



AUSGABE 28

DEZEMBER 2015

WWW.CIHD.DE

€ 5,00

CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

01
Interview

Herr Heyi Xu
Vorstandsvorsitzender von
Beijing Automotive Group
Co., Ltd.

02
Interview Spezial

"One Belt , One Road"

03
Bildung

Herr Peter Soliman
Träger und Investor der
International School on
the Rhine (ISR)

04
Mitglieder Spezial

Absichtserklärung für
Zusammenarbeit zwischen
CIHD und SDIC



Herr Heyi Xu
Vorstandsvorsitzender von
Beijing Automotive Group Co., Ltd

人民币：全球贸易和投资新选择

中国银行，您的跨境人民币业务首选银行



www.bankofchina.com/de

RMB: New Choice

Bank of China, Your Premier Bank of RMB Services

Bank of China is one of the oldest as well as one of the most internationalized commercial banks in China with a history of more than one hundred years. It provides services to customers through its more than 600 overseas institutions in 44 countries and regions, including Hong Kong, Macau and Taiwan, and plays an important role in supporting Chinese enterprises "Going Global". Bank of China is by far one of the most diversified Chinese banks. Besides its core business of Commercial Banking, it is also active in Investment Banking, Assets Management, Insurance, Leasing, etc.

Bank of China Frankfurt Branch was established in May 1989 and was the first overseas branch of Chinese banks in Germany. Bank of China provides services for Sino-German commercial interaction; offers local enterprises, individuals and

"Going Global" Chinese enterprises, local Chinese as well as overseas Chinese a full range of highly-qualified, efficient, safe, convenient and reliable services.

In order to be closer to customers so as to provide better services, Bank of China Hamburg Branch was founded in May 1993. Additional branches were established in Düsseldorf in 2010, Berlin in 2013, and Munich in 2015. This is not only a step further in the internationalization for Bank of China, but also another significant testimony of the continuously deepening economic and trade relations between China and Germany.

On the 19th of June 2014, Bank of China Frankfurt Branch was authorized by the People's Bank of China to act as RMB-Clearing-Bank in Germany.



Bank of China Frankfurt Branch
Bockenheimer Landstr. 24
60323 Frankfurt
Tel: 069-1700900
service.de@bankofchina.com

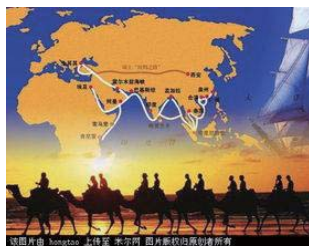


中國銀行
BANK OF CHINA

Inhalt



05 Heyi Xu



10 "One Belt, One Road"



23 International School of the Rhine



30 CIHD-Stammtisch

04 GRUSSWORT

Prof.-Ing. Wolfgang Luan

05 INTERVIEW

Herr Heyi Xu
Vorstandsvorsitzender Beijing Automotive Group Co., Ltd.

10 SPEZIAL— "ONE BELT, ONE ROAD"

Frau Shuqiu Li
Leiterin Logistics Council of Chongqing Municipal Government

13 Herr Rasmus C. Beck
Vorsitzender der Geschäftsführung der Wirtschaftsförderung metropoluhr GmbH

14 Herr Stephen Wong
Regional Direktor Europe
Hong Kong Trade Development Council

17 Herr Xiuming Huang
Geschäftsführer der CCIC Bremen GmbH

19 Herr Amadou Diallo
Global CEO DHL Freight

21 Bank of China fördert den internationale Handel und Investitionen durch die Zugverbindung "Yuxinou"

23 BILDUNG

Herr Peter Soliman
Träger und Investor der International School on the Rhine (ISR)

27 PORTRÄT

Herr Yijiang Zhang
Manager am China Desk
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

28 MITGLIEDER SPEZIAL

Absichtserklärung für Zusammenarbeit zwischen CIHD und SDIC

30 Stammtisch bei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte

31 INFORMATION

Ratingen — ein starker Standort für die Wirtschaft

Foushan Machinery and Equipments Industry Association

36 Präsidiums- & 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:

Jing Ma
Alexander Zisser
Wolfgang Baumgarten

Druck:

Druckstudio GmbH
Prof.-Oehler-Straße 10
40589 Düsseldorf



Prof.-Ing. Wolfgang Luan,
Präsident des CIHD

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

Ich möchte Sie an dieser Stelle im neuen Jahr 2016 begrüßen und hoffe, dass Sie den Jahreswechsel 2015/16 gut vollzogen haben. Das Jahr 2015 war ein bewegendes Jahr, in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht sowie für den CIHD. Wir haben in 2015 nochmals deutlich mehr chinesische Delegationen bei uns begrüßen dürfen und konnten einige neue strategische Partnerschaften schließen von denen unsere Mitglieder zukünftig profitieren werden.

Das zentrale Thema dieser Ausgabe des CIHD-Magazins ist eines der wichtigsten Projekte in der Amtszeit der chinesischen Regierung um den Präsidenten Xi Jinping und den Ministerpräsidenten Li Keqiang – die „One Belt, One Road“ Initiative. Dieses Megaprojekt hat mehrere Zielsetzungen, die wichtigsten hierbei sind jedoch die wirtschaftliche Förderung der westlichen Regionen Chinas durch eine bessere logistische Anbindung nach Russland und Europa, der Aufbau einer alternativen Handelsroute zum Seeweg und die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung der Anrainerstaaten der neuen Handelsroute. All dies dient der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung Chinas und der Reduzierung der Abhängigkeiten von bestehenden Handelswegen. In mehreren Artikeln beleuchten wir das Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln.

Ich persönlich habe mich sehr über das ausführliche Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden der Beijing Automotive Group (kurz BAIC), Herrn Xu, gefreut, der in diesem Gespräch einen tiefen Einblick in die weitere

strategische Planung von BAIC gibt. Eine Rolle in dieser Strategie werden auch weitere Übernahmen und Beteiligungen von deutschen Unternehmen in der Automobilindustrie sein – der gewünschte Einstieg bei Daimler ist hier nur das prominenteste Ziel. Ich kann mir gut vorstellen, dass wir in diesem Zusammenhang in Zukunft noch einiges von BAIC hören werden.

Unternehmensübernahmen und –beteiligungen sind ein gutes Stichwort für den letzten Punkt meines Grußwortes. Ich darf an dieser Stelle mit der BDO AG, eine der größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in Deutschland, ein neues CIHD-Mitglied begrüßen. Die BDO AG hat sich insbesondere auch auf das M&A Geschäft spezialisiert und begleitet bereits seit vielen Jahren Transaktionen zwischen China und Deutschland. Ich freue mich über dieses neue Mitglied und heiße es hiermit im Kreise des CIHD willkommen!

Ihnen, liebe Leser, möchte ich zum Abschluss viel Vergnügen beim Lesen dieses Magazins wünschen und ich hoffe, dass Sie auch diesmal wieder viel Interessantes für sich finden werden.

Ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'W. Luan'.

Wolfgang Luan



Herr Heyi Xu

Interview mit Herrn Heyi Xu

Vorstandsvorsitzender Beijing Automotive Group Co., Ltd.

CIHD: Herr Vorstandsvorsitzender Xu, können Sie unseren deutschen Lesern den Konzern Beijing Automotive Group Co., Ltd. (nachfolgend kurz BAIC) vorstellen?

Das Unternehmen BAIC Group ist einer der wichtigsten Akteure der chinesischen Automobilindustrie. Mehr als 100 Automobilhersteller konkurrieren in diesem Bereich miteinander und im chinesischen Ranking belegen wir aktuell den fünften Platz und befinden uns in einer Phase der rasanten Entwicklung. Diese Entwicklung wird durch unsere Produktions- und Verkaufszahlen, welche sich in der Zeit von 2006 bis 2014 verdoppelt haben, eindrucksvoll belegt. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate beträgt 31%, womit wir derzeit der am schnellsten wachsende Automobilhersteller Chinas sind. Seit 2013 gehören wir zu den "FORTUNE" Global 500 und im Jahr 2015 sind wir dort auf Platz 207 vertreten.

BAIC Group ist ein vorausschauendes Unternehmen mit strategischen Visionen und einem ausgeprägten Ehrgeiz. Wir erkennen deutlich die aktuelle Tendenz unserer Gesellschaft, sich von einem traditionell geprägten Wirtschaftsmodell zu einem aufgehenden vernetzten Wirtschaftsmodell zu wandeln. Wir sehen darüber hinaus auch Tendenzen der Automobilindustrie, ihre Autos mit immer mehr Intelligenz und elektrischen Systemen auszustatten sowie den Leichtbau und die Vernetzung voranzutreiben. Eine weitere Tendenz findet sich in der Integration des traditionellen Automobilbaus und der Internet Branche. Diese Trends

werden einen enormen Wandel in der Organisations- und Produktstruktur sowie grundlegend neue Geschäftsmodelle der Automobilindustrie mit sich bringen.

Um den Anforderungen des Wandels gerecht werden zu können, schlagen wir zwei "Übergangsstrategien" vor:

1. Wir müssen uns von einem traditionellen Produktionsunternehmen zu einem innovativen Hersteller – Dienstleisterunternehmen verändern. Dazu werden wir uns nach und nach von der Wertschöpfung aus der reinen Fertigung hin zu einer Wertschöpfungskette aus sowohl Produktions- und Dienstleistung wandeln.

2. Unser Geschäftsmodell muss sich von einem traditionellen Kapitalvermögen zu neuen Geschäftskombination wie „leicht und schwer“, „virtuell und real“ sowie „Online und Offline“ ändern. Eine Geschäftsstruktur wird durch Schwerpunkte wie Fertigung eines kompletten Fahrzeugs, der Ersatzteilherstellung und durch Geschäftsgebiete wie Service, Handel und Finanzwesen gebildet.

Auf diesem Weg können wir uns koordiniert weiterentwickeln. Das Ziel ist ein internationaler Automotivekonzern mit Eigenschaften wie z.B. eine Internetplattform, ausgeprägtes Innovationsmanagement und umfassenden Einsatz der neuen Medien, um zu einem hoch profitablen Unternehmen werden zu können. Der Konzern wird in den Bereichen Technologie, Qualität und Marke seine Wettbewerbs-

fähigkeit weiter ausbauen. Unser mittelfristiges Ziel ist es 5 Mio. Autos zu verkaufen und einen Umsatz von 700 Mrd. RMB. bei einem Gewinn von 50 Mrd. RMB zu erzielen. Damit gehören wir zur ersten Liga der chinesischen Automobilindustrie und zu den Top zwölf der Automobilindustrie weltweit und zählen gleichzeitig zu den Top 100 Unternehmen international.

CIHD: Welche ausländischen Marken und unabhängigen eigenen Marken werden unter dem Dach der BAIC Group eingeführt? Wie sieht die weitere Planung der eigenen Marken der BAIC Group aus?

Im Fahrzeugbereich haben wir mit Daimler und Hyundai zwei wichtige Partner. Mit Beijing Benz Automotiv Co., Ltd. (nachfolgend kurz „BBAC“) und Beijing Hyundai Automotiv Co., Ltd. können wir zwei unserer JV Projekte präsentieren. Die Produktionsfelder beinhalten jeweils eine komplette Produktlinie von Kleinwagen bis zur Luxuslimousine. Die Zusammenarbeit mit Daimler hinsichtlich der Aktienanteilesebene wird weiter ausgebaut. Zur Zeit hat Daimler BAIC Motor-Aktien, einer Tochtergesellschaft der BAIC Group, erworben. Wir sind ebenfalls auf der Suche nach Gelegenheiten, uns bei Daimler beteiligen zu können.

BAIC Group verfügt über zwei unabhängige Markenprodukte: Systeme für Pkw und Nutzfahrzeuge. Unsere Produktlinien sind vielfältig und vollumfänglich. Das ist in der großen inländischen Automobilindustrie einzigartig.

Mit Gründung der Tochtergesellschaft BAIC Motor im Jahr 2010 haben wir eine eigenständige und unabhängige Pkw-Marke geschaffen und uns damit einen Traum verwirklicht. Zwar ist die Geschichte noch jung, aber unsere Eigenmarke hat sehr schnell große Fortschritte gemacht. So stieg innerhalb von nur 45 Monaten die Zahl der verkauften Fahrzeuge von null auf 300.000 Stück, was innerhalb der chinesischen Automobilindustrie einen Rekord darstellt. Zur Zeit haben wir die Eigenmarke Shenbao, die in Richtung gehobene Mittelklasse geht und die die Gene des nordeuropäischen Saab geerbt hat. Wei Wang ist der Name eines neuen Fahrzeuges, das als ein Ableger des Geländewagens „Beijing“ aus der BAIC Familie stammt. Im Jahr 2013 haben wir die Geschäftsbereiche um die Automobilmarke Changhe umfassend umstrukturiert. Derzeit betreiben wir im PKW-Bereich mit unseren Fahrzeugmarken „Beiqi“

und „Changhe“ eine doppelte Struktur.

Das Kerngeschäftsgebiet von Beiqi Foton Motor Co., Ltd., einem Unternehmen der BAIC Group, sind die Nutzfahrzeuge. Seit vielen Jahren ist dieses Unternehmen der größte chinesische Nutzfahrzeughersteller. In den kommenden 5 Jahren hoffen wir, dass 50% des Umsatzes der BAIC Group aus der Vermarktung der Eigenmarke stammen werden. Außerdem sollen die Produkte der BAIC Group auf internationaler Ebene wettbewerbsfähiger werden. Fahrzeuge mit neuen Antriebssystemen, insbesondere Elektrofahrzeuge, werden die meistverkauften Fahrzeuge in China sein und damit wird die BAIC Group zum Weltmarktführer in diesem Segment werden.

CIHD: Wir leben heute in einer historischen Entwicklungsphase: Die Automobilindustrie befindet sich kurz vor der „Industriellen Revolution“. Können Sie als die führende Persönlichkeit der chinesischen Automobilindustrie, uns die Entwicklungstendenzen des chinesischen Automobilbaus erläutern?

Die Integration von Internet und der Automobilindustrie symbolisiert den Beginn der Ära des intelligenten Automobils. Die Integration der neuen Energie- und der Automobilindustrie ist Bestandteil des Ankommens des „New Energy Car“ in der aktuellen Epoche. Die über 100 Jahre alte Automobilindustrie befindet sich an einem Scheideweg und eine beispiellose und einschneidende Veränderung zeichnet sich ab. Diese Veränderung wird tiefgreifende Auswirkungen auf die chinesische und auf die globale Automobilindustrie haben.

Deren Hauptmerkmale sind: 1. Der Wettbewerb im Automotiv Bereich wird sich ausweiten. So wird es z.B. hinter dem Smartphone starke Anwendungen in Bezug auf Einsatz von Software und Ökosystemen geben, hinter der intelligenten Brille findet sich eine leistungsfähige Such- und Ortungsdienstleistung und hinter einem Smart TV findet sich ein mächtiges Information-Entertainment-System. So gesehen braucht man auch starke Internet Anwendung zur Unterstützung, um intelligente Autos bauen zu können. Dies wird die Schnittstelle der traditionellen Automobilhersteller und der Internet Industrie sein. 2. Die konventionellen Benzin- und Dieselfahrzeuge werden durch Fahrzeuge mit neuen Antriebssystemen ersetzt werden und damit den Wettbewerb der globalen Automobilindu-

strie anheizen. Ob die Wettbewerbsvorteile, die z.B. Deutschland, Amerika und Japan in der Benzin-/Dieselfahrzeug-Epoche aufgebaut haben, weiterhin bestehen können und ob China als Nachzügler in der Automobilindustrie in diesem Wettbewerb erfolgreich ist wird die Zukunft zeigen. Dies sind aber die entscheidenden Punkte für die zukünftige globalen Automobilindustrie Struktur, denen sich jeder Automobilhersteller stellen muss.

Diese großen Veränderungen, mit denen die globale Automobilindustrie umgehen muss, birgt für chinesische Automobilhersteller mehr Chancen als Risiken. Für uns ist es eine einmalige Gelegenheit die Spitzenreiter herauszufordern, denn China hat die größte Anzahl von Internet-Nutzern weltweit und Chinas Internetbranche ist auf internationalem Niveau. Daher wird China auch der größte Markt für das Automobil der Zukunft sein. Mit diesem Heimvorteil hat China die Möglichkeit, die Spitzenreiter der Branche zu überholen.

Derzeit konzentrieren sich einige große chinesische Automobilkonzerne auf intelligente Fahrzeuge und auf Fahrzeuge mit neuer Antriebsenergie. Auf dieses Gebiet hat sich auch die BAIC Group fokussiert und es bereits zum eigenen Vorteil ausgebaut. Im direkten Vergleich des Umsatz-Rankings reiner Elektrofahrzeuge sind wir bereits auf den ersten Platz in China. Erst kürzlich haben wir ein neues Automobilforschungsinstitut errichtet, um zukunftsorientiert in der Automobiltechnik forschen zu können. Ein mit LETV (chinesischer Streaming-Anbieter) angestoßenes Projekt über das interlligente Auto macht große Fortschritte.

CIHD: In den letzten Jahren hat die BAIC Group eine internationale Strategie entwickelt. Ist es möglich darüber zu reden? Welche neue Strategie ist die wichtigste unter dem Stichwort Internationalisierung der BAIC Group?

Internationalisierung bedeutet: Für das Unternehmen nach weiteren und größeren Absatzmärkten zu suchen, bessere Ressourcen zu gewinnen, um letztlich auch eine höhere Rendite erwirtschaften zu können. Die Landesgrenze zu überschreiten und in mehr als 2 Ländern zu produzieren und zu verkaufen ist ein Ziel der BAIC Group. Das Unternehmen bemüht sich aus verschiedenen Gründen zu internationalisieren:

1. Mit Blick auf die globale Wirtschaft müssen

Unternehmen ihre Ressourcen auf globaler Ebene einbinden und die Fähigkeit zur Öffnung der Märkte besitzen; 2.Die chinesische Automobilindustrie befindet sich in einer neuen Entwicklungsphase. Gestern war sie nur groß, heute ist sie bereits stark. Automobilunternehmen wie die BAIC Group besitzen schon heute die Fähigkeit, sich auf dem Weltmarkt behaupten zu können; 3.Der Automobilmarkt Chinas hat ein "Super Wettbewerb" Zeitalter erreicht. Um mehr Raum für Wachstum in den potenziellen Markt zu finden, muss sich das Unternehmen an langfristigen Entwicklungen orientieren; 4.Zur Zeit setzt China die „One Belt, One Road“ Strategie um. Das ist eine sehr gute Gelegenheit um Kapital, Produktionskapazitäten der Eigenmarke und Management Know-how ins Ausland zu exportieren und zu investieren.

Bereits im Jahr 2013 haben wir zu diesem Zweck die „BAIC International“ gegründet. Sie ist das ausführende Element der internationalen Strategie der BAIC Group und als solches für die Fahrzeugexporte, internationales Business, Finanzdienstleistungen und Produktion in Übersee zuständig.

BAIC International plant internationale Fahrzeugexporte und ein internationales Business. Durch eine Lokalisierung der Fahrzeugentwicklung, Fahrzeugfertigung und durch das Personalmanagement wird die Kernwettbewerbsfähigkeit geprägt und damit der Erfolg der internationalen Aktivitäten garantiert. Unser Ziel ist es, dass die BAIC International bis 2020 mit seiner Eigenmarke zu den Top Unternehmen gehört und sich in das internationale Exportgeschäft einmischt. Das angestrebte Absatzvolumen soll 200.000 Fahrzeuge übersteigen, was einen Marktanteil von mehr als 16% der chinesischen Automobilexporte darstellt.

CIHD: Welche neuen Ziele und Erwartungen hat die BAIC Group hinsichtlich der Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Mercedes-Benz?

Seit der Gründung der BAIC Group im Jahr 2005 sind wir den Weg gemeinsam mit dem Unternehmen Mercedes-Benz gegangen. Unsere bisherige Zusammenarbeit war sehr erfolgreich: So konnte die Produktionsfläche der BBAC verdoppelt werden; Verschiedene strategische Projekte, wie z.B. die MRA Hinterradantriebsfertigung, Motorenfabrik, das F&E-Zentrum und die NGCC Vorderradantriebsfertigung wurden realisiert. Die Produk-

tion wurde mit einer einzigen Fertigungslinie in 2005 für die Mercedes E-Klasse auf heute 4 Linien für die E-Klasse, C-Klasse, GLK und GLA ausgeweitet. Mit einem Forschungs- und Entwicklungszentrum ausgestattet, mit der eigenen Herstellung von Motoren und der Fertigung kompletter Fahrzeuge hat BBAC ein in sich geschlossenes System zur Fertigung von Luxusautomobilen geschaffen. BBAC ist das einzige Joint-Venture Projekt weltweit aus dem Hause Daimler das beispiellos in China Autos mit verschiedenen Antriebsarten, wie z.B. Front-, Heck- und Allradantriebssystemen bauen kann. Gleichzeitig ist BBAC die größte Produktionsbasis weltweit für Mercedes Benz PKW's aus dem Hause Daimler.

Im Jahr 2013 hat die „BAIC Group und Daimler Kooperation“ eine höhere Ebene erreicht. BIAC Group und Daimler haben das Ziel „Gegenseitige Aktien Beteiligung“ verwirklicht und damit die Zusammenarbeit immer umfangreicher gestaltet. Außer der Zusammenarbeit in Richtung kompletten Fahrzeugbau haben wir auch die Zusammenarbeit in den Bereichen Vertrieb, F&E und Leasing intensiviert. Daimler hat besonders Vorteile auf den Gebieten Technologie, Management, Kapital und Markenimage, die BIAC Group hat dagegen viele Ressourcen und einen Heimvorteil. Zukünftig eröffnen sich noch größere Entwicklungsräume für eine noch intensivere Zusammenarbeit.

CIHD: Wie wir alle wissen ist der Börsengang der BAIC Group in Hong Kong eine großartige Leistung von Ihnen als Chairman. Welche Erwartung haben die Aktionäre von BAIC Motor?

Unser Ziel ist es führender und wettbewerbsstärkster PKW-Hersteller und Dienstleister in China zu werden. „Sich für Menschen und Kultur einzusetzen, für Technologie aufzukommen und als führender Hersteller ökologisch zu handeln“, das ist unsere Vision für die weitere Entwicklung der BAIC Motor. Wir hoffen, dass sich die BAIC Motor mit einer ausgezeichneten Leistung das Vertrauen der Aktionäre verdienen kann, ebenso wie jenes des Mutterkonzerns BAIC Group.

CIHD: Die Regierung der Stadt Beijing hat die Entwicklungsstrategie vorgegeben: Energisch das rein elektrisch angetriebene Auto zu entwickeln. Können Sie uns die Situation des Entwicklungsstand hierfür vorstellen? Welche Chancen und Entwicklung birgt diese Gelegenheit für die

BAIC Group?

Die Entwicklung von Fahrzeugen mit neuer Antriebstechnologie als das „New Energy Car“ ist eine Strategie auf nationaler Ebene und äußerst wichtig. Die weltweite technologische Entwicklung im Bereich der Automobilindustrie hat den Wendepunkt zwischen der allmählichen und sprunghaften Veränderung erreicht. Fahrzeuge, die von neuen und innovativen Antriebssystemen angetrieben werden, gehört die Zukunft. Der Wendepunkt „von groß zu stark“ ist für die chinesische Automobilindustrie bereits erreicht. Daher hat der chinesische Staat das „New Energy Car“ als die Zukunftsstrategie gewählt. Die städtische Entwicklung Pekings befindet sich in einem außerordentlich kritischen Moment bezüglich der anstehenden Umweltprobleme. Das „New Energy Car“ wird die Stütze der Wirtschaft in der Zukunft sein. Innerhalb der BAIC Group sieht man hier einen notwendigen Umbruch, welchen man nutzen muss um das „New Energie Car“ als Joker des Nachzüglers der Automobilindustrie, der wir sind, erfolgreich nutzen zu können.

Hinsichtlich der Entwicklung des „New Energy Car“ verfolgt die BAIC Group eine Strategie mit Visionen. Im Jahr 2009, als sich die neue Technik noch in der Testphase befand, hat BAIC Group das Unternehmen BAIC BJEV gegründet, um im Bereich F&E aktiv werden zu können. Da wir diesbezüglich das Ziel genau festgelegt und schnell gehandelt haben, konnten wir uns bereits heute schon einige Vorteile erarbeiten. Bis September 2015 haben wir bereits 11.247 Fahrzeuge verkauft. Damit sind wir auf Platz 1 in China und weltweit auf Platz 4 der Unternehmen mit den meisten verkauften rein elektrischen angetriebenen Fahrzeugen. Darüber hinaus haben wir auch entsprechend im Bereich unserer Ressourcen umstrukturiert, die ökologischen Fertigung und F&E-Fähigkeit ausgebaut und im Aufbau und der Steigerung unserer Produktionskapazität gute Ergebnis erzielt. Mit Unterstützung der Regierung werden wir bald in der Technologie- und Entwicklungszone in Peking einen New Energy Innovation Technology Park für den Automobilbau eröffnen.

Wir sind Nachzügler in dieser Branche, aber das „New Energy Car“ ist eine Chance für die chinesische Automobilindustrie und gleichzeitig auch für die BAIC Group, sich in dieser Branche zu behaupten. Das ist die beste Chance und womöglich ist es auch die letzte

Chance. Wir werden unser Bestes geben, damit wir, am Wendepunkt angekommen, diesen Wettstreit auch gewinnen können.

CIHD: In diesem Jahr hat die BAIC Group im Silicon Valley in den USA und in Aachen Deutschland, Forschungs- und Entwicklungszentren eingerichtet. Welche tiefgreifenden Veränderungen werden damit auf die BAIC Group zukommen und welche Bedeutung wird das für die chinesische Automobilindustrie haben?

Silicon Valley und Aachen sind weltweit bekannt als Standorte für Talente und Innovationen. Dort treffen die Hightech-Eliten zusammen und aus diesem Grund haben viele international renommierte Unternehmen dort ihre F&E-Zentren eingerichtet. Wir sind eines dieser Unternehmen. In Übersee F&E-Zentren einzurichten ist ein wichtiges Instrument, um globale Hightech- und Humanressourcen zu integrieren. Damit verbessern wir unser technisches Know-how und bringen es weltweit auf ein führendes Niveau. Soweit ich weiß, haben einige andere chinesischen Unternehmen ebenfalls ihre F&E-Zentren im Ausland aufgebaut. Damit haben diese chinesischen Automobilunternehmen angefangen, mit Willen und Stärke internationale Humanressourcen für sich zu gewinnen.

CIHD: Ist diese Übersee-Strategie der BAIC Group auch der zukünftige Weg um technische Verbesserungen entwickeln zu können oder wird es Veränderung geben?

Technologie ist der Kern der Wettbewerbsfähigkeit der Automobilindustrie. Technische Forschung und Entwicklung sind daher das „A und O“ in der Wertschöpfungskette. Hat ein Unternehmen keine technischen Stärken kann es nicht erfolgreich am Markt agieren. Daher ist es für ein Automobilunternehmen überlebenswichtig technische Ressourcen zu suchen und zu integrieren. Hierbei wird für uns immer ein Schwerpunkt in einer Zusammenarbeit in Übersee zu finden sein. Nicht nur im Bereich der Technologie, sondern ebenso in den Bereichen Kapital, Netzwerk, beim Finden und Halten von talentierten Mitarbeitern, Management, Geschäftsmodelle und dem effektive Einsatz unserer Ressourcen haben wir großen (Nachhol-) Bedarf.

CIHD: Deutschlands „Industrie 4.0“ und Chinas "Internet+" sind zwei unterschiedliche Begriff deren Bedeutung und Ziele sich dennoch gleichen. Die Auswirkung auf

die Automobilindustrie wird die Lebensart der Gesellschaft beeinflussen. Wie sehen Ihrer Meinung nach die „zukünftige BAIC Group“ und das Automobil der Zukunft aus?

Ob es das Konzept "Industrie 4.0" aus Deutschland oder die Strategie "Internet+" oder "Made in 2025" von China sind, im Wesentlichen fördern sie alle die Integration und Innovation der Internetindustrie und der traditionellen Fertigungsindustrie. Durch eine effiziente Nutzung des Internets verbessern wir auf intelligente Weise das technische Niveau in der Fertigungstechnik und gewinnen damit neue Wettbewerbskraft und modernisieren gleichzeitig das Unternehmen. Im August 2015 hat die BAIC Group ein Strategie-Forum veranstaltet. Dort haben wir vorgeschlagen, dass das „Internet+“ zum Hauptpfad der Wertschöpfungskette für uns sein soll. Der Wechsel von der traditionellen Fertigungsindustrie zu einem neuartigen Internet-Wirtschaftsmodell ist unsere Zielsetzung. Wir haben erkannt, dass Forschung und Entwicklung für den Automobilbereich zukünftig nicht mehr intern in geschlossene Automobilunternehmen stattfinden. Vielmehr wird F&E eine allesverbindende und auf einer offenen Plattform stattfindende Aktivität sein. In der Zukunft wird das Automobil nicht nur eine Hardware sein, es wird vielmehr das Endgerät des mobilen Internets sein.

In der Zukunft wird der Verkauf eines Automobils nicht mehr im Autosalon (4S-Shop) erfolgen, stattdessen wird sich diese zu einer Kombination von Online-to-Offline (O2O) Verkaufsstellen wandeln.

CIHD: Wie Sie wissen hat der Chinesische Industrie- & Handelsverband seine Kräfte für die Förderung deutsch- chinesischen bilateraler Wirtschaftsbeziehungen eingesetzt. Haben Sie Anregungen oder Kommentare bezüglich unserer zukünftigen Arbeit?

Wir hoffen, dass der CIHD ein Botschafter für die Freundschaft und Brückenbauer zwischen den chinesischen und deutschen Unternehmen bleibt. Vielen Dank!

Bild: BAIC Group



Frau Shuqiu Li

Interview mit Frau Shuqiu Li

Leiterin Logistics Council of Chongqing Municipal Government

Im September 2013 wurden die strategischen Konzepte der „Neue Seidenstraße-Wirtschaftsgürtel“ und „Maritime Seidenstraße des 21. Jahrhunderts“ durch den chinesischen Staatspräsident Xi Jinping vorgelegt. Der Aufbau der Seidenstraßeninitiative „One Belt, One Road“ (Eurasian Prosperity) zwischen Asien und Europa ist in vollem Gange und der Schienenverkehr zwischen Chongqing und Duisburg, welchen „Yuxinou logistics“ betreibt, ist der wichtigste strategische Kanal für die Zusammenarbeit zwischen China und der EU.

CIHD: Frau Li, bitte stellen Sie sich unseren Lesern kurz vor. Warum wurde „Yuxinou logistics“ als Pionier für „One Belt, One Road“ und „Eurasian Schienenverkehr“ in Chongqing gegründet?

Der logistische Engpass in Chongqing durch den Ausbau der industriellen Strukturen war der tragende Grund „Yuxinou logistics“ als Verbindung zwischen China und der EU aufzubauen. Nach der Finanzkrise in 2008 wurde das größte Produktionszentrum für die Computer Industrie in Chongqing aufgebaut. Hier musste nun ein neuer Weg der Logistik für die internationale Unternehmen dringend gefunden werden.

Damit spielte die IT-Industrie in Chongqing in der industriellen Strukturanpassung eine wichtige Rolle und das Ziel war der Bau eines der weltweit größten Laptop - Produktionszentren. Dann aber stellte sich die Frage: Wie geht man mit „Laptops aus Chongqing“ in einer Zeit um, in der IT-Produkte einer

rasanten Entwicklung der IT-Technologie unterliegen und wie reagiert der Weltmarkt darauf? Es war dringend notwendig einen Transportweg zu finden, der einen schnellen und günstigen Versand sicherstellen konnte. Vor diesem Hintergrund wurde die „Yuxinou logistics“ gegründet, die auf der Schiene schneller als auf dem Seeweg und billiger als per Luftfracht transportieren konnte.

CIHD: Welche Gründe und Überlegungen waren, neben dem Aufbau einer Produktionsstätte für die Computer Industrie, für Sie und die Regierung Chongqings für die Gründung von „Yuxinou logistics“ maßgeblich?

Sowohl für die Regierung Chongqings als auch für mich waren folgende Gründe für den Aufbau von „Yuxinou logistics“ ausschlaggebend:

1) Die Industrie braucht „Yuxinou logistics“. In den letzten Jahren wurde der industrielle Transfer der IT-Branche von der östlichen Küste in das Binnenland, aufgrund günstiger Grundstücke, Personal- und Energiekosten sowie anderer Vorteile beschleunigt. Da sich die Stadt im Landesinneren befindet und keinen direkten Zugang zum Meer hat, brachte diese Situation erhebliche logistische Einschränkung für die Industrie mit sich. Außer der Computer-Industrie hatten bisher viele andere exportorientierte Unternehmen wegen dieser geographischen Lage ihre Fertigungsstätten nicht in Chongqing angesiedelt. Wenn man einen Weg durch Xinjiang via Eisenbahn nach Europa aufbauen würde,

könnte man so die Transportzeit zwischen Chongqing und Europa deutlich reduzieren. 2) Nationale Strategien brauchen „Yuxinou logistics“. Die meisten Wirtschaftsgüter werden zwischen China und der EU über internationale Schifffahrtsrouten z.B. über die Straße von Malakka und durch den Suezkanal transportiert. Wenn es aus geopolitischer Sicht zu irgendwelchen Schwierigkeiten kommt, werden die Handelswege zwischen China und der EU unsicher. „Yuxinou logistics“ bietet eine größere Auswahl an alternativen Transportwegen und kann damit Chinas globale Strategie stützen.

CIHD: „Yuxinou logistics“ ist bereits eine namhafte Marke im Bereich des Schienenverkehrs für das Projekt "One Belt, One Road " und als Zeichen des Erfolgs gehört es auch zur Entwicklung der neuen Seidenstraße. Welche Vorteile sehen Sie in dem Schienenverkehr für den deutsch- chinesischen Handel?

Der Schienenverkehr „Yuxinou logistics“ aus Chongqing ist die erste, meist befahrenste und namhafteste Eisenbahnlinie zwischen China und der EU. Nach 5 Jahren harter Arbeit konnte diese Eisenbahnlinie, die für die Eurasian Prosperity einen hohen Stellenwert hat, dem Verkehr übergeben werden. Diese Eisenbahnverbindung bietet folgende Vorteile:

1) Zeitersparnis: Der Transport von Chongqing nach Duisburg über „Yuxinou“ (Name des Güterzuges) dauert 13 bis 15 Tage. Im Vergleich hierzu benötigt ein Schiff durchschnittlich 30 bis 33 Tage. Für den Binnentransport zum Seehafen sind weitere 2 bis 3 Tage nötig. Damit benötigt der Zug durchschnittlich 20 Tage weniger als der kombinierte Transport über Schiene und See. Darüber hinaus sind die Transportkosten erheblich günstiger gegenüber den Kosten für die Luftfracht. 2) Kein Zeitrisiko: Die Einflüsse der Wetterlage kann neben anderen Behinderungen und der zusätzlichen Gefahr der Piraterie zu erheblichen unkalkulierbaren Verzögerungen führen. Das Risiko von Überschreitungen der Lieferzeit im Schienenverkehr ist dagegen nur minimal. 3) Gesamtkosten: Zwar liegen die Transportkosten über denen, die für einen Schiffstransport anfallen würden, jedoch ist die Dauer des Transports auf der Schiene erheblich kürzer. Davon profitieren die Auftraggeber, da sie ihre Geldflüsse effizienter nutzen können.

CIHD: "Yuxinou logistics" ist bereits seit fast 5 Jahren im Geschäft. Wie verlaufen

die geschäftlichen Aktivitäten und was sind die wichtigsten Arten von Waren? Welches sind die am besten geeigneten Güter für den Transport auf der Schiene?

Die Schienenverkehr mit „Yuxinou logistics“ wurde am 28. Januar 2011 offiziell eröffnet. Zwischenzeitlich wurden 461 Züge (350 Züge in die EU, 111 Züge nach China) zwischen China und der EU abgefertigt. Im Jahr 2015 sind wir bereits 229 Mal gefahren (140 Züge in die EU, 89 Züge nach China) und voraussichtlich werden im Jahr 2015 mehr als 250 Züge zwischen der EU und China gefahren sein. Derzeit verkehren wöchentlich 4 Züge westwärts sowie 3 Züge ostwärts und dieses Verhältnis scheint sich zu stabilisieren.

Die Frachtgüter der „Yuxinou logistics“ unterscheiden sich von anderen Gütern des Schienenverkehrs zwischen China und der EU. Die meisten Güter westwärts bestehen u.a. aus IT-Produkten, Autoersatzteilen, Maschinen- ausstattungen, Lebensmittel und sonstige Güter des täglichen Bedarfs sowie allgemeine Automotive-Produkte. Die Produkte sind nicht nur aus Chongqing, sondern kommen auch aus dem Osten und dem Süden Chinas. Auf dem Rückweg werden u.a. Automobile, Maschinen und techn. Geräte, Güter des täglichen Bedarfs, Kosmetikartikel und Milchprodukte transportiert. Der wachsende grenzübergreifende elektronische Geschäftsverkehr sorgt zusätzlich für eine Auslastung des Schienenverkehrs.

Die am besten geeigneten Güter für den Transport auf der Schiene sind vor allem Produkte mit einem hohen Mehrwert, begrenzt haltbare Lebensmittel, elektronische Produkte und Güter der Bekleidungsbranche. Darüber hinaus spielt die Entfernung zwischen Standort und Zielort eine große Rolle.

CIHD: Es wird berichtet, dass die Züge auf dem Rückweg nach China zu wenig Güter transportieren. Was denken Sie, warum werden weniger Güter ostwärts transportiert ?

Folgende Aspekte verursachen die Schwierigkeit bei der Organisation und der Auslastung der Züge:

1) Durch das bestehende Handelsungleichgewicht zwischen China und der EU werden weniger Güter nach China transportiert. Da sich die Stadt im Landesinneren befindet werden seltener Güter nach Süd-West China

transportiert. Dies betrifft insbesondere hochwertige Produkte, die sich besonders für einen Transport auf der Schiene eignen würden. 2) Die Sanktionsmaßnahmen zwischen Russland und der EU beeinträchtigen ebenfalls eine positive Entwicklung des Güteraufkommens. 3) Die meisten Exporteure kommen aus China, was die Kommunikation und Organisation relativ leicht macht. 4) „Yuxinou logistics“ ist in der chinesischen Logistikbranche bekannt, dagegen kennt uns in der EU kaum jemand. Dies war auch der Grund warum der Schienenverkehr zuerst in Richtung Westen aufgenommen wurde.

CIHD: „Yuxinou“ spielt eine grosse Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung zwischen China und der EU. Bitte erklären Sie unseren Lesern die Rolle „Yuxinou“ für Chongqing und für das Projekt „One Belt, One Road“?

1) Chongqing kann nach der in Dienststellung des „Yuxinou“ auf Verkehrsverbindungen in der Luft, auf der Schiene und zu Wasser zugreifen. 2) IT- und Autoindustrie werden durch „Yuxinou“ gefördert. In 2014 wurden 200 Mio. Termial-Produkte sowie 2,6 Mio. Kraftfahrzeuge hergestellt. In 2017 werden es 4 Mio. Fahrzeuge sein. Dabei spielt der „Yuxinou“ eine herausragende Rolle. 3) Der „Yuxinou“ ist auch eine wichtige Unterstützung für die „Neue Seidenstraße“ und eine Brücke zwischen der EU und China.

CIHD: Als einziges Büro der Chongqing

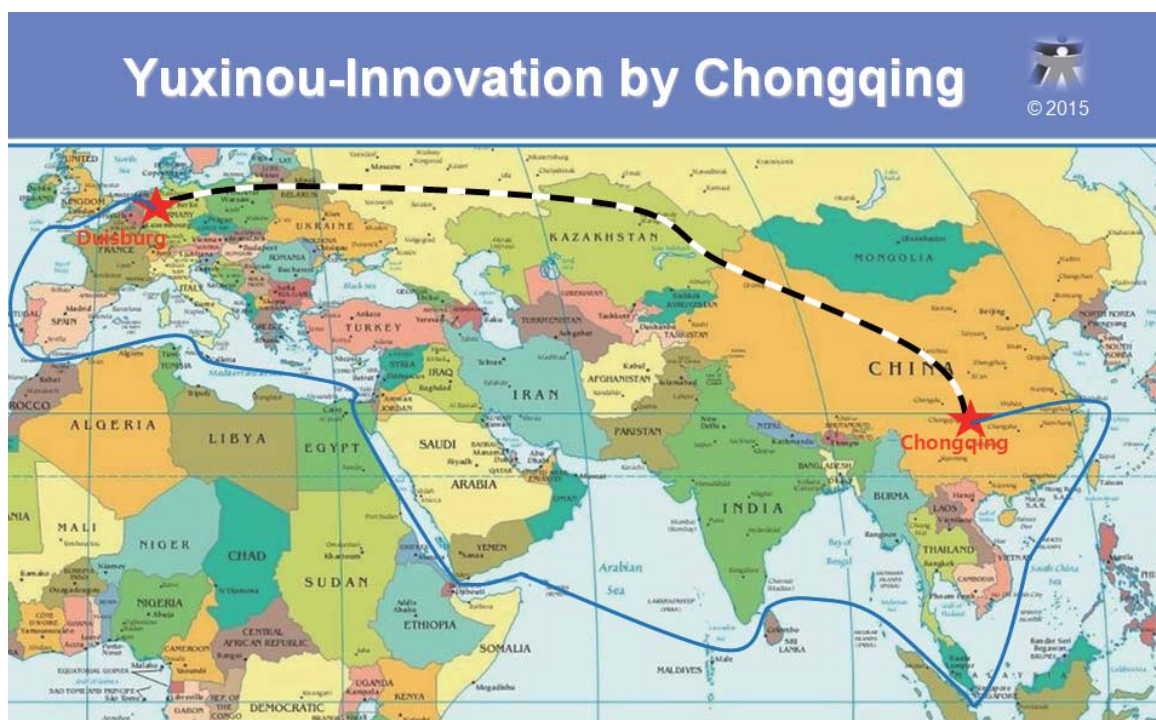
Region im Ausland haben Sie Düsseldorf gewählt? Welche Vorteile bietet Ihnen dieser Standort?

Düsseldorf ist die Landeshauptstadt von Nordrhein-Westfalen, zu dem auch Duisburg und Köln gehören. Mehr als 400 Chinesische Unternehmen sind in Düsseldorf und mehr als 850 chinesische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen angemeldet. Düsseldorf liegt sowohl in der Nähe zu Frankfurt und auch zu Rotterdam. In nur 28 km Entfernung befindet sich Duisburg mit seinem weltweit größtem Binnenhafen.

Chongqing Wirtschafts- und Informationskommission (Chongqing Logistics Koordinationsstelle) eröffnete darüber hinaus am 23.05.2014 ein EU-Büro in Düsseldorf, am 26.05.2014 in Antwerpen und am 27.05.2014 in Rotterdam. Innerhalb eines Jahres konnte das EU-Büro in Düsseldorf den direkten Kontakt zwischen den chinesischen Botschaften und Konsulaten, den Handelsverbänden, lokalen Behörden, den Medien, den Niederlassungen der Bank of China in Übersee, einige Handelskammern und einigen großen Unternehmen herstellen.

Auch das Generalkonsulat Düsseldorf hat die „One Belt, One Road“ Strategie gefördert. Herr Feng, Generalkonsul aus Chongqing, hat die Entwicklung des EU-Büros und des „Yuxinou“ nachhaltig unterstützt.

Bild: Logistics Council of Chongqing Municipal Government





Herr Rasmus C. Beck

Interview mit Herrn Rasmus C. Beck

Vorsitzender der Geschäftsführung der Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH

Die Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH (wmr) ist Dienstleister, Projektmanager, Vermarkter und Berater bei Fördermittelfragen. Seit zwei Jahren ist Rasmus C. Beck Vorsitzender der Geschäftsführung der wmr.

CIHD: Sie haben früher schon viel Erfahrung im Bereich Wirtschaftsförderung von Standorten gesammelt. Warum ist Ihrer Meinung nach das Ruhrgebiet so attraktiv für ausländische Investoren?

Die Metropole Ruhr ist das Drehkreuz in Westeuropa. In drei Stunden Fahrtzeit sind von hier aus 60 Millionen Menschen erreichbar. Das dichte Verkehrsnetz aus Straße, Schiene und Wasserwegen sowie die zentrale Lage sind attraktiv für verschiedene Branchen – insbesondere für die Logistikbranche. Über 160.000 Beschäftigungsverhältnisse sind mittlerweile im Leitmarkt Mobilität entstanden.

Mit über fünf Millionen Menschen ist das Ruhrgebiet auch ein großer Absatzmarkt für die Wirtschaft. Aber nicht nur das. Diese Menschen sind bestens ausgebildet. Wenn sich ein Unternehmen in der Region niederlässt, muss es nicht lange nach Fachkräften suchen. Sie sind hier vor Ort. Mit über 260.000 Studierenden verfügen wir über die dichteste Hochschullandschaft Deutschlands.

CIHD: Haben Sie bereits Vorstellungen darüber, wie die Wirtschaftsförderung metropoleruhr zukünftig mit dem chinesischen Generalkonsulat zusammenarbeiten wird?

Wir sind für das chinesische Generalkonsulat und Unternehmen aus China der Ansprechpartner für die Metropole Ruhr. Als regionale Wirtschaftsförderung bündelt die wmr die wirtschaftlichen Interessen aller 53 Städte des Ruhrgebiets und arbeitet eng mit den Kommunen zusammen. Wenn es also Fragen zu Investitionsmöglichkeiten und Ansiedlungen im Ruhrgebiet gibt, helfen wir gerne weiter. Wir können zum Beispiel über unseren digitalen Flächenatlas "ruhrAgis" Auskunft zu jeder Gewerbefläche in der Region geben.

CIHD: Chinas Staatspräsident, Herr Jinping Xi, ist vor 2 Jahren nach Duisburg zur Einweihung des Güterzugs "YUXINOU" gekommen. Wie sehen Sie die neuen Chancen einer Zusammenarbeit mit China für die Metropole Ruhr?

China ist ein wichtiger Handelspartner für die Metropole Ruhr - und er wird immer wichtiger. Als Wirtschaftsförderung der Region stehen wir regelmäßig in Kontakt mit Vertretern der chinesischen Wirtschaft und Politik. Wir besuchen das Land und überzeugen uns von seiner Leistungsstärke. Zudem freuen wir uns sehr darüber, regelmäßig Delegationen aus China zu Gast zu haben, die sich über den gelungenen Strukturwandel im Ruhrgebiet informieren wollen. Als Region der Umweltwirtschaft Nummer eins in Deutschland verfügen unsere Unternehmen in diesem Bereich über viel Erfahrung und Know-how.

CIHD: Welche Bedeutung hat "YUXINOU" für die deutsch - chinesischen Handelsbeziehungen?

Die sogenannte neue Seidenstraße ist ein gutes Beispiel für die besondere Verbindung zwischen China und der Metropole Ruhr. Sie verknüpft zwei interessante Märkte miteinander, die beide davon profitieren können. Als Dienstleister für Unternehmen und Kommunen baut die wmr diese Beziehung aus. Dazu gehören auch die Bemühungen, zusammen mit unseren Partnern die Auslastung des Zuges auf dem Weg von Duisburg nach Chongqing zu erhöhen.

CIHD: Wie viele chinesische Unternehmen haben bereits in der Metropole Ruhr investiert und in welchen Bereichen?

Aktuell haben sich 58 chinesische Unternehmen im Ruhrgebiet angesiedelt. Davon acht allein im vergangenen halben Jahr. Sie kommen aus unterschiedlichen Branchen. Vor allem freut uns, dass Qualität und Know-how „Made in Metropole Ruhr“ bei chinesischen Unternehmen gefragt sind. In den Bereichen Maschinen-, Anlagen und Fahrzeugbau sind im Ruhrgebiet Forschungs- und Entwicklungs- sowie Vertriebsniederlassungen chinesischer Konzerne entstanden. Es gibt aber auch Beispiele von produzierenden Unternehmen – z.B. die Tangshan Metallurgical Saw Blade Co Ltd.

CIHD: Wie bewerten Sie persönlich die Zunahme der chinesischen Investitionen im Ruhrgebiet?

Es ist nur zu begrüßen, wenn sich international agierende Unternehmen in der Metropole Ruhr ansiedeln. Wir haben China als eines unserer Zielländer definiert, mit dem wir unsere wirtschaftlichen Beziehungen intensivieren wollen. Besonders bei Investitionen in den Bereichen Logistik, Umweltwirtschaft und bei der Forschung & Entwicklung einzelner Branchen sehe ich da großes Potenzial.

CIHD: Welche neuen Tendenzen sehen Sie in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Metropole Ruhr und China? Welche Ziele können kurz, mittel und langfristig erreicht werden?

Kurz und mittelfristig wollen wir, wie gesagt, die Auslastung des „YUXINOU“ in beide Richtungen erhöhen. Zudem möchten wir zusammen mit unseren Kooperationspartnern Veranstaltungen, wie das Business and Investors Forum China, jährlich dauerhaft in der Metropole Ruhr organisieren.

Bild: Wirtschaftsförderung metropol Ruhr GmbH (wmr)



Herr Stephen Wong

Interview mit Stephen Wong

Regional Director Europe Hong Kong Trade Development Council

Das 1966 gegründete Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) ist eine halbstaatliche Non-Profit-Organisation, deren Aufgabe die Förderung von Businesschancen für Hongkonger Handelsunternehmen, Hersteller und Dienstleister

ist. Mit über 40 internationalen Büros, darunter 13 auf dem chinesischen Festland, fördert das HKTDC Hongkong als Plattform für das Geschäft mit China und Asien. Das HKTDC organisiert darüber hinaus internationale Fachmessen, Konferenzen und

Business-Delegationen, um Unternehmen, besonders KMUs, Geschäftschancen auf dem chinesischen Festland und internationalen Märkten zu eröffnen. Umfangreiche Informationen zu den Märkten stehen über Fachpublikationen, Marktforschungsberichte und online zur Verfügung. Dieses Interview führen wir mit Herrn Stephen Wong, Regional Director Europe, Hong-Kong Trade Development Council (HKTDC).

CIHD: Seit wann ist das HKTDC in Frankfurt am Main in Deutschland ansässig und was sind dessen wichtigste Aufgaben?

Bereits vier Jahre nach der Gründung hat das Frankfurter Büro als eines der ersten Auslandsbüros offiziell seinen Dienst aufgenommen. Seither ist es zu einer Plattform für Geschäftskontakte deutscher Unternehmen mit Hongkong, China und Asien geworden. Seit 2008 ist am Standort zudem das Regionalbüro, das die Promotionsaktivitäten von elf Niederlassungen in Europa betreut und koordiniert.

Um Geschäftschancen im Rahmen der neuen Entwicklungen der globalen Wirtschaft und auf dem chinesischen Festland nutzen zu können, unterstützt das HKTDC Hongkonger Unternehmen durch die Förderung der Metropole als Asiens Geschäftsplattform. Wir präsentieren die Stärken unserer Serviceanbieter weltweit, indem wir Hongkongs Vorreiterrolle in den Bereichen Design und Marketing, Lizenzierung, Entertainment, Finanzen, Informations- und Kommunikationstechnik, Infrastruktur- und Immobilienservices, IP- Trade, Logistik und professionelle Services promoten. Durch die Organisation von Promotionsaktivitäten, Networking- und Outreach-Events, deren Fokus auf Services liegt, bringen unsere elf Büros in Europa Hongkonger Serviceunternehmen mit Geschäftsleuten in der Region erfolgreich zusammen. Darüber hinaus unterstützen die Büros europäische Unternehmen dabei, über die Plattform Hongkong auf dem asiatischen Markt – besonders auf dem des chinesischen Festlands – Fuß zu fassen. Dies stärkt Hongkongs Ruf als Asiens führendes Servicezentrum.

Zu den Aktivitäten, die Hongkongs KMUs bei ihrer Ausweitung des Geschäfts nach Europa unterstützen, gehören unter anderem Hongkonger Gemeinschaftsstände auf den wichtigsten Fachmessen in Europa sowie Networking- und Outreach-Veranstaltungen und Delegationsreisen in verschiedene euro-

päische Länder. Diese Aktivitäten helfen Hongkonger Serviceanbietern und Exporteuren dabei, neue Märkte kennenzulernen und Kontakte zu europäischen Geschäftspartnern zu knüpfen, die ihnen vielversprechende Perspektiven aufzeigen.

Das HKTDC veranstaltet in Hongkong jährlich mehr als 30 Fachmessen und Ausstellungen, darunter zehn, die zu den größten Marktplätzen ihrer Art in Asien gehören, und die größten Marktplätze weltweit für Elektronikprodukte, Schmuck, Geschenke und Uhren. Im vergangenen Jahr zogen diese Messen mehr als 36.000 Aussteller und über 753.000 Besucher an, die Hongkongs Position als Asiens Messemetropole weiter stärkten.

Die Sourcing-Webseite des HKTDC, www.hktcd.com ist eine weitere effektive Plattform zum Knüpfen von Geschäftskontakten. Sie verbindet internationale Einkäufer und Verkäufer. Auf der Webseite sind 1,6 Millionen Einkäufer sowie rund 130.000 Anbieter für Produkte und Dienstleistungen – vornehmlich aus Hongkong, dem chinesischen Festland und Asien – gelistet. Erleichtert wird das Business Matching zudem durch über 20 Produktmagazine in digitaler und gedruckter Form, die jedes Jahr weltweit über fünf Millionen Leser in rund 200 Ländern und Regionen erreichen. Kleine und mittelständische Unternehmen sind das Rückgrat von Hongkongs Wirtschaft. Die Wettbewerbsfähigkeit von Hongkonger KMUs und Startups im digitalen Bereich zu steigern, wird ein Fokus in der Arbeit des HKTDC zur Sicherung des langfristigen Wachstums der Metropole sein.

CIHD: Welche Rolle spielt Hongkong in der "One Belt, One Road"-Initiative der chinesischen Regierung?

Innerhalb der ostasiatischen Länder und Regionen im Rahmen von "One Belt, One Road" ist Hongkong das am besten vernetzte internationale Handelszentrum und eine wichtige Plattform für Chinas Außenhandel und ausländische Investments. Man schätzt uns für unsere sehr professionelle Service-Industrie. Im Laufe der Jahre haben Serviceanbieter in Hongkong unzählige Unternehmen auf dem chinesischen Festland dabei unterstützt, ihre Handels- und Anlagengeschäfte sowohl in Hongkong als auch in vielen ausländischen Märkten zu managen. Durch das beschleunigte Tempo bei Auslandsinvestitionen sowie ausländischen Direktinvestitionen auf dem chinesischen Festland und das Vorantreiben

der "One Belt, One Road"-Initiative, wird es zwangsläufig weitere Geschäftschancen für Serviceanbieter in Hongkong geben. Professionelle Anbieter in den Bereichen Recht, Banking, Wirtschaftsprüfung und Versicherung sowie Architektur und Technik werden sicher von der stärkeren Vernetzung in der Region profitieren.

In Bezug auf die verschiedenen Branchen wird der Bereich Infrastruktur die erste Stufe in der Entwicklung der "One Belt, One Road"-Initiative sein. Dies erfordert Investitionen und Projektvergaben sowie die dazugehörigen Services. Hier sollte sich für Hongkong eine erhebliche Palette von Möglichkeiten in Finanzierung, Projektrisiken- und Qualitätsmanagement, Infrastruktur- und Immobilien-Services (IHRES) sowie weitere damit verbundene Services ergeben.

Ein weiterer Bereich, in dem Hongkong eine wichtige Rolle einnehmen kann, sind die Finanzservices. Dazu gehören Fundraising, Finanzierung, Bonds, Asset Management, Versicherungen und Offshore-RMB-Geschäfte. Hongkong wird zudem versuchen, eine bedeutendere Rolle bei der Asian Infrastructure Investment Bank, der BRICS New Development Bank und dem Silk Road Fund zu spielen und dafür zu werben, dass diese Institutionen ihre Headquarters und Zweigstellen im Hoheitsgebiet ansiedeln und dadurch Zugriff auf das internationale Talent Hongkongs bekommen. Gleichzeitig wollen wir den Silk Road Fund dazu ermutigen, Sub Funds in Hongkong aufzulegen.

Darüber hinaus wird die "One Belt, One Road" Initiative die Nachfrage nach Logistik- und Seefracht-Services in der Region weiter fördern. Hongkong hat hier ebenfalls einen Vorsprung, der die Metropole in eine sehr gute Position als "One Belt, One Road" Logistik- und Seefracht - Zentrum bringt. Die "One Belt, One Road"- Initiative wird nicht nur den persönlichen Austausch zwischen China und den anderen Ländern entlang der Seidenstraße verbessern, sondern auch die Nachfrage nach internationalen Logistikservices fördern. Hongkong ist führend in globalen Logistikverbindungen und -aktivitäten und kann, zusätzlich zu Frachtservices, seine Stellung als Seefracht-Zentrum weiter stärken.

CIHD: Ein Zielort im Rahmen von "One Belt, One Road" wird hier in Deutschland Duisburg sein, der größte Binnenhafen der Welt. Welche Aktivitäten plant das HKTDC

in Deutschland und Europa, um "One Belt, One Road" zu promoten?

Wir organisieren jedes Jahr eine Reihe von Veranstaltungen in Europa und Deutschland, um den hiesigen Firmen Geschäftschancen aufzuzeigen. "One Belt, One Road" wird dort eines der Hauptthemen in nächster Zeit sein. Wir werden darüber informieren, welche Chancen für die Firmen in Europa entstehen und stellen ihnen bereits heute Research-Material und Wissen zum Thema via unserer neuen "One Belt, One Road" - Plattform www.beltandroad.hk zur Verfügung.

Wir planen außerdem ein Megaevent unter dem Motto „Think Asia, Think Hong Kong“ hier in Deutschland. Nachdem diese Veranstaltung bereits in verschiedenen Ländern in Europa – darunter Großbritannien, Frankreich und Italien – erfolgreich war, wird sie nun 2016 in vier deutschen Städten durchgeführt. Wir werden am 28. September in Frankfurt am Main und Düsseldorf und am 29. September in Hamburg und München sein. Zusammen mit verschiedenen Organisationen erhalten die Teilnehmer einen umfassenden Überblick darüber, wie Hongkong ihnen beim Markteintritt in Asien helfen kann und welche Möglichkeiten "One Belt, One Road" bietet. Wer sich dafür interessiert und weitere Informationen wünscht, kann sich unter die Webseit www.thinkasiathinkhk.com/2016 registrieren.

CIHD: Einer der großen Vorteile Hongkongs ist das Reservoir an multikulturellen und vielfach talentierten Fachleuten. Welche Vorteile bietet dies für "One Belt, One Road" ?

Im Lauf der Jahre haben Hongkonger Serviceanbieter zahllosen Firmen vom chinesischen Festland beim Handel und bei Investitionen in der Metropole und in Übersee geholfen. Vorteile bei der Unterstützung der chinesischen Firmen bei Auslandsinvestitionen sind unter anderem der freie Kapitalfluss, umfangreiche internationale Informations-Ressourcen und erstklassige professionelle Services. Das Serviceangebot umfasst alle Aspekte wie etwa Finanzen, Recht, Steuern, Risikomanagement von nachhaltigen Geschäften sowie internationale Tests und Zertifizierungen.

Hongkong ist der wichtigste Kanal für Chinas FDI-Abflüsse. Nach einer Studie unserer Wirtschaftswissenschaftler im Jahr 2014 betrug der Wert von Chinas FDI Abflüssen, die über Hongkong erfolgten, 70,9 Milliarden USD, das

sind 57,6 Prozent der Gesamtsumme. Bei kumulativen Anlagen bis Ende 2014 betrug die Gesamtsumme der Auslands-FDI des chinesischen Festlands, die über Hongkong abgewickelt wurden, 509,9 Milliarden USD. Dies entspricht 57,8% der Gesamtsumme. Durch die Beschleunigung des Tempos für Auslandsinvestitionen sowie ausländische Direktinvestitionen auf dem chinesischen Festland und das Vorantreiben der "One Belt, One Road"-Initiative, werden zwangsläufig noch mehr Geschäftschancen für Serviceanbieter in Hongkong entstehen.

CIHD: Aufgabe des CIHD ist die Förderung des bilateralen Handels und des wirtschaft-

lichen Austauschs zwischen China und Deutschland. Haben Sie Empfehlungen an uns oder Erwartungen?

Beide, das HKTDC und CIHD, unterstützen KMUs mit Marktkennntnissen und Netzwerken, um neue Geschäftschancen in China, Asien und international zu identifizieren und zu realisieren. Ich denke jetzt ist eine gute Zeit, um die Auswirkungen von "One Belt, One Road" zu promoten. Diese Initiative wird Hongkong, China und Europa wirtschaftliche näher zusammenbringen.

Bild: Hong Kong Trade Development Council



Herr Xiuming Huang

Interview mit Herrn Xiuming Huang

Geschäftsführer der CCIC Bremen GmbH

Die China Certification & Inspection Corporation (kurz CCIC) ist eine unabhängige Zertifizierungs- und Inspektionsinstitution mit den Kernbereichen: „Inspektion, Verifizierung, Zertifizierung und Prüfung“. Die CCIC wurde von der General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) genehmigt, von der Certification and Accreditation Administration of the People's Republic of China akkreditiert und von der China National Accreditation Service (CNAS) anerkannt. Die Servicepartner der CCIC befinden sich in Firmen, Institutionen und Regierungen. Das Dienstleistungsspektrum umfasst Öl, Erz, landwirtschaftliche Erzeugnisse, Industrieprodukte, Konsumgüter, Lebensmittel, Automobil, Bau und Logistik, Einzelhandel und andere Branchen. Heutzutage unterhält die CCIC 300 Niederlassungen auf der ganzen Welt, 200 Kooperationslabors und

über 16 000 Mitarbeiter. Das Operationsnetz umfasst 20 Länder und Regionen und bezieht die wichtigsten Häfen, Städte und Handelszentren mit ein.

CIHD: Auf welcher Grundlage wurde die China Certification and Inspection Company (kurz: CCIC) gegründet? Gehört sie zu einer Regierungsinstitution?

Die CCIC wurde 1980 gegründet und sollte die wirtschaftliche Entwicklung in der ersten Phase der chinesischen Öffnungsreform unterstützen. Die Vorgängerfirma fungierte als Mutterkonzern für die chinesischen Import und Exportinspektionen. Um den neuen Anforderungen im Zuge des WTO Beitritts zu genügen, wurde 2003 auf Basis der jetzigen Firmenstruktur die CCIC Gruppe gegründet. Die CCIC Gruppe ist ein unabhängiger Drittzertifizierer.

CIHD: Wann wurde die CCIC Bremen gegründet? Wie viele Mitarbeiter hat sie? Welche Dienstleistungen bieten Sie den deutschen (bzw. europäischen) Kunden an?

Die CCIC Bremen GmbH wurde 1989 gegründet und beschäftigt zurzeit 30 Mitarbeiter. Mit der Basis in Deutschland liegen ihre Kerngeschäfte im Bereich Export von wiederverwertbaren Ressourcen nach China, gebrauchte Maschinen, Lebensmittel- und Konsumgüter, Vorversandkontrolle von Industriegütern, System- und Produktzertifizierungen (das beinhaltet auch das chinesische CCC Zertifikat), Unterstützung beim Markteintritt für Deutschland, Schweiz, Österreich und Nord-europa usw. Außerdem bieten wir heimischen Produkten, die in eines dieser Länder eintreten möchten, technologische Unterstützung.

CIHD: Können Sie durch ihre Zertifizierungs- und Inspektionsarbeit in Europa mit der CCIC und in China einige Unterschiede erkennen? Gibt es Möglichkeiten Zeit zu sparen und Prozesse zu beschleunigen?

Die CCIC Bremen ist in Deutschland etabliert um lokalisierte Dienstleistungen zu erbringen. Wir können mit unseren Dienstleistungen die Produktionszeit und Kosten zwischen den Regionen verringern. Wir möchten die Servicequalität der gesamten CCIC Gruppe erhöhen und effektiver machen. In Dienstleistungssprache ausgedrückt, führt der Vorteil unseres Service zu einer höheren Loyalität der Kunden.

CIHD: Mit wie vielen Ländern oder Regionen hält die CCIC zum heutigen Tag Kooperationsvereinbarungen? Gibt es Unterstützung beim Markteintritt?

Zum jetzigen Zeitpunkt hat die CCIC Gruppe in mehr als 60 Ländern auf der ganzen Welt mit über 120 internationalen Drittinstitutionen fruchtbare Kooperationen aufgebaut. Diese Kooperationen ermöglichen es der CCIC Gruppe ihren Kunden beim Eintritt in den lokalen Markt unterstützend zur Seite zu stehen.

CIHD: Bei der Förderung der Handelsentwicklung entlang der Eisenbahnlinie, wie möchte die CCIC ihre Dienstleistungen für die chinesisch / europäischen Eisenbahnzüge, gemäß der Leitlinie „One Belt, One Road“, verbessern? Welche konkreten Initiativen gibt es?

In Anbetracht der neuen Transportmöglichkeiten, die die chinesisch/europäischen Eisenbahnverbindungen mit sich brachten und der neuen Politik „One Belt, One Road“, wird die CCIC Bremen hauptsächlich durch eine schrittweise Erhöhung der Qualität im Vorfeld, den Markt, der entlang dieser Linien entsteht bedienen und den Kunden relevante Inspektions- und Zertifizierungsdienstleistungen bieten. Im konkreten beinhaltet dies:

A. Stärkung der Marktanalyse und Forschung, der Produkte, die entlang der Eisenbahnrouen hauptsächlich nach China transportiert werden sollen. Darunter fallen hochwertige Produktgruppen, wie Automobile und Konsumgüter. Die Anforderungen an die Überwachung und Inspektion für die Produkte, die nach China exportiert werden sollen, werden von unserer Seite ausführlich studiert, damit wir den einheimischen Kunden passende Inspektions- und Zertifizierungsdienstleistungen anbieten können. B. Stärkung des interaktiven Austausches zwischen der Zollabfertigung im Hafen und den verantwortlichen Abteilungen, um zu realisieren, dass die Inspektionskontrolle am Hafen vorangestellt wird. Dies würde zu einer schnelleren Zollabfertigung der Waren führen. C. Die eigene Produktentwicklung stärken, um die Anforderungen der Kunden noch besser zu erfüllen. Als Beispiel können unsere selbstentwickelten Produkte, wie das FEC – Glaubwürdigkeitszertifikat für Unternehmen aus der Lebensmittelbranche, das Kinderfreundlichkeitszertifikat oder das Herkunftslabel genommen werden, die schon jetzt die Anforderungen unserer Kunden erfüllen. D. Stärkung der kommunikativen Zusammenarbeit mit den lokalen deutschen Behörden und Branchen. Dies soll chinesischen Produkten helfen, einfach und schnell auf den deutschen oder europäischen Markt zu gelangen und unsere Seite kann einen „bequemen und schnellen“ Service anbieten.

CIHD: Im Bereich des Dienstleistungsprozesses für die Eisenbahnzüge, was sind die größten Probleme (Unterschiede) die sie in der Kommunikation mit den europäischen Regierungsbehörden und Inspektionsstellen bemerken?

Der größte Unterschied liegt in den unterschiedlichen Standards für Produkte. Unterschiedliche Länder, Regionen, haben unterschiedliche Produktstandards. Im gegenseitigen Handelsprozedere zwischen Deutschland (Europa) und China sowie China und Deutschland (Europa), agiert die CCIC Bremen als

Brücke zwischen den Technologiestandards. Im chinesisch-, deutsch, bzw. europäischen Handel, betreuen wir chinesische Kunden und assistieren beim Einhalten der Anforderungen der Technologiestandards für den jeweiligen Markt. Im deutsch, oder europäisch oder chinesischen Handel agieren wir als Vermittler der chinesischen Anforderungen und als Trainingsinstanz.

CIHD: Wie wird der Fortschritt der CCIC in Deutschland sein und was ist das Ziel?

Gemäß der Leitfadenstrategie der CCIC Gruppe wird die CCIC Bremen weiterhin die lokalen Projekte intensivieren, die internationale Konkurrenzfähigkeit und die Reputation der Marke CCIC stärken. In Übersee soll die Inspektionsmarke CCIC weiter verbreitet, die Zertifizierungsmarke auf dem internationalen Markt vergrößert und verstärkt werden.

Bild: CCIC Bremen GmbH



Herr Amadou Diallo

Interview mit Herrn Amadou Diallo

Global CEO DHL Freight

DHL Freight ist der Spezialist für Landtransporte im Konzern Deutsche Post DHL Group und einer der führenden Anbieter von Landtransporten in Europa. Die flexiblen, zuverlässigen und effizienten Produkte reichen vom Straßen- über den Schienentransport bis hin zu multimodalen Services. Das Netzwerk besteht aus mehr als 208 Terminals (inkl. Partner-Terminals) in über 40 Ländern mit mehr als 3.500 wöchentlichen internationalen Abfahrten. Dies alles wird von DHL-Zollexperten in mehr als 275 Standorten unterstützt. DHL transportiert 43 Millionen Sendungen pro Jahr und beschäftigt ca. 13.000 Mitarbeiter weltweit. CIHD im Interview mit Herrn Amadou Diallo, Global CEO von DHL Freight.

CIHD: Was versteht DHL Freight unter der "One Belt, One Road" Strategie?

Das ist eine aufregende Entwicklung, die wir mit einer verbesserten "Konnektivität" assoziieren, die uns zu bahnbrechenden Veränderungen in nachhaltiger Logistik innerhalb des eurasischen Raums verhelfen kann. Denken Sie nur an die derzeitigen Umwälzungen. Es war schon immer so, dass China sehr gut über seine Seehäfen mit der Welt verbunden ist. Die "Go West"- Strategie verschiebt nun die Industrie von der Küste in die Mitte des Landes und damit näher an die Märkte in Europa, Afrika und dem Mittleren Osten. Neue Märkte in der Region Südostasien, Indien, Pakistan und Iran werden immer interessanter für den Handel in China. Die Liberalisierung tendiert dazu, Geschäfte mit China zu erleichtern, z.B. durch E-Commerce. Dies alles sind wichtige Schritte, die die Notwendigkeit und die Passgenauigkeit der „One Belt, One Road“ Initiative unterstreicht. Sobald die Infrastruktur steht, wird sie ein großes Potenzial für neue Verkehrskon-

zepte mit sich bringen, mit denen sich Transportwege und Laufzeiten über Straße & Schiene sowie auch über die maritime Seidenstraße („Maritime Silk Road“) reduzieren.

CIHD: Was trägt DHL Freight zur Unterstützung dieser Strategie bei?

DHL verfolgt diese Initiative ganz genau und ist bereits sehr aktiv bei der Erkundung neuer Wege. Seit 2013 nutzen wir sehr stark die Bahnverbindungen und erreichen jedes Jahr ein dreistelliges Volumenwachstum durch die Verknüpfung unserer lokalen Netzwerke in Asien und Europa. Gegenüber unseren Kunden machen wir uns für die neue Seidenstraße zwischen Europa, Russland und China stark, und durch die enorme Weiterentwicklung der Schienenwege wird dies laufend attraktiver. Dieser Schienenservice bietet eine echte Alternative zur sehr schnellen Luftfracht und dem langsameren Seeweg. Erst kürzlich haben wir einen neuen „Maritime Silk Road“-Service eröffnet, durch die Ernennung von Piräus (GR) zum Gateway von und nach Europa. Mit diesem Service können Verlader mindestens neun Tage Laufzeit einsparen im Vergleich zur Seefracht über die klassischen Nord / Westhäfen. Dank der optimalen Lage von Piräus im Süden Europas und seiner Nähe zu Nordafrika und Südosteuropa entsteht ein hohes Potenzial zur Verbesserung von Lieferketten. Und dies nicht nur für Full-Container-Load (FCL). Da die Sendungsvolumen immer kleiner werden, können wir unsere starken Netzwerke zum Transport aller Sendungsgrößen nutzen. Verlader profitieren von einem Anbieter und weniger Schnittstellen, deren Verwaltung mit der Anzahl der Beteiligten immer aufwändiger wird. Unsere Kunden erwarten von uns eine Auswahl an Verkehrsmitteln, um stets die ökonomisch beste Variante für ihre Bedürfnisse zu finden. Unter dem Begriff "Multimodal" bieten wir alle Verkehrsträger an, um eine breite Palette an Optionen zur Verfügung zu stellen.

CIHD: Wie denken Sie über den deutsch-chinesischen Handel in Bezug auf Logistik? Wie ist die Situation heute? Gibt es Aspekte, die wir näher betrachten und verbessern sollten?

China ist die weltweit größte Handelsnation und ein sehr wichtiger Handelspartner für Deutschland. Es ist von grundlegender Bedeutung, über eine starke, nachhaltige und zuverlässige Logistikplattform zu verfügen, damit die Beziehung weiter wachsen kann.

Auch heute noch wird der Großteil an Fracht von China nach Deutschland auf dem See- oder Luftweg transportiert. Aber die Schiene wird als Alternative immer bedeutender und attraktiver. Vor einigen Jahren als eine Art Abenteuer gestartet, können wir heute sagen, dass der Markt bereits die Vorteile akzeptiert, die uns die Schiene bietet. So zum Beispiel Einsparung von Kosten und Zeit, sowie Zuverlässigkeit und Kapazität. Immer mehr Bahnverbindungen von und zu diversen chinesischen Provinzen sind am Markt verfügbar. Und das beschränkt sich nicht nur auf den Westen von China. Schätzungen gehen dahin, dass bis zum Jahr 2020 rund 1 Mio. Container über die Schiene zwischen Europa und China transportiert werden. Trotzdem stehen wir erst am Anfang, und es gibt auch noch einige Herausforderungen, die es zu überwinden gilt. Die Zollabfertigung ist immer noch sehr komplex und zeitaufwändig, die Infrastruktur der Grenzübergänge muss ausgebaut werden, die Leercontainerlogistik verlangt nach Verbesserung und wir denken, dass auch die Laufzeit durch Erhöhung der Abfahrtsfrequenz kürzer sein könnte. Der Markt ist derzeit sehr stark auf Full-Container-Load (FCL) konzentriert. Die Zukunft aber liegt definitiv bei den Sammelgut-Containern (LCL), die über ein Netzwerksystem transportiert werden, wie es aus Europa gut bekannt ist.

CIHD: Wir haben davon gehört, dass DHL Freight einen China Desk eingerichtet hat. Könnten Sie uns über diese Abteilung weitere Informationen geben?

Chinas Direktinvestitionen in Europa haben sich allein zwischen 2010 und 2011 auf rund 9,3 Mrd. € verdreifacht. Für 2020 werden Summen zwischen 250 und 500 Mrd. € prognostiziert. Eine riesige Chance für europäische Spediteure.

DHL Freight hat seinen China Desk im Herbst 2014 eingerichtet. Er besteht aus Teammitgliedern chinesischer Herkunft, die sowohl in der europäischen wie auch in der asiatischen Kultur zu Hause sind. Intern ist es vor allem wichtig, unsere europäischen Kollegen mit der chinesischen Sichtweise vertraut zu machen und ihnen zu zeigen, wie in China Geschäfte und zwischenmenschliche Beziehungen ablaufen. Nach außen hin bietet der China Desk chinesischen Kunden eine leicht zugängliche Anlaufstelle, die ihnen Vertrauen vermittelt, ihre Sprache und Mentalität kennt und die ihnen dabei hilft, die europäischen Eigenheiten zu verstehen.

Bisher hat der China Desk starke Teams in den europäischen Ländern aufgebaut, in denen chinesische Unternehmen eine besonders hohe Präsenz haben. Produktseitig konzentriert sich der China Desk nicht nur auf die Transportservices von Freight in Europa, sondern auch auf Produkte wie DHL Railline und DHL Railconnect - Dienstleistungen für den Güterverkehr von Asien nach Europa und

umgekehrt. Unser Ziel ist es, als Logistikdienstleister die Nummer Eins für chinesische und andere asiatische Unternehmen zu werden, die hier in Europa Geschäfte machen.

Bild: DHL Freight



Auf der Veranstaltung

Bank of China fördert den internationale Handel und Investitionen durch die Zugverbindung "Yuxinou"

Am 11.11.2015 hat die Bank of China in der Stadt Düsseldorf eine hochrangige Konferenz "YUXINOU International Trade and Investment Conference" im InterContinental Hotel auf der Königsallee veranstaltet. Über 150 Gäste von 50 deutschen Unternehmen, 26 chinesischen Unternehmen aus Chongqing, der Partnerstadt von Düsseldorf, und 12 Unternehmen aus anderen Ländern, die auch von der Zugverbindung "YUXINOU" profitieren, waren zur Konferenz eingeladen. Auf der Veranstaltung wurden erfolgreiche Gespräche über Kooperationen im Bereich Außenhandel auf der Basis der Zugverbindung "YUXINOU" zwischen den Gästen geführt werden.

In der Konferenz wurden Herr Haiyang Feng, Generalkonsul des chinesischen Konsulats in Düsseldorf, Dr. Horzetzky, Staatssekretär des Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen, Frau Wassner, Geschäftsführerin der NRW.INVEST GmbH, Frau Klerks von der Wirtschaftsförderung Düsseldorf als Ehrengäste begrüßt und Bank of China Head Office, Bank of China Chongqing Branch,

Bank of China Düsseldorf Branch, Bank of China Milan Branch, Bank of China Paris Branch, Bank of China Luxemburg Branch, Bank of China Kazakhstan Branch, Bank of China Hungary/Ungarn Branch und Chongqing Economic and Information Commission als Veranstalter über die Themen Förderung der Zugverbindung "YUXINOU" und Investition in der Stadt Chongqing informieren. Anschließend waren alle Gästen zu einer Eröffnungszereemonie der Niederlassung von YUXINOU Logistics Company Ltd. in Düsseldorf eingeladen.

Chongqing stellt als regierungsunmittelbare Stadt eine eigenständige Verwaltungseinheit mit ca. 33 Millionen Einwohnern dar. Wenn ausschließlich die administrativen Stadtgrenzen herangezogen werden, ist Chongqing die größte Stadt der Welt. Die Fläche des Verwaltungsgebietes der Stadt ist mit 82.403 Quadratkilometern annähernd so groß wie der Staat Österreich und besteht überwiegend aus Gebieten mit ländlicher Siedlungsstruktur. Chongqing bildet das Zentrum einer außerordentlich industrialisierten Region. Seine

Lage 2400 Kilometer flussaufwärts von Shanghai am Knotenpunkt der Wasserstraßen aus Ostchina und der Handelsrouten aus Tibet und Myanmar verleiht der Hafenstadt eine außergewöhnliche wirtschaftliche Potenz. Im Verwaltungsgebiet der Stadt Chongqing befinden sich ausgedehnte Gas- und Kohlevorkommen; auch weitere Bodenschätze wie Eisenerz, Barium, Strontium und Quecksilber sind von großer Bedeutung.

Bis Oktober 2015 sind über 445 Züge durch "YUXINOU" zwischen Chongqing und Europa verkehrt, davon sind 341 Züge von Chongqing nach Duisburg und 104 Züge von Duisburg nach Chongqing gefahren. Seit Anfang 2015 sind schon über 212 Züge zwischen Chongqing gefahren und Europa verkehrt. Zurzeit fahren 4-5 Züge pro Woche von Chongqing nach Europa. Für die Rückfahrt sind 3-4 Züge pro Monat. Momentan versucht die Stadtregierung von Chongqing, die Auslastung des Zuges auf dem Weg von Europa nach Chongqing zu optimieren, die Zuggeschwindigkeit zu erhöhen und die Transportkosten zu verringern.

Bank of China wurde im Jahr 1912 gegründet. Als die älteste Bank Chinas bietet Bank of China ihren Kunden erfolgreiche, umfangreiche und hochwertige Finanzdienstleistungen. In Deutschland hat Bank of China im Jahr

1989 ihre erste Zweigniederlassung in Frankfurt am Main und vier weitere Niederlassungen in Hamburg, Düsseldorf, Berlin und München eröffnet. Seit Juni 2014 ist Bank of China die einzige Clearingbank für RMB-Geschäfte in Deutschland.

Um die Zusammenarbeit zwischen Chongqing und Deutschland sowie anderen europäischen und asiatischen Ländern durch "YU XINOU" zu erweitern, haben das Bank of China Head Office und BOC Chongqing Branch im Jahr 2014 mit 10 anderen Niederlassungen der Bank of China, wie z.B. die Niederlassung in Kasachstan, ein "1 + 1 + 10" Finanzdienstleistungssystem gegründet, um den Kunden bessere Finanzdienstleistungen anzubieten.

Durch diese Konferenz in Düsseldorf möchte Bank of China die Zusammenarbeit zwischen chinesische Kunden sowie ausländischen Unternehmen ausbauen und die Wirtschaftsentwicklung in China und Europa fördern. Die Bank of China hofft, dass eine enge Zusammenarbeit zwischen China und Europa auf der Basis der Zugverbindung "YUXINOU" gegründet werden kann.

Quelle: Bank of China



Oben:

Die Bank of China hat am 11.11.2015 eine hochrangige Konferenz "YUXINOU International Trade and Investment Conference" in Düsseldorf veranstaltet.

Links:

Einzelgespräche zwischen deutschen und chinesischen Unternehmen.



Herr Peter Soliman

Interview mit Herrn Peter Soliman

Träger und Investor der International School on the Rhine (ISR)

Die International School on the Rhine (ISR) in der Region Düsseldorf – Neuss – Köln wird als eine gemeinnützige Einrichtung geführt und bietet als Ganztagschule von der ersten bis zur 12. Klasse eine exzellente internationale Schulausbildung in einer mehrsprachigen Umgebung an. Ein Interview mit Herrn Peter Soliman, der seit über 2 Jahren der Träger und Investor der ISR ist.

CIHD: Bitte beschreiben Sie für unsere Leser die ISR?

Die ISR ist eine internationale Schule mit Kindergarten, zwischen 3 und 18 Jahren werden alle Schulformen einschließlich Kindergarten abgedeckt. In der Oberstufe können die Kinder wählen zwischen verschiedenen Abschlüssen. Am beliebtesten ist das Baccalaureate (IB), das in Deutschland als Allgemeine Hochschulreife anerkannt ist. In 138 Ländern in der ganzen Welt entschieden sich im Jahr 2015 über 141.000 Schüler für das International Baccalaureate als Schulabschluss. Auch deutsche Schulen bieten inzwischen u.a. das IB an, so absolvieren in Deutschland jährlich ca. 1500 Schüler das International Baccalaureate - mit steigender Tendenz.

CIHD: Aus wie vielen Nationen kommen die Schüler und Lehrer? Wie hoch ist der Anteil an chinesischen Schülern?

Wir haben 650 Schüler und sie kommen aus 40 Nationen, darunter sind die chinesischen Schüler eine wichtige Community, die derzeit

zu den Nationalitäten mit den höchsten Zuwachsraten an der ISR zählt. Über alle Nationen hinweg eint die Familien das primäre Interesse an exzellenter Bildung und positiver Leistungsbereitschaft - dies allerdings mit Bodenhaftung. Die über 120 pädagogischen Kräfte sind auf verschiedene Aufgaben spezialisiert; Lehrer können sich so auf das Lehren konzentrieren und haben Zeit für individuelles Augenmaß hinsichtlich ihrer Schützlinge.

CIHD: Wie begegnen Sie Konflikten zwischen den Schülern aufgrund von kulturellen Unterschieden und wie bringen Sie den Schülern bei, sich gegenseitig zu verstehen und sich kennen zu lernen?

Bevor wir über Bildung sprechen, schauen wir uns bei unseren Partnern - und Eltern sind unsere wichtigsten Partner - das gemeinsame Werteverständnis an. In unserem traditionsverhafteten Curriculum ist Charakterbildung ein grundlegender Baustein, der in allen Bereichen der Schule seinen Niederschlag findet. Dazu zählen Unterrichtsfächer wie „Advising“, die Projektarbeit der Student-Life Organization®, das praktizierte Führungsverhalten aller Leitungskräfte und selbstverständlich auch das von Respekt und Wertschätzung geprägte Benehmen, das wir von den Familien erwarten.

CIHD: Was zeichnet die ISR im Gegensatz zu anderen Schulen besonders aus? Welches Curriculum ist für Sie maßgeblich?

Das SABIS® Curriculum hat einen entscheidenden Vorteil. Es ist seit vielen Jahrzehnten in über 80 Ländern als internationales Curriculum erfolgreich im Einsatz. Entwicklungen und Aktualisierungen sind routiniert und finden jährlich in allen Fachbereichen statt. Das ist für mein Verständnis unerlässlich in einer Welt des raschen, technologischen Fortschritts. Lehr- und Lernmaterialien richten wir auf das Curriculum aus, zum Beispiel sind in der ISR sämtliche Klassenräume mit Interaktiven Whiteboards ausgestattet - auch im Kindergarten.

Darüber hinaus stellt die mitunter wochen-scharfe Struktur des Curriculums in Verbindung mit einem aufwändigen Vertretungssystem, dass es keinen Unterrichtsausfall gibt. Das kommt insbesondere MINT-Fächern zu Gute, in denen unsere Schüler überdurchschnittliches Interesse und überdurchschnittlich gute Noten erzielen.

CIHD: Bietet die ISR außer dem deutsch-englischen Unterrichtsangebot sowie den zweiten Fremdsprachen, Französisch und Spanisch, noch andere Fremdsprachen an?

Bitte lassen Sie mich das genau erklären, Englisch ist Unterrichtssprache in allen Fächern – außer in den Sprachen selbstverständlich. Deutsch ist Pflichtfach ab Kindergartenalter, und ab der 6. Klasse können Schüler zwischen Französisch und Spanisch wählen. In allen Fächern unterrichten muttersprachliche Lehrer. Das Curriculum für Deutsch entspricht dem Lehrplan für Gymnasien.

CIHD: Wie sind Sie auf die Idee gekommen auch Chinesisch als Unterrichtssprache anzubieten? Was bietet der chinesische Unterricht außer dem Erlernen der chinesischen Schriftzeichen noch?

In der Tat erfuhren wir aus Gesprächen mit chinesischen Eltern, wie wichtig das für ihre Kinder ist und suchten nach einem adäquaten Partner. Den fanden wir rasch in der Hanyuan Chinese School of Düsseldorf. Derzeit lernen ca. 30 Schüler Mandarin auf freiwilliger Basis als Mutter- oder Fremdsprache. Die Dozenten der Hanyuan Chinese School of Düsseldorf kommen dazu in die Räume der ISR und wir integrieren den Unterricht in den Tagesablauf der Kinder. Das erspart Eltern und Kindern zusätzliche Mama-Taxi-Zeiten am Nachmittag oder sogar am Wochenende.

CIHD: Wie sieht die Abschlussquote der all-

gemeinen Hochschulreife in den letzten 5 Jahren aus?

Tatsächlich entscheiden sich jedes Jahr 25-30% unserer Absolventen für ein Studium an einer deutschen Universität. Von den ISR-Absolventen, die bisher die Allgemeine Hochschulreife angestrebt haben, haben 100% diese auch erhalten und starten anschließend in ein erfolgreiches Studium - ohne Studienabbrüche - dank der umfassenden Vorbereitung durch das IB-Programm.

CIHD: Mit welchen Schulen arbeitet die ISR noch zusammen und wie verläuft so eine Kooperation konkret?

Wir bekommen derzeit aus allen Teilen der Welt Anfragen zu Partnerprogrammen. Wir wählen unsere Partner sehr bewusst aus und nehmen uns die Zeit dazu – so sprachen wir im Frühjahr mit verschiedenen, internationalen Schulen in der VR China und besuchten diese. Die Country Garden School in Guang Dong ist eine der renommiertesten internationalen Schulen in der VR China. 10-15 Absolventen eines Jahrgangs finden jährlich einen Studienplatz an den Universitäten in Oxford und Cambridge. Sie haben ein ähnliches Werteverständnis wie die ISR. Das hat sich bei dem Schüleraustausch, der kürzlich stattfand, bestätigt. Acht Schüler aus Guang Dong verbrachten eine Woche im Unterricht und in den Familien der ISR und integrierten sich hervorragend. Es passte einfach gut zusammen. Im nächsten Frühjahr werden ISR-Schüler für eine Woche an die Country Garden School gehen und in der Ferne neue Perspektiven gewinnen.

CIHD: Wie in den Medien berichtet, haben Sie vor 2 Jahren in die ISR einen mehrstelligen Millionenbetrag investiert, um die Schule vor der Insolvenz zu retten. In welcher Lage befand sich die ISR seinerzeit?

Die Schule war akademisch schon immer gut. Allerdings wurde das Potenzial der Schule nie ganz ausgeschöpft. Darüber hinaus war die ISR in eine komplizierte Management-Struktur eingebunden, die einer Verlinkung mit Partnern in der Region im Wege stand. Heute verstehen wir uns als ein Dienstleister mit mittelständischer Unternehmenskultur. Die Akademische Direktorin, Eileen Lyons, ist mir eine wichtige und hervorragende Partnerin.

CIHD: Waren Sie vorher schon mal im

Bildungswesen tätig? Wenn nicht, was brachte Sie auf die Idee in einen neuen Bereich einzusteigen?

Nein, ich war nicht im Bildungswesen unterwegs. Allerdings sehe ich die Bildung an der ISR als eine Dienstleistung für anspruchsvolle Eltern, und Dienstleistung als anspruchsvolles Produkt ist mir durchaus vertraut. Dass ich als Vater von vier Kindern mit zwei Pässen ebenfalls nah an den Bildungsbedürfnissen internationaler Familien bin, hilft selbstverständlich. Aus meiner Sicht ist Bildung sehr essentiell – damit eröffnet man Chancen für seine Kinder. Egal, ob sie diese Chancen später wahrnehmen, man hat eine moralische Pflicht gegenüber seinen Kinder und den Kindern in der Gesellschaft. Darüber hinaus haben meine Familie und ich einen internationalen Hintergrund, und wir kommen auch aus dem Kundenkreis.

CIHD: Wie haben Sie es in der kurzen Zeit geschafft die Schule wieder zu beleben?

Es waren viele involviert – ein hervorragender Beirat bis hin zu motivierten Lehrern und die besten Familien / Eltern, die man sich wünschen kann. Wir haben die Defizite behoben – wir haben eine gesellschaftliche und wirtschaftliche Verankerung geschaffen und wir haben die hervorragenden Ergebnisse der Schüler bekannter gemacht. Aber am wichtigsten, wir haben alles auf Qualität ausgerichtet. Wir sind eine sehr gute Schule – wir wollen eine der besten Schulen in Deutschland werden.

CIHD: Besuchen Ihre Kinder auch die ISR? Wenn ja, tauschen Sie sich manchmal über

das Schulsystem aus oder geben Ihre Kinder Ihnen Anregungen und Vorschläge zu Verbesserungen?

Klar – man kann nicht BMW fahren und Mercedes verkaufen. Natürlich reden wir über die Schule. Aber wir trennen strikt zwischen den Rollen.

CIHD: Wie schätzen Sie die derzeitige Beziehung zwischen Deutschland und China ein?

China ist ein sehr wichtiger Handelspartner für Deutschland und umgekehrt. Es gibt eine lange Freundschaft und es kommt immer auf die Menschen an. Daran haben wir täglich teil, und das ist uns wichtig.

CIHD: Welche Unterschiede sehen Sie zwischen chinesischen und deutschen Kindern oder Kindern aus den USA und anderen europäischen Ländern hinsichtlich der Erziehung durch die Eltern und deren Einstellung zum Lern- und Bildungssystem in Deutschland?

Nichts ist individueller als Erziehung. Ich unterscheide in meiner Wahrnehmung nicht nach Nationalitäten. Ich sehe viele Gemeinsamkeiten. Zudem habe ich den Eindruck, dass unter den bildungsorientierten, jungen Menschen weltweit eine Art globale „Kompatibilität“ entsteht. Man kommuniziert wie selbstverständlich, globale Trends und Technologien verbinden, Kulturen und Know-how rücken zusammen. Das wird in den Unternehmen, in denen sie später arbeiten, nicht anders sein.

Bild: ISR

Der ISR Campus erstreckt sich über 42.000 qm



中国网上中国

Informationen aus China über China

China.org.cn ist eine staatliche Webseite der Volksrepublik China. Sie veröffentlicht Berichte über die Geschehnisse in der chinesischen Innen- und Außenpolitik, offizielle Sichtweise der chinesischen Regierung zu innen- und außenpolitischen sowie anderen relevanten Themen und Informationen über Chinas Geschichte, Kultur, Geografie, Wirtschaft und so weiter, um China so der Weltöffentlichkeit umfassend vorzustellen.

中国网是国务院新闻办领导的国家重点新闻网站，坚持以新闻为先导，以国情为基础，以融合各地通讯、即时专题、网上服务、媒体搜索等内容为原则，力求通过精心整合的即时新闻、翔实的背景资料和网上独家的深度报道，向世界及时全面地介绍中国，并竭诚为中国和世界各地的访问者提供迅捷、权威的信息服务。





Fragen an Herrn Yijiang Zhang, Manager am China Desk der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Was war Ihr erster Kontakt mit Deutschland?

Bei meiner Suche nach Möglichkeiten für ein Auslandsstudium in 2001 war Deutschland meine erste Wahl und so habe ich sechs Jahre lang erfolgreich in Osnabrück studiert. Seitdem wohne ich in Deutschland und seit 2008 bin ich beruflich zwischen Deutschland und China unterwegs, nämlich in der Wirtschaftsprüfungsbranche.

Was verbinden Sie besonders mit Deutschland?

Eine gesunde Umwelt, Zuverlässigkeit und Professionalität.

Was ist Ihr Motto im Geschäft?

Verlässlichkeit, Leidenschaft, Kontinuität, und Unabhängigkeit.

Welche Stärken hat Deutschland Ihres Erachtens?

Eine hohe Selbstdisziplin in der Einhaltung von Regeln, Gewissenhaftigkeit und Spitzentechnologie.

Welches sind für Sie die wichtigsten Unternehmereigenschaften?

„Know the own business“ und ein sicheres Gespür für zukünftige Entwicklungen.

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

Meine Freizeit verbringe ich meistens mit meiner kleinen Familie in Deutschland. Dazu ist Sport eins meiner Lieblingsthemen.

Welcher Film hat Sie zuletzt beeindruckt?

Eigentlich schaue ich selten Filme. Wenn man Fußballspiele als Filme bezeichnet könnte, diese schaue ich sehr gerne an.

Welchen Traum würden Sie gern realisieren?

Ich wünsche mir sehr, dass die chinesische Umwelt und Wirtschaft in der Zukunft so gut und gesund wie in Deutschland sein wird und die Beziehung zwischen beiden Ländern weiter so gut bleibt.

Was sind Ihre prägenden Eigenschaften?

Zuverlässigkeit und Flexibilität - eine Kombination von deutschen und chinesischen Tugenden.

Ihre Schwächen?

Meine Frau „beschwert“ sich gerne bei mir, dass ich zu viel Zeit für meine Mandanten und zu wenig für die Familie habe. Aber die Zusammenarbeit mit den 10.000 BDO- Kollegen an 58 Standorten alleine in China und Deutschland bietet mir einfach ein allzu spannendes Betätigungsumfeld, um „nein“ zu sagen.

Welche Eigenschaften schätzen Sie am meisten an Ihren Mitmenschen?

Spaß bei der Arbeit und im Leben.

Wer ist Ihr Vorbild?

Ich habe eine klare Vorstellung für das zukünftige „Ich“. Und dieses zukünftige „Ich“ ist mein Vorbild.

Welche Sofortmaßnahmen würden Sie umsetzen, wenn Sie chinesischer Staatspräsident wären?

Umweltverbesserung.



Wirtschaftlicher Austausch zwischen dem CIHD, seinen Mitglieder und Vertretern chinesischer Städte und Unternehmen

Teilnahme an "China Coal and Mining Expo 2015" in Peking



Famous Stand auf der Messe

Vom 29. Oktober bis zum 01. November 2015 fand zum 16. Mal die „China Coal and Mining Expo 2015“ in Beijing International Exhibition Centerstatt (New Center). Das CIHD-Mitglied Famous Industrial Group hat als ausländischer Aussteller bereits zum 4. Mal daran teilgenommen.

Veranstalter der diesjährigen China Coal and Mining Expo, die auf eine dreißigjährige Geschichte zurückblicken kann, ist die CHINA NATIONAL COAL ASSOCIATION. Zielsetzung der Messe, welche alle 2 Jahre stattfindet, ist die internationale Kooperation und der Austausch, eine Verbesserung des technischen Niveaus der Bergbaueinrichtungen und die nachhaltige Förderung der Technologie der Bergbau Industrie. Seit der ersten Eröffnung 1985 präsentiert die Messe modernste nationale und internationale Bergbautechnologie sowie sonstige Anlagen für den Bergbau. Gleichzeitig will die Messe aber auch eine Plattform für chinesische und ausländi-

sche Bergbaufachleute zum umfangreichen Austausch sein. Die Anzahl der Fachaussteller steigt Jahr für Jahr, die Technologie der ausgestellten Produkte wird immer besser und auch die Ausstellungsfläche wächst stetig. Durch das steigende Fachniveau und die Internationalisierung ist die China Coal and Mining Expo zu einer der größten und einflussreichsten Messen im Land geworden und zieht damit immer mehr interessierte Fachleute an. Sie hat die lokalen Unternehmen gestärkt, für ein permanentes Upgrade in Verbindung mit modernster Technologie gesorgt und in der Anlagenherstellung im Bergbaubereich wichtige Dienste geleistet.

Als ausländischer Aussteller hat die Famous Industrial Group in den letzten acht Jahren regelmäßig an der Messe teilgenommen. Das Unternehmen repräsentiert und symbolisiert als Aussteller den Charakter eines deutschen Unternehmens und innovativen Fachaussteller. Famous Industrial Group hat die gleiche Fläche, die sie bereits anlässlich der 15. China Coal and Mining Expo genutzt hat, angemietet und das Design in zwei Ebenen geteilt. Einerseits für eine direkte Ausstellung u.a. einer Kältemaschine und andererseits zur Videopräsentation, Präsentation von Bild- und Infomaterial sowie für eine Vorortpräsentation der Produkte mit speziellem Charakter. Zahlreiche chinesische Kundengruppen besuchten die Ausstellung und haben sich die Entwicklung und Strategie des Unternehmens erläuterten lassen.

Anlässlich der aktuellen Situation und um

besser den widrigen klimatischen Bedingungen in chinesischen Bergwerken begegnen zu können, fertigt die Famous Industrial Group, entsprechend den individuellen Anforderungen, an seiner Produktionsbasis in Yantai u.a. Wetterkühlmaschinen, Rückkühler und Wetterkühler nach Standards der deutschen Technik. Zusätzlich haben sie eine Vielzahl von unabhängigen Forschungen und Entwicklungen initiiert, wie z.B. neueste Technologie für Schmutzwasser - Wärmetauscher. So hat die in Yantai gefertigte und anlässlich dieses Debüts auf der Messe vorgestellten mobile DV-Serie, die Wetterkühlmaschine sowie der Direktverdampfer, viel Lob von den Fachleuten bekommen.

Die Famous Industrial Group hat während der Messe nicht nur das gute Image des Unternehmens bei seinen Kunden festigen können, vielmehr konnten auch zahlreiche potenzielle Neukunden gewonnen werden. Darüber hinaus war das Feedback hinsichtlich der Fertigung eigener Produkte außerordentlich positiv.

Absichtserklärung für Zusammenarbeit zwischen CIHD und SDIC

Der Chinesische Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland hat eine Absichtserklärung über die Zusammenarbeit mit der Rongshi International Holding Co., Ltd. (kurz Rongshi International), einem Tochterunternehmen der State Development & Investment Corp. (nachfolgend kurz SDIC) abgeschlossen.

Die Vertragspartner kommen darin überein, ihre Ressourcen auf diese Zusammenarbeit zu konzentrieren und mit verschiedenen Kooperationsarten, u.a. in den Bereichen Hightech-Equipment, Fertigung von Kernkomponenten, Hochtechnologie, Inspektion, Prüfverfahren und Zertifizierung, die Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit zwischen China und Deutschland zu entwickeln. Der Generalmanager der Rongshi International Holding Co., Ltd., Herr Peng Hui und der Präsident des CIHD, Herr Prof. Luan, haben diese Absichtserklärung am 12.11.2015 unterzeichnet.

Die Mitglieder des CIHD sind hauptsächlich kleine und mittelständische Unternehmen, welche vornehmlich in den Bereichen Bergbau, Maschinenbau, Automobilindustrie, Elektroindustrie, Logistik und Handel tätig sind. Das Hauptanliegen des CIHD ist dabei die Unterstützung der Kommunikation zwischen China und Deutschland in allen Bereich der

Wirtschaft, das Organisieren von gegenseitigen Besuchen, das Aufbauen und Fördern von Partnerbeziehungen zwischen deutschen und chinesischen Städten sowie die Unterstützung der Entwicklung von chinesischen Unternehmen in Deutschland.

Rongshi International Holding Co., Ltd. ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der State Development & Investment Corporation und ist als einzige Plattform des Mutterkonzerns für die Finanzierung und Kapitalbeschaffung zuständig. Das Unternehmen, welches am 23.08.2011 in Hong Kong gegründet wurde, hält ein Stammkapital i.H.v. 40 Mio. US-Dollar. Rongshi International setzt die erklärte Strategie „go out“ dynamisch und zuverlässig um. Mit dem Ziel internationale Kapitalgeber zu gewinnen, baut Rongshi International einen internationalen Aktienfond für Fusionen und Übernahmen auf und sucht gezielt nach strategischen und in die Zukunft gerichteten Entwicklungsmöglichkeit. Dabei hilft die Strategie der chinesischen Regierung „One Belt, One Road“, welche ebenso auf die Chance von globalen Investition und Fusionen baut.

Im Oktober 2015 hat Herr Huisheng Wang, Vorstandsvorsitzender des Mutterkonzerns vom Unternehmen Rongshi International, anlässlich seiner Europa Reise mit einer Delegation den CIHD in Düsseldorf besucht. Beide Parteien veranstalteten erfolgreich ein Forum zum Thema Anlagentechnik und vertieften ihre Zusammenarbeit. An diesem Forum nahmen sowohl leitende Mitarbeiter der 15 geladenen deutschen Unternehmen als auch verschiedene Beamten aus unseren Regionen teil. Alle Unternehmen haben die Absicht geäußert, mit der State Development & Investment Corp. zu kooperieren und gemeinsam die Entwicklung in China, Asien und auf dem Weltmarkt voranzutreiben.

Mit Unterzeichnung der Absichtserklärung wurde eine erfolgreiche Europa-Reise der Delegation abgeschlossen. Rongshi International Holding Co., Ltd. hat damit einen Kanal in der Projektentwicklung durchgebrochen und den Grundstein für eine internationale Zusammenarbeit gelegt. Durch diese Zusammenarbeit ist Rongshi International in der Lage, die deutsche Fertigungstechnologie aktiv umzusetzen und die Business Transformation sowie die Modernisierung beschleunigen zu können.

Stammtisch bei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte



CIHD-Stammtisch bei HLFP

Am Freitag, den 27. November 2015 wurde ein Stammtisch vom CIHD bei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte (HLFP) in Düsseldorf veranstaltet. Zu dem Stammtisch waren ca. 20 Unternehmer eingeladen.

Zu Beginn der Veranstaltung hat Präsident des CIHD, Herr Prof. Luan in seiner Ansprache bei allen Gästen bedankt und die Funktion der Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte vorgestellt. Anschließend haben Herr Claus Eßers und Herr Christoph Schmitt, Partner der HLFP, einen Vortrag über die Geschäftsführerhaftung und das Arbeitsrecht in der täglichen Praxis gehalten.

Die beiden Referenten sind erfahrende Experten für deutsch-chinesische In- und Outbound Geschäfte und kennen sowohl die deutsche als auch die chinesische Unternehmenskultur. Sie haben mehrer chinesische und deutsche Unternehmen beim Markteintritt in Deutschland und China begleitet.

Im Vortrag wurden wichtige Punkte über das aktuelle GmbH-Recht, Rechte und Pflichten als Geschäftsführer einer Kapitalgesellschaft, Haftungsgrundsätze, Haftungsrisiken und Haftungsumfang, Abgrenzung der Haftung gegenüber der GmbH und den GmbH-Gesellschaftern sowie gegenüber Dritten erklärt.

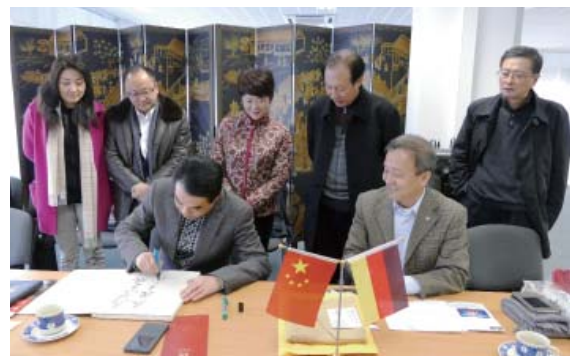
Für die Kooperation und Unterstützung von Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte, möchten wir uns an dieser Stelle ausdrücklich bedanken.

Huangshan Delegation zu Gast beim CIHD

Am 13. Dezember besuchte eine hochrangige Delegation der Stadt Huangshan aus der Provinz Anhui den CIHD in Düsseldorf. Angeführt wurde die Delegation vom Oberbürgermeister der Stadt Huangshan, Herrn Xiao Hong Kong. Vor dem Besuch hatte Prof. Luan auf Einladung von Herrn Kong Huangshan schon besucht. Das wichtige Thema für beiden Seiten ist die Einführung der deutschen Unternehmen sowie die dazugehörige Technologie nach Huangshan.

Nach der Besichtigung eines deutschen Unternehmens diskutierten Herr Kong und der Präsident des CIHD, Prof. Wei Luan, über die weiteren Schritte der Kooperation in der Zukunft. Herr Xiaohong Kong meinte, dass "Made in Germany", als ein Hinweis auf gute Qualität, Sicherheit und einen hohen technischen Standard, der von allen chinesischen Kunden anerkannt ist. Herr Kong hofft, dass die Stadt Huangshan durch die Unterstützung des CIHD und der Partnerstadt Stralsund eine enge Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen aufbauen kann. Intensive wurden zwischen den Vertretern des CIHD und Huangshan die Themen Stadtplanung, Maschinenbau, Abwasserbehandlung und der Einstieg der Xie Yuda Tea AG in der europäischen Markt besprochen.

Zum Abschluss hat das Unternehmen Tedrive Steering Systems GmbH, spezialisierter Entwicklungspartner und Hersteller von Lenksystemen für den globalen Fahrzeugmarkt, allen Gästen die Produkte präsentiert. Durch die Vermittlung des CIHD hat Tedrive mit einem Unternehmen in Huangshan Kontakt aufgenommen und weitere Gespräche zur beiderseitigen Kooperation ist zurzeit geplant.



Herr Kong schreibt eine Widmung ins Gästebuch des CIHD

Quelle: CIHD

Ratingen—— ein starker Standort für die Wirtschaft

Ratingen hat für die Wirtschaft und ihre Menschen viel zu bieten. Die erstklassige Lage mit ausgezeichneter Verkehrsanbindung, hohe Wirtschaftskraft, qualifizierte Arbeitskräfte, enge Nachbarschaft zu deutschen und europäischen Metropolen sowie viele weitere Pluspunkte bilden die Grundlage für erfolgreiche Geschäfte.

Ratingen ist eine gute Adresse sowohl für Marktführer als auch für den Mittelstand. Viele renommierte nationale und internationale Unternehmen führen Ratingen in ihrer Adresse. Große und kleinere Unternehmen aus den Bereichen Informations- und Telekommunikationstechnologie, Mode, Elektronik sowie des Maschinenbaus haben hier den richtigen Ort für ihre Produktionsstätte, Niederlassung oder Firmenzentrale gefunden. Sie wissen die in jeder Hinsicht ausgezeichneten Rahmenbedingungen zu schätzen.

Zu den Standortvorteilen zählt auch eine leistungsstarke Kommunikationsinfrastruktur. KomMITT Ratingen, eine Tochtergesellschaft der Stadtwerke, versorgt die Gewerbestandorte mit einem der modernsten Glasfasernetze.

Der Flughafen und die Messe in Düsseldorf sind in wenigen Minuten erreichbar. Die S-Bahn-Linie von Köln über Düsseldorf nach Essen hat zwei Haltepunkte in Ratingen. Der Fernbahnhof Düsseldorf-Flughafen liegt an der Stadtgrenze. Ratingen ist von einem Autobahnring umgeben, den vier Bundesautobahnen bilden.

Ratingen ist sympathisch und lebenswert – mitten im Grünen und trotzdem urban.



Foto: Christian Maaß



Ratingen, mit seinen über 90.000 Einwohnern, bietet alles, was auch anspruchsvolle Mitarbeiter erwarten: Wohlfühlatmosphäre durch gewachsene historische Viertel, eine große Palette von Shoppingmöglichkeiten, hohe Erholungsqualität durch eine attraktive Kultur- und Freizeitstruktur, umfassende Kinderbetreuung und ein breites Bildungsangebot.

Bürgermeister Klaus Pesch und das Team der Wirtschaftsförderung unterstützen alle Unternehmen, die bereits vor Ort sind oder sich in Ratingen ansiedeln möchten.

Kontakt:

Stadt Ratingen
Der Bürgermeister
Abteilungsleiter Wirtschaftsförderung
Herr André Dietze
Verwaltungsgebäude Eutelis-Platz 3
40878 Ratingen
Telefon: +49 2102 5501070
Email: Andre.Dietze@ratingen.de
Webseite: www.ratingen.de

Links: Gewerbegebiet in Ratingen Ost

Rechts: Bürgermeister Klaus Pesch (1. von links) und das Team der Wirtschaftsförderung Ratingen



Foto: Maik Grabosch

China Foshan Machinery

[Overview of Foshan machinery industry]

Foshan is located in the heart of Pearl River Delta Region, it is in the central-south of Guangdong Province, Guangzhou to the east, with Hongkong and Macao, respectively, 231 km apart and 143 km. Foshan is an important base of machinery manufacturing in China which has more than 11,000 machinery manufacturing enterprises. The industrial chain covers casting, heat treatment, machining, assembly, sales and after-sales service, professional market of related enterprises. The industry practitioners are about 600,000 people. Foshan machinery is given priority to with special machinery, general machinery is complementary.

Special machinery include: Ceramic machinery, Electrical machinery and equipment, Pressure machinery, Wood-working machinery, Plastics machinery, Textile machinery, Glass machinery, Printing and Packaging machinery, Metal processing machinery, Medical equipment, etc. General machinery include: 3D printers, Processing center, CNC lathe, CNC milling machine, CNC grinding machine, etc.

[Foshan Machinery and Equipment Industry Association]

Foshan Machinery and Equipment Industry Association was founded in March 2008. It is a non-profit organization consisted by all machinery manufacturers, agencies, research institutes. Foshan Nanhai Zhongnan Machinery Co., Ltd. is the current president of the association.

The purpose of Foshan Machinery and Equipment Industry Association is to service for the enterprise, to promote the development of machinery industry, and to make efforts in the industrial economic prosperity since it founded. We carry out the industry technical seminars, exchange of experience and training activities, establish industry self-discipline mechanism, protect the interests of the all enterprises. We organize enterprises to participate in domestic and foreign large-scale professional exhibition and trade negotiation activities. We promote the machinery products and the industry status and influence, and provide policy guidance, processing orders, technical datas and other information services for all machinery enterprises.

For further information about Foshan Machinery and Equipment Industry Association, or hope to cooperate with Foshan machinery enterprises, or to enter the Chinese market, please send your requirement to our email address :make365@126.com. At the same time, we sincerely invite German entrepreneur to come to Foshan for investment.

Thank you!

Add: No.39, Foluo Road, Chancheng District, Foshan City, Guangdong Province, China.

Tel: +86-757-82819801

Fax: +86-757-82819800 Web: www.make365.com

E-mail: make365@126.com

Guangdong Syndaya 3D Technology Co.Ltd.



Tel : +86-757-85770888 Fax : +86-757-85772842
E-mail: znum@znum.com Web: www.znum.com

Nanhai Zhongnan Machinery Co., Ltd.



Tel : +86-757-85770888 Fax : +86-757-85772842
E-mail: znum@znum.com Web: www.znum.com

Foshan Nanhai Lifeng Machine Tool Co., Ltd.



Tel : +86-757-8512 6626 Fax : +86-757-8566 5063
Web: http://www.acl.cn

Foshan Fowei Precision Machines Co., Ltd.



Tel : +86-757-82838117 (Li Jin Yan)

Guangdong Dongfang Precision Science & Technology Co.,Ltd.



TOPRA GD+FFG

Tel: +86-757-86692362 Fax: +86-757-86695481
E-mail: export@vmtdf.com Web: www.vmtdf.com

Foshan Datie Numerical Control Machinery Co.,Ltd.



Wire Cutting machine



Wire Cutting machine

Tel: +86-757-88776218 Fax: +86-757-88776212
E-mail: 13502876350@163.com Web: www.gd-datie.com

Foshan Designer Precision Machinery Co.,Ltd.



Car milling compound CNC



CNC-CXZX45 Nine axis numerical control turning center

Add : No.5 Xingwang Road, Lianxing Wangbian Industrial District, Luocun Town, Nanhai, Foshan, Guangdong
Tel : +86-757-86407850/88583990
Fax : +86-757-88583992 E-mail: : 1047515459@qq.com
Web: Http : //www.fsdsg.com

Foshan Chuanyi Precision Machinery Co., Ltd.



Tel: +86-757-81802918 +86-18307572590
Fax: +86-757-81802916
E-mail: yanyutin@cyrobots.com
Web: http://cyrobots.en.alibaba.com/
http://fssccpx.1688.com/
http://www.chuanyimachine.com/

Foshan Fengbao Precision Machinery Co., Ltd.



Grinding machine



Milling machine

Tel : +86-757-66899968-118 Fax : +86-757-66899966
E-mail: acmam118@fengbao.cn or 1143571632@qq.com
Web: www.fengbao.cn

Guangdong Metal Forming Machine Works Co.,Ltd.



Close-back Double-point (multi Connecting Rod) Presses



Open-back Double-point Presses

Tel : +86-757-29899080
Fax : +86-757-22637508 22621475
E-mail: zhoush@guanduan.cn Web: www.wanshun.com

Foshan HUIGUANG Machinery Manufactured Co.,Ltd.



I-3013 High gradient magnetic separat

Tel : +86-757-8729333 Fax : +86-757-87278166
E-mail: fshuiguang@163.com Web: www.fshuiguang.com

Foshan Jinming Mechanism Manufacture Co.,Ltd.



Screw conveyor shaft material is stainless steel-1

High speed centrifuge rotating hub material is stainless steel-1

Tel : +86-757- 83377587 +86-757-83278331
+86-13702928101 E-mail: XXYYWW@126.com

Foshan Baosuo Paper Machinery Manufacture Co.,Ltd.



YD-PL400C

有芯/无芯高速集成复卷生产线 High Speed Core/coreless Integrated Rewinding Line

Take Science And Technology As Treasure And Innovation!

Tel : +86-757-86777529/86799938 Fax : +86-757-86785529
E-mail : master@baosuo.com Master@baosuo.com.cn
Web: http://www.baosuo.com

Foshan NACRE Hydraulic Co., Ltd.



Excavator cylinder



Multi-stage cylinder

Add: No.1 Road 1 XiaoLang, Lianhe Industrial Park Eastern District, Airport Road, NanHai District, Foshan City, Guangdong Province, China
Tel : +86-757 86406059
Fax : +86-757 86406066
E-mail : nacre@fnacre.com
Web: www.fnacre.com

SIMCHENG Plastics Machinery Co., Ltd.



Tel : +86-757-81207008 Ms.Linda (Sales Manager)
Fax : +86-757-81207001
E-mail: s-c@s-c.cn
Web: www.s-c.cn
www.simcheng.com
www.simcheng.ru

Guangdong Sihao Hydraulic Machinery Co., Ltd.



Hydraulic press machine BIGSIZE



High internal pressure hydroforming press

Add: NO33, Taoyuan East Rd, Nanhai District, Foshan City, Guangdong Province, China
Contact: 86+18823156651
Tel: 86+0757-81280581 Fax: 86+0757-81280582
E-mail: 18823156651@126.com
Web: www.gdfsihao.com

Foshan Nanhai Zhujiang Reduction Gear Co.,Ltd.



R series

QTM75B series

Tel: +86-757-86788048 86772275
 Fax: +86-757-86717052 86783598
 E-mail: qiangzhu@qiangzhu.cn sales@qiangzhu.cn
 Web: <http://www.qiangzhu.cn>

Foshan Xingguang Transmission Machinery Co.,Ltd.



NCJ series gear motor



XGRV series worm gear reducers

Tel : +86-757-66639870 Fax : +86-757-66639837
 E-mail : sales@xgcd.cn Web : www.xg-cd.cn

Asahikawa Foshan Machinery Co., Ltd.



45°Car+milling+composite+center

90°Double+spindle+double+spindle+turning+and+milling+compos

Tel: +86-757-25526040 Fax: +86-757-25526050
 E-mail: sd_xusheng@163.com Web: www.xccnc.cn

Foshan City Shunde District Chen De Plastics Machinery Co., Ltd.



Supermaster Two Platen Advanced servo Drive Series



Easymaster Second Generation Servo Drive Series

Tel: +86-757-22338512 Fax: +86-757-22338511-1314
 E-mail: brianahu@chenhsong.com.cn
 chende@chende.com Web: www.chende.com

CHENGZHI GEAR WORKS



Precision gear2

Tel : +86-757-86639183 +86-139-2779-9864 Anson Xu
 Fax : +86-757-85685979 E-mail : manager@czgear.com
 Web: www.czgear.com/Alibaba China
 web : <http://shop1422549766452.1688.com/>
 Alibaba international
 web : <http://czgear.en.alibaba.com/>

Foshan Xinhong Rollforming Machinery Co.,Ltd.



Room wall molding machine

Tel: +86 757 85331295 Fax: +86 757 85313860
 E-mail: fsxhjz@163.com
 Http: fsxinhong.en.alibaba.com
 Http: www.xhjz.com.cn

Präsidiumsmitglieder CIHD 主席团成员



Ehrenpräsident: Canrong Ma
名誉会长: 马灿荣

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



Vizepräsident: Dr.-jur. Matthias Mitscherlich
副会长: 马提亚斯·密撒里希博士

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



Präsident: Prof.-Ing. Wolfgang Luan
会长: 栾伟

Geschäftsführender Gesellschafter
FAMOUS Holding GmbH, Germany
德国飞马控股集团有限公司董事长



Vizepräsident: Dongshang Lu
副会长: 路东尚

Vorstandsvorsitzender
Shandong Zhaojin Group Co., Ltd.
山东招金集团有限公司董事长

Vizepräsident
China Gold Association
中国黄金协会副会长

Kuratorium (Beirat) 顾问委员会成员

In alphabetischer Reihenfolge 按姓氏字母顺序排列



Changsen Bu

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



Dr. Ottilie Scholz

Oberbürgermeisterin
Stadt Bochum
德国波鸿市市长



Dirk Elbers

Oberbürgermeister a. D.
Landeshauptstadt Düsseldorf
时任德国杜塞尔多夫市市长



Zhiyuan Tao

Vorstandsvorsitzender
Shandong Fengyuan Group Corporation
Limited
山东丰源集团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



Mingsheng Wang

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



Prof. Dr. Martin Junker

Vorsitzender der Geschäftsführung
RAG Mining Solutions GmbH
鲁尔矿山系统有限公司总经理



Petra Wassner

Geschäftsführerin
NRW.INVEST GmbH
德国北威州投资促进署署长



Youling Li

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



Reinhold Zimmermann

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



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

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 (个人)

Arbeitsgeber 工作单位

.....

.....

Funktion 职务

Tel.-Nr. 电话

Fax Nr. 传真

.....

.....

.....

8. Jahresbeitrag 会员年会费:

☐

Unternehmen 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 vorsätzlich 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