



AUSGABE 44

DEZEMBER 2020

WWW.CIHD.DE

CIHD MAGAZIN

Chinesischer Industrie & Handelsverband e.V. in Deutschland

01
Interview

Dr. Reinhold Both,
Geschäftsführender
Gesellschafter (links) und
Corinna Both-Kreiser,
Prokuristin der CFH
Gruppe

02
Politik

China „bleibt standhaft,
während drohende Wolken
vorüberziehen“

03
Interview

Hui Zhang
Vizepräsident NIO Europe

04
Interview

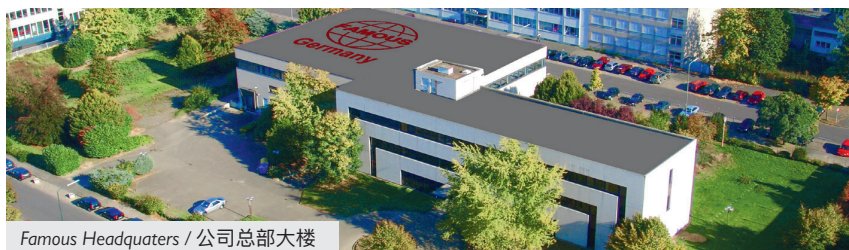
Professor Dr. -Ing. habil.
Tao Jiang an der Universität
Duisburg-Essen, der
erste Chinese mit dem
Titel "Ehrenschriftbauer"
Deutschlands



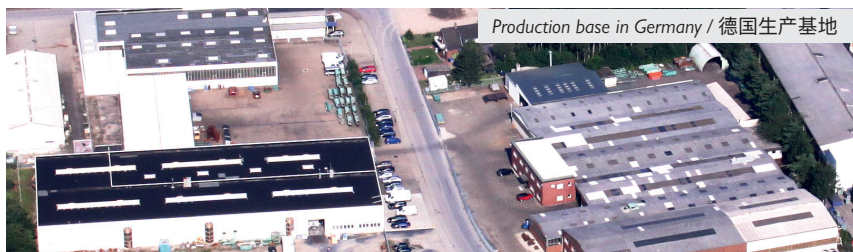
Dr. Reinhold Both, Geschäftsführender
Gesellschafter (links) und Corinna Both-
Kreiser, Prokuristin der CFH Gruppe

Bild: CFH Gruppe

FAMOUS INDUSTRIAL
GROUP GMBH
德国飞马集团公司



Famous Headquarters / 公司总部大楼



Production base in Germany / 德国生产基地

WAT WÄRME-
AUSTAUSCH-TECHNIK GMBH
德国WAT热能交换技术有限公司

FAMOUS-WAT
KLIMATEC COMPANY LIMITED
烟台飞马瓦特热交换技术有限公司



Production base in China / 中国生产基地

PRODUCTION
设备生产

INVESTMENT
项目投资

IMPORT & EXPORT
进口出口

CONSULTING
咨询服务



KALTWASSERMASCHINE /
KM-MASCHINE

KM系列井下集中式矿用防
爆制冷装置



WETTERKÜHLMASCHINE /
DV-MASCHINE

局部矿用防爆制冷装置
(ZLF系列)



IDV-MASCHINE

集成式可移动冷水机组
(IDV机组)



HD-ND WÄRMETAUSCHER

高低压换热器



德国飞马集团公司
Famous Industrial Group GmbH
Zülpicher Strasse 5, 40549 Düsseldorf, Germany

+49 211 585 888 0
+49 211 585 888 222

info@famous-germany.de
www.famous-germany.de (QR-Code)



Inhalt



05 Dr. Both und Both-Kreiser



08 14. Fünfjahresplan Chinas



11 Hui Zhang



15 Prof. T. Jiang



19 Linda Liu

04 GRUSSWORT

Prof.-Ing. Wolfgang Luan

05 INTERVIEW

Dr. Reinhold Both, Geschäftsführender Gesellschafter und Corinna Both-Kreiser, Prokuristin der CFH Gruppe

08 POLITIK

China „bleibt standhaft, während drohende Wolken vorüberziehen“

von Dr. Michael Borchmann

11 INTERVIEW

Hui Zhang
Vizepräsident NIO Europe

Professor Dr. -Ing. habil. Tao Jiang an der Universität Duisburg-Essen, der erste Chinese mit dem Titel "Ehrenschriftbauer" Deutschlands

Linda Liu, Gründerin der chinesischen Luxus-Schuhmarke SHEME

21 NACHRICHTEN

Chinas Corona-Impfstoff-Versprechen an die Welt wird eingelöst

22 STADT

Zhaoyuan Economic and Technological Development Zone

25 MITGLIEDER SPEZIAL

Sechs große Bergbauunternehmen Chinas danken für die Spenden des CIHD und Famous Industrie Group

Prof. Wei Luan besucht mit Begleitung die Stadt Jincheng

Prof. Wei Luan besuchte mit Begleitung den Landkreis Qinshui

Präsidiumsmitglieder 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:

Stella Wang
Jing Ma
Alexander Zisser
Susi Luan

Druck:

TIAMATdruck GmbH
Luisenstrasse 69
40215 Düsseldorf



Prof.-Ing. Wolfgang Luan,
Präsident des CIHD

**Sehr geehrte Mitglieder*innen des CIHD,
liebe Leser*innen,**

immer wieder aufs Neue freue ich mich auf das Titelinterview und die interessanten Informationen, die wir dann von unseren kundigen Gästen erhalten. Diesmal war meine Freude jedoch besonders groß, denn mein Freund, Dr. Both, hat sich bereit erklärt einen tieferen Einblick in sein Familienunternehmen zu geben. Neben seiner langjährigen Leidenschaft für China verbinden uns auch unsere Gedanken zur Weiterführung unserer jeweiligen Unternehmen. Es ist schön zu sehen, dass sich seine Tochter hier sehr engagiert und der Weg in die nächste Generation geebnet wird. Auch sie wird in dieser Ausgabe zu Wort kommen!

Vermutlich kennen Sie auch den chinesischen E-Auto Hersteller NIO, der in München eine Niederlassung betreibt. NIO wurde schon häufiger als chinesische Antwort auf Tesla genannt, wobei die Strategie von NIO sich doch von jener von Tesla unterscheidet. NIO will Kunden im Kern eigentlich nicht nur Autos verkaufen, sondern Sie als „User“ gewinnen. Wie genau, erfahren Sie hier.

Haben Sie schon einmal von dem Titel „Ehrendischbau“ gehört, den der studentische Schiffbauverein „Poseidon“ seit über 60 Jahren an verdiente Personen aus der Branche vergibt? Nein? Nun, ich muss gestehen, ich habe auch erst jetzt etwas darüber erfahren. Aber es ist ein renommierter und in der Schiffbau-Branche sehr angesehener Titel, der 2019 erstmals einem Chinesen verliehen wurde. Prof. Dr. Tao Jiang wird als „Tao-Polo“ in die Historie des Vereins Eingang finden. Was es damit auf sich hat und warum er nicht nur Schiffe, sondern auch Brücken baut, lesen Sie in diesem Magazin.

China ist nicht nur das Land der Unternehmer, sondern auch jenes der Unternehmerinnen. Ein Beispiel hierfür ist Linda Liu, die wir Ihnen hier genauer vorstellen. Seien Sie gespannt auf eine echte „Entrepreneurin“.

Viele von Ihnen wissen, dass die Stadt Zhao yuan meine Heimatstadt in China ist. Deswegen ist es mir eine große Ehre, Sie Ihnen in dieser Ausgabe näher präsentieren zu dürfen.

Bereits in der letzten Ausgabe unseres Magazins haben wir über die Danksagung großer chinesischer Konzerne zu unserer Spende von Masken übermittelt, die wir zu der Zeit geleistet haben, als die Pandemie in China stark gewütet hat. Seitdem haben sich zahlreiche weitere chinesische Unternehmen beim CIHD bedankt – eine Ehre, die wir mit Ihnen teilen möchten.

Erwähnen möchte ich auch meine Reise in die Stadt Jincheng sowie deren Kreisregion Qinshui in der Provinz Shanxi. Hier bietet sich vor allem für die verbliebenen deutschen Zulieferbetriebe für die Kohleindustrie eine gute Entwicklungschance. Man sucht nach Möglichkeiten, mit neuen Technologien die bestehenden großen Kohleressourcen zu nutzen – und trotzdem die Klimaziele, die sich China gesteckt hat, nicht zu gefährden. Hier können deutsche Unternehmen einen Beitrag zur Lösung leisten.

Abschließend darf ich Ihnen dann noch etwas in eigener Sache mitteilen. Sie halten gerade die vorläufig letzte Ausgabe des CIHD-Magazins in Papierform in den Händen. Auch wir versuchen digitaler zu werden und zukünftig werden wir Sie Online informieren.

Ich hoffe, dass Ihnen diese Ausgabe des CIHD-Magazins ebenso viel Freude bereitet wie die 43 Ausgaben davor – ich bin Stolz auf jede einzelne!

Am Ende wünsche ich Ihnen und Ihrer Familie ein glückliches, und vor allem ein gesundes Neujahr 2021!

Ihr

Wolfgang Luan



Dr. Reinhold Both und Frau Corinna Both-Kreiser

Interview mit Dr. Reinhold Both, geschäftsführender Gesellschafter und Corinna Both-Kreiser, Prokuristin der CFH Gruppe

CIHD: Dr. Both, Können Sie bitte unseren Lesern bitte einen Überblick über die CFH Gruppe geben und uns Ihr Unternehmen kurz vorstellen?

Erst einmal möchte ich mich bei Ihnen herzlich für die Möglichkeit dieses Interviews bedanken. Ich freue mich über Ihr Interesse an unserer Unternehmensgruppe.

Unter der Holding CFH bündeln wir Tochter- und Beteiligungsunternehmen, die innovative Lösungen um das Thema Luft ermöglichen. Dabei erzeugen, transportieren, reinigen, kühlen und heizen wir Luft für unterschiedlichste Industrien über und unter Tage, z. B. im Berg- und Tunnelbau, der Rohstoffverarbeitung, aber auch in verschiedenen Industriezweigen.

CIHD: Seit wann haben Sie mit China geschäftlichen Kontakt? Wie ist dieser damals entstanden?

Schon vor über 30 Jahren begannen meine Geschäftsbeziehungen zu China. Zu dieser Zeit war Herr Min-He Chen Bergbauminister in China und interessierte sich für europäische Bergbautechnologien.

Anfang der 90er-Jahre übernahm ich die Vertriebsleitung bei der Firma Hölter für den Bereich Bergbau und veranlasste erstmalig die Teilnahme an der Messe China Coal & Mining Expo in Peking. Dies war wohl der Beginn meiner China-Aktivitäten. Es folgten nicht nur unzählige Reisen nach China, sondern auch viele Besuche chinesischer Delegationen in Deutschland. Bis zum heutigen Tage ist es mir sehr wichtig, meine chinesischen Geschäftskontakte intensiv zu pflegen, darunter auch zu

staatlichen Stellen.

CIHD: Die CFH hat schon vor einigen Jahren ein Joint Venture mit der chinesischen Firma Tiandi in China gegründet, um einen Produktionsstandort in der Firma Taiyuan aufzubauen. Was war damals die Motivation der CFH, um dieses Joint Venture zu gründen und hat sich die damalige Erwartung an das Joint Venture bestätigt? Welche Herausforderungen hatten Sie zu Beginn des Joint Ventures zu bewältigen und wie schätzen Sie aktuell die Zusammenarbeit mit Ihrem chinesischen Partner ein?

Die Motivation zur Gründung unseres Joint Ventures entstand bereits im Jahr 2004, als für den chinesischen Bergbau gemeinsame Projekte mit Herstellern von Teilschnittmaschinen anstanden. Bereits in den beiden folgenden Jahren führte unser Unternehmen ein Pilotprojekt mit dem Taiyuan Research Institute zur Kohleforschung, dem SAWS (State Administration für Work Safety) sowie dem China Coal Research Institute erfolgreich durch. Dieses Projekt lief auf eine Kooperation mit dem Taiyuan Research Institute hinaus.

Es bestand Kostendruck auf dem chinesischen Markt sowie der Wunsch, mehr zu lokalisieren. Daher erschien uns die Gründung einer Gesellschaft mit einem lokalen Partner am geeignetsten.

Die größte Herausforderungen zu Beginn des Joint Ventures war eindeutig die Erstellung des Joint Venture Vertrages. Anfangs gab es sprachliche, aber auch kulturelle Differenzen und das Verständnis vom Geschäft war sehr

unterschiedlich (deutscher Mittelstand vs. chinesischer Konzern). Die Vertragserstellung hat sich über einen Zeitraum von drei Jahren hingezogen, bis beide Seiten den Vertrag als partnerschaftlich bezeichnen konnten.

Unsere Erwartungen an die Zusammenarbeit und die Aktivität wurden erfüllt. Wir sind, zusammen mit unserem Partner, erfolgreich und begegnen uns bis zum heutigen Tag auf Augenhöhe. Die Partnerschaft ist dabei geprägt von Toleranz, aber auch der Wertschätzung der jeweils anderen Seite. Bisher bin ich sehr zufrieden, aber aufgrund der Größe und Komplexität Chinas sehe ich für die Zukunft dennoch Entwicklungspotential.

CIHD: Wie gehen Sie im Kontakt mit dem chinesischen Geschäftsführer in dem Joint Venture bei Führungskonflikten um, die durch kulturelle Unterschiede zwischen chinesischen und deutschen Führungskräften verursacht werden?

Wir diskutieren auf hohem Niveau und sind stets bemüht, eine partnerschaftliche Lösung zu finden. Sollte dies allerdings nicht während der normalen Arbeitszeit möglich sein, empfiehlt es sich, bei einem gut gedeckten „Round Table“ darüber zu sprechen. Am nächsten Tag sind dann meist die Differenzen beseitigt und bis heute wir haben immer eine Lösung gefunden.

CIHD: Was ist Ihrer Meinung nach die größte Chance, aber auch Herausforderung für den Entstaubungsmarkt in China im Zuge der aktuellen Konsolidierung der chinesischen Steinkohle-Zechen?

Die größte Chance liegt meines Erachtens in der Gesetzgebung, denn je schärfer die Vorschriften sind, desto mehr Absatz ist generell möglich. Außerdem ist durch einen wachsenden Mechanisierungsgrad und eine kontinuierliche Leistungssteigerung der eingesetzten Maschinen ein erhöhtes Staubaufkommen zu verzeichnen. Dies erfährt eine zusätzliche Steigerung durch eine Sensibilisierung der in dieser Atmosphäre arbeitenden Menschen. Im Allgemeinen ist aber auch eine Zunahme im Umweltschutz zu spüren, z. B. in Bezug auf die Entstaubung von Kokereien und Kraftwerken.

CIHD: Was sind Ihrer Meinung nach die Schlüsselemente eines global agierenden Unternehmens?

Erst einmal benötigt man klar definierte Ziele. Aber selbst wenn Ziele, Technologien und eine ausreichende Finanzkraft vorhanden

sind, kommt das wichtigste Potential zum Tragen: nämlich gute und begeisterungsfähige Mitarbeiter, die bereit sind, während ihres Arbeitslebens immer wieder zu reisen und sich mit fremden Kulturen auseinandersetzen.



JV mit der Firma Tiandi in China

CIHD: Wir hören von vielen Stellen, dass es immer noch ein großes Problem für Familienunternehmen in Deutschland ist, eine passende Nachfolgeregelung zu treffen. Wie gehen Sie mit diesem Thema um und welche Lösung haben Sie für sich gefunden?

Die Nachfolgeregelung in der CFH Gruppe sieht mehrstufig aus. Zum einen aus der Familie heraus; meine Tochter Corinna ist seit 2011 im Unternehmen. Zum anderen in Verbindung mit fähigen Führungskräften, wobei auch die Aufnahme geeigneter Mitgesellschafter für mich und meine Tochter nicht ausgeschlossen ist, um ergänzende Produkte, die Stärkung bestehender Märkte oder die Öffnung neuer Märkte zu ermöglichen.

CIHD: Frau Both-Kreiser, Wir haben Ihren Vater gefragt, wie er sich eine Nachfolgeregelung für sich wünscht. Dies betrifft Sie ja ganz direkt. Interessieren Sie sich dafür, das Familienunternehmen zu leiten? Haben Sie sich ggf. gezielt darauf vorbereitet und z.B. Ihre Studienwahl dahingehend ausgerichtet?

Beides kann ich mit ja beantworten. Als ich 2008 mein Abitur abgeschlossen habe, habe ich in unsere Schülerzeitung geschrieben, dass ich in 10 Jahren in der „Männerdomäne Bergbau“ angekommen sein möchte. Während meines anschließenden Wirtschaftsingenieurstudiums an der TFH Georg Agricola in Bochum habe ich mir interdisziplinäres Wissen aneignen und eine wichtige Basis für mein Berufsleben schaffen können.

Die CFH Gruppe mit ihren Mitarbeiter in Deutschland, aber auch weltweit, sind für mich eine große Familie. Und der möchte ich langfristig angehören.

CIHD: Wie ist das Gefühl mit dem eigenen Vater zusammenzuarbeiten? Wie gehen Sie mit Konflikten um, die in der Firma entstehen und zu denen sie ggf. eine unterschiedliche Meinung haben?

Mein Vater und ich hatten immer ein gutes Verhältnis zueinander. Das hat sich auch nicht geändert, als ich im Unternehmen eingestiegen bin. Konfliktsituationen gibt es tatsächlich gar nicht so viele. Falls es allerdings notwendig ist, tagt z. B. unser „Familienrat“, der zusätzlich aus meiner Mutter und meinem Mann besteht.

CIHD: Wie sehen Sie den zukünftigen Markt im Bereich „Luft am Arbeitsplatz“ – dem Geschäftsfeld der CFH Gruppe? Wie ist Ihre Vision zur zukünftigen Firmenstrategie?

Mein Vater und ich sind der Überzeugung, dass die großen Herausforderungen von morgen die Themen Mobilität und Energie sein werden. Mit dem Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum nehmen Passagierzahlen und Güterumschlag zu, sodass die Verkehrsinfrastrukturen der Zukunft deshalb zunehmend auf den unterirdischen Betrieb ausgelegt sein müssen. Zudem gehen wir davon aus, dass der Bedarf an Rohstoffen auch in Zukunft weiter ansteigen wird. Die Förderung von untertägigen Rohstoffen bildet nicht nur die Basis für schnell wachsenden Wohlstand weltweit, sondern auch für die industrielle Wertschöpfung. Und wir sorgen entsprechend dafür, dass die in diesen involvierte Arbeiter und Beschäftigte bestmögliche Luftbedingungen vorfinden.

Unsere Vision ist dabei „Breathe the Difference“: Wir möchten Firmen weltweit mit Produkten und Dienstleistungen unterstützen, die beim Thema Luft einen entscheidenden Unterschied machen. Zum gesundheitlichen Wohl der Beschäftigten, aber auch zum wirtschaftlichen Vorteil der Betriebe.

CIHD: Was sind Ihre aktuellen Aufgaben im Unternehmen und wie planen Sie, diese zukünftig auszubauen?

Seit über 6 Jahren bin ich Prokuristin in unserer Holding und verantworte innerhalb der Unternehmensgruppe außerdem weitere Prokuristentätigkeiten, darunter bei der CFT GmbH, der CFH Immobilien GmbH sowie der KTD GmbH. Im kommenden Jahr werde ich mich intensiv um unseren Neubau in Marl kümmern, da dieser die größte Investition unserer Unternehmensgeschichte darstellen wird. Langfristig möchte ich meine strategische Unternehmensarbeit erweitern und einige opera-

tive Tätigkeiten reduzieren.

CIHD: Welche Eigenschaften zeichnen eine gute Führungspersönlichkeit Ihrer Meinung nach aus?

Da gibt es eine Vielzahl an Eigenschaften. Meiner Auffassung nach muss eine gute Führungspersönlichkeit „etwas verkörpern“ - eine Vision, ein Leitbild, ein klares Ziel. Sie muss in der Lage sein, diese Vision mit ihren Mitarbeitern zu kommunizieren und eine Ansteckung zu verbreiten, um Motivation, Ehrgeiz und Kreativität zu wecken. Bei der Verfolgung der Ziele ist es besonders wichtig, auch Lob aussprechen zu können.

CIHD: Welchen Beruf fänden Sie attraktiv, wenn Sie sich nicht für den Einstieg in das Familienunternehmen entschieden hätten?

Als Kind wollte ich immer Künstlerin werden. Mein Vater meinte damals, dass in der Kunst nur wenige wirtschaftlich erfolgreich werden. Ich habe meine Entscheidung nicht bereut, mich für den Einstieg im Familienunternehmen entschieden zu haben. Auch hier kann ich durchaus Kreativität an den Tag legen.

CIHD: Frau Both-Kreiser und Herr Dr. Both, Wie Sie wissen, hat der CIHD stets die bilaterale wirtschaftliche Zusammenarbeit gefördert und darüber hinaus viele Wirtschaftskooperationsprojekte zwischen China und Deutschland vorangebracht. Haben Sie beide noch einen Vorschlag oder eine Idee für unsere zukünftige Arbeit?

Mit der Arbeit der CIHD sind wir sehr zufrieden und freuen uns auf die zukünftigen Projekte! Wir wünschen Ihnen und Herrn Professor Luan weiterhin viel Erfolg bei all Ihren Tätigkeiten.



Zentralgebäude der CFH Gruppe in Deutschland

Bild: CFH Gruppe



Die 5. Plenarsitzung des 19. ZK der Kommunistischen Partei Chinas

China „bleibt standhaft, während drohende Wolken vorüberziehen“



„Xi Jinping: China regieren“

Die Worte dieses Titels kamen mir in den Sinn, als ich den Dritten Band „Xi Jinping: China regieren“ las. Zu Beginn des Herbstsemesters 2019 forderte Xi Jinping die jungen Kursteilnehmer der Zentralen Parteihochschule auf, nüchtern zu bleiben und an ihren Überzeugungen festzuhalten. Auch vor großen Herausforderungen solle man sich „von unsere Sicht verdeckenden Wolken nicht beirren lassen“ und müsse „standhaft bleiben, während drohende Wolken vorüberziehen“. Diese Zitate harmonisieren mit einem Wort des großen chinesischen Generals, Militärstrategen und Philosophen Sun Tzu: „Begegne der Unordnung mit Ordnung und der Unruhe mit Ruhe“. Und an solche bemerkenswerten Worte fühlte ich mich mit Blick auf die jüngst erfolgte fünfte Plenarsitzung des 19. Zentralkomitees der KP Chinas erinnert, die vom 26. bis zum 29. Oktober in Beijing stattfand. In dieser Sitzung ging es natürlich keineswegs um militärische Fragen, sondern um höchst friedliche gesellschaftliche Dinge. Wenn ich gleichwohl auf Sun Tzu Bezug nehme, so deshalb, weil die Überlegungen dieses großartigen chinesi-

schen Denkers weit über den militärischen Bereich hinausragen und daher auch in hohem Maße in die Schulung von Wirtschaftsführern und Managern in Europa Eingang gefunden haben. Aber der Reihe nach.

Auf der Tagesordnung der eingangs genannten Plenartagung legte Generalsekretär Xi Jinping als Vertreter des Politbüros des ZK den Arbeitsbericht vor und präsentierte den Entwurf für den 14. Fünfjahresplan zur volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung sowie die Festlegung der Ziele bis zum Jahr 2035. Eine endgültige Verabschiedung des 14. Fünfjahresplanes ist zwar auf dem nächsten Nationalen Volkskongress im März kommenden Jahres vorgesehen. Aber die fünfte Plenarsitzung war doch ein Schritt der vertieften Vorbereitung und politischen Weichenstellung, ein sehr substanzielles Signal, wohin der Weg führen wird. Im Lichte dieser Verantwortung waren die Vorbereitungsarbeiten sehr breit angelegt. Zur Vorbereitung des 14. Fünfjahresprogramms waren nicht zuletzt im Internet Stellungnahmen eingeholt worden. Aus mehr als einer Million Beiträgen von Internetnutzern waren mehr als 1.000 Meinungen und Vorschläge herausgefiltert und erörtert worden.

Seit 1953 hat China bereits 13 solcher Fünfjahrespläne für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung erstellt und umgesetzt. Und bereits das System dieser Fünfjahrespläne lässt sich geschmeidig in den Gedanken „Begegne der Unordnung mit Ordnung“ einfügen. Ein solches Instrument stellt einen klaren Entwicklungsfahrplan eines Landes dar, zumal eines Landes von der Größe Chinas. Garantiert wird eine stabile und konsistente Politik,

zum einen für die eigene Bevölkerung, zum anderen auch für ausländische Investoren. Und endlich: Das gut durchdachte Planungs- und Umsetzungsmodell Chinas dürfte ein Hauptgrund für das beständige und beispiellose Wirtschaftswachstum des Landes über die Jahrzehnte hinweg sein. Und dieses Wirtschaftswachstum ist nicht nur China zu Gute gekommen. Chinas stetiges und dynamisches Wirtschaftswachstum hat es dem Land zugleich ermöglicht, ein stabiler Motor für die globale Wirtschaftsentwicklung zu sein. Offiziellen Statistiken zufolge steht China seit 2006 an erster Stelle, was seinen Beitrag zum globalen Wirtschaftswachstum betrifft, und hat seit 2013 jährlich etwa 30 Prozent zum globalen Wachstum beigetragen.

Es liegt ebenfalls im System dieser Fünfjahrespläne, dass einer auf dem anderen aufbaut, dass ein neuer Plan nahtlos an seinen Vorgänger anknüpft.

Und der aktuell seinem Ende zuneigende 13. Fünfjahresplan hat an sich sehr gute Voraussetzungen für die weitere Entwicklung geschaffen. So ist die chinesische Wirtschaft auf fast 100 Billionen Yuan (etwa 15 Billionen US-Dollar) gewachsen, wobei das Pro-Kopf-BIP 10.000 US-Dollar übersteigt. Ferner wurden die im 13. Fünfjahresplan festgelegten Ziele zur Kontrolle der Umweltverschmutzung erreicht. Für große Teile der Bevölkerung besonders erfreulich: Aufgrund einer proaktiven Beschäftigungspolitik im Zeitraum des 13. Fünfjahresplans wurde eine dauerhafte Stabilität in der Beschäftigungssituation erreicht. Von 2016 bis 2019 wurden jedes Jahr über 13 Millionen Arbeitsplätze in Städten geschaffen. Und besonders erwähnenswert: China hat jetzt die weltweit größte Bevölkerung mit mittlerem Einkommen (ca. 400 Millionen Menschen) und wird die absolute Armut in naher Zukunft völlig beenden: Bis Ende 2019 war die Zahl der chinesischen Bürger, die in Armut leben, von 98,99 Millionen im Jahr 2012 auf 5,51 Millionen gesunken. China ist somit auf dem Weg, die extreme Armut bis Ende 2020 zu beseitigen und wird damit das erste Land in der Welt sein, das die absolute Armut beendet. Somit habe China in der Geschichte der Menschheit bei der Armutsbekämpfung ein neues Kapitel aufgeschlagen, so stellte Xi auf einem Symposium zur gezielten Armutsbekämpfung Anfang 2018 fest. Neben der großen Entschlossenheit der politischen Führung und der Disziplin der Chinesen bei der Pandemiebekämpfung haben endlich die Erfolge des 13. Fünfjahresplanes ein solides Fundament dafür geschaffen, dass Chinas Wirtschaft nach einem pandemiebedingten Einbruch im ersten Quartal 2020 inzwischen

wieder solch gesunde Zuwächse (4,9 Prozent im dritten Quartal) aufweist, dass nach Einschätzung aller maßgeblichen Experten es 2020 die einzige Volkswirtschaft mit einem positiven Wachstum bleiben wird.

Wenn trotz dieser positiven Startbedingungen gerade die Arbeiten am 14. Fünfjahresplan eine besondere Herausforderung darstellen und darstellen, so liegt das an Umständen, die China nicht zu verantworten hat. Der eine Umstand ist die weltweite Pandemielage. Kaum einem anderen Land weltweit ist es gelungen, die Pandemie auch nur ähnlich effektiv und kurzzeitig in den Griff zu bekommen wie China. Der andere Umstand sind die Gefährdungen, denen Multilateralismus und Globalisierung durch den wachsenden „Ungeist“ von Protektionismus und Unilateralismus ausgesetzt sind: Multilateralismus und Globalisierung haben mehr Frieden, mehr Sicherheit und mehr Wohlstand für immer mehr Menschen auf der Welt ermöglicht. Diese in Frage zu stellen, wie dies namentlich die USA – aus meiner Sicht aus vordergründigen machtpolitischen Bestrebungen – massiv betreiben, heißt zugleich, Wohl und Fortschritt der Menschheit insgesamt in Frage zu stellen.



Eine Luftaufnahme des Hafens in Tianjin vom 14. August 2019.

Für China bedeuten diese Entwicklungen vor allem, in dem anstehenden Fünfjahresplan das Land und seine weitere wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung unverwundbar zu machen gegen diese intern nicht steuerbaren äußeren Risiken. Mit anderen Worten: Von außen kommender Unordnung und Unruhe (schwebenden oder wilden Wolken) mit Ordnung und Ruhe (Nüchternheit und Gelassenheit) zu begegnen. Und ich denke einmal, das nunmehr erarbeitete neue Entwicklungsmodell wird eine verlässliche Grundlage für weiteres stabiles Wachstum, für eine weitere gesellschaftliche Fortentwicklung sein. Dieses neue Entwicklungsmodell beruht auf zwei Säulen. Die von Generalsekretär Xi Jinping frühzeitig bei verschiedenen Anlässen vorgestellte und als „Doppelter Kreislauf“ bezeichnete Strategie zielt darauf, einerseits die

Binnenwirtschaft zu stärken und unabhängiger von äußeren Einflüssen zu werden. Die Wirtschaft soll sich „gesund entwickeln“, indem Qualität und Effektivität deutlich verbessert werden. Dies bedeutet gerade auch ein entschiedenes weiteres Voranschreiten auf dem Wege der Digitalisierung, Highend-Fertigung, intelligenten Produktion, Hochtechnologie und überhaupt der Innovation. Flankiert werden wird dies durch weitere Investitionen in den Bildungsbereich sowie in Forschung und Entwicklung. Zugleich aber soll die Binnennachfrage zusätzlich belebt werden, aufgrund der erheblichen Einkommenszuwächse großer Teile der chinesischen Bevölkerung ein sehr realistischer Ansatz. Neben dieser ersten Säule wird als zweite Säule die weitere Öffnung nach außen stehen. Eine weiter gestärkte chinesische Wirtschaft wird eine ideale Grundlage bilden, um die Kooperation mit dem Ausland zum gegenseitigen Vorteil weiter auszubauen, diese Kooperation auf ein höheres Niveau zu heben. Unterstellungen in der Form, dieses Entwicklungsmodell bedeute eine Entkopplung vom Ausland, sind völlig verfehlt. In seiner Funktion als chinesischer Staatspräsident war es ja seit Jahren immer wieder Xi Jinping, der das Banner des Multilateralismus weltweit konsequent hochgehalten hat. Beispielsweise hat Xi Jinping auf der Jahrestagung des Boao-Asienforums 2018 deutlich zum Ausdruck gebracht, dass China seine Tür nicht verschließen, sondern immer weiter öffnen werde. Die Volksrepublik setze sich aktiv für den Aufbau der globalen Partnerschaft ein und werde Multilateralismus entschieden unterstützen. Zudem sei das Land gerne bereit, an der Reform des Global Governance-Systems teilzunehmen, wodurch der Aufbau einer Gesellschaft mit geteilter Zukunft der Menschheit gefördert werde, sagte er. Ausdrücklich bestätigt wurde dies in der ersten Pressekonferenz zu der fünften Plenarsitzung durch Han Wenxiu, den stellvertretenden Direktor des Büros der Kommission des ZK der KP Chinas für Finanzen und Wirtschaft: China setze auf eine Doppelzirkulation von innerstaatlicher und internationaler Entwicklung und die Öffnung nach außen auf einem höheren Niveau. Dadurch solle China zu einem starken Zielort für hochwertige globale Ressourcen und zu einem fruchtbaren Land für ausländische Investitionen und Geschäfte werden. Und Wang Zhigang, Minister für Wissenschaft und Technologie, ergänzte, dass technologische Eigenständigkeit und Öffnung und Zusammenarbeit keine Gegensätze seien. Chinas Tempo bei der Ausweitung der Öffnung und Zusammenarbeit im Bereich Wissenschaft und Technologie werde immer höher sein.



Die Zhuhai-Hongkong-Macao-Brücke (Foto von VCG)

Natürlich wird der Kanon des neuen Fünfjahresplanes noch sehr viel breiter angelegt sein. China wird weiter energisch daran arbeiten, seine selbst gesetzten ambitionierten Umweltziele umzusetzen. Weitere Themen umfassen die Steigerung des Einkommens der Bevölkerung, die Politik der vorrangigen Beschäftigung, den Aufbau eines qualitativ hochwertigen Bildungssystems und die weitere Verbesserung des Systems der sozialen Absicherung. Vor allem aber bleibt festzuhalten, dass China auch mit diesem Plan nach innen wie nach außen ein Zeichen der Zuversicht und der Stabilität setzt, oder – um auf Sun Tzu und Xis Aufforderungen zurückzukommen – weltpolitischer Unordnung und Unruhe mit fester Ordnung und Ruhe begegnet, oder „sich von unsere Sicht verdeckenden Wolken nicht beirren lässt“ und „standhaft bleibt, während drohende Wolken vorüberziehen“.

Zum Autor:

Dr. jur. Michael Borchmann ist Ministerialdirigent a.D. (Land Hessen), Mitglied des Justizprüfungsamtes Hessen a.D. und Senior Adviser der China International Investment Promotion Agency (CIIPA). Die Meinung des Autors spiegelt die Position unseres Magazins nicht notwendigerweise wider.

Quelle: <http://german.china.org.cn>

Chinesisch lernen Lektion 73

数字化

(shu zi hua)

Digitalisierung



Hui Zhang

Interview mit Hui Zhang, Vizepräsident NIO Europe

CIHD: Herr Zhang, können Sie unseren deutschen Lesern bitte kurz den Hintergrund der Gründung der chinesischen Marke für smarte Elektrofahrzeuge, NIO, und ihre Produkte vorstellen?

NIOs Mission ist es, mit smarten Premium-Elektrofahrzeugen und einem herausragenden Nutzererlebnis Lebensfreude zu vermitteln. NIO wurde im November 2014 als globales Elektroautounternehmen gegründet. Das Unternehmen beschäftigt über 7.000 Mitarbeiter*innen in erstklassigen Forschungs- und Entwicklungs-, Design- und Fertigungszentren unter anderem in Shanghai, Peking, San Jose, München und Oxford. In unserem Design Studio in München Bogenhausen entstehen federführend die Designs für unsere Fahrzeuge. Zudem verantwortet München das Brand Design von NIO. Seit dem 28. Juni 2018 verkauft NIO in China seine smarten Premium-Elektrofahrzeuge. Mittlerweile gibt es drei Modelle zu erwerben: ES8, ES6 und den EC6, wobei die beiden erstgenannten jeweils SUVs sind, der EC6 hingegen ein Smart Electric Coupé SUV. Insgesamt hat NIO von diesen drei Fahrzeugmodellen seit Juni 2018 mehr als 68.000 Einheiten in China verkauft. Wir sehen uns aber nicht als klassischen Autohersteller. Vielmehr definiert sich das Unternehmen als ein so genanntes User Enterprise. Wir sprechen bei NIO nicht von „Kunden“, sondern von „Usern“. Diese User stehen für uns absolut im Mittelpunkt und bekommen zahlreiche Möglichkeiten und Gelegenheiten, mit der Marke zu interagieren und die Produkte und die Markeninhalte mitzugestalten. So entsteht schließlich ein neu definiertes Nutzererlebnis, das einen einzigartigen Charakter besitzt. Mit Blick auf die Zukunft werden wir

weiterhin erstklassige, qualitativ hochwertige Elektrofahrzeuge entwickeln und dabei stets ganzheitliche Benutzererfahrungen bieten, um ein Unternehmen zu werden, welches das beste Nutzererlebnis bietet. All das lässt sich unter unserem Motto „Shape a joyful lifestyle“ zusammenfassen.

CIHD: Chinesische Elektrofahrzeuge haben sich auf einem höheren Niveau etabliert. Welche Vorteile hat NIO im Vergleich zu anderen Elektrofahrzeugen in China wie BYD und BAIC und welche Zielgruppen sprechen Sie an?

NIO ist als einzige chinesische Marke im Bereich Elektromobilität im Premiumsegment angesiedelt. Allein das unterscheidet uns bereits von den übrigen chinesischen Automarken und definiert gleichzeitig unsere Zielgruppen. Vorteile gegenüber unseren Mitstreitern am chinesischen Elektroautomarkt haben wir mehrere: Unter anderem sind wir äußerst innovationsgetrieben. Das heißt, wir entwickeln unsere eigenen Produkte beispielsweise im Bereich Künstliche Intelligenz in Gestalt von NOMI. NOMI ist unser Digital Companion, also ein Sprachassistent mit einer so genannten Deep-Learning-Fähigkeit und ist in jedem Auto verbaut. Zudem bieten wir eine einzigartige Möglichkeit des Schnellladens der Batterie an: unsere Battery-Swap-Technologie. Damit ermöglichen wir einen kompletten Tausch der Batterie innerhalb von drei Minuten und sind mit unserem Ladevorgang mindestens genauso schnell, wenn nicht sogar schneller, als ein Tankvorgang eines Fahrzeugs mit Verbrennungsmotor. Auch im Bereich der Motorentechnik entwickeln wir die wichtigsten Komponenten selbst, beispiels-

weise den Motor und die dazugehörigen Steuergeräte (ECU). Im Bereich Fahrerassistenzsysteme (englisch ADAS) werden bei NIO die eingesetzten Technologien ebenfalls selbst entwickelt, vornehmlich von den Kollegen in unserer Niederlassung in San José im Silicon Valley. Hinsichtlich der adressierten Zielgruppe hat unser Gründer und CEO William Li eine klare Aussage getroffen: NIO möchte für seine Kunden ein zuverlässiger Wegbegleiter sein. Wir entwickeln unsere Produkte für eine Zielgruppe, die sich durch Stil und Geschmack auszeichnet und welcher es äußerst wichtig ist, sich selbst eine Meinung zu bilden und diese auch vertreten zu können.



Testlinie von NIO ES8

CIHD: Trotz der rasanten Entwicklung von Elektrofahrzeugen wird die Welt nach wie vor von Kraftstofffahrzeugen dominiert. Wie kann man Nutzer von traditionellen Kraftstofffahrzeugen so schnell wie möglich für neue Energiefahrzeuge gewinnen?

Wir setzen ganz klar auf unser umfangreiches Serviceangebot und unsere Innovationen im digitalen Bereich. Mit Technologien wie dem Battery Swapping wollen wir Vorurteile und Schwierigkeiten im Bereich Ladeinfrastruktur nachhaltig abbauen und dadurch neue Nutzer gewinnen. Technologie ist tatsächlich der Schlüssel zum Erfolg. Auch das Autonome Fahren, an dessen Entwicklung und Umsetzung unsere Kollegen im Silicon Valley unermüdlich arbeiten, wird zusehends wichtiger und ein klares Kaufargument. Die Vorstufen, welche bereits jetzt einsatzbereit sind – bei NIO bewegen wir uns auf dem Level 2+ – ermöglichen ein neues, entspannteres und sichereres Mobilitätserlebnis.

Selbstverständlich sind auch die teilweise auf den ersten Blick relativ hohen Kosten ein Grund, weshalb sich viele Nutzer noch nicht für ein E-Fahrzeug entschieden haben. Wer sich jedoch die Anschaffungskosten genauer ansieht, wird überrascht sein: Vergleicht man beispielsweise den NIO EC6 mit dem Mercedes GLC – beide Fahrzeuge sind so genannte Coupé SUVs oder SAVs – dann wird schnell klar, dass der EC6 in China rund

100.000 RMB günstiger ist, gleichzeitig jedoch hinsichtlich Motorleistung, Drehmoment und Beschleunigung mehr leistet als der Mercedes. Dieses PreisLeistungsverhältnis bewegt in China immer mehr Kunden dazu, sich ein Elektrofahrzeug zuzulegen. Und man sollte nie den Spaßfaktor außer Acht lassen, den ein Elektrofahrzeug mit sich bringt. Handling und Leistung unserer Fahrzeuge begeistern User, Interessenten und Journalisten gleichermaßen. Spätestens eine Testfahrt offenbart die besten Argumente für die Anschaffung eines Elektrofahrzeugs.

Seit seiner Gründung ist NIO in erstklassigen Lagen in Chinas großen Städten gewachsen. Hat dieser Wert von "Man muss zuerst investieren, um Geld verdienen zu können" die entsprechende Resonanz des Marktes erhalten?

Hinsichtlich unserer getätigten Investitionen möchte ich folgendes erklären: Wir haben seit der Firmengründung überwiegend in zwei Bereiche investiert. Zum einen haben wir große Investitionen für unsere User getätigt; darunter fallen beispielsweise die Errichtung unserer NIO Houses in den wichtigsten Städten Chinas sowie die Entwicklung all unserer NIO Services.

Zudem haben wir Mitte 2019 begonnen, kleinere NIO Houses, die so genannten NIO Spaces, in ganz China zu etablieren. Diese NIO Spaces finden sich beispielsweise als Shop-in-Shop-Lösung in etablierten Einkaufszentren wieder und sie sind eine gute Möglichkeit, potenzielle User auch in Regionen anzusprechen, in denen Elektromobilität noch keine allzu große Fangemeinde hat. Wir können sie so an das Thema E-Mobilität heranführen und ihnen den Einstieg in die E-Mobilität erleichtern.

Zum anderen investieren wir kontinuierlich in die Entwicklung und Weiterentwicklung unserer Technologien in den Bereichen Künstliche Intelligenz, Autonomes Fahren und in der Motorentechnologie. Dank all dieser Bestandteile des NIO Ökosystem können wir unseren Usern das bestmögliche Nutzererlebnis im Automotivebereich bieten. Und der Erfolg gibt unserer Strategie recht: mittlerweile haben wir über 68.000 Fahrzeuge in China verkauft und durch unser Geschäftsmodell und smarte Investitionen selbst während der Corona-Pandemie monatlich neue Absatzrekorde erzielen können.

CIHD: Wie garantiert NIO die notwendige Produktionskapazität und tatsächlichen Produktionsausstoß im Rahmen des "Gie-

Bereimodells"?

Wir arbeiten in einem neuen, sehr innovativen Modell innerhalb der chinesischen Automobilindustrie, indem wir unsere Fahrzeuge statt in einer eigenen Produktionsstätte bei dem chinesischen Autohersteller JAC fertigen lassen. Dadurch unterscheiden wir uns signifikant vom traditionellen Modell der Fahrzeugfertigung. Die Besonderheiten unserer Zusammenarbeit mit JAC sind unter anderem, dass wir JAC sehr viel Knowhow im Bereich der Montage zukommen lassen, beispielsweise beim Schweißen von Aluminium. Desweiteren stellen wir JAC unser Qualitätsmanagement für Prozess- und Produktionstechnik zur Verfügung, in dem wir dafür ein eigenes Team bei JAC integriert haben und unsere Experten Schulter an Schulter mit deren Experten in der Fabrik arbeiten.

Und nicht zuletzt haben wir eine sehr enge Abstimmung mit JAC in Bezug auf die Erhöhung des Produktionsvolumens, so dass wir insgesamt bis zu 120.000 Einheiten pro Jahr in Hefei produzieren lassen können. Das alles zeigt deutlich, dass JAC bereit ist, NIO auch in Zukunft tatkräftig zu unterstützen, damit wir unsere Ziele erreichen und den Marktbedürfnissen gerecht werden können.

CIHD: Was halten Sie von der Umbildung der chinesischen Elektromobilitätsindustrie nach dem wirtschaftlichen Einbruch Anfang 2020?

Selbstverständlich kann ich hier nur unsere Erfahrungen teilen, die wir bei NIO gemacht haben. Seit Ausbruch der Corona-Pandemie sehen wir eine Konsolidierung auf dem chinesischen Automarkt. Wir bei NIO haben aber klar als unser Ziel definiert, dass wir die Beziehungen zu unseren Usern noch weiter ausbauen müssen. Nur so können wir als User Enterprise diese Krise am Automarkt überstehen. Zudem ist es absolut notwendig, dass wir als Unternehmen kontinuierlich Investitionen tätigen, um eine stetige Innovationskraft aufrechtzuerhalten. Meiner persönlichen Meinung nach werden wir sehen, dass die traditionellen OEMs im Bereich der E-Mobilität immer schneller voranschreiten. Nichtsdestotrotz werden die chinesischen Hersteller ihren Vorsprung bei New Energy Vehicles weiter ausbauen. Mit entsprechender Konsolidierung wird sich am Markt schließlich ein neues Gesamtbild ergeben.

CIHD: Eine sichere, stabile und langlebige Batterie war schon immer das größte Problem, das die Batterie-betriebenen Elektrofahrzeuge dringend überwinden müssen.

Gibt es einen Unterschied in der Batterieentwicklung für NIO gegenüber Mitbewerbern?

In China und Europa arbeiten wir sehr eng mit CATL zusammen, dem größten chinesischen Batteriehersteller. Als neuestes Ergebnis dieser erfolgreichen Zusammenarbeit haben wir erst kürzlich eine neue Batterie vorgestellt. Diese ermöglicht dank ihrer Leistung von 100 kWh nicht nur Reichweiten von bis zu 615 Kilometern. Sie stellt auch ein neues Kapitel in der Batterieentwicklung dar, denn die verbesserte Leistung basiert auf der CTP-Technologie (cell to pack), die eine um 37 Prozent höhere Energiedichte erreicht. NIO hat dafür rund 300 Patente angemeldet. Im wesentlichen sind vier technologischen Optimierungen entscheidend, darunter ein verbessertes Temperatur-Management durch die Unterbindung von Wärmeübertragung, ein ganzheitliches Design, welches den Herstellungsprozess um 40 Prozent rationalisiert und die Raumnutzung um rund 19,8 Prozent verbessert, ein Allwetter-Thermomanagement für eine optimierte Batterieleistung und einen längeren Lebenszyklus sowie ein zweidirektionales, Cloud-basiertes Batteriemanagementsystem.

Ein wichtiger Punkt ist, dass für NIO die Sicherheit der User immer absolute Priorität hat. Das zeigte sich deutlich in unserer großangelegten Batterierückrufaktion im Jahr 2019. Ich denke, all das untermauert sehr deutlich, dass wir uns im Bereich Batterietechnologie klar von unseren Mitbewerbern abheben wollen und auch werden.



NIO-Space

CIHD: Wann hat NIO seinen Aufbau in Europa begonnen? Was ist Ihre Vision (Ziel) für die Entwicklung in Europa?

Wie wir bereits offiziell angekündigt haben, kommt NIO in der zweiten Jahreshälfte 2021 nach Europa. Weitere Details dazu werden wir zu gegebener Zeit veröffentlichen.

CIHD: NIO hat bisher Kooperationsvereinbarungen mit vielen bekannten deutschen

Automobilzuliefererngeschlossen. Worauf konzentriert sich die chinesisch-deutsche Zusammenarbeit mit Elektrofahrzeugen? Wie ist der aktuelle Fortschritt?

Wir haben ein exzellentes Netzwerk an Zulieferern aus der Automobilbranche. Rund 75 Prozent unserer Partner innerhalb der Lieferkette kommen aus Europa. So haben wir beispielsweise 2017 die Zusammenarbeit mit Continental aufgenommen und 2018 unsere Partnerschaft mit Bosch gestartet. Es sind viele weitere namhafte Unternehmen wie Webasto und Brembo hinzugekommen, so dass man sagen kann, dass wir mit einer Vielzahl von Global Playern, aber auch mit kleinen und mittleren Unternehmen und den so genannten Hidden Champions zusammenarbeiten. Unsere Zusammenarbeit mit diesen Zulieferern basiert auf der Überzeugung, dass sich die Automobilindustrien in China und Deutschland sehr gut ergänzen können. Man kann auch sagen, dass beispielsweise die deutschen Unternehmen ihre Expertise in der Ingenieurskunst mitbringen, wohingegen die chinesischen Unternehmen im Bereich Digitales und Konnektivität sehr stark sind. Für uns bedeutet diese Konstellation, dass sich die Industrien nicht nur gut ergänzen, sondern dass die unterschiedlichen Unternehmen auch voneinander lernen können. Deshalb sind wir stets an einer verstärkten Kooperation der Unternehmen interessiert. So können wir Produkte entwickeln und produzieren, die den hohen Ansprüche unserer Kunden gerecht werden.

CIHD: Was ist das größte Problem in Bezug auf den Eintritt und die Expansion im europäischen Markt für NIO?

Wir haben mit dem Verkauf unserer Fahrzeuge in Europa noch nicht begonnen, werden aber in der zweiten Jahreshälfte 2021 damit anfangen. Das bedeutet, die Frage können derzeit noch nicht ausführlich beantworten. Grundsätzlich aber wird die wahrscheinlich größte Herausforderung wohl in den kulturellen Unterschieden liegen.

Das gilt aber für alle chinesischen Investoren in Deutschland und Europa und ist nicht einer Industrie spezifisch zuzuordnen.

CIHD: Was sind Ihrer Meinung nach die kulturellen Unterschiede zwischen China und Deutschland basierend auf Ihren Kontakte mit deutschen Entscheidungsträgern? Wie gehen Sie bei der Arbeit damit um?

Durch meine langjährige Erfahrung im interkulturellen Umfeld kann ich sagen, dass es sehr viele Unterschiede zwischen deutschen

und chinesischen Entscheidungsträgern gibt. Gern nenne ich ein paar Beispiele. So ist der Chinese gern flexibel, wohingegen der Deutsche auch mit weniger Flexibilität zufrieden ist. Der Deutsche ist wiederum sehr perfektionistisch, was man von den Chinesen nicht immer behaupten kann. Ein Unterschied ist besonders auffällig: Für Chinesen ist die zwischenmenschliche Beziehung im Geschäftsleben sehr wichtig. Deutsche Entscheidungsträger wissen zwar guten zwischenmenschlichen Beziehungen im Geschäftsleben zu schätzen, jedoch kann ein Geschäft auch problemlos abgewickelt werden, ohne zu sehr auf eine persönliche Beziehung zwischen Geschäftspartner angewiesen zu sein.

Für mich persönlich ist es immer sehr wichtig, zuerst ein Vertrauensverhältnis zu meinen Geschäftspartnern aufzubauen. Denn meiner Erfahrung nach lassen sich dann kulturelle Unterschiede viel leichter und angenehmer überwinden. Ich praktiziere gern ein kulturelles Miteinander, das durch Offenheit und offene Kommunikation geprägt ist. Ich bin davon überzeugt, dass sich auf diese Weise sehr gut gemeinsame Lösungen finden lassen.

CIHD: Wie Sie wissen, hat sich der chinesische Industrie- und Handelsverand e.V. in Deutschland verpflichtet, die für beide Seiten vorteilhaften bilateralen Beziehungen sowie die Zusammenarbeit des Unternehmens zwischen China und Deutschland zu fördern. Haben Sie gute Vorschläge für unsere künftige Arbeit?

Hierzu möchte ich zwei Vorschläge unterbreiten: Zum einen kann ich empfehlen, noch mehr gegenseitiges Verständnis aufzubringen. So können verschiedene Kulturen und Geschäftswelten enger verschmelzen, wovon alle Parteien profitieren. Und zum anderen sollte es viel mehr Anknüpfungspunkte auch außerhalb der Geschäftswelt geben, um unsere wirklich guten Beziehungen weiter vertiefen und nachhaltig festigen zu können.



NIO Haus in China

Bild: NIO Europe



Prof. Tao Jiang

Interview mit Professor Dr. -Ing. habil. Tao Jiang an der Universität Duisburg-Essen, der erste Chinese mit dem Titel "Ehrenschiffbauer" Deutschlands

CIHD: Professor Jiang, Sie haben ein hohes Ansehen in der Schiffbauindustrie in China und Deutschland. Im vergangenen Jahr wurden Sie als der erste chinesische Experte in Deutschland mit dem Titel "Ehrenschiffbauer" gekürt. Könnten Sie bitte den Ursprung dieser Ehrung erläutern?

Zunächst möchte ich betonen, dass es sich um einen Ehrentitel handelt, der von einem studentischen Schiffbauverein in Deutschland verliehen wurde. Der nach dem griechischen Mythos mit "Poseidon" benannte Studentenverein verleiht Personen, die herausragende Beiträge zum Schiffbau und zur Schifffahrt in Deutschland geleistet haben den Titel "Ehrenschiffbauer". Diese Tradition im Schiffbau hat eine lange Geschichte. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde Deutschland zur Schiffbau-nation Nummer 1 in der Welt. Die drei Universitäten mit Studiengang Schiffbau, nämlich die Universität Hamburg (heute Technische Universität Hamburg-Harburg), die Universität Duisburg-Essen und die Universität Bremen feiern jedes Jahr im Januar das sog. Poseidon-Fest mit der Krönung zur Verleihung des Ehrenschiffbauertitels. Erfreulicherweise wurde mir diese Ehre aufgrund meiner Unterstützung für die Deutsch-Chinesische Zusammenarbeit im Schiffbau zuteil. Wie es der Zufall so wollte, wurde ich daher am 19. Januar 2019 um 19:19 Uhr mit dem 66. Poseidon-Ehrentitel im Institut für Schiffstechnik, Meerestechnik und Transportsysteme an der Universität Duisburg-Essen ausgezeichnet. Anders als üblich fügten die Studierenden hinter der "Seine Sinomobilität" noch „Tao Polo“, also das ganze heißt "Seine Sinomobilität - Tao Polo". Diese Wortwahl klingt ein wenig lustig, aber humorvoll, was die Leute vielleicht an den

Großpionier für die Seidenstraße "Marco Polo" erinnert. Die Studierenden mögen die Absicht haben, meinen Namen im Zusammenhang mit dem Großpionier zu bringen. Ich glaube aber, sie wünschen, dass der Geist von Marco Polo fortgeführt werden soll, um die Deutschen mehr über China zu informieren.



bei der Verleihung des Titels "Ehrenschiffbauer"

CIHD: Duisburg ist seit Inbetriebnahme des „China-Europe Express“ zu einem wichtigen Knotenpunkt für Chinas „One Belt One Road“ Initiative geworden. Welche Chancen und Herausforderungen bringt die „One Belt One Road“ Initiative Ihrer Meinung nach für die deutsche Schiffbau-industrie?

Derzeit verkehren wöchentlich 35 bis 40 Züge zwischen Duisburg und China. Daher macht der "China-Europe Express" Duisburg zu einer wahren Drehscheibe für Chinas "One Belt One Road"- Initiative in Europa. Als größter Binnenhafen Europas ist Duisburg auch ein direkter Nutznießer der „One Belt One Road“ Initiative.

Natürlich bringt der "China-Europe Express" auch die Schifffahrt zwischen China Europa in eine Wettbewerbsschwierigkeit. Trotz erhebli-

cher Preisvorteile der Schifffahrt, ist der Transportzyklus lang und kann gerade bei hochwertigen Eil-Waren nicht mit dem "China-Europe Express" konkurrieren. Bei Eillieferungen von Produkten für medizinische und gesundheitliche Versorgungen in der Pandemie zeigt sich daher die Überlegenheit des "China-Europe Express" voll und ganz. Allerdings können Züge keine Schiffe ersetzen, denn mehr als 80% der Materialien der Welt sind immer noch auf die Schifffahrt angewiesen. Unser Ziel ist es, die Synergie zwischen Zugtransport und Schifffahrt zu erzeugen und damit beide Transportmittel zu stärken. Daher freue ich mich sehr, dass das DST (Entwicklungszentrum für Schiffstechnik und Transportsysteme e.V.), in dem ich viele Jahre als Forschungsleiter tätig war, in diesem Jahr Versuchseinrichtungen für das automatische Be- und Entladen von Häfen und das automatische Fahren von Schiffen geschaffen hat. Das sog. automatische Fahr-simulationszentrum ist das Erste in Europa. Dies ist der Auftakt für die Schiffbauindustrie in der Entwicklung von intelligenten Schiffen. Es war mir eine Ehre als eingeladener Gast an der Eröffnungszereemonie durch den Verkehrsminister NRW am 22. Oktober dieses Jahres teilzunehmen.

Die Umsetzung der „One Belt One Road“ Initiative bietet mehr Möglichkeiten für die Weltentwicklung, und diese ist abhängig von der Schifffahrt. Daher brauchen wir noch mehr Schiffe, u.a. innovative Schiffe. Dies ist eine neue Chance für die Schiffbauindustrie. Die Entwicklung hocheffizienter und umweltfreundlicher Schiffe stellt sicherlich auch eine neue Herausforderung dar.

CIHD: Was ist im Vergleich zu Europa, Amerika, Japan und Südkorea der größte Vorteil der chinesischen Schiffbauindustrie?

Die Vereinigten Staaten haben sich grundsätzlich vom Bau von Handelsschiffen zurückgezogen. Europa monopolisiert grundsätzlich den Bau von Kreuzfahrtschiffen und Megayachten. Japan erfüllt hauptsächlich die Anforderungen der Inlandsschifffahrt, insbesondere im Bau von kleinen Spezialschiffen. China und Südkorea sind heute zweifellos große Schiffbaunationen und monopolisieren im Grunde den internationalen Markt im Bau von Containerschiffen, Tankern und Massengutfrachtern.

Einfach ausgedrückt hat die chinesische Schiffbauindustrie folgende Vorteile:

1. Große Schiffbaukapazität, große Docks und viele Werften. 2. Moderne und komplette Einrichtungen der Werften. 3. Erfüllung der

individuellen Anforderungen der Reeder, z. B. Umsetzung eines neuartigen Designs, Auswahl von High-End-Makers aus Europa und Amerika und Bau in kleiner Serie, manchmal auch vom Unikat. 4. Stärke in Schiffsfinanzierung, insbesondere in der Bauphase.

CIHD: Aufgrund der Auswirkungen der Corona-Epidemie sind chinesische Schiffbauunternehmen auch verschiedenen Risiken ausgesetzt. Wie sollte Chinas Schiffbauindustrie mit der Krise umgehen, um das Ziel zu erreichen?

Auf globaler Ebene hat die Pandemie alle Lebensbereiche, insbesondere die Produktionsbranche, stark betroffen – auch die Schiffbauindustrie. Laut professionellen Statistiken sind die Auftragseingänge im Schiffbau im Jahr 2020 auf den niedrigsten Stand seit 17 Jahren gesunken.

Dies hat gerade den großen Schiffbaunationen große Schwierigkeiten und Herausforderungen gebracht. Darunter hat auch die chinesische Schiffbauindustrie stark gelitten. Die gute Nachricht ist aber, dass Chinas Binnennachfragemarkt in den letzten Jahren weitergewachsen ist und viele neue Reedereien in China entstanden sind. Dies führt zu vielen Bestellungen für chinesische Reeder. Nach den neuesten Statistiken professioneller Institutionen haben chinesische Werften bis Ende September im Jahr 2020 etwa 230 Schiffe bestellt, was einen Anteil von mehr als 40% der weltweiten Bestellungen im gleichen Zeitraum bedeutet. Darüber hinaus haben chinesische Werften ein Auftragsbestand von mehr als 1.500 Schiffen, was der Summe von Japan und Südkorea entspricht.

Ich bin persönlich überzeugt, dass die chinesische Schiffbauindustrie auch von dem neuen Rahmenprogramm der chinesischen Regierung „dualer Kreislauf der chinesischen Wirtschaft profitieren wird, und sich von einer großen Schiffbaunation zu einer starken Schiffbaunation weiter entwickeln wird.

CIHD: China ist eine große Schiffbaunation geworden. Die chinesische Schiffbauindustrie soll sich allmählich vom Marktsegment mit geringer Wertschöpfung zum Marktsegment mit hoher Wertschöpfung, wie z.B. Kreuzfahrtschiffe, LNG-Schiffe, Ultra-Großcontainerschiffe usw. entwickeln. Was ist Ihrer Meinung nach die größte Schwierigkeit, mit der sie in dieser Zeit konfrontiert ist?

Zunächst möchte ich erwähnen, dass China zwei große Werften hat, die große LNG-Schif-

fe entwerfen und bauen können. Im Vergleich zu Südkorea gibt es jedoch immer noch großen Unterschied in der technischen Entwicklung und der Produktionseffizienz. Laut Statistiken professioneller Institutionen machen LNG-Neubauten in Südkorea mehr als 60% des weltweiten Anteils aus.

Kreuzfahrtschiffe sind zu einem oligopolistischen Markt geworden. Große Kreuzfahrtschiffe werden grundsätzlich in Europa gebaut. Der Bau von Kreuzfahrtschiffen ist für die chinesische Schiffbauindustrie ein neues Land. Aber China ist jetzt eine starke Nation im Bau von modernen RoRo-Passagierschiffen, auch RoPax genannt, geworden. China hält bereits mehr als 80% der Bestellungen für RoPax, was eine solide Grundlage für die Entwicklung und den Bau von Kreuzfahrtschiffen in China bedeutet, insbesondere im Bereich der Innenausstattung und der High-End-Schiffszulieferindustrie.

Im Bau von Kreuzfahrtschiffen bestehen viele Herausforderungen für die chinesische Schiffbauindustrie: Design- und Entwicklungskapazitäten, Qualitätskontrolle, Produktionsmanagement und Organisation der Ausrüstungslieferkette, um einige davon zu nennen. Gleichzeitig gibt es in Europa und Deutschland immer noch spürbaren Protektionismus in der Kreuzfahrtindustrie sowie technologische Blockaden. Ich glaube fest daran, dass die Aussichten für eine Zusammenarbeit mit China im Bereich des Kreuzfahrtschiffbaus enorm sind, sofern europäische Kreuzfahrtunternehmen, wie z.B. Dienstleister in Design und Produktionsmanagement sowie Zulieferer, ihre Denkweise umstellen und geeignete Wege der Zusammenarbeit finden können. Denn China hat einerseits einen riesigen Inlandsnachfragemarkt für Kreuzfahrtschiffe und andererseits einen großen Bedarf an notwendigen Technologien und Erfahrungen im Kreuzfahrtschiffbau. Jetzt ist auch eine ausgezeichnete Zeit für die europäische Kreuzfahrtindustrie, ihre Geschäfte nach China zu erweitern.

Darüber hinaus unterscheiden sich die Gewohnheiten und Lebensstile in Aufenthalt, Unterhaltung, Speise und Freizeitbeschäftigung chinesischer Touristen auf Kreuzfahrtschiffen erheblich von denen europäischer und amerikanischer Touristen. Daher bietet sich ein zusätzlicher Markt für die Weltkreuzfahrtschiffbauindustrie durch die vielen Inlandsnachfragen für chinesische Kreuzfahrtschiffe, die nach Gewohnheiten und Lebensstilen der Chinesen konzipiert und gebaut werden sollten.

Die Pandemie hat die Kreuzfahrtbranche schwer getroffen, und man kann sagen, dass

der Kreuzfahrttourismus faktisch gelähmt ist. Dies stellt neue Anforderungen an die Konstruktion und den Bau von Kreuzfahrtschiffen. Beispielsweise muss die vorhandene Technologie für Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage (HVAC) neu aktualisiert werden, um den Anforderungen der Pandemie-Prävention gerecht zu werden.

CIHD: Es ist interessant zu sehen, dass Sie früher Manager eines deutschen Projekts zur Herstellung von Luxusyachten waren und gleichzeitig den Schiffbauexperte und Unternehmer verkörperten. Wie balancieren und erfassen Sie die beiden Identitäten?

Dies ist ein wenig übertrieben. Ich bin nur für das Technologie- und Qualitätsmanagement zuständig. Als Schiffbauforscher und -entwickler ist das Management für mich eine große Herausforderung. Ich stellte jedoch schnell fest, dass Menschen, die Hintergrund mit Technologie und Forschung haben, ein starkes logisches Denken, systematische Vorgehensweise und Achtung auf Details haben. Dies ist eine sehr wichtige Ergänzung für das Management und auch sehr wichtig für die Entwicklung des Unternehmens. „Details machen den Unterschied und sorgen für Erfolg“.

CIHD: Sie haben sich darauf spezialisiert, die Zusammenarbeit und Entwicklung im Bereich des Schiffbaus zwischen China und Deutschland zu fördern. Können Sie Ihre Vorgehensweise in Bezug auf Führung erläutern? Und können Sie einige der Projekte mit relativ großen Auswirkungen beschreiben?

Ich kann nicht über Führung sprechen, ich habe nur daran partizipiert. Vom Bau Chinas erstem Containerschiff in den 1980er Jahren bis zur ersten Generation großer Containerschiffe und der ersten Generation von LNG-Schiffen habe ich mitgewirkt. Gegenwärtig versuche ich, Netzwerke und Ressourcen in Deutschland und China zu integrieren, und hoffe, einen Beitrag zur Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China im Bereich des Kreuzfahrtschiffbaus leisten zu können.

CIHD: Sie haben 2008 die D&C (Deutschland & China) TechTrade GmbH gegründet und sind Geschäftsführer geworden. Was ist das Hauptgeschäft dieser Firma? Was war die ursprüngliche Absicht der Gründung?

Jeder weiß, dass die Finanzkrise von 2008 die Welt erfasst hat. Natürlich breitete sich die Krise auch auf die Schiffbauindustrie aus. Zu

dieser Zeit erschien eine große Anzahl von Subprime-Darlehen in Neubauverträgen. Nach den Finanzturbulenzen in Asien Ende der 90-er Jahre hat Deutschland zu Beginn dieses Jahrhunderts einen sehr attraktiven Schiffbaufonds aufgelegt, den sog. KG-Fonds.

Infolgedessen haben viele deutsche Schiffs-eigner neue Schiffe bestellt. Neben einer großen Anzahl von Bestellungen in Korea, der damals größten Schiffbaunation der Welt war, wurde eine große Anzahl von Schiffen in China bestellt - eine aufstrebende Schiffbaunation. Nach der Wirtschaftskrise konnten viele deutsche Reeder ihre Bauaufträge nicht erfüllen und es kam zu vielen Kündigungen von Schiffbauverträgen. Dies hat große Auswirkungen auf die chinesischen Werften und die weltweite Schifffahrt gehabt. Vielleicht, weil ich den Schiffbau und die Finanzierungsstruktur Deutschlands verstehe, und insbesondere auch der Netzwerke in China, die ich im Laufe der Jahre in der chinesischen Schiffbauindustrie aufgebaut habe, habe ich gewagt meinen krisenfesten Job aufzugeben. Die ursprüngliche Absicht des Unternehmens war es, Deutschland und China bei der Lösung der Krise zu unterstützen. Zu dieser Zeit war das Hauptgeschäftsfeld des Unternehmens die Schiffs- und Schifffahrtsberatung. Jetzt hat es sich auf technische Zusammenarbeit, Beratung und Integration bei Fusionen und Beteiligungen, Kultur und Bildung sowie andere facettenreiche Bereiche der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit ausgeweitet. Aber meine Verpflichtung in Lehre und Doktorarbeitsbetreuung an der Universität Duisburg-Essen bin ich stets nachgegangen.

CIHD: Bisher waren Sie Direktor oder Berater einer Reihe deutscher Schifffahrtsagenturen. Der Schwerpunkt der Zusammenarbeit zwischen den beiden Parteien liegt woauf? Wie ist der aktuelle Fortschritt?

Der Schwerpunkt der Zusammenarbeit liegt weiterhin auf Forschung, Entwicklung und Förderung von Schiffstechnologien sowie auf den Betrieb und Management von Schiffen. In diesen beiden Aspekten verfügt Deutschland über eine starke Macht und eine reiche Erfahrung. Und China hat einen riesigen Markt. Daher gibt es noch viele Möglichkeiten zur Zusammenarbeit.

CIHD: Was sind Ihrer Meinung nach die kulturellen Unterschiede zwischen China und Deutschland, die Sie durch den Kontakt mit deutschen Entscheidungsträgern kennengelernt haben? Wie kann man dem begegnen?

Dieses Problem ist komplex und umfangreich und schwer zu verallgemeinern. Es sollte gesagt werden, dass es von Person zu Person und von Fall zu Fall unterschiedlich ist. Auch die Entscheidungsebene in Deutschland ist sehr unterschiedlich. Nach meinen persönlichen Beobachtungen und Kontakten ist die Schwierigkeit hauptsächlich auf den großen Unterschied im Blickwinkel des Problems und im Lösungsansatz zurückzuführen. Deutsche Entscheidungsträger wollen in der Regel mit konkreten Projekten arbeiten, auch wenn es nur mageren Gewinn handelt. Die meisten sind nicht bereit, "Kuchen zu malen, um den Hunger zu stillen", während viele Chinesen gerne über den Tellerrand hinausschauen. Die Hauptaufgabe besteht darin, die Zusammenarbeit Chinesischer und Deutscher Unternehmen zu vermitteln. Das heißt: Kommunikation auf gleicher Augenhöhe, Denken aus Perspektive der anderen, Positionierung der großen Gemeinsamkeiten und Verzicht auf kleine Differenzen. Dies führt insbesondere zur Beseitigung des Misstrauens und zur Stärkung des Vertrauens und schließlich zur Gewährleistung des gemeinsamen Gewinns.

CIHD: Wie Sie wissen, hat sich der chinesische Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland stets für die Förderung der für beide Seiten vorteilhaften bilateralen Beziehungen zwischen China und Deutschland eingesetzt. Haben Sie gute Vorschläge für unsere zukünftige Arbeit, um die Zusammenarbeit zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen zu fördern?

Ich schätze die Entwicklungsziele des Deutsch-Chinesischen Industrie- und Handelsverbands in Deutschland e.V. hoch ein. CIHD ist auch eine hervorragende Plattform für die Kommunikation zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen. Ich hoffe, dass CIHD seine Kompetenzen weiterhin voll ausschöpfen wird, um chinesische und deutsche Freunde zu vereinen und Möglichkeiten für die Zusammenarbeit zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen zu schaffen, damit die ergänzenden Vorteile, Win-Win-Kooperationen und gegenseitiges Vertrauen zwischen Deutschland und China verwirklicht werden können. In einem internationalen Umfeld, in dem der Protektionismus nach der Pandemie immer heftiger geworden ist und die Verbreitung der Bedrohungstheorie zum chinesischen Entwicklungserfolg eskaliert, haben die Zielsetzungen des CIHD zunehmend an Bedeutung gewonnen.

Bild: D&C TechTrade GmbH



Linda Liu

Interview mit Linda Liu, Gründerin der chinesischen Luxus-Schuhmarke SHEME

CIHD: Frau Liu, könnten Sie bitte unseren deutschen Leser*innen erzählen, wie die Marke SHEME entstanden ist? Warum der Name SHEME?

Die Idee der Marke SHEME ist auf einer Geschäftsreise im Jahr 1998 in Kenia entstanden. Im dortigen Nationalpark sah ich Tausende von Flamingos am Himmel fliegen. Dieses Bild hatte mich zutiefst fasziniert. Mein Reiseleiter sagte mir in diesem Moment, dass die rote Farbe der Flamingo-Federn von dem Blut des Vogels kommt. Angenommen, man rupft die Federn, dann würde das Rot allmählich verblassen. Sofort fühlte ich, wie sich mein Traum von meinem Körper löste und anmutig in den Himmel flog, ein Moment, in dem die Kernwerte von SHEME geboren wurden: leidenschaftlich, anmutig, frei und sexy. Ich wollte sofort dieses Gefühl mit Frauen auf der ganzen Welt teilen, die Schönheit lieben. Zurück in China, registrierte ich die Marke „SHEME“ (nun in 106 Ländern weltweit geschützt). SHEME beinhaltet „sie“ und „ich“, die geheime Botschaft ist, dass jede Frau ein Paar gute Schuhe haben sollte, um auf sich selbst aufzupassen, genau wie ein guter Ehemann auf sie aufpassen sollte.

CIHD: Was ist das Geheimnis des Erfolgs von SHEME als erste chinesische Luxus-Damenschuhmarke, die ins Ausland gegangen ist?

Zunächst einmal würde ich nicht sagen, dass SHEME erfolgreich ist. SHEME war tatsächlich die erste chinesische Designmarke, die die Kultur Chinas zur London Fashion Week in Großbritannien bereits im Jahr 2013 brachte. Es war auch die erste chinesische Marke, die

von 2014 bis 2019 durchgehend auf der Paris High Fashion Week auftrat. 2019 lief SHEME auch auf der New York Fashion Week mit. Von 2013 bis 2019 stellt SHEME ebenso neue Schuhe auf der Shanghai Fashion Week vor.

CIHD: Seit wann nahm SHEME den europäischen Markt ins Visier? Wie haben Sie sich darauf vorbereitet?

Unmittelbar nach der London Fashion Week 2014 richtete SHEME seinen ersten Showroom außerhalb Chinas in Düsseldorf ein, um sich auf die europäische Expansion vorzubereiten. Darauf folgte der Start der europäischen Webseite sowie des Facebook- und Instagram-Auftritts von SHEME. Wir planen im Moment einen Flagship-Store an der KÖ, der voraussichtlich 2022 eröffnen wird. Von 2014 bis 2020 hat SHEME mehr als 40 Fan-Veranstaltungen im Rhythmus von 6 bis 8 mal pro Jahr realisiert und damit eine Reihe von Kunden in Europa gewonnen, die Zuneigung und Loyalität zu SHEME entwickelt haben, was eine gute Ausgangsposition für die Eröffnung des Stores bedeutet.

CIHD: Durch jahrelange Teilnahme an großen Modenschauen in Europa ist SHEME nach und nach von europäischen Mode-Experten anerkannt worden. Was sind die Zielkunden von SHEME? Sind Sie mit dem Feedback des Marktes zufrieden?

Das Zielpublikum von SHEME ist selbstbewusst, unabhängig, mit einem hohen Streben nach Lebensqualität. Sie sind modisch, elegant, voller Neugier auf die chinesische Kultur und Kunst. Ich bin mit der derzeitigen Marktakzeptanz glücklich, denn SHEME hat bereits

einen gewissen Kundenstamm im In- und Ausland aufgebaut und ist bei ihnen sehr beliebt. Aber natürlich geben wir uns nicht damit zufrieden, SHEME wird noch mehr Menschen und Märkte erreichen.



Sheme-Stiefeletten wurden permanent vom Deutschen Textilmuseum Krefeld gesammelt und nehmen als Exponate an der Thementausstellung des Museums "Drachen aus goldenen Fäden - chinesische Textilien aus der Sammlung des Deutschen Textilmuseums Krefeld" teil.

CIHD: Ich habe in den deutschen Medienberichten gelesen, dass viele Museen in Europa die Shu Xiu (Sichuan-Stickereien)-Werke von SHEME in ihre Sammlung aufgenommen haben und diese hoch schätzen. Warum finden auch Europäer Resonanz und Empathie an Shu Xiu?

Das ist eine sehr gute Frage! SHEME verbindet die traditionelle Stickerei mit moderner Kunst und drückt sie in der Sprache der internationalen Mode aus, was sich in den SHEME-Designs widerspiegelt. Unsere Stickereien sind zu 100 % handgefertigt, und die Stickerinnen sticken jedes Paar Schuhe mit Liebe und Geschick, einen Stich nach dem anderen, was an sich schon ein sehr rührendes Erbe der Handwerkskunst ist. Diese Art der handwerklichen Arbeit führt dazu, dass sich mehr Frauen in SHEME verlieben und die Kunst gerne auf ihren Füßen tragen, so dass es eine „Kunst zum Gehen“ wird. Chinas "One Belt, One Road"-Strategie hat dazu geführt, dass China sich mit einem offenen Herz der Welt präsentiert. Gleichzeitig beginnt die Welt, Marken sowie hochwertigen Produkten mit originellem Design aus China Aufmerksamkeit zu schenken, so dass wir glauben, dass SHEME in Europa eine große Zukunft hat.

CIHD: Was ist Ihre Vision für die Entwicklung von SHEME in Europa?

In den nächsten drei Jahren werden wir an zwei starken Online-Verkaufsplattformen arbeiten. Dazu planen wir zwei Ladengeschäfte in den wichtigsten europäischen Städten sowie drei Präsenzen in den wichtigsten europäischen Kaufhäusern in den nächsten fünf

Jahren. Wir sind außerdem dabei, ein europäisches Design- und Entwicklungszentrum in Düsseldorf zu gründen. Das soll bis Ende 2022 realisiert werden, dann wäre das Design von SHEME dem europäischen Verbraucher noch näher. In den nächsten zehn Jahren hoffe ich, SHEME zu einer Weltklasse-Marke wie JIMMY CHOO zu machen. Zu meinen Lebzeiten ist es mein Wunsch, SHEME zu einer legendären Marke mit chinesischen Genen aufzubauen, die neben Hermès und Chanel glänzen kann.

CIHD: Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten kulturellen Unterschiede zwischen Chinesen und Deutschen, nachdem Sie ja lange Jahre mit verschiedenen deutschen Partnern gearbeitet haben?

Wir Chinesen sind flexibel, spontan und versuchen viel, oft alles, um unsere Ziele zu erreichen. Deutsche dagegen sind konsequent und gehen gerne Schritt für Schritt voran, so wie es vorher vereinbart oder geplant wurde. Manchmal ist dem chinesischen Team während der Zusammenarbeit alles zu langsam, aber das deutsche Team geht lieber gründlich und genau vor. Meine Rolle ist dann die, das Gleichgewicht zu finden. Es freut mich zu sehen, dass sich beide Seiten allmählich nähern. Nach dem, was ich in den letzten zwei Jahren beobachtet habe, ist das deutsche Team nicht mehr so unkommunikativ wie zu Beginn unserer Zusammenarbeit, sondern flexibel genug, um Kompromisse einzugehen, die uns zum Ziel bringen. Das chinesische Team ist auch prinzipientreuer geworden als zu Beginn unserer Zusammenarbeit, es versteht die Verpflichtungen beider Seiten und setzt sie um.

CIHD: Wie Sie wissen, setzt sich die Deutsch-Chinesische Industrie- und Handelskammer für die Förderung der Zusammenarbeit von Unternehmen aus China und Deutschland ein. Was wünschen Sie sich von unserer Arbeit?

Erstens hoffen wir, über den CIHD gezielt pensionierte deutsche Experten und einflussreiche Unternehmer zu erreichen, um uns mit ihnen auszutauschen. Zweitens soll die Plattform der CIHD den chinesischen Unternehmen in Deutschland helfen, um sich und ihre Marken einer Mehrzahl deutscher Unternehmen zu präsentieren und schließlich Zusammenarbeiten ermöglichen. Drittens wünsche ich mir, dass der CIHD einmal im Jahr eine Veranstaltung für chinesische und deutsche Unternehmen mit einem speziellen Thema organisiert, wie Weinproben oder Kunstausstellungen.

Bild: Aimin Leather Products Europe GmbH



Bild: VCG

Chinas Corona-Impfstoff-Versprechen an die Welt wird eingelöst

Medienberichten in den Vereinigten Arabischen Emiraten zufolge gab das Ministerium für Gesundheit und Prävention des Landes am 9. Dezember die offizielle Registrierung eines inaktivierten Corona-Impfstoffs bekannt, der von der chinesischen Sinopharm-Gruppe entwickelt wurde. Wenige Tage zuvor traf die zweite Gruppe von 1 Million Dosen des chinesischen Corona-Impfstoffs im brasilianischen Bundesstaat Sao Paulo ein, die ersten 1,2 Millionen Dosen Vakzine aus China in der indonesischen Hauptstadt Jakarta.

„Wir werden unsere Verpflichtungen erfüllen, anderen Entwicklungsländern Hilfe und Unterstützung bereitstellen und hart daran arbeiten, Impfstoffe zu einem öffentlichen Produkt zu machen, das die Menschen in allen Ländern nutzen und sich leisten können“. Dies war eine Erklärung des chinesischen Staatspräsidenten Xi Jinping während des jüngsten G20-Gipfels. Jetzt, da die Impfstoffforschung und -entwicklung in China reibungslos vorankommt, sieht es so aus, dass Chinas Zusage bald Taten folgen werden.

Nehmen wir Indonesien, eines der Länder mit der schlimmsten COVID-19-Situation in Asien, als ein Beispiel. Die indonesische Regierung hat ein Massenimpfprogramm entwickelt. Die Ankunft der ersten chinesischen Impfstoffe ist zweifellos eine starke Unterstützung für die Seuchenbekämpfung des Landes. Der indonesische Präsident Joko Widodo sagte: „Der Corona-Impfstoff aus China ist eine gute Nachricht für das indonesische Volk“.

China hat offenbar das getan, was es zu einem kritischen Zeitpunkt angekündigt hat, indem es darauf drängte, die weltweite Lücke

zwischen Impfstoffangebot und -nachfrage zu schließen und neue Hoffnung in den weltweiten Kampf gegen die Pandemie zu bringen. In einem Artikel des Magazins Fortune vom 5. Dezember wurde festgestellt, dass Chinas COVID-19-Vakzine eine Lücke in der weltweiten Impfstoffversorgung füllen könnte.

Als Land mit dem weltweit führenden Niveau der Impfstoffforschung und -entwicklung ist China bereits mit mehreren Impfstoffen in die Phase III der klinischen Erprobung eingetreten und verfügt über ausreichende Produktions- und Selbstversorgungskapazitäten. Dennoch hat sich die Volksrepublik der globalen COVID-19-Impfstoffbeschaffungs-Initiative COVAX angeschlossen, um eine gerechte Verteilung des Impfstoffs zu fördern. Ziel ist es, einerseits seine Verfügbarkeit für Entwicklungsländer sicherzustellen und andererseits mehr Länder, die in diesem Bereich in der Lage sind, dazu zu bewegen, an der globalen COVID-19-Impfstoffbeschaffungs-Initiative COVAX teilzunehmen und diese zu unterstützen.

Vor kurzem sagte der chinesische Außenminister Wang Yi als Sonderbeauftragter von Chinas Staatspräsident Xi Jinping in einer Videobotschaft während der Sondersitzung der UN-Generalversammlung zur COVID-19-Epidemie, dass China weiterhin Unterstützung und Hilfe für bedürftige Länder leisten und zum Aufbau einer Gesundheitsgemeinschaft für die Menschheit beitragen werde. Dies ist ein weiterer Ausdruck der aufrichtigen Bereitschaft Chinas, der Welt im Kampf gegen die Epidemie die Hand zu reichen.

Quelle: <http://german.china.org.cn>



Sino-German New Materials Industrial Park

Zhaoyuan Economic and Technological Development Zone

III Key parks

Sino-German New Materials Industrial Park

Sino-German New Materials Industrial Park is invested and built by Shandongluxin Precious Metals Co., LTD. The total planned investment amounts to 6 billion yuan and the planned area is 100 hectares, which will be built in two phases, between 2017 to 2021. The first phase of the project is planned to invest 2 billion yuan, covering an area of 31 hectares and building area of 100,000 square meters. It is planned to introduce German thick film slurry, German composite steel wire for elevators, Korean heli bond wire industry and similar projects. After the completion of the project, it is expected to increase the annual sales revenue by 6 billion yuan, and increase the profits and taxes by 300 million yuan.

Adhering to the development concept of building and attracting investment at the same time, Sino-Germany New Materials Industrial Park focuses on introducing strategic emerging industrial projects with no pollution, low energy consumption and benefits, and builds an international intelligent park integrating research, development, design, production and service, thus becoming an important force to promote regional economic development.

The Biological Medicine Industrial Park

In order to upgrade the industrial level and accelerate the transformation of old and new driving forces, Zhaoyuan Municipal Party committee and government, relying on the state-level development zone, plans to build a biological medicine industrial park covering an area of 120 hectares, and build a biological medicine industrial cluster area centering on the

fields of biological medicine, chemical medicine, new medical materials, medical devices and traditional Chinese medicine. The park is divided into five functional areas: public service, biotechnology, chemical medicine, medical equipment and traditional Chinese medicine. Four projects including the production of cell therapy drugs with a total investment of 1 billion yuan, the R&D and production of medical polymer materials, etc. have been signed and are about to start construction.

As an "enclave zone" of development zone, biological medicine industrial park will be relying on Ningyuan Pharmaceutical Biological Project to plan and develop the Biomedical Industrial Park, which focuses on high-end medical health industry, the introduction of chemical medicine, biological medicine, Chinese medicine, medical equipment and health service projects to create "Jindu Medicine Valley". The Park is planned to become the second gold industry and a strategic emerging pillar industry in Zhaoyuan.

The Demonstration Park

The demonstration park is located one kilometer away from the entrance of Zhaoyuan-longqing expressway, covering an area of about 37 hectares. The industrial orientation of the park is to cultivate high-tech industries such as electronic information materials, high-end machinery and equipment manufacturing, energy conservation and environmental protection. In combination with local industrial advantages, it highlights the theme of "innovation and entrepreneurship", focuses on the development of "small but fine, small but strong" high-tech enterprises, and builds a demonstration base for mass entrepreneurship

and innovation.

The demonstration park will focus on connecting state-level development zones and some advanced provincial-level development zones, explore strategic cooperation in development zones, and undertake the relocation of projects. We will focus on docking with the Chinese academy of sciences, the graphene research institute, the institute of lanhua, Harbin Institute of Technology, Harbin engineering and other research institutes, and adopt the mode of "entrepreneur + financier + scientist" to accelerate the implementation of high-tech projects.

The Eastern Functional Zone

According to the function orientation and urban development demand, Zhaoyuan Economic and Technological Development Zone divides the area into administrative offices, trading and logistics area, commercial residential area. It mainly relies on science and technology incubation center projects (twin towers), cultural center, China supply and marketing, Shandongzhaoyuan farm produce e-commerce wholesale centre project, shanty rebuilding of old villages to build a comprehensive new urban area which integrates administrative services, modern logistics and commercial residence, driving the high-quality and sustainable development of Zhaoyuan's economy.

The Eastern functional zone mainly develops commercial logistics and high-end manufacturing to build an industrial new town.

The Western Functional Zone

According to the current situation and Western area conceptual planning, it forms industrial areas including education industry area, Kang medical industry area and tour industry area. The area aims to build a demonstration area combining "production, study, research, medical care and nursing", expand urban development space, optimize urban functional layout, and build a new Shanshui city in the West of the city. The new no. 2 middle school is the core project of the development of the Western functional area and a landmark building of the western functional area. The southern bank of Longhu lake cultural industry projects, youth style training base, new energy vehicles supporting service area, exquisite high-end primary and secondary schools, maternal and child health care hospital groups, high-end medical care feature blocks, and new high grade protein industrial projects have been included in the functional area planning. The core location of the Western functional zone is planned to build a large commercial complex

of 23 hectares, and introduce 500 enterprises of state-owned enterprises, central enterprises and private enterprises into the park. The Western functional zone mainly develops education, medical care and cultural industries, and build demonstration zones combining production, learning, research, medical care and nursing.

The Coastal Functional Zone

Adhering to the "project is all" orientation, Binhai functional area grasps major opportunities such as characteristic towns of high-end equipment manufacturing and transformation of old and new driving forces. It encourages enterprises to focus on project development, expand and strengthen the real economy, and build a modern city sub-center areas. There are 7 key projects, including the auto test center project, Zhongkuang Industrial Park, the Central Asia tyre testing ground project, intelligent rehabilitation therapy system and the intelligent massage robot project, autumn new energy automobile project, land port logistics park. The Car testing center project is listed as a key project of Yantai city. The Binhai rehabilitation center project, jade commercial street project and jepas air rail transit project have also been listed as the key reserves of the functional area. The coastal functional area mainly develops high-end equipment manufacturing and inland port logistics industries.

IV Business Environment

The Human Resources

Zhaoyuan has 2 national enterprise technology centers, 14 provincial enterprise technology centers, provincial engineering technology research centers and 3 research institutes including Zhaoyuan research institute of Shandong University of Technology, Harbin Institute of Technology and Harbin engineering research institute. There is the Yantai mechanical engineering school, the Linglong Group Technical College, Yantai Gold Vocational College and other institutions of higher learning.

The government is pragmatic and efficient

Zhaoyuan has established a government service center with the mode of "one-stop office and one-stop service". At present, 265 administrative licensing matters of 28 departments and units are handled centrally in the administrative service center.

Preferential Policies

Fixed Asset Investment Subsidies

For newly built industrial projects with fixed asset investment of 50 million yuan and an investment intensity of 33 million yuan/hectare

tare, 42 million yuan/hectare and 52.5 million yuan/hectare, subsidies shall be given in accordance with the proportion of the maximum 10% of the fixed asset investment amount audited by the financial auditing department.

Leasing Subsidy

For newly built industrial projects with leasing plants and fixed asset investment intensity of 3000 yuan/square meter or more, subsidies shall be given in the first year at 70% of the average price of the leasing market in the development zone, and 50% of the average price in the second and third year.

Project Management Contribution Award:

1. If the newly established entity economic enterprises contribute to the local economy of this district by 1 million yuan or more in the year, they shall be rewarded with 100% of the local economic contribution in the first two years, and 100% of the increase of the local economic contribution in the third to fifth year compared with the previous year.

2. Headquarters economic enterprise with the annual contribution of 3 million yuan (including) or more to the local economy of local district in the year shall be rewarded by 50% of the contribution to the local economy of this year for the first two years, and the third to fifth years shall be rewarded by 100% of the increase of the contribution to the local economy of the year compared with the previous year.

3. Enterprises with a net increase of 5 million yuan (including) to 20 million yuan over the historical highest annual contribution to the local economy of the year will be rewarded with a maximum of 1 million yuan.

Project quality award

If the projects has fixed asset investment of 300 million yuan or more and is identified as one of the top 500 enterprises in the world, one of the top 500 Chinese enterprises or one of the top 500 private enterprises in China, the maximum one-time reward of 2 million yuan will be given to the project in addition to the above rewards.

Awards for Foreign Investment Projects to Settle Down:

For newly established projects in the real economy with foreign capital, if the total amount of foreign capital reaches US \$2 million or more, the reward shall be 1% of the total amount of foreign capital. If the total amount of foreign investment reaches US \$50 million or more, 1.5% of the total amount of foreign investment will be rewarded. The maximum award for a

single project shall not exceed 10 million yuan. The Reward for attracting talent is as follows:

1. All kinds of high-level talents and scientific research teams introduced by the enterprise in that year will be granted with research subsidy of up to 50 million yuan, living subsidy of up to 8,000 yuan per month, purchase subsidy of up to 300,000 yuan, rent subsidy of up to 2,000 yuan per month and other supporting awards and subsidies after recognition.

2. For enterprises whose local economic contribution is more than 3 million yuan in the year, 100% of the local retained portion of individual income tax paid by their senior management personnel and flexible imported talents will be rewarded within 3 years from the date of reaching the year.

Socialized Investment Incentives:

The relevant institutions, enterprises and natural persons (not employees of government organs and public institutions) who sign the socialized investment cooperation agreement shall be rewarded for investment in accordance with the mode of "basic working fund + project reward".

1. If the fixed asset investment of the introduced project is 50 million yuan or more than 300 million yuan, the referral reward will be given respectively by 5‰ and 8‰ of the fixed asset investment. The maximum amount of referral reward for a single project is 5 million yuan.

2. Projects introduced in the district and identified as the world's top 500, China's top 500 enterprises, and China's top 500 private enterprises will be rewarded another US \$100000 in addition to the above referrals.

3. For those who recommend and successfully introduce qualified high-level talents to the district, a maximum recommendation reward of 50,000 yuan will be given according to the level of talents introduced.

Contact:

Zhaoyan Economic and Technological Development Zone

Add: 271 Jinhui road, Zhaoyuan, Yantai, Shandong Province, China

Tel: +86(0535)8159016

E-mail: 1506886921@qq.com

Quelle: Zhaoyuan Economic and Technological Development Zone



CIHD-Besuche in China

Sechs große Bergbauunternehmen Chinas danken für die Spenden des CIHD und der Famous Industrial Group GmbH

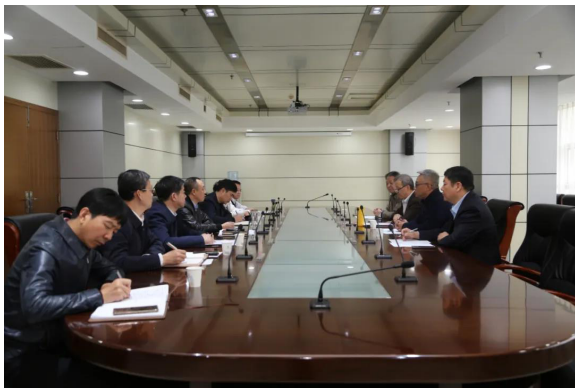
Zu Beginn des Jahres 2020 breitete sich die Corona-Epidemie in ganz China aus, und in ganz China herrschte ein ernsthafter Mangel an medizinischen Schutzmaterialien wie Masken. Der Chinesische Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland und die Famous Industrial Group GmbH verfolgten aufmerksam die Entwicklung der Epidemie in China und mobilisierten alle Mitarbeiter, um über verschiedene Kanäle den Kauf von Masken und anderen Schutzmaterialien in ganz Europa zu organisieren.

Neben der Yankuang Group Co., Ltd. und der Shandong Energy Zibo Mining Group Co., Ltd., deren Danksagung wir bereits in der letzten Ausgabe gemeldet haben, erhielten wir in den letzten Monaten auch Dankesbriefe von der Shandong Energy Xinjulong Energy Co., Ltd., Shandong Energy Zaozhuang Mining (Group) Co., Ltd., Shandong Energy Longkou Mining (Group) Co., Ltd., Shandong Energy Feicheng Mining Group, Shandong Energy Heze Coal und der Power Co., Ltd., und der Jiangxi Anyuan Coal Industry Group Co., Ltd. In ihren Schreiben drückten alle Großunternehmen dem chinesische Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland und der Famous Industrial Group GmbH ihren herzlichen Dank aus, da die Spenden eine Garantie für den stabilen Weiterbetrieb von Produktion und Unternehmen darstellten. Sie alle verliehen ihrer Hoffnung Ausdruck, die strategische Partnerschaft weiter zu vertiefen.

Quelle: CIHD



Prof. Wei Luan besucht mit Begleitung die Stadt Jincheng



Besprechung bei der Lanhua Group

Am 16. November reiste Prof. Wei Luan, Präsident des chinesischen Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland und geschäftsführender Gesellschafter der Famous Industrial Group GmbH, zu einem Geschäftsbesuch nach Jincheng in der Provinz Shanxi. Er hat dort wichtige Energieunternehmen wie die Lanhua Group, die Blue Flame Coal Bed Methane Co., Ltd., die Yamei Energy sowie die Huagang Kohle-Verflüssigungsanlage und die zentrale Verarbeitungsanlage von Petro China besucht. Er traf jeweils die relevanten Führungskräfte der Unternehmen und führte auch Gespräche mit der Reform- und Entwicklungskommission von Jincheng sowie weiteren wichtigen Behörden der Stadt.

In seiner Begrüßungsrede sagte der Gastgeber, dass Prof. Luan als Repräsentant vieler chinesischer Unternehmen und Regionen in Deutschland einen hohen Einfluss auf die deutsche Regierung sowie auf Industrie- und Handelskreise hat. Der CIHD ist eine gute Brücke und wird von einheimischen Unternehmen hoch gelobt. Prof. Luan stellte kurz die Situation und die Vorteile des chinesischen Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland und der Famous Industrial Group GmbH sowie die Möglichkeiten der chinesisch-deutschen geschäftlichen Zusammenarbeit und den Zweck dieses Geschäftsbesuchs in Jincheng vor. Xing Haibin, der stellvertretende Direktor der Reform- und Entwicklungskommission von Jincheng, stellte kurz Jinchengs hochwertiges industrielles Transformationsmuster vor: "Methangas, das aus Kohleflözen gewonnen wird, photovoltaische und elektromechanische Projekte, die Kohle- und Kohlechemie, Stahlguss und globaler Tourismus". Anschließend stellte Wu Ruijun, Vorsitzender der Lanhua Group, kurz einen Überblick über die Entwicklung, das strategische Layout der Lanhua Group, und die strenge Politik sowie den Schwerpunkt der chinesischen Regierung auf den Umweltschutz mit den damit verbun-

denen Herausforderungen vor. Zudem informierte er über aktuelle Projekte der Lanhua Group, die sich derzeit im Bau befinden und auch geplante Kohlechemieprojekte. Er brachte seine Bereitschaft zur engen Kooperation mit deutschen Unternehmen zum Ausdruck und wird hierfür Kommunikations- und Kontaktmechanismen für den Informationsaustausch einrichten.

Des Weiteren stellte Herr Wu die Lanhua Group näher vor. Sitz des Unternehmens ist die Stadt Jincheng in der Provinz Shanxi. Die Gruppe wurde 1997 gegründet. Ihr vollständiger Name lautet Shanxi Lanhua Technology Venture AG. Das in der Provinz Shanxi gelistete Unternehmen ist in der Provinz Shanxi exklusiv von der Shanxi Lanhua Coal Industry Group Co Ltd. eingerichtet worden. Dieses ist ein großes nationales Unternehmen, das verschiedene Branchen wie Kohle, chemische Düngemittel, Feinchemikalien, neue Materialien, Biopharmazeutika, Maschinenbau, Immobilien, Tourismusentwicklung und moderne Dienstleistungsbranchen integriert. Die beiden Parteien waren sich einig, dass der chinesische Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland nach der Stabilisierung der Corona-Epidemie beabsichtigt, relevante deutsche Unternehmer nach Jincheng zu bringen, um eine Vorortbesichtigung der einzelnen Unternehmen durchzuführen und Kooperationsmöglichkeiten auszuloten sowie im Anschluss relevante Unternehmen aus Jincheng zum Austausch nach Deutschland einzuladen. Ziel des Besuches soll dann sein, nach Kooperationsmöglichkeiten zu suchen und ggf. sogar Unternehmensfusionen und -akquisitionen in Deutschland anzubahnen. Beide Parteien führten umfangreiche und eingehende Diskussionen und Gespräche darüber, wie Jincheng in der deutschen Geschäftswelt bekannt gemacht werden kann und wie deutsche Unternehmer für Investitionen in Jincheng gewonnen werden könnten. Für Jincheng sind Themen wie der Abbau von „grüner“ Kohle, die Modernisierung von Bergwerken und die umfassende Nutzung von Kohle sowie die Transformation und Entwicklung von Kohleunternehmen sehr interessant. Beide Seiten erklärten, dass sie den Kontakt und die Kommunikation weiter stärken und sich bemühen werden, eine gewisse Zusammenarbeit im Energiebereich zu fördern.

Prof. Luan sagte, Jincheng habe eine lange Geschichte, reiche Ressourcen, eine hervorragende Lage, eine gute industrielle Grundlage und breite Entwicklungsperspektiven. Er wird sich aktiv für den Ruf der Stadt einsetzen und keine Mühe scheuen, um Jincheng und die Lanhua Group der deutschen Geschäfts-

welt näher zu bringen sowie seinen Einfluss in Deutschland nutzen, um beiden Parteien zu helfen, die wirtschaftliche Zusammenarbeit über gemeinsame Projekte zu fördern. Während seines Besuches haben die offene Haltung, die klare Sprache und der pragmatische Stil der Führung der Stadt Jincheng auf allen Ebenen, insbesondere die Bereitschaft, Investitionen, Talente und Wissen anzuziehen sowie das Konzept von Offenheit und Win-Win einen tiefgreifenden Eindruck auf Prof. Luan gemacht. Er sagte, er werde sich aktiv darum bemühen, den Austausch und die Zusammenarbeit zwischen Deutschland und den Unternehmen in Jincheng zu fördern.



Herr Yiguo Wang (rechts), der Vorstandsvorsitzender der Taiyuan Zhengyue Engineering Design Co., Ltd. begleitete Prof. Luan auf der Reise nach Jincheng

Quelle: Shanxi Lanhua Group / Taiyuan Zhengyue Engineering Design Co., Ltd.

Prof. Wei Luan besuchte mit Begleitung den Landkreis Qinshui

Am 16. November führt Prof. Wei Luan, Präsident des chinesischen Industrie- und Handelsverband e.V. in Deutschland und geschäftsführender Gesellschafter der Famous Industrial Group GmbH, einen Besuch im Landkreis Qinshui der Stadt Jincheng in der Provinz Shanxi durch, um dort die zur Entwicklung der Methanindustrie im dortigen Kohlebett zu besichtigen. Die Bürgermeisterin des Landkreises Qinshui, Frau Caihong Ren, und der stellvertretende Bürgermeister Jianqiang Ding nahmen an dem Besuch teil.

Prof. Luan und seine Begleitung inspizierten nacheinander CBM-Unternehmen wie die Blue Flame Coal Bed Methane Co., Ltd., Yamei Energy sowie die Huagang-Verflüssigungsanlage und die zentrale Verarbeitungsanlage von PetroChina. Während des Besuches stellte die Bürgermeisterin des Landkreises, Caihong Ren, die Grundsituation des Landkreises Qinshui und die Entwicklung der Methanindustrie im dortigen Kohlebett vor.

Sie wies darauf hin, dass Qinshui die größte Methanindustriebasis des Landes hat, zudem eine wichtige Produktionsbasis für hochwertiges Anthrazit im Land aufweist, reich an kulturellen und touristischen Ressourcen sei sowie reich an kulturellen Errungenschaften und wunderschönen Bergen und Flüssen ist. Insgesamt verfügt die Region über ein großes Investitionspotential. In den letzten Jahren hat Qinshui die Kohleflözmethanindustrie als „Projekt Nummer eins“ bestimmt, welches sich auf den Aufbau eines 100-Milliarden-Level-Industrieclusters konzentriert, basierend auf vorgelagerte Exploration und Bergbau, Midstream-Transformation und nachgelagerte Nutzung. Der Entwicklungsauftrag hat ein gutes Investitions- und Entwicklungsumfeld für lokale Investoren geschaffen.

Prof. Luan sagte, dass Qinshui aufgrund seiner wunderschönen Naturlandschaft, seines tiefen kulturellen Erbes und seiner soliden wirtschaftlichen Grundlage ein idealer Ort für Investitionen und Unternehmertum ist. Insbesondere ist CBM gerade hier reich an Ressourcen und industrieller Akkumulation. Die Stadt befindet sich derzeit in einer kritischen Phase des beschleunigten Wachstums und verfügt über ein enormes Entwicklungspotenzial. Es besteht die Hoffnung, dass beide Parteien die Kommunikation und das Andocken weiter stärken und in Zukunft eine mehrstufige und weitreichende Zusammenarbeit entwickeln werden, um gegenseitigen Nutzen und Win-Win-Ergebnisse zwischen Unternehmen und Kommunen zu erzielen.



Frau Caihong Ren (rechts 2.) begleitet Prof. Luan (rechts 3.) beim Besuch

Quelle: Landkreis Qin Shui

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，坚持以新闻为导向，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，力求通过精心整理的即时新闻、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。



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

德国飞马控股集团公司董事长

Vizepräsident der Foreign Trade CCPIT
in Peking, PR China

中国国际贸易促进会对外贸易副理事长



Vizepräsident: Dongshang Lu

副会长：路东尚

Vorstandsvorsitzender a. D.
Shandong Zhaojin Group Co., Ltd.

时任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

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