutschland durch meine persönlichen und kontinuierlichen Bemühungen weiterhin stabil entwickeln und sich die Kooperationen sukzessive erweitern.

CIHD: Welche Impulse können wir für die politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung der deutsch-chinesischen Beziehungen erwarten, mit welchen Veränderungen können wir rechnen?

Herr Shi: Seit der Gründung der diplomatischen Beziehungen haben sich beide Länder im Bereich Handel und Investition, aber auch in weiteren Kooperationsfeldern rasant entwickelt. Die bilateralen Wirtschafts- und Handelsbeziehungen wurden mit der Zeit immer enger, insbesondere seit dem Ausbruch der globalen Finanzkrise und der europäischen Staatsschuldenkrise. China und Deutschland, als die globalen Export- und Realwirtschaftsländer, haben die schwierigen Herausforderungen gemeinsam angenommen, sodass eine neue Etappe der Beziehung zwischen den beiden Ländern und eine historisch hohe Stufe der bilateralen Wirtschafts- und Handelsbeziehung erreicht wurden. Derzeit ist Deutschland der größte Handelspartner Chinas und das Herkunftsland für die ausländischen Investitions- und Technologieeinführungen in Europa. China ist der drittgrößte Handelspartner, das größte Investitionsland sowie ein Hauptmarkt Deutschlands. Die Verschmelzung der wirtschaftlichen Interessen beider Länder hat bereits Struktur angenommen. So ist absehbar, dass sich die bilateralen Wirtschafts- und Handelsbeziehung weiterhin auf einer soliden, guten Basis entwickeln werden. Der Austausch auf hochrangiger Ebene und die Mechanisierung der Regierungskonsultationen sind bereits zwischen beiden Ländern etabliert. Durch die Unterzeichnung - „Die gemeinsame Erklärung zur beiderseitigen Investitionsförderung vom Handelsministerium der Volksrepublik China und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland“ sind zusätzliche Chancen für die Vertiefung der Wirtschafts- und Handelsbeziehung beider Länder entstanden. Viele wichtige Kooperationsprojekte bieten für die Förderung der Wirtschaftsbeziehungen eine ausgezeichnete Plattform. Sowohl Regierungen als auch Unternehmen schenken Kooperationsprojekten wie dem chinesisch-deutschen Ökopark in Qingdao, oder auch Foshan China-Deutschland – dem Industrie-Service-Park – große Aufmerksamkeit. Auf Basis dieser Schwerpunktprojekte werden Umweltschutz, Entwicklung von Elektrofahrzeugen, moderner Service und andere neue Industriesektoren gemeinsam gefördert. Mit dem sich allmählich entwickelnden Erfolg dieser Projekte wird das Kooperationsniveau zwischen beiden Ländern beständig verbessert. Der 12. Fünfjahresplan der chinesischen Regierung und die Beschleunigung der Umstrukturierung haben eine neue Antriebskraft geschaffen. China befindet sich derzeit in

der Durchführungsphase dieses Plans. Er ist gezielt auf die Beschleunigung der Industrialisierung, den Städtewandel, das Wirtschaftswachstum, die Umstrukturierung etc. angelegt. All diese Entwicklungen werden ein enormes Spektrum für Sektoren wie erneubare Energien und High-Tech schaffen. Im Großen und Ganzen betrachtet, sind China und Deutschland Weltklassewirtschafts- und handelsländer. Daher zeigen sich ausgeprägte gemeinsame Interessen bezüglich der Handlungen in der Finanz- und europäischen Staatsschuldenkrise, des freien Handels und der Schutzzoll-Politik etc.. Ferner sind beide Länder in verschiedenen Entwicklungsphasen, die Bedürfnisse an Wirtschaftsergänzungen sind größer als die der Konkurrenz und das Kooperationspotential ist enorm. Ich glaube, dass die Wirtschaftsbeziehungen durch die gemeinsamen Anstrengungen eine weitere Entwicklung erreichen können.



Rede des Botschafters beim Abschlußkonzert des chinesischen Kulturjahrs in Berlin am 13.1.2013

CIHD: Welche Möglichkeiten sehen Sie, um das gegenseitige Verständnis zu verbessern?

Herr Shi: Austausch ist ein Fundament für gegenseitiges Verständnis. Der erste Austausch zwischen China und Deutschland ist auf Herrn Arnold zurückzuführen, der als erster Pfarrer Anfang des 14. Jahrhunderts chinesisches Land betrat. Seitdem ist der Austausch zwischen beiden Ländern ununterbrochen. Seit der Etablierung der diplomatischen Beziehungen zwischen China und Deutschland vor mehr als 40 Jahren haben sich beide Länder von einer ursprünglich fremden zu einer umfangreichen strategischen Partnerbeziehung mit vielen Kooperationen entwickelt. Dies ist das Resultat der Förderung des gegenseitigen Austauschs, der Verständigung und des Vertrauens. Derzeit sind über 40 Dialogsysteme zwischen der chinesischen und der deutschen Regierung aufgebaut und gegenseitige Besuche auf hochrangiger

Ebene finden in hoher Frequenz statt. Mehr als 7000 deutsche Unternehmen haben bereits Fuß auf dem chinesischen Markt gefasst und über 2000 chinesische Unternehmen agieren auf dem deutschen Markt. Insbesondere wurde allmählich der Austausch in Bereichen der menschlichen Gesellschaft verdichtet. Mit ca. 30.000 chinesischen Studenten sind sie die größte ausländische Studiengruppe in Deutschland. Über 5000 deutsche Jugendliche studieren in China. So ist China das zweit-attraktivste Studienland für deutsche Studenten nach den USA. In 2011 wurden in China und Deutschland rund 500.000 gegenseitige touristische Besuche registriert. Dieser Austausch hat das Verständnis und die Freundschaft zwischen beiden Ländern und Völkern gefestigt und gefördert. Selbstverständlich befinden sich China und Deutschland in verschiedenen historischen Entwicklungsstufen in Bezug auf Kultur, Geschichte, Systeme etc. Es gibt auch Meinungsverschiedenheiten bei bestimmten Themen, was aber auch ganz normal ist. Wichtig ist, dass beide Länder den gegenseitigen Respekt zeigen, gleichberechtigt handeln und das Gegenüber als aktiven Partner wahrnehmen. Durch die Praxis wurde somit bestätigt, dass der Austausch durch gegenseitiges Verständnis noch mehr gefördert wurde.

CIHD: Aus China kommen viele gut ausgebildete Kräfte nach Deutschland. Was wird unternommen, um diese Menschen in die Gesellschaft zu integrieren?

Herr Shi: Ein großes Hindernis für die Integration der Chinesen in die deutsche Gesellschaft sind die unzureichenden Sprachkenntnisse und Kulturunterschiede. Aufgrund der unterschiedlichen Geschichte, der Tradition, des Kulturhintergrunds, der Gesellschaftssysteme und der Ideologien beider Länder sind selbstverständlich auch die Handlungsweisen und Gedanken unterschiedlich. Meines Erachtens sollte die Integration der Chinesen in die deutsche Gesellschaft zunächst auf einigen grundlegenden Prinzipien beruhen, wie Einhaltung von Gesetzen und Regularien, freundlicher Umgang mit dem deutschen Volk, aktives Erweitern der Sprachkenntnisse und der Kommunikationsfähigkeit, Informationen über die deutsche Gesellschaft, die Kultur, die Sitten und Religionen. Des Weiteren sollten Chinesen den Willen haben, sich gerne in die Gesellschaft zu integrieren, durch z.B. aktive Teilnahme an gesellschaftlichen - und sozialen Aktivitäten, sich um Kontakt- und Kommunikationsmöglichkeiten

zu den Bürgern und der Nachbarschaft bemühen. Zum Schluss aber wünsche ich von ganzem Herzen, dass alle Chinesen, die wegen ihres Studiums, der Arbeit oder zum Wohnen nach Deutschland gekommen sind, dass sie neben der Integration in die deutsche Gesellschaft, nach wie vor an ihr Mutterland denken und nach wie vor die chinesische Kultur verbreiten um damit einen Beitrag zur Förderung der Völkerverständigung und Freundschaft zu leisten.

CIHD: Wie ist das Image Deutschlands in China?

Herr Shi: Deutschland ist im Herzen der Chinesen, ein mächtiges Land in Europa, das über reichhaltige Kultur, Wirtschaftsstärke, Produktionskompetenz und weltweite Technologieführerschaft verfügt, sich aber trotzdem zu historischen Fehler bekennt. „Made-in-Germany“ steht für Spitzenqualität, ist für seinen guten Ruf weltweit anerkannt und wird in China sehr gut angenommen. BMW, Mercedes, VW, Siemens, Bosch sind u.a. deutsche Marken die landesweit in China verbreitet sind. Die neuesten Befragungen zeigen, dass 76% der chinesischen Bevölkerung die deutschen Produkte sehr positiv sehen und für sehr gut halten.

CIHD: Welches China-Bild wird hier in Deutschland vermittelt?

Herr Shi: Das Image von China in Deutschland ist in zwei Teilen und separat zu betrachten. Das eine ist die Betrachtung der deutschen Bevölkerung, das andere ist die Sicht der deutschen Medien. Es besteht ein Unterschied zwischen diesen beiden Betrachtungen, allerdings nehmen die beiden Betrachtungen auch Bezug aufeinander. Seit langer Zeit wird China durch die deutschen Medien mit einem negativen Image verbunden, wie beispielsweise: ein rückständiges Politsystem, besorgniserregende Zustände bei den Menschenrechten, unterdrückte Minderheiten, hohe Umweltverschmutzung, große soziale Probleme etc.. Der Grundtenor der relevanten Berichte über China ist negativ und pessimistisch. Selten wurde über den Wirtschaftserfolg, den China seit der Reform und der Markttöffnung vor über 30 Jahren erzielt hat berichtet. Mit dem rasanten Aufstieg der Wirtschaft und der internationalen Position Chinas hört man von den deutschen Medien häufig „Bedrohungstheorien“, „Kollaps-Theorien“ und „Monopoltheorien“. All dies reflektiert, dass Deutschland sich an den Aufstieg Chinas noch nicht gewöhnt hat und

eine komplexe Eigensicht zu der Entwicklung Chinas hat. Der Grund dafür ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass viele Deutschen wenig von der chinesischen Geschichte, der aktuellen Lage und Entwicklung erfahren. Manche Deutschen konnten sich noch nicht von dem Denken des kalten Krieges lösen. Diese Einflüsse führen zu Unkenntnis bei der deutschen Bevölkerung und zu Missverständnissen. Eine aktuelle Befragung zeigt, dass ausschließlich 51% der deutschen Bevölkerung ein positives Urteil über China äußern; 63% Deutschen bekennen sich zum Kulturunterschied zwischen den beiden Ländern und dass sie nicht viel über China wissen. Auf diversen Gebieten bestehen relativ große positive und negative Meinungsdifferenzen zum China-Image, wie z.B. zum Thema Wirtschaft. Fast 90% der Befragten geben zu, dass China ein wirtschaftlich mächtiges Land ist. Um die 50% der Befragten sind der Meinung, dass Deutschland vom chinesischen Wirtschaftswachstum profitieren kann. Aber in Bezug auf Politik, Demokratie und Menschenrechte sind die Berichte meistens negativ. Im Gegensatz hierzu erleben viele Deutsche, die bereits in China waren, durch ihre persönlichen Erfahrungen eine enorme Differenz zu der Sicht der Medien.



Gespräch über den 18. Parteikongress der chinesischen Kommunisten

CIHD: Wie haben sich Ihrer Ansicht nach die deutsch-chinesischen Beziehungen unter Kanzlerin Angela Merkel entwickelt? Welchen Erfolg hat die Bundeskanzlerin durch ihren jüngsten China-Besuch erzielt?

Herr Shi: In den letzten Jahren haben sich die Beziehungen zwischen China und Deutschland sehr positiv entwickelt. Die seit 2009 existierende Euro-Krise ist eine extrem ernste Wirtschafts-, Politik und Sozialkrise, mit der sich alle europäischen Länder, inkl. Deutschland auseinander setzen müssen. Diese Krise ist auch die größte Herausforderung für die Weltwirtschaft. An diesem Punkt haben China und Deutschland sich

gegenseitig Unterstützung und Vertrauen gegeben, was ein sehr ungewöhnliches aber bemerkenswertes Highlight in Bezug auf die Länderbeziehung der mächtigsten Länder der Welt ist. Im Jahr 2010 wurde die strategische Partnerbeziehung zwischen China und Deutschland aufgebaut. In 2011 und 2012 haben zwei chinesisch-deutsche Regierungskonsultationen stattgefunden. Deutschland ist für China der Kooperationspartner mit dem größten Handelsvolumen und Investitionen, und das Land in Europa, das für die Einführung hochwertiger Technologien nach China steht. China ist für Deutschland der weltweit drittgrößte Handelspartner, das größte Investitionsland und Hauptmarkt deutscher Unternehmen. Auch die Kooperationen in Bereichen Kulturaustausch, Technologie sowie der Austausch von Fachexperten haben sich rasant und umfangreich entwickelt. All das indiziert das großen Kooperationsausmaß und den Horizont, den es früher noch nie gegeben hat. Diese Zusammenarbeit befindet sich derzeit in der besten historischen Phase. Im August letzten Jahres hat eine hochrangige deutsche Delegation unter der Leitung von Frau Kanzlerin Merkel mit dem chinesischen Ministerpräsidenten, Herrn Wen Jiabao, die zweite Runde der Regierungskonsultationen abgehalten. Dies war bereits der sechste Besuch in ihrer amtierenden Zeit und der zweite China-Besuch in 2012. Die zweite Runde der Regierungskonsultationen hat große Erfolge erzielt. Es wurde eine gemeinsame Erklärungen verfasst und grundlegende gemeinsame Einigungen über die künftigen flächendeckenden Kooperationen zwischen China und Deutschland erarbeitet. Der Aufbau dieses Regierungskonsultationssystems als ein Regierungsdiallog auf höchstem Niveau, größtem Ausmaß und reichsten Themengebieten weist hinreichend darauf hin, dass die Beziehungen zwischen China und Deutschland auf strategischer Ebene, mit globalem und kooperativem Verhalten stattfinden; da wurden die politischen Beziehungen sowie das gegenseitige Vertrauen umso mehr verstärkt und vertieft. Als weltweit einflussreiche Länder vertreten Deutschland und China im Bezug auf bilaterale, lokale und multilaterale Angelegenheiten umfassende gemeinsame Interessen, halten wichtige Verpflichtungen und stehen vor gemeinsamen Herausforderungen. China legt sehr großen Wert auf die Beziehung zu Deutschland, will auch gemeinsam mit Deutschland alle Aufgaben zu Ende bringen, die während der Besuche sowie der Regierungskonsultationen definiert wurden.

CIHD: Deutschland ist einer der größten Handelspartner Chinas. Können Sie den deutschen KMUs, die Interesse haben und bereit sind, in den chinesischen Markt zu investieren, ein paar gute Vorschläge machen? Auf welche Risiken sollten deutsche Unternehmen achten?

Herr Shi: Die mittelständischen und kleinen deutschen Unternehmen sind die fundamentale Wirtschaftsstütze Deutschlands. 99% chinesische Unternehmen zählen auch zu dieser Kategorie. Mit dem Globalisierungstrend werden die Kontakte dieser Unternehmen von beiden Ländern weiter verstärkt. Es besteht ein großes Potential auf diesem Gebiet. China verfügt über enorme Marktchancen, verbessert und komplementiert sukzessive die Investitionsbedingungen und -umgebung. Die chinesische Regierung und chinesische Unternehmen begrüßen daher sehr, dass deutsche Unternehmen in China Geschäfte anbahnen und etablieren. In Verbindung mit der chinesischen Wirtschaftsumstrukturierung und dem Umwandlungsprozess des Wirtschaftswachstums können die mittelständischen und kleinen Unternehmen beider Länder die Kooperationsgebiete erweitern, eigene Vorteile in den Vordergrund bringen, verstärkt in Bereichen wie Eisenbahn, Elektrik, Infrastruktur, saubere Energien, umweltfreundliche Wirtschaft sowie Technologieinnovation zusammenarbeiten. Die Mittelständler und kleinen Unternehmen können auf der Basis des Eigenbedarfs, die Kooperationsstandorte für die Investition flexibel selektieren. Der Ausblick sowie der Fokus müssen nicht unbedingt auf die großen Städte wie Peking und Shanghai ausgerichtet sein um Einschränkungen zu vermeiden. Viele mittelgroße und kleine Städte in China bieten auch eine gute Investitions-umgebung und -bedingungen. Sie würden es begrüßen, wenn sich deutsche Unternehmen auch dort niederließen. Die mittel-westlichen Gebiete in China werden künftig die wichtigen Gebiete mit großem Wachstum sein und bieten grenzlose Geschäftschancen. Die richtige Auswahl eines Kooperationspartners und der Kooperationsart- unter Berücksichtigung des Kulturunterschieds - können zu einer tatsächlichen Win-Win-Situation und gemeinsamer Entwicklung beitragen.

CIHD: In den schwierigen Zeiten der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise erweist sich China als starker und verlässlicher Partner Deutschlands. Wird China die wirtschaftlichen und politischen Erfahrungen der vergangenen

Jahre nutzen und den europäischen Markt durch Direkt-Investitionen stärken?

Herr Shi: Die von China getätigten Direktinvestitionen im Ausland sind seit 10 Jahren kontinuierlich gestiegen. Die Finanzkrise und die Euro-Krise bringen noch mehr chinesische Unternehmen dazu, auf dem europäischen bzw. internationalen Markt zu investieren. In den letzten Jahren hat sich der Investitionstrend chinesischer Unternehmen auf dem europäischen Markt rasant entwickelt. In 2009, 2010 und 2011 sind die chinesischen Investitionen in Europa um jeweils 280%, 101,6% und 57,3% gestiegen. Mit der sukzessiven Vertiefung der Länderbeziehung zwischen China und Deutschland sowie der Handelsbeziehung zwischen China und Europa ist die Verbundenheit der gegenseitigen Wirtschaftsbeziehung und -interessen kontinuierlich gewachsen. In Bezug auf Investitionen entsteht immer mehr ein Verschmelzungszustand wie „Du hast mich in deinem Herzen und ich habe dich in meinem Herzen“.

Bezüglich der Investitionsproportion befinden sich getätigte chinesische Investitionen in Europa noch in der Startphase. In der von der europäischen Union aufgenommenen Auslandsdirektinvestitionen in 2011 hat China bislang lediglich 3,5% getätigt. Bis Ende 2011 betragen die von China in Deutschland getätigten Investitionen 10,7%, der von Deutschland in China getätigten Investitionen. Europa verfügt über gute Gesetzesgrundlagen, eine vollkommene Infrastruktur, moderne Forschung und Entwicklung sowie Vertriebssysteme usw. All diese Vorteile zeichnen einen ausgezeichneten, idealen Investitionsstandort aus. In 2012 haben das chinesische Unternehmen Sanyi die Putzmeister Concrete Pumps GmbH und XCMG die Schwing GmbH gekauft. Diese Übernahmen betrafen höhere Erwerbsbeträge, sie haben weite Einflussbereiche und zeigen hohes Interesse der chinesischen Unternehmen an deutsche und europäische Investitionskooperationspartner. An dieser Stelle möchte ich betonen, dass die Investitionen chinesischer Unternehmen die lokalen Steuereinnahmen erhöhen, Arbeitsplätze schaffen und die eigen-technologische Kompetenz verbessern, Managementenerfahrungen erweitern, die internationale Konkurrenzfähigkeit verstärken und globale Marktanteile ausbauen. Die Vorteils-ergänzung und die Schaffung von Win-Win-Situationen sind die wichtigen Investitionsmotive chinesischer Unternehmen in Europa.

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?

Herr Shi: Die chinesischen Richtlinien für Auslandsinvestitionen bedürfen einer kontinuierlichen Verbesserung und Komplementierung. Aber die Grundrichtung zur Förderung des Außenhandels und Verstärkung der beiderseitigen Investitionen hat sich nicht geändert. China ist das zweite Handelsland weltweit. Export spielt in der Wirtschaftsentwicklung Chinas nach wie vor eine nicht zu ersetzende Rolle. Die Aufnahme der Auslandsinvestitionen ist ebenfalls ein wichtiger Inhalt der Grundsatzfragen der Öffnungspolitik Chinas. Die Entscheidung über die effektive Nutzung des Auslandskapitals wird nach wie vor bestehen.

CIHD: Erlauben Sie uns zum Abschluss eine persönliche Frage. Welche kulturellen Gemeinsamkeiten und welche Unterschiede sehen Sie zwischen Chinesen und Deutschen?

Herr Shi: Der deutsche Dichter Goethe hat es bereits 1827 in „Gespräche mit Goethe“ erwähnt: „China ist nicht so fremd wie wir denken. Die Chinesen haben große Ähnlichkeit mit uns in Bezug auf Gedanken, Verhalten und Gefühl. Wir können schnell wahrnehmen, dass wir die gleichen Menschen sind“. Die Freundschaft zwischen China und Deutschland, auch unter der Bevölkerung, ist altehrwürdig. Das chinesische und das deutsche Volk lieben Frieden und Leben, sind fleißig und bodenständig. Es gibt keinen Interessenskonflikt zwischen beiden Ländern. Obwohl es verschiedene Sozialsysteme, Geschichte und Kulturtradition zwischen den beiden Ländern gibt, mögen beide Völker noch mehr voneinander erfahren und noch tiefere Freundschaft haben. Insbesondere in den letzten Jahren ist China rasant gewachsen und seine Position auf der internationalen Bühne schnell aufgestiegen. Infolgedessen zeigt Deutschland nun noch mehr Interesse an China und sicher wird die Zukunft zeigen, dass wir noch mehr voneinander erfahren müssen und so unsere Freundschaft vertiefen können.

Herr Botschafter, wir bedanken uns herzlich für dieses Interview.



Dialogreihe Magnet China
Quelle: Körber-Stiftung/Marc Darchinger

Dialogreihe Magnet China letzter Teil: Helmut Schmidt, Prof. Dr. Gu Xuewu und Frank Sieren

Aus Anlass des chinesischen Kulturjahres 2012 haben sich die drei großen privaten Stiftungen Deutschlands, die Bertelsmann Stiftung, die Körber-Stiftung und die Robert Bosch Stiftung zusammengetan, um ihren Beitrag zu diesem Jahr zu leisten, das gleichzeitig auch das 40ste Jahr der deutsch-chinesischen Beziehungen ist.



Teilnehmer der Gesprächsrunde ist **Professor Gu**, der seit Ende der 80er Jahren in Deutschland lebt. Er hat in Bonn promoviert, in Freiburg, Trier und Bochum gelehrt und ist seit 2009 Inhaber des Lehrstuhls für politische Wissenschaft in Bonn. Er hat dort den Schwerpunkt Internationale Beziehungen und ist Direktor des Centre for Global Studies.

Helmut Schmidt muss sicher nicht vorgestellt werden, er ist mit Sicherheit der letzte lebende Deutsche, der noch mit Mao gesprochen hat und er hat sich fast sein ganzes politisches Leben mit dem Thema China beschäftigt, schon in den 50er und 60er Jahren,

als sich kaum jemand für China interessiert hat, als man noch nicht damit gerechnet hat, dass China so eine große Rolle spielen würde. Und dieses Thema hat Herrn Schmidt sein ganzes politisches Leben im Grunde nicht mehr verlassen, hat ihn weiter beschäftigt und beschäftigt ihn auch heute noch.

Moderator ist **Frank Sieren**, er lebt seit 20 Jahren in Peking, arbeitet für das Handelsblatt und schreibt Bücher über China.

Sieren: Der chinesische Mikroblog Account der Robert-Bosch Stiftung auf Sina.com in China hat dazu aufgerufen, Fragen an Helmut Schmidt und an Sie, Herrn Gu zu stellen und da kamen eine ganze Menge Kommentare zusammen. Von den chinesischen Bloggern werden Sie, Herr Schmidt, respektvoll als „Shi Yeye“ als Großvater Schmidt bezeichnet. Einer hat geschrieben: „Obwohl Herr Schmidt schon 93 Jahre alt ist, ist er geistig sehr aktiv und vertritt sehr rechtschaffene Ansichten. Er ist objektiv und freundlich. Er ist sehr respektiert in Deutschland und diese Gelegenheit ist wertvoll, um eine Frage zu stellen.“ „Kann das chinesische Kulturjahr mehr sein als reine Propaganda, weil es vom chinesischen Staat organisiert ist?“ Herr Schmidt?

Schmidt: Das kann ich nicht wirklich beurteilen und will es lieber auch nicht zu beantworten versuchen. Natürlich ist es ein kleiner Beitrag. Aber ein Jahr ist eben nicht mehr als ein Jahr. Ich habe vorhin von der 4- oder 5000-jährigen chinesischen Geschichte gesprochen. Wenn aus dieser kulturellen Propaganda mehr wird, dann brauchen wir noch ein Jahr.

Ich habe vorhin von der 4- oder 5000-jährigen chinesischen Geschichte gesprochen. Wenn aus dieser kulturellen Propaganda mehr wird, dann brauchen wir noch ein paar hundert Jahre.

Sieren: Wie sehen Sie das [an Gu]?

Gu: Die Frage ist berechtigt vor dem Hintergrund, dass das Kulturjahr China in der Tat eine Initiative – aber auch eine vom Staat organisierte Veranstaltung ist. Auf der anderen Seite muss man fragen, welche Auswirkungen aus Sicht des Veranstalters diese Veranstaltungen haben sollten. Aus meiner Sicht, wenn das Kulturjahr funktioniert, wird es maßgeblich dazu führen, dass sich die gegenseitige Verständigung zwischen den beiden Gesellschaften und den beteiligten Personen und Institutionen verbessern wird. Ich sehe natürlich hinter dieser Initiative keine Propaganda. Propaganda ist immer einseitig, eine Beeinflussung von Meinungen, Gedanken, hin zu einer politisch motivierten Zielsetzung. Aber wenn diese Zielsetzung zur gegenseitigen Verständigung beider Bevölkerungen, dann will ich das akzeptieren, dann ist das Propaganda, aber objektiv betrachtet wird das eine schöne Wirkung zeigen für unsere beiden Nationen und Völker. Das ist auch ok so.

Sieren: „Eignet sich die deutsche Demokratie als Vorbild für das 1,3 Milliarden große Volk?“

Schmidt: Eindeutige Antwort: nein.

Sieren: Warum nicht?

Schmidt: Weil Deutschland nicht China ist und weil China nicht Deutschland ist. Außerdem steckt hinter dieser Frage deutsche Arroganz.

Gu: Ich glaube auch, dass es schwierig ist, das deutsche parlamentarische System eins zu eins auf China zu übertragen. Umgekehrt auch. Ich könnte mir nicht vorstellen, dass das chinesische System eins zu eins hier auf Deutschland zu übertragen wäre. Daher bin ich der Auffassung, dass jedes Volk das Recht oder auch die Möglichkeit bekommen sollte, ein eigenes politisches Verfassungssystem zu finden. Das parlamentarische System hat China in den 20er Jahren auch probiert, ist aber gescheitert. Ob das autoritäre System, das es jetzt in China gibt, dauerhaft so funktionieren kann, ist sehr fraglich. Wir in China haben jetzt eine Regierungsklasse, die versucht politisch zu experimentieren, ob ein dauerhafter Wohlstand ohne Öffnung des demokratischen, politischen Beteiligungssystems zu garantieren wäre. Das ist ein Experiment, das andauert. Ob es funktioniert

weiß ich nicht.

Sieren: Eine weitere Frage „Kann man ein System legitim nennen, dass die Rechte des Individuums stark einschränkt und sollte man vor diesem Hintergrund überhaupt mit China zusammenarbeiten?“.

Schmidt: Das ist eine ziemlich törichte Frage. War das Regime der Inka in Peru, im heutigen Peru, oder das Regime der Azteken und Tolteken im heutigen Mexiko, deswegen so, dass man mit denen nicht zusammenarbeiten durfte, sondern sie erobern musste? Weil es gleichzeitig zwar legitim war unter den dort lebenden Menschen, aber die Rechte des Einzelnen völlig missachtet hat. Musste man sie deswegen erobern? Was waren die Rechte des Einzelnen zur Zeit der Sklaverei in Nordamerika? Was waren die Rechte des Einzelnen zur Zeit der Ausrottung der Indianer in Amerika? Musste man deswegen Nordamerika die Zusammenarbeit verweigern weil sie das alles auf dem Gewissen haben? Das sind törichte Fragen. Man kann Geschichte nicht rückgängig machen. Das Einzige was wirklich feststeht in der Welt, das ist das was gewesen ist. Alles andere ist ungewiss.

Sieren: Eine Frage die sich wiederum mit diesem Thema beschäftigt: „Wie ist damit umzugehen, dass Tibet unterdrückt wird? Müsste sich der Westen hier nicht ethische verhalten?“

Schmidt: Ich versteh nicht genug von Tibet. Aber ich meine mich zu erinnern, dass zur Zeit der Herrschaft der Klöster in Tibet die Menschen, die dort gelebt haben wie Sklaven behandelt wurden. Das heißt sie sind gewohnt, regiert zu werden ohne eigene Rechte zu haben. Die Rechte lagen bei den Klöstern und bei den Äbten der Klöster.

Gu: Ich will ein bisschen relativieren. Diejenigen Tibeter, die im Exil leben, die sind eine neue Generation, gut ausgebildet, aufgeschlossen und insbesondere die Gruppe um den Dalai Lama, auch wenn die chinesische Regierung ihm vorwirft Separatist zu sein. Das Problem ist, es gibt eine Verweigerung des Dialogs aus Sicht von Peking. Mein Vorschlag wäre: bitte holen Sie den Dalai Lama nach Hause. Der Mann hat eine würdige Behandlung verdient. Machen Sie den Dalai Lama zum buddhistischen Papst. Das wäre viel besser für beide Seiten. Leider ist die Realität, dass die Regierung in Peking auf Zeit spielt, in der Hoffnung dass, wenn der Dalai Lama stirbt, es eine neue Perspektive für das Problem gibt. Tibet ist ein sehr heißes, sehr kompliziertes Thema, ein Thema zwischen

chinesischen Nationalisten und tibetischen Nationalisten. Es ist nicht so einfach. Mein grundsätzlicher Punkt ist: Verhandlung und holen Sie den Dalai Lama bitte nach Hause.

Schmidt: Man muss eins dazu sagen. Der Konflikt zwischen Peking einerseits und den Machthabern in Tibet ist sehr viel älter als die kommunistische Herrschaft im heutigen China. Der ist mehrere hundert Jahre alt und die chinesische Führung und die Kaiser und Mandarine haben immer versucht, den Panchen Lama gegen den Dalai Lama auszuspielen.

Sieren: Noch eine Frage eines chinesischen Bloggers: „Würden Sie den Chinesen empfehlen in jetzt Europa zu investieren?“

Schmidt: Das sollen sie gefälligst tun, wir können Kapital gebrauchen.

Sieren: Aber ist es nicht zu riskant?



Schmidt: Nein. Das ist genauso wenig riskant als wenn die Amerikaner und ihre Scheiß Hedgefonds hier überall bei uns in Europa investieren.

Sieren: Frau Merkel fährt morgen nach China und wird dort auf die Führung treffen. Wenn Sie ihr drei gute Ratschläge mitgeben würden, was würden Sie ihr raten?

Schmidt: Ich würde Frau Merkel weder drei, noch zwei, noch einen einzigen Ratschlag geben.

Sieren: Vielleicht einen halben?

Schmidt: Nein, auch nicht. Nein. Sie muss selber wissen, was sie zu tun hat.

Gu: Ich möchte die gleiche Bescheidenheit ausüben wie Herr Schmidt. Ich maße mir nicht an, der Bundeskanzlerin Ideen zu entwickeln oder anzugeben. Aber ich glaube schon, dass es ein gutes Zeichen ist, gerade, wenn der chinesische stellvertretende Staatspräsident in zwei Wochen in die USA fliegt und jetzt Angela Merkel nach China gekommen ist um ver-

schiedene, sehr komplizierte ökonomische Fragen anzusprechen, auch Konflikte mit dem Iran. Ich gehe davon aus, dass sich Wen Jiabao und Frau Merkel gut verständigen könnten.

Sieren: Viele Chinesen schauen ja inzwischen auf Europa so wie wir auf Griechenland schauen und stellen Fragen wie: Warum habt Ihr über Eure Verhältnisse gelebt, warum habt Ihr Eure eigenen Spielregeln nicht eingehalten. Halten Sie diesen Vergleich für berechtigt, Herr Schmidt?

Schmidt: Ich halte ihn für infantil.

Sieren: Warum?

Schmidt: Weil man Unvergleichbares nicht miteinander vergleichen sollte.

Sieren: Aber hinter diesem Vergleich verbirgt sich ja eine gewisse Unsicherheit gegenüber der Entwicklung in Europa und es ist sehr, sehr schwierig aus China diese Entwicklung einzuschätzen. Können Sie das verstehen?

Schmidt: Das ist richtig. Das kann ich auch nachvollziehen. Aber was Sie zunächst zitiert haben, einzelne chinesische Stimmen, meistens Journalisten oder Blogger, die Europa gleichsetzen mit einem der kleineren Staaten im Süden Europas und seiner gegenwärtigen Situation. Was mir bei der Behandlung des Themas Griechenland zu fehlen scheint, das gilt allerdings insbesondere für uns Deutsche, das ist der Respekt gegenüber der Wiege der europäischen Zivilisation. Das war nämlich Griechenland und seinerseits geistig genährt, zum Teil aus weiter östlich liegenden Teilen Vorderasiens, das Zweistromland, zum Teil aus Ägypten. Aber ohne Griechenland, ohne den Hellenismus wäre weder Rom das geworden was es geworden ist, noch wäre die heutige europäische Zivilisation denkbar ohne Sokrates, ohne Plato, ohne Aristoteles, ohne Sophokles, ohne Euripides, ohne die griechischen Geschichtsschreiber. Es fehlt ein bisschen Respekt gegenüber Griechenland, außerdem fehlt ein bisschen Herz.

Sieren: Eine weitere Frage aus dem Publikum: „Herr Schmidt, Sie haben 2005 in Peking gesagt, wer sich als Ausländer für die Förderung von Demokratie und Menschenrechten in China einsetzen wolle, lasse den Respekt vor der großen Zivilisation vermissen. Halten Sie an dieser Auffassung heute noch fest?“

Schmidt: Ich weiß nicht aus welchem Zusammenhang dieses Zitat stammt, aber ich habe keinen Grund, es zu korrigieren.

Sieren: Warum nicht?

Schmidt: Warum sollte ich? Wenn ich sowas gesagt habe, war es wohl überlegt und warum soll ich was anderes heute überlegen?

Sieren: Teilen Sie diese Einschätzung, Herr Gu?

Gu: Jein. Vielleicht relativierend zu Herrn Schmidt: Ich glaube doch, dass Demokratie, politische Freiheit und offener Machtkampf eine wunderbare Sache sind. Transparenz oder gegenseitiger Respekt, auch Opposition, Dissidenten sagen wir menschlich zu behandeln scheint mir doch auch sehr viel humanitärer oder menschlich zu sein als nackte Machtausübung. Diejenigen, die sich in China für Liberalismus einsetzen, befinden sich in der Minderheit. Ich schätze, dass Leute die an Liberalismus glauben, etwa 15 Prozent der gesamten Intellektuellen ausmachen. Wir haben dann in China noch 15 Prozent die zu den Neuen Linken gehören, aber die fahren dicke Mercedes, sind in den USA ausgebildet. Das sind Neo-Marxisten. Die überwiegende Mehrheit, 70 Prozent der Intellektuellen denken Richtung Stabilität, Vorrang auf wirtschaftlicher Entwicklung, autoritär. Das ist ein Kampf, in welche Richtung China gehen sollte. Diejenigen die regieren, die möchten ungerne gestört werden. Lass uns mal regieren, bis jetzt funktioniert die Wirtschaft. Diejenigen die kritisieren, die schimpfen, entweder sollen sie ins Gefängnis gehen oder raus aus dem Land. Das ist die Situation. Die Mehrheit der Bevölkerung hat von der wirtschaftlichen Entwicklung massiv profitiert. Wir haben vorhin von Legitimität gesprochen – die Akzeptanz der jetzigen politischen Führung in China bei der Bevölkerung scheint sehr hoch zu sein. Das plötzlich zu ändern durch Öffnung des politischen Systems, scheint nicht unbedingt im Sinne der Betroffenen zu sein.

Sieren: Eine andere Frage: „Wir verlieren durch den Aufstieg Chinas an Einfluss im Westen. Ist das eine gute Entwicklung?“

Schmidt: Wieso verlieren wir an Einfluss?

Sieren: Ich habe die Frage nicht gestellt, ich kann Ihnen die Frage jetzt nicht beantworten. Vermutlich ist damit gemeint, dass wir in dem Maße, in dem andere die Spielregeln mitbestimmen wollen, in der globalen Entwicklung nicht mehr so viel zu sagen haben werden.

Schmidt: Ich halte die Frage für falsch gestellt.

Sieren: Wie stellt man sie richtig?

Schmidt: Die Deutschen sollen sich überhaupt nicht einbilden, dass es auf ihren Einfluss ankommt. Nehmen Sie das Thema Menschenrechte, nehmen Sie das Thema Demokratie. Seit wann gibt es in Deutschland eine repräsentative Demokratie? Antwort: wir haben es einmal versucht nach 1919, 1930 war es am Ende. Dann haben wir es ein zweites Mal versucht mithilfe der alliierten Siegermächte. Die Deutschen haben keine große Tradition in Sachen parlamentarischer Demokratie. Wieso sollen ausgerechnet die Deutschen den Chinesen beibringen wie man Demokratie macht? Welch eine Überheblichkeit!

Sieren: Stimmen Sie dem zu [an Gu]?

Gu: Ich würde in die andere Richtung gehen und zwar konzentriert auf die Frage, die gerade gestellt wurde. Ich glaube nicht, dass Deutschland vor dem Hintergrund des Aufstiegs Chinas Einfluss verlieren würde. Die Frage klingt nach einem Nullsummenspiel. Das ist ja nicht so. Ich glaube, das ist eine Win-win-Situation. Durch Chinas Aufstieg hat Deutschland ökonomisch und politisch auch profitiert. Ich gehe nicht davon aus, dass Deutschland darunter leiden wird, wenn China aufsteigt, im Gegenteil. Wir müssen akzeptieren und zur Kenntnis nehmen, dass Deutschland gerade in China große Reputation genießt im Vergleich zu anderen europäischen Ländern, geschweige denn die USA. Das muss man sagen und insofern stimme ich dieser Unterstellung nicht zu.

Gu: Das weiß ich jetzt auch nicht. Das wäre ein Grund Angela Merkel in Peking anzurufen, um unseren chinesischen Freunden diese Frage zu beantworten.

Sieren: Und hier haben wir eine letzte Frage von ungefähr 7.422 chinesischen Bloggern, nämlich die Frage an Herrn Schmidt: „Was ist das Geheimnis Ihrer Langlebigkeit?“

Schmidt: Vermutlich sind das die Gene. Man könnte auch auf Hamburgisch sagen: „Der Kerl is'n zähes Aas.“

Sieren: Herzlichen Dank, dass Sie hier waren.

Vielen Dank. www.bosch-stiftung.de
<http://twitter.com/boschstiftung>
www.weibo.com/robertboschstiftung



Foto: Pressekonferenz der AHK Greater China

Deutsche Unternehmen blicken zuversichtlich auf Geschäfte in China

China bleibt für die deutsche Wirtschaft weiterhin einer der bedeutendsten Märkte weltweit. So erwarten deutsche Unternehmen in China für die kommenden Jahre sowohl höhere Umsätze als auch steigende Gewinne. Trotz gestiegener Herausforderungen wie beispielsweise in den Bereichen Personalsuche und -fluktuation, lokalem Protektionismus und zunehmendem chinesischen Wettbewerb, planen deutsche Unternehmen eine weitere Erhöhung ihrer Investitionen. Dies geht aus der diesjährigen Umfrage der Deutschen Handelskammer in China zum Geschäftsklima 2012 unter mehr als 300 ihrer Mitgliedsunternehmen hervor.

Die Deutsche Handelskammer in China hat auch in diesem Jahr wieder eine Umfrage zum Geschäftsklima in China durchgeführt. Zwischen dem 14. Mai und dem 8. Juni 2012 wurden mehr als 2000 Mitgliedsunternehmen befragt. Mit einer Rücklaufquote von 16,8% schließt der Geschäftsklimaindex 2012 an frühere Umfragen aus den Jahren 2011, 2010 und 2007 an und verdeutlicht die geschäftliche Entwicklung deutscher Unternehmen in China innerhalb der letzten Jahre. Im Fokus stehen hierbei die Bedeutung des chinesischen Marktes, die aktuellen Herausforderungen, sowie die geplanten Investitionsvorhaben und die zu erwartenden Entwicklungspotentiale.

Die Struktur deutscher Unternehmen in China

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Struktur

der deutschen Unternehmen kaum geändert. Die von der chinesischen Regierung vorangetriebene Erweiterung der wirtschaftlichen Kernregion um die aufstrebenden Industriestädte im Westen der Volksrepublik hat bislang nur sehr geringe Auswirkungen auf die Standorte deutscher Unternehmen.

Standorte

Die Standorte der Umfrageteilnehmer konzentrieren sich weiterhin hauptsächlich auf die Küstenregionen im Großraum Shanghai (47,2%), Peking (16,3%) und dem Perlflossdelta (18,6%). Eine eindeutige Mehrheit befindet sich somit in den so genannten 1st-Tier Städten (78%). Zu bemerken ist, dass die Dauer der Präsenz deutscher Unternehmen im Durchschnitt seit 2007 stetig zugenommen hat und entsprechend auch die Markterfahrung. Im Vergleich zu unserer Studie aus dem Jahr 2007 ist die Anzahl der Firmen mit weniger als zwei Jahren Marktpräsenz um 10,8% Prozentpunkte gesunken, während die Zahl der seit über zehn Jahren in China operierenden Unternehmen um 18,5% Prozentpunkte gestiegen ist.

Branchen

Auch wenn die Branchenverteilung deutscher Unternehmen in der Volksrepublik sehr vielfältig ist, ist eine eindeutige Mehrheit in den Feldern des Maschinen- und Anlagenbaus (24,0%), der Automobilindustrie (13,4%) und der Beratungs- und Rechtsdienstleistungssparte (13,4%) tätig. Insgesamt sind 34,8% der befragten deutschen Unternehmen in China dem produzierenden Sektor zuzu-

ordnen, mit regionalen Anteilen von 38.7% in Ostchina, 22.6% in Nordchina und 41.8% in Südchina. Die Hauptproduktionsfelder sind der Maschinen- und Anlagenbau (33.5%), die Automobilindustrie (28.7%) und die Kunststoffindustrie (13.9%).

Unternehmensgrößen

Das Rückgrat der deutschen Wirtschaft widerspiegelnd handelt es sich bei der Mehrheit um mittelständische Unternehmen mit weniger als 200 Mitarbeitern (61.6%). In den letzten fünf Jahren hat sich bei dieser Struktur der Unternehmen kaum etwas verändert, einzig die Anzahl der Standorte mit über 1000 Mitarbeitern ist leicht angestiegen (+3.3%). Der hohe mittelständische Anteil wird durch die Angaben zum jährlichen Umsatz bestätigt: Knapp 59% geben an, einen Umsatz unterhalb der 100 Millionen RMB-Marke zu haben.

Rechtsformen

Der Trend der letzten Jahre, dass immer mehr deutsche Unternehmen in Form von Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE in Form einer Ltd. Co.) tätig sind, setzt sich weiter fort. So ist die WFOE heute die mit Abstand gängigste Rechtsform deutscher Marktpräsenzen geworden (69.1%). Der Anteil von WFOEs ist im Vergleich zu 2007 um 17.1% Prozentpunkte gestiegen. Dagegen ist der Anteil von Joint Ventures um 9.8% Prozentpunkte und der der Representative Offices sogar um 19.4% Prozentpunkte gesunken.

Aktuelle Geschäftslage und Aussichten

Für die Mehrheit der in China operierenden deutschen Unternehmen zählt die Volksrepublik zu den wichtigsten Märkten weltweit. Über die Hälfte der Unternehmen rechnet weiterhin mit Gewinnzuwächsen. Weitere Investitionen sind ebenfalls geplant. Die generellen Aussichten und die Einschätzungen zur aktuellen Geschäftslage sind jedoch im Zuge der globalen Wirtschaftsentwicklung, protektionistischer Maßnahmen seitens der Regierung und herausfordernder Rahmenbedingungen im chinesischen Umfeld, getrübt als noch im Vorjahr. Auch die mittel- und langfristigen Prognosen hinsichtlich des Geschäftes, der chinesischen Wirtschaft und der Standorte sind zwar noch positiv, allerdings nicht mehr so optimistisch wie in der Umfrage 2011. West- und Zentralchina gewinnen weiter an Attraktivität.

Die Wichtigkeit des chinesischen Marktes

Für fast 60% der deutschen Unternehmen ist der chinesische Markt einer der drei wichtigsten Märkte weltweit. Über 11% geben

an, es handle sich gar, auf den Umsatz bezogen, um ihren Primärmarkt. Innerhalb des Branchenspektrums variiert die Wichtigkeit des Marktes. So ist China für den Maschinenbau und die Automobilindustrie mit 67.6% bzw. 66.7% unter den Top 3 Umsatzmärkten vertreten.

Die Wirtschaftslage in der Volksrepublik

Auch China hat, als weltweit agierende Handelsnation, mit den aktuellen Entwicklungen der weltweiten Märkte und insbesondere der Situation in Europa zu kämpfen. Die Schuldenkrise der EU-Staaten beeinflusst vor allem die chinesischen Exporte. Das Wirtschaftswachstum betrug im 1. Halbjahr 2012 lediglich 7.8% und lag damit knapp 2 Prozentpunkte unterhalb des vergleichbaren Wertes des Vorjahres. Für das gesamte Jahr wird derzeit ein BIP-Wachstum von 8%-8.3% prognostiziert (GTAI). Das Investitionswachstum stagnierte in den ersten beiden Quartalen und verlor gegenüber dem Vorjahreswert 0.3 Prozentpunkte. Die chinesische Regierung versucht, diesen Trends mit Reformen entgegenzuwirken, die neben geldpolitischen Maßnahmen (Leitzinssenkungen) teilweise auch protektionistische Maßnahmen enthalten, die mittelfristig zu Hindernissen für deutsche Unternehmen auf dem chinesischen Markt werden könnten.

Aktuelle Geschäftsentwicklung

Die meisten Unternehmen rechnen mit einer Umsatz- und Gewinnsteigerung für das Jahr 2012. Knapp zwei Drittel (64.7%) erwarten eine Umsatzsteigerung (Minus 3 Prozentpunkte im Vergleich zu 2011) und 52.5% einen Gewinnzuwachs (Minus 0.5 Prozentpunkte). Die Mehrheit der Unternehmen geht davon aus, dass sie die für 2012 gesetzten Geschäftsziele entweder voraussichtlich vollständig erreichen oder sogar übertreffen werden. Allerdings geben auch 32.1% der Befragten an, ihre Ziele voraussichtlich nur teilweise oder gar nicht zu erreichen. Die Einschätzungen der Umfrageteilnehmer lassen sich allerdings im Bezug auf die Branchen differenzieren. So gehen ein Siebtel (15.4%) der Vertreter der Dienstleistungsbranchen davon aus, ihre Ziele zu übertreffen, während nur ca 5% von einer Nichterreichung der Ziele ausgehen (5 . 1 %). Bei den Unternehmen des sekundären Sektors verhält es sich mit 14.1%, die damit rechnen, ihre Ziele nicht zu erreichen und 7.4%, die ein Übertreffen erwarten, fast umgekehrt. Außerdem fällt auf, dass die Erwartungen innerhalb des Automobilsektors weit auseinander gehen. Etwa ein Fünftel (18.4%)

erwartet, die gesetzten Ziele nicht zu erreichen, während 10.5% mit einem Übertreffen der Erwartungen rechnen. Eine regionale Differenzierung zeigt ein Nord-Süd Gefälle auf. Nur 3.9% der Unternehmen in Südchina rechnen mit einer Übererfüllung. Dagegen halten 11.8% ihre Ziele für nicht erfüllbar. Deutsche Unternehmen im Norden Chinas dagegen sehen die Erfüllbarkeit der Ziele für 2012 positiver (Übertreffen der Erwartungen: 13%; Nichterfüllung: 7.4%) und Osten (Übertreffen der Erwartungen: 13.6%; Nichterfüllung: 9.9%).

Zukunftseinschätzung der chinesischen Wirtschaft

Aufgrund der oben beschriebenen Situation der chinesischen Wirtschaft sind deutsche Firmen, hinsichtlich einer Einschätzung der wirtschaftlichen Zukunft des Reichs der Mitte, vorsichtiger als noch im Vorjahr. Mit etwa 27% ist der Anteil der Befragten, welche eine Verschlechterung der derzeitigen Bedingungen erwarten, fast ebenso hoch wie der Anteil, der an eine Verbesserung glaubt. Die Mehrheit rechnet jedoch nicht mit einer Veränderung im Vergleich zum Jahresanfang. Regional lässt sich sagen, dass Unternehmen im Norden Chinas und in Shanghai relativ zuversichtlich sind, dass es mittelfristig zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Verhältnisse kommt. Die Angaben der Unternehmen im Süden sind dagegen deutlich pessimistischer (Verschlechterung: 33.3%). Die unterschiedlichen Branchen geben keine maßgeblich abweichenden Prognosen ab.

Geschäftsaussichten

Die Geschäftsaussichten sind weniger euphorisch als im Vorjahr. Dies liegt nicht nur an der Verlangsamung des chinesischen Wirtschaftswachstums, sondern auch an einem steigenden Protektionismus und einem verstärkten Wettbewerb. Während 2011 etwa ein Drittel mit einer Umsatzsteigerung von über 25% rechnete, trifft diese Aussage in diesem Jahr nur noch auf ein Fünftel der befragten Unternehmen zu. Des Weiteren ist die Zahl der Firmen, die einen Rückgang des Umsatzes erwarten, leicht gestiegen. Insbesondere in den produzierenden Branchen der Automobilindustrie und des Maschinenbaus werden weniger hohe Umsatz- und Gewinnsteigerungen erwartet. Die Zukunftsaussichten im Hinblick auf die aktuellen Standorte sind stark branchenabhängig. Die Vertriebs- und Dienstleistungsunternehmen sind mit ihren aktuellen Standorten sehr zufrieden. Die befragten Produktionsunternehmen geben hingegen an, weniger optimistische Aussichten für ihre

Standorte zu haben. Da die Attraktivität von Produktionsstandorten in 2nd-Tier Städten (28.8%) bereits jetzt höher ist als in 1st-Tier Städten (15.4%), ist langfristig ein sukzessiver Rückgang deutscher Produktionsstandorte in den 1st-Tier Städten zu erwarten.

Das Potential des Westens

Knapp drei Viertel (72%) der befragten Unternehmen geben an, sich nicht auf eine bestimmte Vertriebsregion in der Volksrepublik zu beschränken, sondern vielmehr gesamt Mainland China zu bearbeiten. Diese Mehrheit kommt in diesem Jahr erstmalig zustande und reiht sich in den Trend ein, die Geschäfte Richtung Westen auszudehnen. Die westlichen Regionen, rund um aufstrebende Industriestädte wie Chongqing oder Chengdu, haben laut den befragten Unternehmen bis 2015 das höchste Potential für ein Wachstum der Verkaufszahlen. Über 65% schätzen die zentralen und westlichen Regionen als sehr zukunftssträchtig ein. Aufgrund dieser Aussichten denken einige Teilnehmer der Umfrage über eine Umstellung der Vertriebswege nach. Während momentan eine Mehrheit ihre Verkäufe direkt über eigene Vertriebsgesellschaften abwickelt, wird für die westlichen Provinzen eine indirekte Vertriebsstruktur über Agenten / Händler in Erwägung gezogen. Den größten Vorteil sehen die Unternehmen in dem Anschluss lokaler Netzwerke an das Eigene (großer Vorteil: 45%). Dies sei gerade in den Gebieten abseits der drei wirtschaftlichen Kernzonen, in denen der Etablierungsprozess noch anhält, von großer Relevanz. Der größte Nachteil sei der Verlust einer direkten Firmen-Käufer-Beziehung (großer Vorteil Direct Sale: 64%), welche Sicherheiten und Flexibilität bietet.

Investitionen

Die Unternehmen planen weiterhin eine Erhöhung ihrer bestehenden Investitionen. Allerdings sind diese nicht mehr so umfangreich geplant wie noch im Vorjahr. Eine regionale Differenzierung bestätigt die geringeren Perspektiven der deutschen Unternehmen im Süden Chinas im Bezug auf die aktuelle und zukünftige Wirtschaftsentwicklung. Nur 27.5% der Befragten im Süden erwarten eine Steigerung des Investitionsumfanges, während im Norden der Volksrepublik knapp 65% von einer Erhöhung der Investitionen ausgehen. Es fällt auf, dass vor allem bei größeren Unternehmen Investitionszuwächse in Planung sind (Erhebung nach Mitarbeiterzahl; >1000: 63,0%; <200: 43,5%). Am attraktivsten für kommende Investitionen ist noch immer der Hauptstandort deutscher

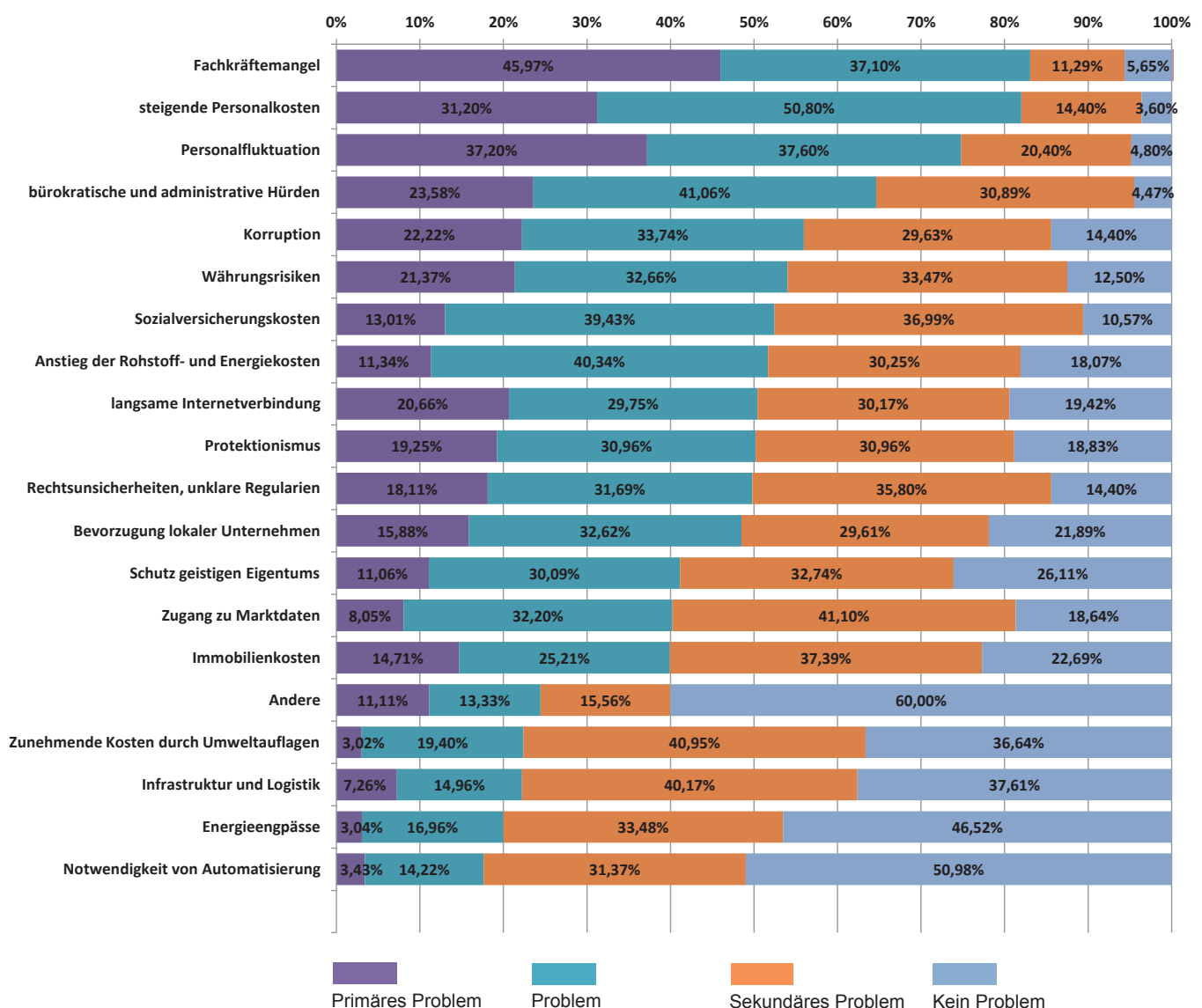
Unternehmen: Shanghai.

Überblick

Trotz der sich abschwächenden globalen Wirtschaftskonjunktur ist China für die deutschen Unternehmen nach wie vor ein wichtiger Markt, wenn nicht der Wichtigste. Die Motive für den Markteintritt sind in erster Linie das enorme Verkaufspotential, die generelle Präsenz auf dem asiatischen Markt sowie die Nähe zum Kunden. Jedoch werden diese positiven Aspekte auch von Herausforderungen begleitet, die die Aktivitäten auf dem Markt erschweren. Die deutschen Unternehmen in China sehen sich weiterhin mit einer ganzen Reihe von Problemen größeren und kleineren Ausmaßes konfrontiert. Nur eine der 19 (Abb. 12) möglichen Antworten wurde von über 50% der befragten Unternehmen nicht als Problem eingestuft. Abgesehen von kleineren Abweichungen gibt es keine weiteren großen

Änderungen bei der Einordnung verschiedener Hürden nach ihrer Signifikanz im Vergleich zum Vorjahr. Laut der Umfrage zählen Schwierigkeiten im Personalbereich nach wie vor zu den größten Herausforderungen. Während mehr als 50% der Befragten angeben, dass die ersten zehn Punkte der Auflistung (Abb. 12) zu ihren Hauptschwierigkeiten gehören, hat jedes fünfte Unternehmen in erster Linie Probleme im Bereich der Bürokratie, Korruption oder etwa der Internetgeschwindigkeit. Infrastruktur und Logistik, Umwelttrichtlinien und die Notwendigkeit zur Automatisierung stellen dagegen nur noch für wenige Unternehmen Hürden dar. Im Vergleich zum Geschäftsklimaindex 2011 haben vor allem Energieengpässe (Minus 19,7 Prozentpunkte), Währungsrisiken (Minus 11,8 Prozentpunkte) und Energie- und Rohstoffpreise (Minus 11,7 Prozentpunkte) als geschäftliche Herausforderungen an Bedeu-

(Abb. 12) Umfrage bei deutschen Unternehmen in China



tung verloren. Probleme durch Korruption und bürokratische Hürden haben hingegen leicht zugenommen. Die Unterschiede der geschäftlichen Herausforderungen verschiedener Wirtschaftszweige sind begrenzt. Die Automobilindustrie hat überdurchschnittliche Probleme mit Personalfuktuation, während die Dienstleistungssparte vor allem mit steigenden Personalkosten zu kämpfen hat. Regionale Unterschiede sind hingegen deutlicher: Unternehmen in Shanghai berichten von geringeren Problemen mit Korruption und administrativen Hürden, haben aber erhöhte Schwierigkeiten mit Fachkräftemangel und Personalfuktuation. Für Unternehmen im Süden Chinas stellen hingegen höhere Arbeitskosten und administrative Hindernisse die größeren Probleme dar.

Personal

Auch in diesem Jahr liegen die maßgeblichsten geschäftlichen Herausforderungen der deutschen Unternehmen in China im Personalbereich. Auf der einen Seite klagen gerade die produzierenden Betriebe über ihre Schwierigkeiten, auf dem lokalen Markt gut ausgebildetes Personal zu finden, welches direkt einsetzbar ist. Auf der anderen Seite sehen sich die deutschen Firmen mit der Herausforderung konfrontiert, gutes Personal zu halten und müssen sich in ihren Programmen zur Mitarbeiterbindung auf die Bedürfnisse der unterschiedlichen Angestellten einstellen. So geben mehr als 80% der Befragten an, Probleme oder gar große Probleme bei der Suche nach geeigneten Fachkräften zu haben. An zweiter Stelle der Herausforderungen für deutsche Firmen liegen die steigenden Lohnkosten. Um die 75% haben zudem anhaltende Schwierigkeiten mit einer starken Fluktuation des Personals. Hinzu kommen die Lohnnebenkosten, die seit dem Jahr 2000 im Schnitt um ca. 10% pro Jahr gestiegen sind. Auch die geplanten Standorterweiterungen in den Westen Chinas werden die deutschen Firmen nicht vor weiteren Herausforderungen im Personalbereich schützen.

Intellectual Property Rights (IPR)

Obwohl sich das rechtliche Umfeld in China in den vergangenen Jahren deutlich verbessert hat, zeigten frühere Studien auf, dass der Schutz geistigen Eigentums stets an oberster Stelle aller Herausforderungen für ausländische und somit auch deutsche Unternehmen stand. Heute hingegen werden der Schutz geistigen Eigentums sowie rechtliche Unsicherheiten häufig nicht mehr als Hauptprobleme angesehen, andere Themen haben

sich in den Vordergrund geschoben. Befand es sich noch im letzten Jahr unter den Top 10 der Herausforderungen für deutsche Unternehmen, rangiert es nun auf Platz 13 von 19 möglichen Geschäftsproblematiken. Bei 11.1% aller befragten Unternehmen wird es allerdings noch als eines der Hauptprobleme angesehen, während es 30.1% noch immer als Problem einstufen. Bemerkenswert ist auch, dass sich bisher fast 77.8% der Unternehmen, nach eigener Aussage, nicht durch ein chinesisches Unternehmen mit einer Angelegenheit bezüglich des Schutzes geistigen Eigentums konfrontiert gesehen haben.

Lokaler Wettbewerb

Die stetig wachsende Wirtschaft und der wachsende Binnenmarkt Chinas lässt die deutschen Unternehmen einen zunehmend verstärkten Wettbewerb wahrnehmen. Dieser geht nicht nur von anderen ausländischen Konkurrenten aus, sondern insbesondere von lokalen Unternehmen. Insgesamt erklären 73,8% der Befragten eine, von chinesischen Konkurrenten ausgehende Wettbewerbssteigerung zu spüren. Dies entspricht einem Anstieg um 12 Prozentpunkte im Vergleich zum Jahr 2011. Dieser Trend wird branchenübergreifend wahrgenommen. Während die Dienstleistungsbranche sich mit 67.6% etwas unter dem Durchschnitt befindet, liegt die Einschätzung der produzierenden Branchen etwas darüber (75.3%). Nur 4.4% geben an, sie erlebten keinen Wettbewerb durch chinesische Unternehmen. Weitere 1.2% berichteten von abgeschwächter Konkurrenz. Den deutlichsten Wettbewerbszuwachs vermerkten die Befragten der Automobilindustrie (78.4%). Die generelle Wettbewerbssteigerung hinterlässt demnach deutlichen Eindruck. Allerdings erwarten weniger als 20% der Befragten einen Anstieg des Wettbewerbs durch steigende Patentierungsraten lokaler Unternehmen. Knapp 45% sehen demnach keine Gefährdung ihrer Wettbewerbsfähigkeit durch Patentanmeldungen chinesischer Konkurrenten, während 32.2% überhaupt keine Veränderung feststellen konnten. Was den deutschen Unternehmen noch mehr Sorge bereitet, ist der zunehmende lokale Protektionismus. Seit 2007 verzeichnet dieser Indikator mit einer Steigerung um 15.2 Prozentpunkte die größte Zunahme.

Quelle: AHK Greater China



Foto: Pressekonferenz der AHK Greater China

Interview mit Alexandra Voss Delegierte der Deutschen Wirtschaft in Peking

Die Studie der AHK spiegelt das heutige Geschäftsklima in China. Der CIHD ist anhand der Studie noch etwas ins Detail gegangen und ein Interview mit Alexandra Voss, Delegierte der Deutschen Wirtschaft in Peking, geführt, das die Studie beleuchtet und einige weitere Fragen beantwortet. Wir bedanken uns für die Zusammenarbeit mit der AHK Greater China.

CIHD: Steigende Lohnkosten sollten kein Problem bei einem Verkauf der Produkte am lokalen Markt sein. Oder steht der Export der Waren aus China immer noch im Fokus?

AHK: Neun von zehn deutschen Unternehmen produzieren heute in China für den chinesischen Markt. Dabei spielen im Vergleich zum Wettbewerb Lohnkosten oft eine geringere Rolle. Dennoch sind die steigenden Lohnkosten in China für deutsche Unternehmen eine der größten Herausforderungen – unabhängig davon, ob sie für China oder den Export produzieren. Zweistellige Steigerungsraten in vielen Branchen führen zu einer Lohnspirale, welche alle Unternehmen vor Schwierigkeiten stellt.

CIHD: Welche Methoden nutzen deutsche Unternehmen in China, um qualifizierte Mitarbeiter im Unternehmen zu halten?

AHK: Deutsche Unternehmen investieren in China häufig in umfassende Retention-Programme für ihre Mitarbeiter. Diese beinhalten unter anderem Zuschüsse zur

Rente oder zum Wohnungsbau, Krankenversicherung oder Unterstützung bei der ärztlichen Versorgung, Freizeitangebote oder auch regelmäßige Betriebsausflüge. Aufgrund des hohen Angebots und einer anderen Arbeitskultur sind betriebliche Wechsel aber weiterhin eine große Herausforderung.

CIHD: Welche Probleme sind es konkret, die deutsche Unternehmen mit der Bürokratie haben?

AHK: Es herrscht in China geringe Transparenz bei der Definition und Einführung von neuen Regelungen – häufig ist die Vorwarnzeit kurz und die Implementierung nicht klar. Generell ist der Umgang mit Behörden in China anspruchsvoll und benötigt Zeit sowie verlässliche Kontakte.

CIHD: Warum ist der Schutz des geistigen Eigentums nicht mehr so wichtig? Kann man sich in China dagegen besser zur Wehr setzen, oder hat man gelernt, mit den „Nachbauten“ zu leben?

AHK: Sowohl als auch. Die Gesetzeslage hat sich in den vergangenen Jahren verbessert und entspricht heute zum großen Teil den Bestimmungen der Welthandelsorganisation. Die Durchsetzung entsprechender Regelungen funktioniert in Städten wie Peking und Shanghai, auf dem Land gibt es allerdings weiter große Probleme. Prinzipiell sind dabei deutsche Unternehmen heute beim Markteintritt besser vorbereitet und wägen bereits

im Vorfeld realistische Maßnahmen ab, ihr geistiges Eigentum zu schützen.

CIHD: Welche Art von Protektionismus spüren die deutschen Firmen? Gilt dies auch für Firmen, die in China fertigen?

AHK: Deutsche Unternehmen haben in China das Gefühl, dass bei Ihnen stärker auf die Einhaltung von Regelungen zu Compliance und Umweltschutz geachtet wird als bei ihren chinesischen Wettbewerbern. Darüber hinaus fühlen sie sich beim Zugang zu öffentlichen Aufträgen benachteiligt. Die Tatsache, dass eine Firma in China fertigt, macht dabei selten einen Unterschied.

CIHD: Welches Profitniveau haben die deutschen Unternehmen derzeit im Schnitt. Ist die Profitabilität besser als in Deutschland?

AHK: Für 60 Prozent aller deutschen Unternehmen in China ist der lokale Markt einer der drei wichtigsten weltweit. Dabei ist vor allem das momentane und künftige Wachstum entscheidend. Auch wenn zweistellige Wachstumsraten in China wohl der Vergangenheit angehören, bietet das Reich der Mitte für viele Unternehmen noch großes Entwicklungspotenzial.

CIHD: Wie hat sich die Politik der chinesischen Regierung, die zentralen und westlichen Provinzen des Landes zu entwickeln, bereits jetzt in den Absatzzahlen bemerkbar gemacht? Sind diese Regionen bereits ein signifikanter Absatzmarkt für deutsche Unternehmen oder ist es ein reiner Zukunftsmarkt?

AHK: Mit der fortschreitenden Entwicklung im Landesinnern wird Chinas Westen für deutsche Unternehmen immer interessanter. Heute gibt es bereits vermehrt Vertriebsstellen und vereinzelt Produktionsstandorte, beispielsweise in Chengdu oder Chongqing. Prinzipiell sind die Absatzchancen im Westen allerdings heute und auch in Zukunft geringer als im Osten des Landes, schon allein aufgrund der Tatsache, dass dort deutlich weniger Menschen leben.

Alexandra Voss
Delegierte der Deutschen Wirtschaft und Geschäftsführerin der Deutschen Handelskammer in Peking

CIHD: Frau Voss, wir bedanken uns für Ihre ausführlichen Antworten.

Über die Delegiertenbüros der deutschen Wirtschaft in Greater China (AHK Greater China)

Die AHK Greater China ist die Schlüsselorganisation für die Vertretung deutscher Wirtschaftsinteressen im Auftrag der deutschen Bundesregierung in China. Mit Büros in Peking, Shanghai, Guangzhou, Hong Kong und Taipeh repräsentiert die AHK deutsche Unternehmensinteressen im Großraum China und setzt sich für den Ausbau der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen ein. Die AHK Greater China ist Teil eines Netzwerkes von über 120 deutschen Wirtschaftsvertretungen weltweit, die seit über 150 Jahren im Ausland aktiv sind. Das erste Büro in der Region Greater China wurde 1981 in Taipeh eröffnet.

Weitere Informationen unter
www.china.ahk.de

Chinesisch lernen Lektion 1

恭贺 新春

(Gong He Xin Chun)

Herzlichen Glückwunsch zum
neuen Frühling

Chinesisch lernen Lektion 2

事业发达

(Shi Ye Fa Da)

Viel Erfolg



Prof. Wolfgang Luan (CIHD)

Wenn sich Geschäfte mit chinesischen Unternehmen anbahnen, gilt es gewisse Regeln zu beachten.

Das Wichtigste ist festzustellen, ob der Partner wirklich fair und in der Lage ist, überhaupt Geschäfte mit Ihnen führen zu können.

Die seit Jahren zunehmende Globalisierung hat unter anderem auch dazu geführt, dass sich der chinesische Markt mehr und mehr geöffnet hat und der Zugang für deutsche Unternehmen, die mit chinesischen Betrieben ins Geschäft kommen wollen, einfacher geworden ist. Besonders für die kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland, die gerne in China Geschäfte abwickeln möchten – und dies möglichst selbstständig und aus eigener Kraft – kann das böse ausgehen. Sie handeln schnell und ohne Strategie oder eine wohlüberlegte Absicherung – und zwar oft, um einfach möglichst unkompliziert ins Geschäft zu kommen. Sie sind der Meinung, dass sie das selbstständig und ohne Hilfe von Experten zuwege bringen. Ein häufiger Grund dafür ist, dass sie glauben Geld sparen zu können. Sie nutzen einfach die kurzen Wege und informieren sich im Allgemeinen über das Internet oder auf Messen. Einige suchen auch den persönlichen Kontakt zu Chinesen und hoffen, durch diese Verbindung, leicht und unkompliziert ins Geschäft zu kommen. Insbesondere sind davon kleine Unternehmen, aber auch Händler betroffen, die sich einen schnellen Gewinn erhoffen. Aber ohne das geschäftliche und das kulturelle Know-how sind Probleme oft vorprogrammiert.

In der Regel läuft es so: Man entscheidet sich

nach kurzer Recherche und einigen Rückfragen für ein Unternehmen, mit dem man eine Geschäftsbeziehung aufbauen möchte. Es werden ein-, zwei kleine Geschäfte abgewickelt, die auch meist gut klappen und wo keine allzu großen Verluste zu erwarten sind – gerade im Bereich von kleinen oder mittelständischen Unternehmen. Man glaubt, dass das chinesische Unternehmen ein Partner für die Zukunft sein könnte und verlässt sich arglos und „mit deutschen Erfahrungen“ darauf, alles auch in Zukunft reibungslos läuft. Man vertraut dem Gegenüber mittlerweile und wagt im nächsten Schritt auch mit Größeren ins Geschäft zu kommen. Hier erneut zu recherchieren und detaillierte Informationen einzuholen, die Unternehmen und Geschäftspartner nochmals zu prüfen, halten viele für unnötig – und genau das erweist sich häufig als fataler Fehler. Es gibt zahlreiche Unternehmen, die dafür bereits viel Lehrgeld gezahlt haben.

Ich werde Ihnen nachfolgend einige Beispiele nennen, um aufzuzeigen, dass es nicht so ohne weiteres möglich ist, den gängigen deutschen Maßstab im Geschäftsumgang auch für den Handel in China umzusetzen.

1. Beispiel:

Eine großes Architektenbüro aus Wiesbaden bekam per Mail eine Anfrage aus China. Es ging um ein Bauvorhaben für das Stahlunternehmen KISCO in China. Hierbei handelte es sich um einen Auftrag mit einem Volumen von über 40 Mio. Euro. Die Architekten in Deutschland informierten sich über

das chinesische Unternehmen im Internet, fanden die Website, die ja tatsächlich existiert und war sehr interessiert an einer Kooperation. Es entwickelte sich ein reger Mailverkehr zwischen dem Ansprechpartner aus China und dem deutschen Unternehmen über die Art des Projektes sowie die speziellen Aufgaben und das deutsche Unternehmen erhielt eine detaillierte Beschreibung zum Projekt. Darüber hinaus bekamen sie umgehend per Mail den 19-seitigen vorgefertigten Vertrag und die Anfrage ob der Geschäftsführer des deutschen Unternehmens zu einem Gespräch/Besuch nach China kommen könne.

Das deutsche Unternehmen war sehr interessiert und bereits dabei, die Visa zu beantragen und die Flüge zu buchen. Zeitgleich jedoch gab es eine Kontaktaufnahme mit dem CIHD und die Bitte, den ganzen Vorgang vielleicht doch einmal zu überprüfen – weil man sich eben nicht 100% sicher war: Ganz ohne persönlichen Kontakt und Verhandlungen sollte es schon zu einem Vertragsabschluss kommen?

Ich habe mich mit dem ganzen Vorgang auseinandergesetzt und vermutete gleich, dass dies der Versuch eines Betrugs war. Ein guter Freund von mir, CEO bei KISCO konnte Fakten liefern. Wie erwartet gab es keinerlei Planungen für ein derartiges Projekt. Obwohl die chinesische Website existiert, die E-Mail-Accounts realistisch und bereits der Vertrag, über den verhandelt werden sollte, übersandt worden waren, setzte ich mich telefonisch mit den Auftraggebern in Verbindung und konfrontierte sie mit den Fakten. Schnell stellte sich heraus, dass der Kontakt in China eine "One-Man-Show" war. Die Reaktion der Person am Telefon, als klar war, dass sich plötzlich ein Chinese einschaltete, der informiert war und sich nun auch damit befasste, war eindeutig. Das Telefonat wurde sofort unterbrochen und zu dem deutschen Unternehmen wurde kein Kontakt mehr aufgenommen.

Hier vermuten wir, dass schon ein Besuch des deutschen Geschäftsführers mit Geschenken, Hotelübernachtungen etc., verbunden mit feudalen Essenseinladungen des deutschen Unternehmers, den Einsatz schon gelohnt hätten. Vielleicht gab es aber noch ganz andere Pläne.

2. Beispiel:

Ein CIHD-Mitglied handelt mit Werkzeugen und suchte im Internet nach einem Geschäftskontakt zu einem Unternehmen in China, fand einen entsprechenden Betrieb und be-

stellte dort die gewünschten Produkte. Ausgehandelt wurde, dass das deutsche Unternehmen die Waren gegen Vorkasse erhalten sollte. Ein, zwei Lieferungen waren ohne Beanstandung und man war daran interessiert, diese Geschäftsverbindung fortzusetzen und das chinesische Unternehmen erhielt eine weitere Bestellung. Diese Lieferung war nun leider unvollständig, bzw. fehlerhaft. Es wurde vereinbart, dass eine weitere Lieferung erfolgen, und die fehlerhafte von der neuen Bestellung abgezogen werden sollte. Plötzlich gab es jedoch im chinesischen Unternehmen keinen Ansprechpartner mehr. Niemand wollte sich dazu äußern, keiner wusste Bescheid. Dem deutschen Unternehmen entstand durch die Vorkasse ein Schaden von über 7.000 Euro. Dieser Fall ist noch in Klärung.



Foto: Gerd Altmann / pixelio.de

3. Beispiel:

Ein deutscher Konzern aus Bochum (Klimatechnik) betrieb seit über 10 Jahren ein erfolgreiches Joint Venture mit einem staatlichen chinesischen Partner. Der staatliche Partner wurde privatisiert und ab diesem Zeitpunkt schrieb die Firma Verluste und musste letztendlich Insolvenz anmelden. Der chinesische Partner hat dann die wesentlichen Unternehmenswerte billig gekauft und ein Unternehmen neu aufgebaut, welches die gleichen Produkte fertigt. Es hat sich gezeigt, dass der chinesische Partner die Insolvenz absichtlich herbeigeführt hat.

4. Beispiel:

Ein deutsches KMU aus Frankfurt (Bergbaubranche), hat eine Unternehmenstochter mit einem westlichen Geschäftsführer in Tianjin aufgebaut und für den Fertigungs-Vertrieb mit einem chinesischen Partner, zusammengearbeitet. Dieser hatte eine Lizenz zur Planung kompletter Anlagen. Mit der Zeit entwickelte es sich, dass der Vertrieb sämtliche Kontakte zu den Kunden kontrollierte. Dazu konnte es nur kommen, weil der westliche Geschäftsführer nicht über die Gepflogenheiten chinesischer Geschäfte informiert

war und die kulturellen Unterschiede im Umgang mit den Mitarbeitern nicht berücksichtigte und es so zu Meinungsverschiedenheiten kommen konnte. Als dann das deutsche Unternehmen versuchte selbst wieder einen Zugang zu den Kunden aufzubauen, hat sich der chinesische Partner vom deutschen Unternehmen getrennt und ca. 10 Personen aus dem leitenden Management abgeworben und fortan die Anlagen selbst produziert. Das deutsche Unternehmen brauchte mehrere Jahre, um wieder auf den Stand zu kommen, den es zuvor hatte.

5. Beispiel:

Ein, wohlgemerkt, sehr kleiner chinesischer Kunde kauft 1 Container Lebensmittel gegen Vorkasse. Die zweite Lieferung über 2 Container wurde per L/C beglichen. Die dritte Lieferung über 5 Container erfolgte per Zahlung gegen Dokumente. Im Anschluss wurden 10 Container bestellt. Diesmal sollte die Zahlung nach Ankunft der Waren erfolgen. Nach der Ankunft der Waren in China, waren sie plötzlich verschwunden und das Düsseldorfer Unternehmen hat von diesem Kunden nie wieder etwas gehört.

6. Beispiel:

Ein chinesischer Kunde will eine sehr große Anzahl an Handdrehbohrmaschinen kaufen und schickt unverzüglich einen Vertrag (ohne Besichtigung oder Verhandlungen). Das deutsche Unternehmen aus dem Harz bittet mich um Rat. Ich befürchtete, es könnte der Versuch eines Betrugs sein und biete an, dass ein Mitarbeiter den Geschäftsführer in China begleitet. Das Unternehmen ist einverstanden und gemeinsam mit einem Famous-Mitarbeiter wird ein Termin mit dem Kunden anberaumt. Der „Kunde“ zeigte sich sehr unzufrieden, weil ein Chinese eines anderen Unternehmens dabei war und das Gespräch endete schnell und ergebnislos. Danach hat das deutsche Unternehmen von dem Kunden nichts mehr gehört.

7. Beispiel:

Famous hat eine gebrauchte Rohrschweißanlage angeboten. Eine Handelsfirma aus Yunnan meldete sich und wollte die Anlage kaufen – ungesehen. Nachdem Famous darauf bestanden hat, die Firma zu besuchen, hat man dort abgelenkt und schließlich hörte man von dem Unternehmen nichts mehr.

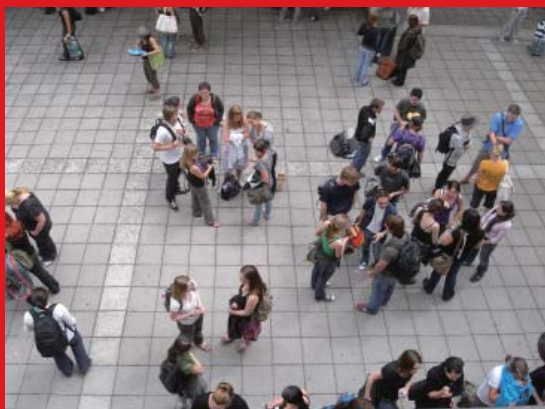
Um diese Fehler zu vermeiden, sollte man, bevor man sich auf Geschäfte mit chinesischen Unternehmen einlässt, einige Punkte in Betracht ziehen:

- Prüfen Sie, ob Ihr Geschäftspartner wirklich fair und überhaupt in der Lage ist, mit Ihnen ins Geschäft zu kommen.
- Schalten Sie eine Vertrauensperson ein die in Lage ist herauszufinden, ob ihr zukünftiger Partner auch wirklich langfristig mit Ihnen ins Geschäft kommen will. Vielleicht ist sogar ein Besuch im jeweiligen Unternehmen nötig.
- Sichern Sie sich ab! Setzen Sie für alle Geschäfte mit chinesischen Partnern einen englischen, deutschen oder chinesischen Vertrag auf – und diesen möglichst zu Ihren Bedingungen, damit Sie auf der sicheren Seite sind. Legen Sie Wert auf optimale Zahlungsbedingungen.
- Wenn Sie Produkte aus der VR kaufen möchten, entsenden Sie eine Vertrauensperson nach China, die nicht nur die Qualität der Waren prüft, sondern auch die erste Ladung und möglichst jede weitere auf Vollständigkeit und Qualität überprüft – bevor die Container, bzw. das Schiff beladen werden. Unabhängig davon, ob es ein kleiner Handelspartner ist oder ein großes Unternehmen.
- Wenn Sie langfristig mit Chinesen ins Geschäft kommen oder größere Transaktionen vornehmen möchten, sollten Sie überlegen, einen chinesischen Mitarbeiter einzustellen auf den Sie sich 100%ig verlassen können. Oder Sie lassen sich durch eine zuverlässige und erfahrene Person in Deutschland kompetent beraten.

Diese einfachen Regeln sind das Mindeste, woran Unternehmen in Deutschland sich orientieren sollten, wenn Sie in den chinesischen Markt einsteigen wollen. Der CIHD steht seinen Mitgliedern gern zur Seite. Wenn auch Sie Ihre individuelle Checkliste für zukünftige Kooperationspartner überprüfen wollen und Sie Unterstützung dabei möchten, potentielle Kunden objektiv und kritisch anzuschauen, lassen Sie es uns wissen.



Bericht: Wolfgang Luan



Studenten, Sebastian Bernhard / pixelio.de

China-Traineeprogramm an deutschen Hochschulen – Deutsch-Chinesische Kooperation für Student Affairs

Deutschland ist und bleibt für chinesische Studierende attraktiv: derzeit studieren rund 23.000 Chinesen an deutschen Hochschulen und bilden die größte Gruppe internationaler Studierender hierzulande – eine Herausforderung für Hochschulen und Studentenwerke.

Das Kooperationsprojekt „China-Trainee-programm an deutschen Hochschulen – Deutsch-Chinesische Kooperation für Student Affairs“ der Robert Bosch Stiftung in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Studentenwerk, verstärkt nicht nur die Aktivitäten zwischen Deutschland und China im Bereich der sozialen Dimension der Hochschulbildung, sondern dient auch der besseren Vorbereitung und Integration chinesischer Studierender in Deutschland.

In den letzten drei Jahren haben rund 30 chinesische Trainees bundesweit gemeinsam mit ihren deutschen Mentorinnen und Mentoren eine Vielzahl an Projektideen realisiert, um Studienerfolg und Alltagsleben chinesischer Studierender an deutschen Hochschulen zu verbessern: vom Computerspiel über Filme, interkulturelle Trainings, Studien, Umfragen, chinesische Sprechstunden und Veranstaltungen, an denen unzählige chinesische Studierende teilgenommen haben.

Das deutsch-chinesische Engagement der Akteure im Rahmen des China-Trainee-programms, um Studienerfolg und Alltagsleben der chinesischen Studierenden in Deutschland zu verbessern, wurde Anfang

des Jahres durch die Auszeichnung als „Ausgewählter Ort 2012 im Land der Ideen“ gewürdigt. Damit kann das 2010 gestartete Kooperationsprojekt „China Traineeprogramm“ nach drei Jahren auf eine deutsch-chinesische Erfolgsgeschichte zurückblicken. Ob von Ningbo nach Leipzig oder von Freiburg nach Chongqing – der Austausch über die soziale Dimension der Hochschulbildung hat in beiden Ländern bereits Spuren hinterlassen und das Netzwerk der Experten aus dem Bereich Student Affairs wächst auf beiden Seiten.

Mitte Januar 2013 wird gemeinsam mit der Robert Bosch Stiftung in Wuhan eine Akademie im Rahmen des China-Trainee-programms an der Huazhong University of Science and Technology in Wuhan eröffnet. Ein starker Fokus des China-Trainee-programms wird zukünftig - neben der Fortführung des Stipendiatenprogramms in Deutschland - die Nachhaltigkeit des Wissenstransfers in China sein. Ziel ist es, eine langfristige Bündelung und Weitervermittlung des Know-how aus dem China-Traineeprogramm und die Weiterqualifizierung von Alumni und chinesischen Multiplikatoren, die in China fundierte Informationen über den Bildungs- und Hochschulstandort Deutschland an chinesische Studierende weitergeben, zu gewährleisten.

Das China-Traineeprogramm (CTP) versteht sich als lernendes Programm, das unter hoher Beteiligung der AkteurInnen kollaborativ weiterentwickelt wird, um gezielt auf die

Bedürfnisse in beiden Ländern eingehen zu können. Die CTP-Akademie ist demnach eine lernende Organisation, die zukünftig synergetisch an den Schnittstellen mit anderen Programmen der Robert Bosch Stiftung, Bildungseinrichtungen in China und Deutschland sowie Alumni, Experten und Multiplikatoren arbeitet und forscht und den binationalen Wissensaustausch nachhaltig fördert.

Quelle: Vera Yu, Internationale Beziehungen/
International Relations
Deutsches Studentenwerk e.V. (DSW)
Monbijouplatz 11
D - 10178 Berlin

„Hamburg Summit: China meets Europe“ 2012

Kooperation auf Augenhöhe

Im Fokus des „Hamburg Summit: China meets Europe“, der vom 28. bis 30. November 2012 in der Handelskammer Hamburg stattfand, standen diesmal der Machtwechsel in China und die Staatsschuldenkrise in Europa.

440 Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft waren nach Hamburg gekommen, um über die neuesten Entwicklungen zu diskutieren. Als Ehrengäste nahmen der chinesische Wissenschaftsminister Wan Gang, seine deutsche Amtskollegin, Bundesministerin Annette Schavan, sowie der Vizepräsident des Europäischen Parlamentes, Prof. Georgios Papastamkos, teil.



Quelle: Hamburg Summit

Wan Gang, der von 1985 bis 2001 in Deutschland studiert und gearbeitet hat, zeigte sich als offener, gut informierter Vertreter der chinesischen Regierung. Er machte deutlich,

dass die neue chinesische Führung auf Innovationen setzen werde. Dies sei wichtig, um die Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Wirtschaft auf mittlere und längerfristige Sicht zu erhalten. Wan Gang rief dazu auf, eine „neue Seidenstraße“ zwischen China und Europa zu etablieren. Auf die gegenwärtige Staatsschuldenkrise ging Elmar Brok, Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses des Europäischen Parlamentes, ein und forderte in einem leidenschaftlichen Plädoyer „mehr Europa“ als Antwort auf die Krise. Seitens der Wirtschaft beleuchteten Jürgen Fitschen, Vorsitzender des Ostasiatischen Vereins und Co-Vorsitzender der Deutschen Bank AG, und Dr. Martin Brudermüller, China-Sprecher der deutschen Wirtschaft und stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der BASF SE, die Herausforderungen, vor denen die europäische Wirtschaft im China-Geschäft derzeit steht.

Eine neue Balance in China, die den Markt stärker als bisher gegenüber dem Staat begünstigt, forderte EU-Handelskommissar Karel De Gucht: „Der Markt, nicht der Staat, muss die Wirtschaft anführen!“, so sein Plädoyer. Die anschließende, lebhafteste Diskussion mit dem Handelskommissar nutzten die Wirtschaftsvertreter, um ihre Sorgen über den sehr konsequenten Kurs der EU-Kommission gegenüber den Handelspraktiken in China auszudrücken. Neben den Reden fanden auch Paneldiskussionen statt. Der Zustand der Weltwirtschaft, die Handelsbeziehungen zwischen der EU und China, der Liberalisierung der chinesischen Währung, „Smart cities“ und Strategien für China und Europa in einer multipolaren Welt waren Themen dieser Diskussionen.

Für viele war der Dialog zwischen Altbundeskanzler Helmut Schmidt und dem früheren US-Außenminister Henry Kissinger das Highlight des „Hamburg Summit“. Zwei Persönlichkeiten der Weltgeschichte diskutierten in der Handelskammer über die Rolle Chinas, Europas und der USA im globalen Machtgefüge. In den Vorträgen, Diskussionen und bilateralen Gesprächen wurde sämtlichen Summit-Teilnehmern deutlich, dass die neue chinesische Führung auf Kontinuität setzt und zugleich vorsichtige Reformen anstoßen wird.

Information: Bilder und Reden vom „Hamburg Summit: China meets Europe“ 2012 sind unter www.hamburg-summit.com abrufbar.



Jonas Polfuß M.A., Universität Münster

Interkulturelle Konflikte und Lösungswege: Beispiele aus der deutsch- chinesischen Praxis

Chinesen sind anders – Deutsche auch. Zu welchen interkulturellen Missverständnissen kommt es, wenn Deutsche und Chinesen zusammenarbeiten? Gibt es hilfreiche Hinweise, um Konflikte behutsam zu lösen oder vollständig zu vermeiden?

Während in der letzten Ausgabe des CIHD-Magazins ein Überblick zum interkulturellen China-Training gegeben wurde, geht der vorliegende Artikel auf konkrete Beispiele aus der Praxis ein. Im Mittelpunkt steht die deutsche Perspektive, doch die chinesische Sichtweise findet in den Erklärungen ebenfalls Berücksichtigung.

Medien, Klischees und Halbwissen

Dass Deutsche im Umgang mit Chinesen unsicher sind, liegt unter anderem an den deutschen Chinabildern. Es gibt wohl kaum ein Land, das in Deutschlands Medien stärker polarisiert. Wissenschaftliche Untersuchungen haben gezeigt, dass die Berichterstattung zu China hierzulande bisweilen sehr einseitig war. Festgefahrene, oft negative Reizthemen dominieren das Bild, andere – auch positive – Entwicklungen in der Volksrepublik werden hingegen ignoriert. Vereinfachungen und Klischees helfen uns, die komplexe Wirklichkeit zu ordnen. Wenn jedoch ein Land vor allem mit Gefahren verbunden und eine Kultur derartig mystifiziert wird, wie es bei China der Fall ist, kann dies eine Belastung für den interkulturellen Kontakt bedeuten. Aus diesem Grund ist es erforderlich, sich nüchtern und sachlich mit Land und Kultur zu befassen. Hemmendes oder verwirrendes Halbwissen

sollte aussortiert und mit Faktenwissen ersetzt werden.

Zwischen Eigenkultur und Ratgebern

Ein weiterer Faktor, der im Hinblick auf den deutsch-chinesischen Austausch Betonung verdient, ist die Reflexion der eigenen kulturellen Prägung. In interkulturellen Schulungen wird sinnvollerweise zu Beginn auf die eigene Kultur eingegangen. Hat man sich bewusst gemacht, welche Werte und Normen im eigenen Kulturraum von Bedeutung sind, ist es einfacher, mit kulturellen Unterschieden umzugehen. Viele Deutsche werden dabei beispielsweise feststellen, dass ihnen eine gradlinige Planung und eine direkte, faktenbasierte Kommunikation wichtig sind. Daneben spielt für sie die eindeutige Verteilung von Verantwortung eine große Rolle. Sobald Ratgeber ins Spiel kommen, sind einige Worte der Vorsicht angebracht. Das gilt ebenso für die Konfliktfelder und Lösungswege zwischen Deutschen und Chinesen, die im Folgenden vorgestellt werden. Grundsätzlich sind gewisse Verallgemeinerungen in interkulturellen Seminaren oder Publikationen unvermeidbar. Ein schriftlicher Ratgeber ist zudem schnell veraltet, wenn er ein Land zum Thema hat, das sich so rasant wandelt wie China. Die schnelle Informationsalterung lässt sich teilweise aufhalten, indem man sich auf diejenigen kulturellen Eigenschaften bezieht, die sich als recht stabil erwiesen haben. Dafür muss aber in Kauf genommen werden, dass die Inhalte nicht alles abdecken oder relativ oberflächlich bleiben. Um interkulturell auf dem

neuesten Stand zu sein, ist der Rat von Fachleuten notwendig, die sich ihrerseits ständig – auch im Zielland selbst – auf dem Laufenden halten.

Fallbeispiele

Vor dem Hintergrund dieser Einschränkungen werden nun drei Fallbeispiele von Missverständnissen und Konflikten aus der deutsch-chinesischen Praxis vorgestellt. Im Anschluss daran stehen Vermeidungsstrategien und Lösungen zur Diskussion. Die Fallbeispiele stammen leicht abgewandelt aus jüngeren Beobachtungen des Autors, die Personennamen wurden geändert.



Foto: Gerd Altmann / pixelio.de

1. Mitarbeiterführung:

Herr Zhaos überraschende Kündigung

Fallbeispiel:

Abteilungsleiter Schuster legt generell großen Wert auf die Privatsphäre seiner Mitarbeiter. Bei seinen chinesischen Angestellten macht er selbstverständlich keine Ausnahme. Er beschränkt die Kommunikation auf das Wesentliche und stützt sich nach Möglichkeit auf Zahlen und Fakten. Nur wenn er Verbesserungsvorschläge hat, unterbricht er den Arbeitsfluss, um direkt und unpersönlich zu erklären, wie die Effektivität weiter erhöht werden kann. Herr Schuster ist überrascht, als ein chinesischer Mitarbeiter namens Zhao nach wenigen Monaten im Betrieb kündigt: Er hatte sich doch nie beschwert und immer vorbildlich umgesetzt, was man ihm aufgetragen hatte. Erst im Gespräch mit Herrn Wang, einem verbleibenden chinesischen Angestellten, erfährt der deutsche Abteilungsleiter, dass Herr Zhao das Arbeitsklima als unterkühlt und das Verhältnis zum Vorgesetzten als zu distanziert empfunden habe...

Konflikt:

„Die Deutschen trennen strikt zwischen Arbeit und Freizeit“ – diesen Satz hört man häufig von ausländischen Kollegen in deutschen

Firmen. Nicht allein chinesische, sondern ebenfalls spanische oder amerikanische Mitarbeiter finden dieses Verhalten ein wenig befremdlich. Was sich in Redensarten wie „Erst die Arbeit, dann das Vergnügen“ widerspiegelt, ist tatsächlich ein dominantes Merkmal der deutschen Arbeitskultur. Das Verhältnis zwischen Mitarbeitern konzentriert sich allem voran auf die Arbeit und besonders zwischen Unternehmensführung und Belegschaft ist eine persönliche Distanz sehr verbreitet. In China ist es üblich, dass Führungspersonen zwar eine ausgeprägte Hierarchie wahren, doch trotzdem ein mitunter fast familiär anmutendes Verhältnis zu ihren Mitarbeitern pflegen.

Fragen nach dem persönlichen Wohlbefinden und der Gesundheit der Familie sind ebenso gängig wie erbauliche Komplimente in einer größeren Runde. Abteilungsleiter Schuster aus dem Beispiel hatte sich „typisch deutsch“ verhalten. Er hatte vermutlich die besten Absichten, als er den seinerseits geschätzten Normen gefolgt war und den chinesischen Mitarbeiter lediglich bei Problemen angesprochen hatte.

Lösungsansatz:

Man kann und muss freilich nicht gänzlich chinesisch werden, um sich als Deutscher gut mit seinen chinesischen Mitarbeitern zu verstehen. Es ist allerdings ratsam, sich hier und da anzupassen, wenn dies nicht nur dem Arbeitsklima, sondern darüber hinaus den Arbeitsergebnissen zugutekommt. Der chinesische Angestellte hätte sich offenbar über einige persönliche Worte und sicher über gelegentliche Komplimente für die geleistete Arbeit gefreut. Denkbar ist ferner, dass er sich an der deutschen Direktheit beim Kritisieren – vielleicht sogar vor den anderen Kollegen – gestoßen hatte. Dies lässt sich leicht durch ein Vier-Augen-Gespräch vermeiden. Erwähnenswert ist auch, dass Herr Schuster, leider zu spät, von einem verbliebenen chinesischen Mitarbeiter über das Verhalten von Herrn Zhao aufgeklärt wurde. Es ist besonders hilfreich, sich rechtzeitig bei solchen interkulturellen Vermittlern Rat zu holen, um diesen und ähnlichen Konflikten vorzubeugen.

2. Pressearbeit:

Aufwandsentschädigung zwischen den Zeilen

Fallbeispiel:

Um in Shanghai die Pressekonferenz einer deutschen Organisation zu begleiten, die auf dem chinesischen Markt Fuß fassen möchte,

wird eine Sinologin, Frau Weber, eingestellt. Sie kennt sich in der Stadt aufgrund früherer Aufenthalte aus und beherrscht auch die chinesische Sprache. Vorab besorgt sich Frau Weber über Bekannte die Adressen von zahlreichen Journalisten und lädt diese per E-Mail und Telefonat zur Konferenz ein. Von einem deutschen Kollegen, der in Peking als Referent für Öffentlichkeitsarbeit tätig ist, erfährt sie, dass man den Medienvertretern eine Pressemappe mit chinesischsprachigem Material und umgerechnet 30 Euro in einem Umschlag überreichen solle. Diese Summe entspreche einer Fahrtkostenpauschale. Frau Weber wundert sich darüber, weil eine Taxifahrt in Shanghai weitaus günstiger ist, setzt den Vorschlag des erfahreneren Kollegen aber um. Die Pressekonferenz verläuft nach Plan und die chinesischen Journalisten nehmen zum Abschluss auch die Pressemappen entgegen. Als nach einigen Tagen noch kein Bericht erschienen ist, wird die Sinologin unruhig. Sie ruft eine chinesische Journalistin, Frau Gu, an, um sich zu erkundigen, wann ein Beitrag veröffentlicht wird. Frau Gu bittet um Geduld, da die Redaktion noch andauere, woraufhin die Deutsche vorschlägt, weitere 30 Euro zu überweisen. Die Chinesin reagiert hierauf mit völligem Unverständnis und antwortet gereizt, dass sie unbestechlich und dies doch keine Frage des Geldes sei. Die Deutsche verabschiedet sich und legt verwirrt auf Warum hatte die Chinesin denn überhaupt die ersten 30 Euro angenommen? In einem weiteren Gespräch mit dem Peking-er Bekannten wird ihr klar, was sie falsch gemacht hat...

Konflikt:

Es gibt zahlreiche Beispiele darüber, dass Deutsche in China nicht zwischen dem Erwünschten und dem Unangemessenen zu unterscheiden wissen. Ein Grund dafür besteht darin, dass in Deutschland und China unterschiedliche Auffassungen darüber vorherrschen können, was moralisch akzeptabel ist. Die Sinologin aus Deutschland hatte die ersten 30 Euro bereits als eine Art Bestechung interpretiert, wohingegen die Journalistin Gu dieses Geld – wie ihre Kollegen auch – lediglich als Aufwandsentschädigung verstanden hatte. Das Angebot einer zusätzlichen Zahlung hatte Frau Gu offensichtlich als Beleidigung empfunden und sich eventuell in ihrer Berufsehre verletzt gefühlt. Natürlich war die Zahlung der ersten 30 Euro keine offizielle Unkostenerstattung, deren Erhalt die Journalisten quittiert hätten. Es handelt sich hier um eine Aufmerksamkeit, die sich in dieser Branche durchgesetzt hat, jedoch

nirgends als Richtlinie auftaucht.

Lösungsansatz:

Vorab kann gesagt werden, dass die chinesische Journalistin letztendlich wie angekündigt einen kurzen Artikel zu der Konferenz veröffentlicht hat. Die Gewohnheit, Journalisten ein finanzielles Dankeschön mitzugeben, muss hier nicht ethisch diskutiert werden. Faktisch hat sich dieser Trend durchgesetzt und man wird mit Kopfschütteln konfrontiert, wenn man sich nicht danach richtet. Wer sich mit den Gepflogenheiten einer bestimmten Branche in China nicht auskennt, sollte sich umfassend informieren und gegebenenfalls eine chinesische Agentur beauftragen. Grundsätzlich wird ohnehin empfohlen, derlei Veranstaltungen mit einer chinesischen Partnerorganisation durchzuführen. Diese verfügt über das notwendige Wissen und die richtigen Kontakte, um die Pressearbeit zu übernehmen.



Foto: Gerd Altmann / pixelio.de

3. Höflichkeit und Gastfreundschaft:

Einladungen bis zum Abwinken

Fallbeispiel:

Für den deutschen BWL-Absolventen wird ein Traum war: Stephan darf bei der Peking-er Tochterfirma seines deutschen Arbeitgebers ein dreimonatiges Praktikum absolvieren. Ihn hat China schon immer fasziniert, obwohl er das Land nur aus Zeitungsartikeln und Filmen kennt. Eine deutsche Freundin, die drei Jahre in China gelebt hat, hilft Stephan bei der Vorbereitung auf die Zeit im Reich der Mitte. Bei der Wohnungssuche unterstützen ihn im Vorfeld die chinesischen Kollegen. Als die Reise endlich losgeht, fühlt sich der Deutsche bestens gerüstet. Auch in Peking kommt er von Anfang an gut zurecht. Die chinesischen Kollegen sind sehr freundlich und laden ihn täglich zum Mittagessen ein. Nach einigen Wochen wird er hingegen nicht mehr gefragt, ob er mit zu Tisch kommen möchte. Da er aus diesem Verhalten nicht schlau wird, fragt Stephan seine deutsche Freundin, was das

Problem sein könnte. Diese ist entsetzt, als sie erfährt, dass ihr Freund sich fünf Wochen lang jeden Tag zum Mittagessen hat ausführen lassen. Stephan erwidert zu seiner Verteidigung, dass er ein-, zweimal versucht habe, die chinesischen Arbeitskollegen einzuladen, dabei aber erfolglos geblieben sei. Seine Freundin erklärt ihm anschließend, was der Grund für das Missverständnis sein könnte...

Konflikt:

Ausländer genießen in China viele Vorteile, manche halten diese Sonderrechte fälschlicherweise für die totale Narrenfreiheit. Der deutsche Praktikant des Fallbeispiels hat sicherlich nicht mit böser Absicht gehandelt, doch nichtsdestotrotz die chinesische Gastfreundschaft überstrapaziert. Die chinesischen Kollegen wollten ihn vermutlich nicht darauf ansprechen, weil damit ein Gesichtsverlust für alle Beteiligten einhergegangen wäre. Tatsächlich wird es manchmal kompliziert, möchte man in China die Rechnung übernehmen.

Lösungsansatz:

Bei offiziellen Essen oder feierlichen Anlässen lädt in China traditionell eine Person mit Rang oder Autorität die gesamte Gruppe ein. Zwar ist mittlerweile das getrennte Bezahlen weiter verbreitet, wenn eine (jüngere) Gruppe von Freunden oder Kollegen gemeinsam essen geht. Selbst dann wird in der Regel nicht einzeln mit der Bedienung abgerechnet, sondern eine Person bezahlt und die anderen geben ihr den eigenen Teilbetrag anschließend zurück. In chinesischen Restaurants streiten gelegentlich die Gäste an einem Tisch – eher scherzhaft – darüber, wer denn nun die Rechnung übernehmen wird, obschon eigentlich klar ist, wer an der Reihe ist. Stephan wurde wahrscheinlich bei den ersten Restaurantbesuchen aus Gastfreundlichkeit eingeladen, hätte aber später für die Arbeitskollegen bezahlen oder zumindest seinen eigenen Teil der zahlenden Person zurückgeben sollen. Die Situation wäre zu retten, indem der Deutsche alle Beteiligten in ein gehobenes Restaurant zum Essen ausführt. Er müsste dort nicht noch ausdrücklich auf das Thema eingehen – eine solche „deutsche“ Aussprache wäre in China unnötig, da die Geste auch so verstanden würde. Falls man unsicher ist, welche Höflichkeitsregeln in einer bestimmten Situation greifen, empfiehlt es sich prinzipiell, in einer ruhigen Minute einen chinesischen Kollegen um Rat zu fragen.

Zusammenfassung

Diese drei Fallbeispiele zeigen typische Kon-

fliktfelder in der interkulturellen Kommunikation zwischen Deutschen und Chinesen auf. Die Liste ließe sich beliebig erweitern, die Hintergründe sind indes häufig sehr ähnlich: In vielen Fällen ist es schlichtweg die Unkenntnis der fremden Kultur, aufgrund derer es zu Spannungen und Meinungsverschiedenheiten kommt. Nicht zu vergessen ist, dass zu der kulturellen Prägung immer persönliche Unterschiede hinzukommen: So hat sich Herr Zhao aus dem ersten Beispiel mit der ungewohnten Arbeitskultur besonders schwergetan. Seine chinesischen Kollegen sahen darin scheinbar kein so großes Problem, was nicht bedeutet, dass sie das Verhalten des deutschen Abteilungsleiters gutgeheißen haben. Interkulturelle Missverständnisse müssen nicht überwertet werden, weil gerade in China oftmals große Rücksicht auf ausländische Unwissenheit genommen wird. Doch ist es vielleicht eben diese Rücksichtnahme, die Ausländer dazu motivieren sollte, sich im Land an die kulturellen Gepflogenheiten anzupassen. In jedem Fall hinterlässt es einen sehr guten Eindruck, wenn man Bereitschaft zeigt, sich auf die andere Kultur einzulassen.

Eine Möglichkeit, die eigenen interkulturellen Kompetenzen zu erweitern, sind interkulturelle Seminare, wodurch Verständnis auf beiden Seiten und für beide Seiten des interkulturellen Austauschs hergestellt wird. Für Unternehmen, in denen Deutsche und Chinesen zusammenarbeiten, sind demnach Trainings und Kurse empfehlenswert, worin die deutschen Mitarbeiter die chinesische und die chinesischen Angestellten die deutsche (Geschäfts-) Kultur kennenlernen. Im Anschluss daran sollte zudem in der deutsch-chinesischen Gruppe die Möglichkeit bestehen, das Gelernte gemeinsam zu besprechen und dadurch einander besser zu verstehen. Ein Dialog, in dem auch die Gesprächskultur des Gegenübers berücksichtigt wird, ist der beste Weg, um eine gelungene Kommunikation zwischen den Kulturen zu fördern.

Quelle: Jonas Polfuß M.A., Doktorand und Dozent am Institut für Sinologie und Ostasienkunde der Universität Münster.

www.interculturecapital.de

E-Mail: polfuss@interculturecapital.de



Foto: Rainer Sturm/pixelio.de

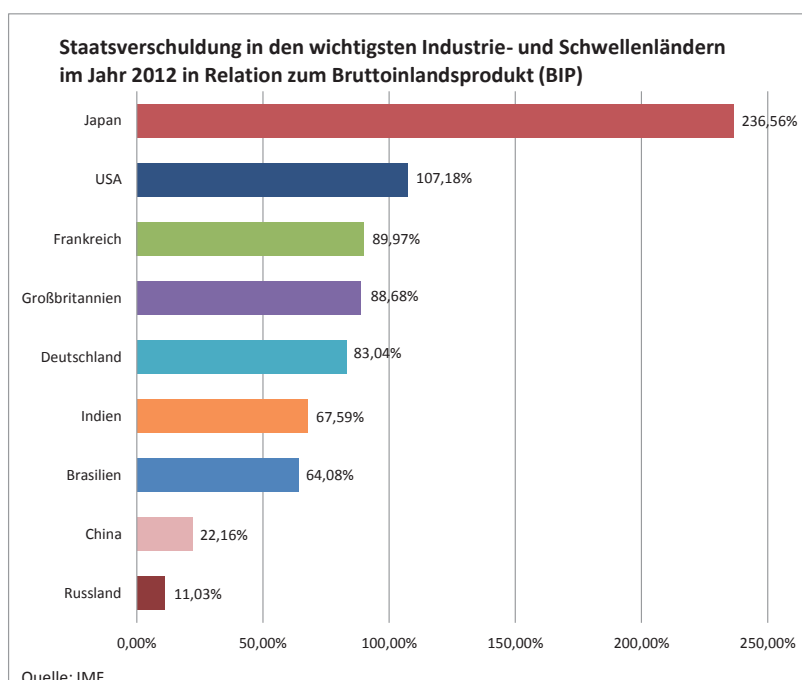
Nachrichten aus China

Wirtschaft in China

China hat Japan 2010 als zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt abgelöst: Das nominale Bruttoinlandsprodukt (BIP) in China betrug im Jahr 2010 rund 5,9 Billionen US-Dollar und fiel damit circa 400 Milliarden US-Dollar höher aus als in Japan. Für 2011 rechnet der Internationale Währungsfond (IWF) mit einem chinesischen Bruttoinlandsprodukt in Höhe von rund 7 Billionen US-Dollar. Umgerechnet auf die Bevölkerung ist das Land mit einem geschätzten Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in China von rund 5.200 US-Dollar im Jahr 2011 allerdings noch deutlich von den Industrienationen entfernt (Länder mit dem größten BIP pro Kopf 2011).

Staatsschulden

Im Gegensatz zu vielen Industrieländern ist die Staatsverschuldung in China vergleichsweise gering: Bis 2009 lag sie unter 20 Prozent des BIP. 2010 war jedoch ein Anstieg der chinesischen Staatsverschuldung auf fast 34 Prozent zu verzeichnen. Für 2011 rechnet der IWF mit einer Staatsverschuldung von rund 27 Prozent in Relation zum chinesischen Bruttoinlandsprodukt.



Arbeitslosigkeit

Die Arbeitslosenquote in China lag in den letzten Jahren konstant bei etwas über 4 Prozent. Für 2011 rechnet der IWF mit einer Arbeitslosenquote von 4 Prozent.

Wirtschaftswachstum

Die chinesische Wirtschaft ist in den letzten Jahren und auch während der weltweiten Wirtschaftskrise weiter stark gewachsen. Das reale Wachstum des BIP in China in den Jahren von 2008 bis 2011 lag bei jeweils etwa 9 bis 10 Prozent. Für das Jahr 2012 erwartet die chinesische Zentralregierung allerdings nur noch ein Wachstum von 7,5 Prozent.

Inflation

Die Inflation in China war in den letzten Jahren starken Schwankungen unterworfen. So lag die Inflationsrate im Jahr 2008 bei fast 6 Prozent, während die Preise im Jahr darauf um 0,7 Prozent sanken. 2010 legten die Preise im Durchschnitt wieder um 3,3 Prozent zu und für das Jahr 2011 rechnet der IWF sogar wieder mit einer Preissteigerungsrate von 5,5 Prozent.

Wirtschaftsstruktur

Anders als in den Industriestaaten nimmt die Landwirtschaft eine wichtige Position in

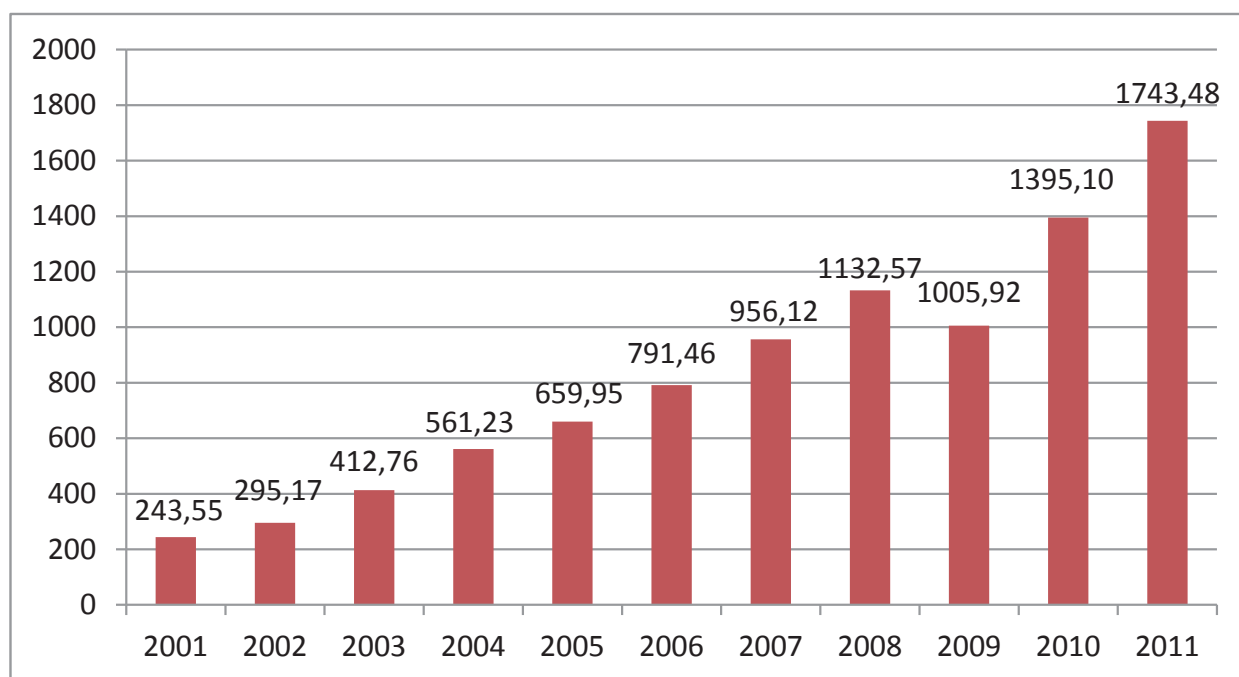
der chinesischen Wirtschaft ein. So waren im Jahr 2008 mit 39,5 Prozent die meisten Erwerbstätigen im Agrarsektor beschäftigt (Erwerbstätige nach Wirtschaftssektoren in China). Allerdings erwirtschafteten sie lediglich gut 10 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (Anteile der Wirtschaftssektoren am Bruttoinlandsprodukt in China). Zudem hat sich der Anteil der Landwirtschaft sowohl an den Erwerbstätigen als auch an der Wirtschaftsleistung in den letzten Jahren merklich verringert. Nähere Informationen im Artikel Landwirtschaft in China. Den größten Anteil am Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2010 hatte die Industrie mit knapp 47 Prozent.

Handel

Seit 2009 ist China die exportstärkste Nation der Welt („Exportweltmeister“). Im Jahr 2010 hatte der Export von Gütern aus China einen Wert von rund 1,6 Billionen US-Dollar. Der Import von Waren nach China fiel mit einem Wert von etwa 1,4 Billionen US-Dollar geringer aus, sodass in der Handelsbilanz bei den Gütern in China ein Überschuss von rund 180 Milliarden US-Dollar zu verzeichnen war.

Quelle: de.statista.com

China: Import von Gütern von 2001 bis 2011 (in Milliarden US-Dollar)



Quelle: de.statista.com

Vortäuschung einer Krankheit ist keine Seltenheit in Deutschland

Deutsche Arbeitnehmer werden häufig die beliebtesten Arbeitnehmer der Welt genannt, aber wie das Nachrichtenmagazin FOCUS am 20.11.2012 berichtet, kennen fast 40 Prozent der Bundesbürger laut einer repräsentativen Umfrage eine oder mehrere Personen, die schon einmal eine Krankschreibung eingereicht haben und der Arbeit ferngeblieben sind, obwohl sie nicht krank waren. Laut dieser Umfrage geben 43 Prozent der Männer und 38 Prozent der Frauen an, „Blaumacher“ zu kennen.

Solche Vortäuschungen erscheinen manchmal ziemlich paradox, z.B. trotz Bronchitis zu rauchen oder Frauen mit verknackstem Knöchel, elegant auf hohen Absätzen.

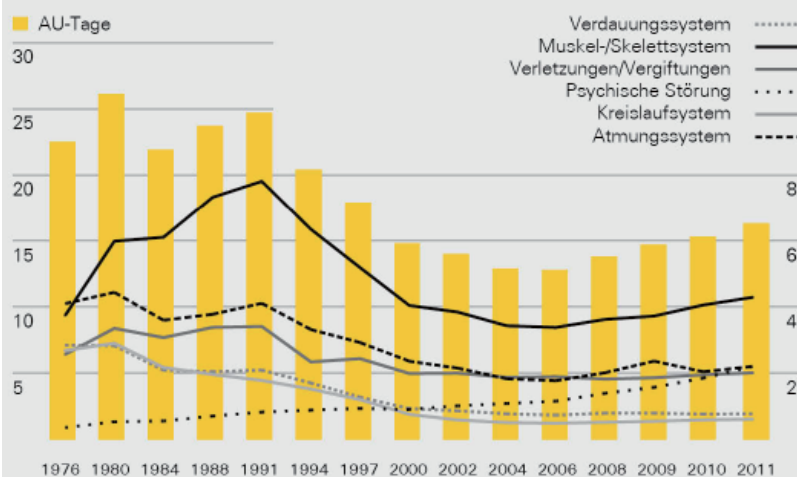
75% Arbeitgeber vertrauen ihren Arbeitnehmern, aber „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“, demzufolge müssen Angestellte auf Verlangen ihres Vorgesetzten schon am ersten Krankheitstag ein ärztliches Attest vorlegen.

Gemäß einer Statistik, über die entstandenen Kosten bei Vortäuschung einer Krankheit betragen die verursachten Schäden rund 10 Milliarden Euro jährlich.

Mehr Investitionen Chinas in Europa als umgekehrt

Chinesische Unternehmen und der chinesische Staat haben im vergangenen Jahr mehr als elf Milliarden Euro in die Europäische Union investiert - und damit erstmals mehr, als Europäer in China. Diese steckten insgesamt nur sieben Milliarden Euro in Projekte in der Volksrepublik, wie eine Studie der Unternehmensberatung PricewaterhouseCooper (PwC) ergab. Beliebtestes Ziel chinesischer Investitionen in Europa ist demnach Deutschland. Der chinesische Staatsfonds CIC kaufte im vergangenen Jahr zum Beispiel einen Sieben-Prozent-Anteil am europäischen Satellitenbetreiber Eutelsat und einen Anteil von 8,68 Prozent am britischen Wasserversorger Thames Water. Die Investitionen europäischer Unternehmen in China sind nach Zahlen des Handelsministeriums in Peking rückläufig. In den ersten neun Monaten dieses Jahres sanken sie im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um mehr als sechs Prozent. Größter Investor aus der EU in China war im vergangenen Jahr laut PwC-Studie Frankreich. Die Gesamtinvestitionen aus dem Ausland in China betrugen im Oktober 8,31 Milliarden Dollar, und sind damit 0,24% geringer als im Vorjahr.

Arbeitsunfähigkeit nach Krankheitsarten seit 1976
AU-Tage je BKK Pflichtmitglied



Quelle und Grafik: BKK Bundesverband

2012 bezahlt China Billionen für Forschung und Entwicklung

Wie kürzlich aus der chinesischen Arbeits-sitzung für Wissenschaft und Technik hervor-ging, hat China im Jahr 2012 für Forschung und Experimente schätzungsweise über eine Billion Yuan RMB ausgegeben. Das entspricht bis zu zwei Prozent des Brutto-inlandsproduktes. 74 Prozent der Forschungs-ausgaben stammte aus Unternehmen. Wie der chinesische Minister für Wissenschaft und Technik, Wan Gang, mitteilte, haben sich im Jahr 2012 nach Einschätzungen insgesamt 3,2 Millionen Fachkräfte für die Forschung und Entwicklung Chinas einge-setzt. Mehr als 210.000 wurden ange-nommen, so Wan Gang weiter.

Quelle: CRI

Beijing: Bevölkerungszahl überschreitet 20,69 Millionen

Die ständige Bevölkerung der chinesischen Hauptstadt erreichte 20,69 Millionen Menschen bis Ende 2012, heißt es in einer am Sonntag veröffentlichte Statistik. Mit 2,5

Prozent habe sich das Bevölkerungswachstum gegenüber dem Vorjahr verlangsamt.

Seit Ende 2011 hat sich die Zahl der ständigen Bewohner in der chinesischen Hauptstadt innerhalb eines Jahres um 507.000 erhöht, so vom Beijinger Statistikamt veröffentlichte Daten. Der Behörde zufolge gab es während dieser Zeit in Beijing rund 7,74 Millionen nicht-gebürtige Bewohner, die per Definition mindestens ein halbes Jahr in der Stadt angemeldet sein müssen. Dieser Bevölkerungsanteil stieg seit Ende 2011 auf 316.000. Xia Qinfang, stellvertretender Leiter des Statistikamts, sagte, die geringere Wachstumsrate in diesem Jahr habe teilweise mit dem niedrigeren BIP-Wachstum zu tun, das mit 7,7 Prozent im Jahr 2012 angegeben wurde. Angeblich hat das Bevölkerungswachstum von Beijing im Jahr 2011 einen Abwärtstrend erlebt. Experten zufolge, sei explosives Bevölkerungswachstum einer der Faktoren hinter zahlreichen Problemen chinesischer Städte wie zum Beispiel Verkehrsstaus und raketenhafte Immobilienpreise.

Quelle: german.china.org.cn



Konfuzius-Institut Düsseldorf Chinesische Sprache und Kultur

Kurse für Anfänger und Fortgeschrittene

- kompetent
- in angenehmem Ambiente
- in Kleingruppen
- Lehrmaterialien inkl.

Erstes offizielles chinesisches Sprach- und Kulturinstitut in NRW

Konfuzius-Institut Düsseldorf

an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
Graf-Adolf-Str. 63 · 40210 Düsseldorf

Tel.: 021141628540

Fax: 021141628569

(Mo.-Do. 14-18 Uhr)

www.konfuzius-duesseldorf.de

info@konfuzius-duesseldorf.de



Bürogebäude Clifford Chance, Hongkong

Clifford Chance und China – Rechtsberatung im Wandel

Königsallee 59, Düsseldorf – die "Kö". Mitten im Herzen der Nordrhein-Westfälischen Landeshauptstadt und in unmittelbarer Nachbarschaft des rheinischen Bankenzentrums sorgen die rund 100 Rechtsanwälte des Düsseldorfer Büros von Clifford Chance dafür, dass die Wirtschaft in Bewegung bleibt: Sie beraten Unternehmenskäufe und Finanzierungen, gründen Joint Venture, sorgen für rechtlich sichere Exportverträge und stehen ihren Mandanten auch dann zur Seite, wenn es zum Streit kommt. Und China spielt dabei eine immer wichtigere Rolle.

Schaut man sich die Investitions- und Handelsströme unserer Zeit genauer an, stellt man sehr schnell die dauerhafte Verschiebung der Weltwirtschaft von West nach Ost fest. Die Kraftzentren verlagern sich immer mehr zu Giganten wie China und Indien. Auch wirtschaftliche Schwellenländer erlangen größere Bedeutung. Die etablierten Industrienationen sind auf den einschlägigen Listen der attraktivsten Zielmärkte inzwischen deutlich in der Minderheit.

Ein wichtiger Faktor ist sicherlich, dass sich die Region Asien, vor allem aber China, relativ unbeeindruckt von der Wirtschafts- und Finanzkrise gezeigt hat. Das Wachstum ist beachtlich. Im Zeitraum zwischen 2007 und 2011 war es mit im Schnitt mehr als 10% im Jahr geradezu rasant. Die Wachstumsverlangsamung auf rund 8% im Jahr 2012 wurde von den krisengeschüttelten Volkswirtschaften ängstlich verfolgt. Sie scheint nur ein kurzes

Intermezzo gewesen zu sein. Die Reaktionen des Westens zeigen jedoch auf beeindruckende Weise, wie groß der Einfluss von Wohl und Wehe der chinesischen Wirtschaftsleistung auf den Rest der Welt ist. Mit der gleichen Intensität, mit der man früher auf Wachstum oder Rückgang in den USA geschaut hat, beobachtet man heute das wirtschaftliche Geschehen in China. Das Land gilt inzwischen als Barometer für die weltweite Wirtschaftsentwicklung. Es ist nach den USA mittlerweile die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt.

Auf solche durchgreifenden Veränderungen der Weltwirtschaft muss auch der internationale Rechtsberatungsmarkt adäquat reagieren – auch internationale Anwaltssozietäten schauen nach China. Clifford Chance hat schon sehr früh ein seinerzeit in der Branche noch belächeltes Gespür dafür entwickelt, dass China der Wirtschaftsgigant der Zukunft werden würde. Clifford Chance ist bereits seit 1979 in der Volksrepublik China aktiv. 1980 wurde das Büro in Hongkong eröffnet, 1985 wagte Clifford Chance den Schritt nach Beijing. Clifford Chance war dann eine der ersten internationalen Anwaltssozietäten, die 1993 die staatliche Genehmigung für ein Büro in Shanghai erhielt. Heute berät man an allen drei Standorten nationale und internationale Mandanten nicht nur nach chinesischem Recht und verschiedenen kontinental-europäischen Rechtsordnungen, sondern auch nach englischem und US-amerikanischem Recht. Clifford Chance ist mit insgesamt rund 200 Anwälten vor Ort präsent. Aber damit nicht

genug: Zehn der weltweit 35 Büros der Sozietät befinden sich in der Region Asien-Pazifik. Mit weiteren Büros soll der asiatische Markt noch intensiver erschlossen werden – jüngst mit einem neuen Büro in Seoul. Mittelfristig sollen die Umsätze in Asien verdoppelt werden. China ist auch für die deutsche und europäische Praxis von Clifford Chance von ganz besonderer Bedeutung. Während in den siebziger Jahren China als verlängerte Werkbank Europas angesehen wurde und im Wesentlichen europäisches Kapital in das Reich der Mitte floss, fließt nun chinesisches Kapital nach Europa. Nach jüngsten Studien waren es 2011 bereits etwa 11 Milliarden Euro, die von Unternehmen aus der Volksrepublik China in Europa investiert wurden. Schwerpunkte der Investitionen waren die Bereiche Infrastruktur und Energieversorgung.

Chinesische Privatunternehmen sind intensiv auf der Suche nach Unternehmen aus Industrien im Bereich der Entwicklung von Schlüsseltechnologie. Nach einer Untersuchung der Bertelsmann Stiftung haben sich die chinesischen direkten Investitionen in Deutschland in der Zeit von 2004 und 2009 verdreifacht. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt Ernst & Young. Die Beratungsgesellschaft zählte 2011 45 Projekte aus der Volksrepublik – so viel wie in keinem anderen Land Europas. Diese Investitionsaktivitäten stehen in Einklang mit dem aktuellen Fünfjahresplan, in dessen Mittelpunkt Modernisierung, Innovation und Nachhaltigkeit stehen. Beliebtester europäischer Zielmarkt der Chinesen ist Deutschland. Und das merkt man auch an den Besucherzahlen: Allein die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt Düsseldorf verbuchte 2010 knapp 44.000 Übernachtungen von Chinesen aus der Volksrepublik. So stellte dann auch Ernst & Young bei einer Befragung von chinesischen Managern in 400 Großunternehmen und mittelständischen Betrieben fest, dass Deutschland bei Chinas Firmenlenkern immerhin auf Rang drei der weltweiten Top-Investitionsziele rangiert. Attraktiver seien nur China selbst und die USA.

Umgekehrt ist der chinesische Markt für die Exportnation Deutschland von essenzieller Bedeutung. Mehr als 5.000 Unternehmen sind derzeit in China aktiv. Zwischen 1999 und 2011 sind die deutschen Exporte in die Region von 6,95 Milliarden Euro auf ein Volumen von 64,78 Milliarden Euro angestiegen. Insbesondere technologisch anspruchsvolle, teure Produkte werden aus

China nachgefragt. Das Land hat eine ganz besondere Vorliebe für "Made in Germany". So exportieren deutsche Firmen nur noch in vier Länder Waren mit einem größeren Wert als nach China. An Platz 1 steht Frankreich, aber es wird nur eine Frage der Zeit sein, bis China als Exportziel der deutschen Wirtschaft die USA, Großbritannien und die Niederlande überflügelt haben wird. Clifford Chance bietet im Zusammenhang mit China in Deutschland eine Rundumbetreuung in allen Rechtsbereichen und für viele Schlüsselindustrien an.

Mit Schwerpunkt auf dem Transaktionsgeschäft ist Partnerin Stefanie Tetz tätig. Sie hilft chinesischen Investoren, die ihr Geld in Deutschland anlegen wollen und berät deutsche Unternehmen, wie man die Klippen, die bei Investitionen in China lauern, erfolgreich umschiffet. Das fällt ihr leicht, denn sie führte von 1996 bis zum Jahr 2000 das Büro der Sozietät in Peking, spricht Mandarin und verfügt über große M&A-Erfahrung. Als Pionier in Deutschland berät Clifford Chance im stark wachsenden Segment von sogenannten Dim-Sum-Anleihen, also Anleihen in der chinesischen Währung RMB, die nicht in China, sondern in Hongkong platziert werden. Hier berät Partner Sebastian Maerker, der auch in allen anderen Finanzierungsfragen zu Hause ist, Unternehmen wie Volkswagen, BSH Bosch, Siemens Hausgeräte oder Lanxess.



Clifford Chance, Düsseldorf

Im Düsseldorfer Büro der Sozietät laufen die Fäden des "China Trade" in Deutschland zusammen. In allen rechtlichen Alltagsfragen im Zusammenhang mit dem Wirtschaftsverkehr mit China beraten die Düsseldorfer Clifford Chance-Partner Thomas Weimann und Marc Holtorf. Gemeinsam mit den Kolle-

ginnen Qian Ma und Lulu Niu haben sie eine besondere China-Expertise vorzuweisen.

Thomas Weimann berät schwerpunktmäßig im industriellen Bereich, auch zu Fragen der Produkthaftung und der Kauf- und Lieferverträge, Marc Holtorf ist nicht nur Berater der EU und der chinesischen Regierung in wichtigen Rechtsfragen, sondern in allen Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes zu Hause.

Hinter dem Düsseldorfer Team stehen mehr als 3.000 Clifford Chance Anwälte weltweit für alle erdenklichen Rechtsfragen zur Verfügung. Spezialisierte Partner der Sozietät sind stets nur eine Email oder einen Telefonanruf entfernt. So können in kürzester Zeit internationale Teams aus allen Büros des globalen Clifford Chance-Netzwerks zusammengestellt werden. Das bedeutet: Keine langwierigen Anrufe, Erläuterungen und umfangreicher Koordinationsaufwand mit externen Beratern, sondern kurze Wege, gleiches Verständnis und einheitliche Qualität einer weltweit organisierten Sozietät.

Qian Ma und Lulu Niu sorgen nicht nur für anwaltliche Unterstützung zu chinesischen Rechtsfragen, sondern helfen als Muttersprachler auch dabei, jede sprachliche Barriere zu überwinden.

Wo gute Geschäfte gemacht werden, herrscht nicht immer nur eitel Sonnenschein. Es kommt auch zu Streitigkeiten, Diese Streitigkeiten verzeichneten in den vergangenen zwei Jahren parallel zum Anstieg des Wirtschaftsverkehrs mit China einen deutlichen Aufschwung und machen das Einschalten einer kompetenten und erfahrenen Sozietät mit dem Ziel der Streitbeilegung nötig. Sowohl Thomas Weimann als auch Marc Holtorf sind mit den nationalen und internationalen Gerichten und Schiedsgerichten vertraut. Bei allen Problemen beraten sie nicht nur selbst, sondern schalten spezialisierte Partner der Sozietät in der ganzen Welt ein.

Clifford Chance, Düsseldorf
Königsallee 59
40215 Düsseldorf / Germany

Clifford Chance, Beijing
33/F China World Office Building 1
No 1 Jianguomenwai Dajie
Beijing 100004 / China

Clifford Chance, Shanghai
40th Floor Bund Centre
222 Yan An East Road
Shanghai 200002 / China



Marc Holtorf, Qian Ma, Lulu Niu, Thomas Weimann



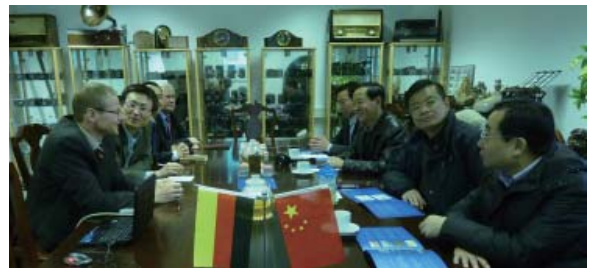
Delegation der Huaibei Mining Group bei Famous

Besuch einer Delegation der Huaibei Mining Group

Am 6. Dezember 2012 besuchte eine 4-köpfige Delegation aus China, die Famous Industrial Group In Düsseldorf.

Teilnehmer der Delegation waren diesmal Herr Zhu, Bensheng, Leiter der Abteilung Maschinen- und Anlage-Management der Huaibei Mining Group Co., Ltd., Herr Ding, Yunjie, Chef-Ing. Maschinen- und Anlage-Management der Huaibei Mining Group Co., Ltd., Herr Cheng, Xinming, Zechendirektor Suntuan Huaibei Mining Group Co., Ltd. sowie Herr He, Aizhong, von der Suntuan Zeche. Obwohl Famous und die Huaibei Mining Group eine langjährige und gute Zusammenarbeit pflegen, war dies war der erste Besuch speziell dieser Delegation in Deutschland. Die Huaibei Mining Group, mit einem Eigenkapital von 33 Mrd. RMB, war im Jahr 2009 bei den Top 500 Unternehmen auf Platz 246 und bei den Top 100 Unternehmen der Steinkohleindustrie auf Platz 19. Die Jahresfördermenge für Koks- und Kohle beträgt 14 Millionen Tonnen. Das Unternehmen hat über 90.000 Beschäftigte für die Bereiche Zeche, Koks und Kohlewäscherei.

Der Besuch bei Famous, die angeschlossene Informationsveranstaltung und die gemeinsamen Gespräche führten zu einer Erneuerung der Zusammenarbeit und die Aktivitäten von Famous, die neueste deutsche Technik nach Huaibei zu bringen wurden ausdrücklich begrüßt. Im Rahmen des Besuches in Deutschland, stattete die Delegation auch der Firma GTA Maschinensysteme GmbH in Hamminkeln einen Besuch ab.



Delegation bei Famous

Die Vorstellung der Firma GTA und die Konzepte zur Leistungssteigerung, Arbeitserleichterung und der Umsetzung der Sicherheitsmaßnahmen waren die Hauptthemen dieses Besuchs. Die anschließende Werksführung rundete das Bild ab und zeigte das gut ausgelegte Werk und die zur Verfügung stehende Technik. Die Delegation bekam so einen guten Einblick in die Fertigung und Herstellung der Maschinen und äußerte sich sehr positiv über die hohe Qualität - aber auch über das hohe Engagement des Managements.



Delegation bei GTA Maschinensysteme GmbH

Besuch der Shandong Energy Xinwen Mining Group in Düsseldorf

Am 23. Oktober 2012 besuchte eine 6-köpfige Delegation der Shandong Energy Xinwen Mining Group sowie Mitglieder des Bureau of Shandong Coal Mine Safety Supervision, unter der Leitung von Herrn Zhang Ming, die Famous Industrial Group in Düsseldorf.



Prof. Luan und Herr Zhan Ming (Xinwen Group)

Im Rahmen des Besuches besuchte die Delegation Informationsveranstaltungen von deutschen Maschinenbau-Herstellern für den Berg- und Tunnelbau.

Shandong Energy Xinwen Mining Group, konnte im Jahr 2011 eine Fördermenge von Steinkohle über 43 Millionen Tonnen erbringen und machte mehr als 56 Milliarden RMB Umsatz. Sie ist die größte und wichtigste Tochter der Shandong Energy Group, einem der wichtigsten und größten Bergbau-

Unternehmen in China. Die Delegation war außerordentlich daran interessiert, die Produktionsstätten der Firma WAT Wärme-Austausch-Technik GmbH (Mitglied im CIHD), die sich auf die Grubenklimatisierung spezialisiert hat, zu besichtigen. Durch die Präsentation der Firma WAT konnten die Problemlösungen im Bereich der Bergbautechnik gut dargestellt und die Standards der Klimatechnik erläutert werden. Die Delegation bekam so einen guten Einblick in die Fertigung und Herstellung der Maschinen und äußerte sich sehr positiv über die hohe Qualität - aber auch über das hohe Engagement des Managements.

Am 24. Oktober 2012 begrüßte Professor Luan die Delegation zu einer Informationsveranstaltung im Hause Famous. Hier wurden noch einmal die Unternehmen GTA Maschinensysteme GmbH, ebenfalls Mitglied des CIHD, die Firma Breuer Motoren und die Firma WAT vorgestellt und ihre Produkte detailliert erläutert. Auch bei dieser Präsentation konnte die Delegation hochinteressante Informationen sammeln. Die Shandong Energy Xinwen Mining Group brachte ein großes Interesse an deutschen Maschinen und deutscher Technologie zum Ausdruck und der tatsächliche Bedarf an moderner Technologie in China ist sehr groß. So zeigte sich die Gruppe sehr interessiert an einer künftigen Zusammenarbeit mit deutschen Firmen. Ein spezieller Dank galt der Firma Famous für die Kontakterstellung und die umsichtige Organisation.





**Erich Staake für die Rubrik
„Experten nachgefragt“**

Wann kamen Sie zum ersten Mal in Kontakt mit China?

2001, Vortrag auf einer Transportkonferenz in Nantong

Was verbinden Sie besonders mit China?

Aufbruch und Cleverness

Was ist Ihr Motto im Chinageschäft?

Nachhaltigkeit

Welche Stärken hat Ihrer Meinung nach China?

Zielstrebigkeit in der Zielverfolgung

Welche Defizite muss China noch abbauen?

Mangelnde Rechtssicherheit

Welches sind die wichtigsten Unternehmereigenschaften?

Mut, Führungswillen und Mitarbeiterorientierung

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

Sport und gutes Essen (inklusive gutem Wein)

Welcher Film hat Sie zuletzt beeindruckt?

Skyfall (James Bond)

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?

Wüsste keinen. Habe mir viele, kleine Wünsche erfüllen können.

Was sind Ihre prägenden Eigenschaften?

Durchsetzungsvermögen

Ihre Schwächen?

Ungeduld

Welche Eigenschaften schätzen Sie am meisten an Ihren Mitmenschen?

Verlässlichkeit

Wo machen Sie am liebsten Urlaub?

Spanien

Was ist Ihre Lieblingsesspeise?

Panna Cotta und Eintopf

Wie halten Sie sich fit?

Sport (Joggen und Golf)

Wer ist Ihr Vorbild?

Mein leider zu früh verstorbener Vater; Helmut Schmidt

Welches Ereignis hat Sie zuletzt gefesselt?

Meine Hochzeit

Welche Sofortmaßnahmen würden Sie umsetzen, wenn Sie Bundeskanzler wären?

Die Einführung eines transparenten und leistungsfördernden Steuer- und Abgabensystems

Erich Staake, Vorsitzender des Vorstands der Duisburger Hafen AG

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 bedarfsorientiert 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.

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

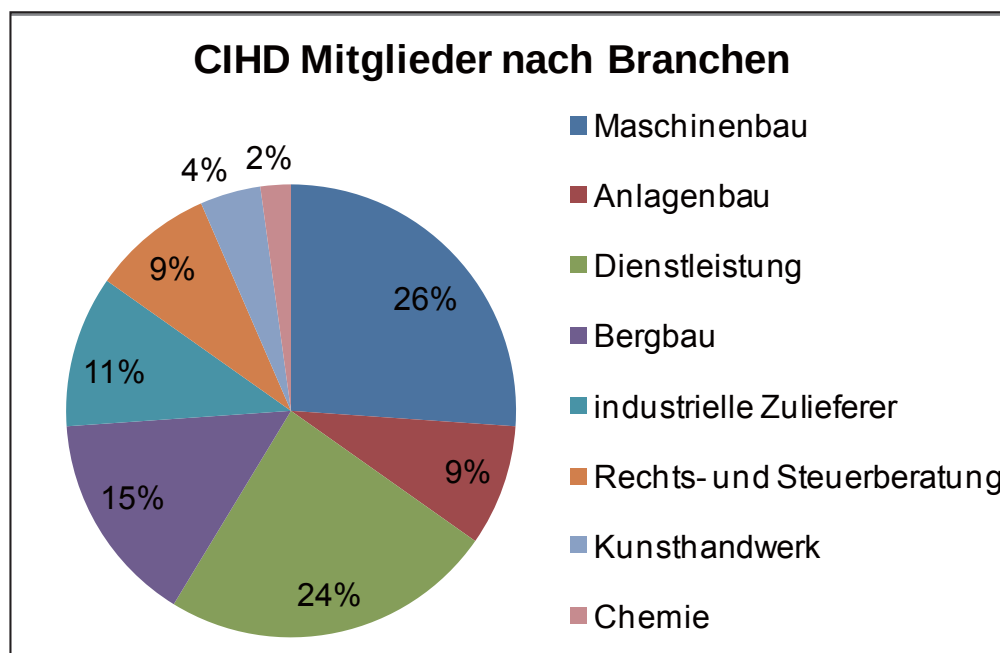
Ihr Ansprechpartner:

CIHD e.V.,
Zülpicher Strasse 5
40459 Düsseldorf
Tel.: 0211 500 81 30
Fax: 0211 500 81 31
Email: info@cihd.de
Internet: www.cihd.de

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



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



Vizepräsident: Dr.-Ing. Jürgen Harnisch
副会长

Senior Advisor
HSBC London, England
汇丰银行总部高级顾问

Vorstand a. D.
der ThyssenKrupp AG
时任德国蒂森克虏伯集团公司董事会成员



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

General Manager Assistant
State Development & Investment Corporation (SDIC)
国投集团公司总经理助理

Vorstandsvorsitzender
SDIC Xinji Energy Co., Ltd. (börsennotierte AG)
国投新集能源股份有限公司董事长

Kuratorium (Beirat) 顾问委员会成员

In alphabetischer Reihenfolge 按姓氏字母顺序排列



Changsen Bu

Vorstandsvorsitzender
Shandong Energy Group Co., Ltd.
山东能源集团有限公司董事长



Dr. Hans-Peter Merz

Leiter International
IHK Mittleres Ruhrgebiet, Bochum
德国波鸿工商联合会国际部负责人



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
Ruhr-Universität Bochum (LSI)
德国波鸿大学州立语言学院院长



Helmut Diegel

Hauptgeschäftsführer
IHK Mittleres Ruhrgebiet, Bochum
德国波鸿工商联合会总干事长



Dr. Ottilie Scholz

Oberbürgermeisterin
Stadt Bochum
德国波鸿市市长



Dirk Elbers

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



Zhiyuan Tao

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



Dr. Gerhard Eschenbaum

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



Mingsheng Wang

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



Youling Li

General Manager
Kunming Iron & Steel Holding Corporation
昆钢控股公司总经理



Petra Wassner

Geschäftsführerin
NRW.INVEST GmbH
德国北威州投资促进局局长



Fuxing Liu

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



Reinhold Zimmermann

Geschäftsführer
Zimmermann Investment GmbH & Co. KG
德国兹默尔曼投资公司总经理

Antragsformular 加入德国中国工商会申请表 (No:)

für den 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

.....

4. Geburtsdatum 出生日期 Geburtsort 出生地点

.....

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

.....

6. Anschrift 住址

.....

Tel.-Nr. 电话

Fax-Nr. 传真

.....

Handy 手机

E-Mail 电邮

.....

Website 网站

.....

7. Beruf (für Einzelperson) 职业

Arbeitsstelle 工作处所

.....

Funktion 职务

Tel.-Nr. 电话

Fax Nr. 传真

.....

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

☐ Privatperson 个人: EURO 300, --
300 欧元

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

本人保证所填写内容完全属实, 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