

02-2018

China *insight*

Wirtschaftsmagazin



Seidenstraße: Zwischen Vision und Illusion – Bestandsaufnahme nach fünf Jahren

Hafen Qingdao: Die Zukunft liegt in der Automatisierung



MAGAZIN AUS DEM DEUTSCH-CHINESISCHEN ÖKOPARK QINGDAO



FREY ARCHITEKTEN GROUP
德国弗莱建筑集团
WFP ARCHITEKTEN

Nachhaltige Architektur
可持续建筑设计及城市规划
Since 1959

Die Frey Gruppe realisiert seit 1959 zahlreiche Bauaufgaben jeglicher Größenordnung für Auftraggeber im In- und Ausland. Heute ist die Frey Gruppe als Investor, Projektentwickler, Immobilienverwalter und Architekturbüro in zweiter Generation unter Wolfgang Frey international tätig, u.a. in Europa, China, Israel etc.

Nach der Expo in Shanghai 2010, auf der die Frey Gruppe die „Green City“ Freiburg vertrat und mit dem „BEST PRACTICE AWARD“ ausgezeichnet wurde, übernahm die Gruppe zunehmend Bauaufgaben in Asien. 2015 gründete Wolfgang Frey mit Jiakun Wang das Büro WFP Architekten, dessen Schwerpunkt auf dem ökologischen, nachhaltigen Bauen liegt, insbesondere von Niedrigenergiehäusern wie z.B. Passivhäusern. Darüber hinaus stehen WFP Architekten für ein modernes Architekturdesign und eine zukunftsorientierte Stadtplanung.

Aktuelle Projekte: „Heidelberg Village“ in der Heidelberger Bahnstadt, der „Smart Green Tower“ in Freiburg (beide als Planer und Investor), die Königliche Reitschule in Abu Dhabi, in China ein Passivhaus-Kindergarten (Nanchang), das Shandong Lao-ling Museum, eine Passivhaussiedlung in Qingdao (als Planer und Investor) u.v.m.

WFP Architekten

- Freiburg
- Beijing
- Qingdao
- Shanghai
- Taiyuan

wfp-architekten.com



Wer gewinnt?

Donald Trump schwingt das Kriegsbeil. Das Handelskriegsbeil. Ob in Kanada oder Japan, in Mexiko oder Korea, in Deutschland oder China – wo auch immer der US-Präsident einen „schlechten Deal“ für sein Land wittert, drohen Strafen. Zölle. Auf Widerstand reagiert der Mann im Weißen Haus einem bockigen Kind gleich: „Du willst meine Belehrung nicht akzeptieren, so erhöhe ich den Druck.“ Erlebt hat das Kanada nach dem G7-Gipfel im Juni. Der Türkei oder Russland geht es nicht anders. China ebenso.

Amerikas Präsident scheut nicht davor zurück, mit falschen Zahlen und Behauptungen zu agieren. Statistiken werden so interpretiert oder, besser gesagt, hingebogen, dass sie das Vorgehen in Washington rechtfertigen und zu einem Handeln führen, das geeignet ist, das globale Wirtschaftssystem aus den Fugen zu heben. Was über Jahrzehnte aufgebaut wurde, droht, an den Abgrund zu geraten.

Globalisierung, in den 1990ern noch das „Zauberwort“ für die Zukunft der weltwirtschaftlichen Verflechtung, gilt schon länger nicht mehr als besonders „in“. Genauer gesagt ist das so, seit Globalisierung nicht mehr nur die eine Richtung von West nach Ost kennt. Jetzt erleben wir die Kulmination dieser Entwicklung. Märkte werden abgeschottet, anstatt sie offen zu halten. Lieferketten werden „nationalisiert“, um den eigenen Unternehmen „unter die Arme zu greifen“. Dass dies der falsche Weg ist, sind sich inzwischen nicht nur Wirtschaftswissenschaftler einig. In einem Handelskrieg profitiert keiner.

Oder vielleicht doch?

In China, das keinen Zweifel daran lässt, sich gegen die Strafmaßnahmen von der anderen Seite des Pazifik erfolgreich wehren zu können, mehren sich jedenfalls Stimmen, die behaupten, das Land müsse Trump sogar dankbar sein. Denn jetzt sei China gezwungen, Wirtschaftsstrategien mit Nachdruck umzusetzen, die schon lange auf der Tagesordnung stehen: Da ist zum einen die Stärkung des Binnenkonsums, der mehr als der Export zum wirtschaftlichen Wachstum beitragen soll. Ein Blick in die chinesische Zollstatistik zeigt, dass allein in den ersten sieben Monaten 2018 der Import im Jahresvergleich mehr als doppelt so schnell zugelegt hat wie der Export. Der Exportüberschuss macht aber noch immer fast 1.070 Milliarden Yuan aus, rund 135 Milliarden Euro. Zum anderen, und das mag noch bedeutender sein, sind die Unternehmen gezwungen, technische Innovation weiter voranzutreiben, der „billigen“ Massenproduktion endgültig „adieu“ zu sagen und noch mehr in die Fertigung mit hoher Wertschöpfung zu investieren. Die Regierung hat in vorangegangenen Krisen immer wieder bewiesen, wirksame Programme auflegen und umsetzen zu können. Am Ende wird China technisch-innovativ stärker dastehen als bisher, ob es den Amerikanern (und Europäern) gefällt oder nicht.

Peter Tichauer



Peter Tichauer • Chefredakteur

INHALT

- 6 Nachrichten

Titelthema: Seidenstraße



- 8 Zwischen Vision und Illusion
Neue Seidenstraße: Eine Bestandsaufnahme nach fünf Jahren
- 15 Partner auf dem Weg in die Welt
Siemens unterstützt chinesische Unternehmen bei ihren Globalisierungsstrategien

Wirtschaftsrecht

- 18 Überlegt handeln
Das Cybersecurity-Gesetz in der Praxis
- 20 Nachrichten

Ökopark-News

- 22 Positive Bilanz
Industriecluster weiter stärken
- 23 Stimmen aus dem Beratergremium
- 24 Fortschritt der Technologie muss
Thema dieses Parks sein
Gespräch mit Bernd Dallmann
- 26 Als Partner können wir voneinander profitieren
Mannheimer Stadträtin zu Besuch im Ökopark
- 28 Nachhaltigkeit statt „schnelles Geld“
Gespräch mit Jens Schindelholz

- 30 Erfolgsmodell „exportiert“
Angewandte Forschung und Förderung von Doktoranden in den Technikwissenschaften
- 32 Getroffen: Han Fei
Zur Promotion nach Innsbruck –
Die Passivhäuser weiter optimieren

Personal

- 34 Mitarbeiterbindung erfordert Kreativität der Personalchefs
Interview mit Carl-Ludwig Dörwald

Unternehmergespräch



- 36 ... mit Fritz Emrich
Habe mir die Pfalz nach Qingdao geholt

Standort



- 38 Die Zukunft liegt in der Automatisierung
Qingdaos Hafen setzt neue Maßstäbe im Umschlag

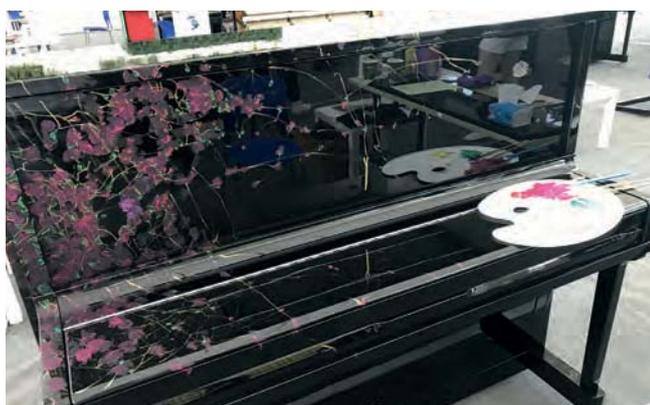
Branchen & Unternehmen

- 42 Es geht um das Ziel
Gespräch mit Lars Bolund und Luo Yonglun



- 46 Passivhaus demokratisieren
Eher mit Wohlfühlen als mit Energiesparen
werben
- 49 Auf neue Kundengruppe vorbereiten
Chinesische Immobilieninvestoren in
Deutschland

Gesellschaft & Kultur



- 52 Kunstaktion: 40 Jahre Reform- und Öffnungspolitik
- 53 Mit Oldtimern über das „Dach der Welt“
- 53 Chinesen bleiben Reiseweltmeister
- 53 Heißer Sommer: Rekord-Wasserverbrauch in Qingdao
- 54 Nächstens am Morgen (2)
Betrachtungen von Wolfgang Kubin

I M P R E S S U M

China insight Wirtschaftsmagazin

Herausgeber: Deutsch-Chinesischer
Ökopark Qingdao

Redaktion und
Gestaltung: Peter Tichauer

Deutsch-Chinesischer Ökopark Qingdao
Tuanjie Lu 2877, West Coast New Area, Qingdao
China 266 555

Telefon +86 532 8316 5531
<http://www.sgep.cn> <http://www.sgep-qd.de>

Titelfoto: Container-Terminal
© Hafen Qingdao

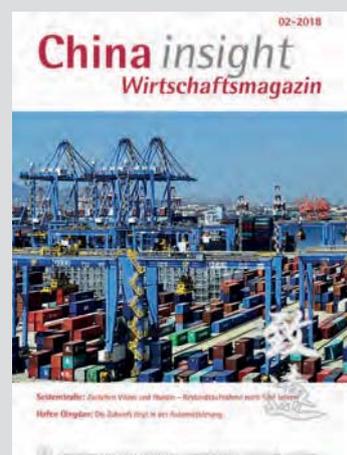
Erscheinungsweise: vierteljährig

Auflage: 1.500

Druck: Huanhai-Druckerei,
Qingdao

Redaktionsschluss: 14. September 2018

Alle Beiträge in dieser Ausgabe sind urheberrechtlich geschützt. Die Informationen wurden mit journalistischer Sorgfalt erarbeitet, für mögliche Irrtümer übernimmt die Redaktion jedoch keine Haftung.

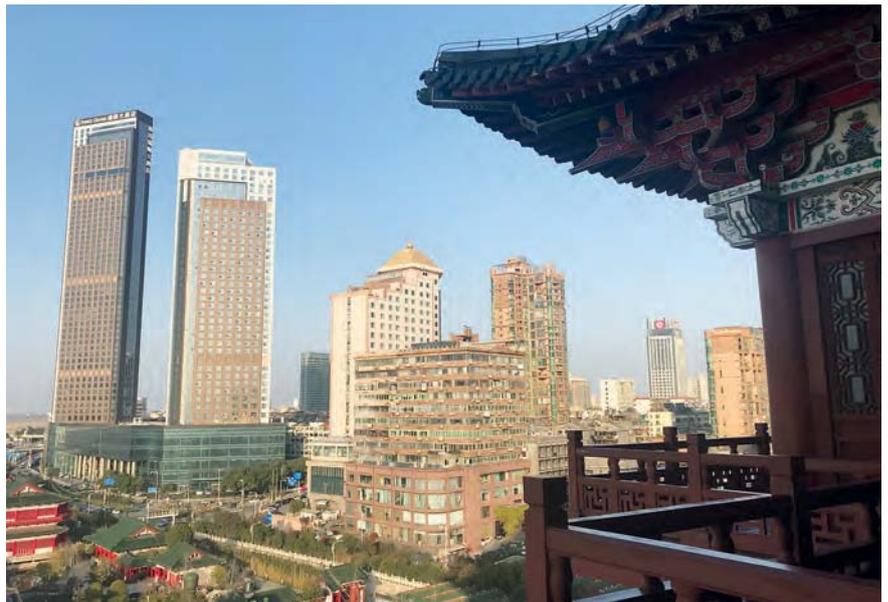


WIRTSCHAFTSPOLITIK

Wachstum und Stabilität müssen im Einklang sein

Auf die schwieriger werdenden globalen wirtschaftlichen Bedingungen reagiert die chinesische Führung mit einer aktiven Fiskal- und umsichtigen Währungspolitik, damit das Wirtschaftswachstum auch im zweiten Halbjahr stabil bleibt. Entsprechende Beschlüsse wurden am 31. Juli 2018 auf einer Tagung des Politbüros der KP Chinas gefasst. Laut Xi Jinping, Staatspräsident und Generalsekretär der Partei, müsse China im zweiten Halbjahr „ohne die Stabilität zu gefährden Fortschritte erzielen“. Vor allem sollen Überkapazitäten weiter abgebaut und strukturelle Reformen vertieft werden, um die Versorgung entsprechend der Nachfrage sicherzustellen. Gleichzeitig müssten Risiken reduziert, die Armut weiter bekämpft und der Umweltverschmutzung entschlossen begegnet werden. Makroökonomische Maßnahmen sollen dazu dienen, regionale Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung weiter auszugleichen und strukturelle Probleme in der Wirtschaft zu lösen. Wichtig sei es, den Menschen ein „Gefühl der Sicherheit“ zu geben.

Sechs Schwerpunktaufgaben wurden formuliert. Erstens soll durch aktive Fiskal- und umsichtige Währungspolitik eine stabile Entwicklung der Wirtschaft garantiert werden. Unter anderem soll für „gerechtfertigte Nachfrage“ die Finanzierung sichergestellt, die Kreditvergabe erleichtert und dafür gesorgt werden, dass chinesische Investitionen im Ausland effizient sind. Zweitens müssen das Verhältnis von Angebot und Nachfrage weiter verbessert, der Ausbau der Infrastruktur beschleunigt, die Innovationskraft erhöht und neue Impulse für die Entwicklung geschaffen werden. Gleichzeitig müssen die Kosten in der Produktion gesenkt und die Entwicklung in den ländlichen Regionen beschleunigt werden. Drittens müssen Maßnahmen ergriffen werden, um finanzpolitische Risiken



Die chinesische Regierung will dafür sorgen, dass die Immobilienpreise nicht weiter explodieren.

zu minimieren und das Zusammenwirken von Dienstleistungssektor und Realwirtschaft zu optimieren. Viertens sollen Reformen und Öffnung weiter vertieft werden, indem Maßnahmen für mehr ausländisches Engagement in China ergriffen werden und gleichzeitig der Ausbau der Seidenstraße (One Belt, One Road) beschleunigt wird. Zudem wird gefordert, die 1. Chinesische Import-Messe im November dieses Jahres in Shanghai zu einem Erfolg zu machen. Fünftens sollen Disparitäten im Immobilienmarkt gelöst werden und es soll entschieden gegen ein weiteres Ansteigen der Preise vorgegangen werden. Und sechstens sollen der Wohlstand der breiten Masse der Bevölkerung weiter erhöht, die Beschäftigungslage stabilisiert, soziale Leistungen verbessert und die Lebensverhältnisse zwischen Stadt und Land weiter angeglichen werden.

WIRTSCHAFTSWACHSTUM

Volkswirtschaft legte im ersten Halbjahr um 6,8 Prozent zu

Chinas Wirtschaft bleibt auf einem stabilen Wachstumskurs. Im zweiten Quartal legte die Wirtschaftsleistung um 6,7 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vor-

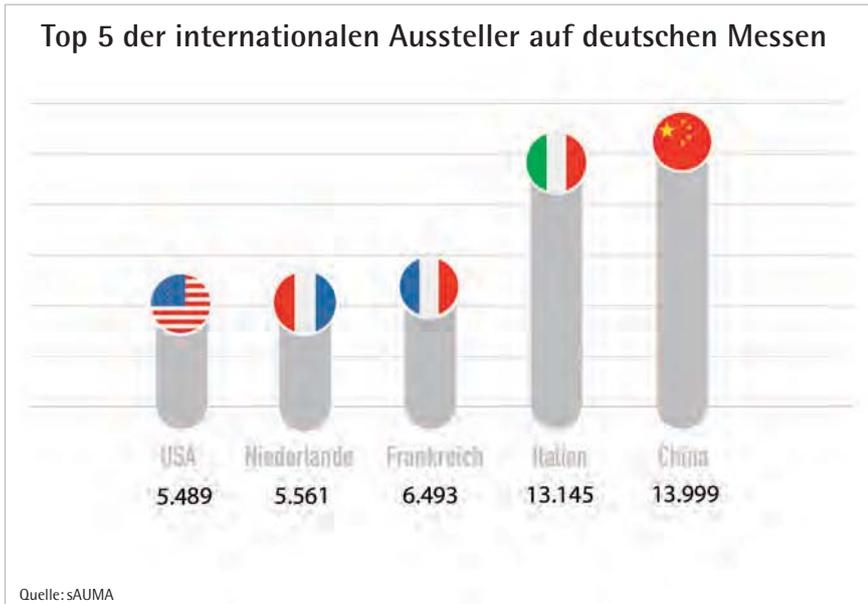
jahres zu. Im ersten Quartal lag das Wachstum bei 6,8 Prozent. Laut Statistikamt der VR China erwirtschaftete das Land im ersten Halbjahr dieses Jahres ein Bruttosozialprodukt von 41,9 Billionen Yuan, was gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres einem Plus von 6,8 Prozent entspricht.

Mit 7,6 Prozent ist der Dienstleistungssektor im ersten Halbjahr überdurchschnittlich gewachsen, die Industrie legte um 6,2 Prozent zu, die Rohstoffwirtschaft um 3,2 Prozent. Vor allem der Konsum treibt das Wachstum an, geht aus den Zahlen hervor. Zu 78,5 Prozent ist das Wirtschaftswachstum auf den privaten Konsum zurückzuführen. Im ersten Quartal lag der Wert noch bei 77,8 Prozent und für das gesamte Jahr 2017 gibt das Statistikamt 58,8 Prozent an.

ADB-PROGNOSE

Trotz Handelskonflikten stabile wirtschaftliche Aussichten

Die Asiatische Entwicklungsbank ADB geht trotz des Handelskonflikts mit den USA in einer am 19. Juli veröffentlichten Analyse von einer weiter stabilen Entwicklung in den asiatischen Ländern aus. An den Wachstumsprognosen vom April dieses



China stellte im vergangenen Jahr die größte Ausstellergruppe auf Messen in Deutschland.

Jahres gebe es kaum Änderungen, hieß es am Headquarter der Bank in Manila. Für dieses Jahr wurde für die Region eine Steigerung der Wirtschaftsleistung um sechs Prozent vorhergesagt, für das kommende Jahr ein Plus von 5,9 Prozent. Chefökonom Yasuyuki Sawada stellte fest, protektionistische Maßnahmen hätten die Handelsströme aus und in die sich entwickelnden Länder Asiens nicht wesentlich beeinflusst. Kluge makroökonomische und finanzpolitische Maßnahmen könnten die Länder der Region vor Schockwellen von außen schützen. In Ostasien habe das Wachstum seit der Prognose vom April angezogen, so die Bank, die für Greater China inklusive Hongkong und Taiwan für 2018 und 2019 sechs beziehungsweise 5,8 Prozent Wachstum vorhersagt. Für die VR China bleiben die Prognosen unverändert: 6,6 Prozent für das laufende Jahr und 6,4 Prozent für 2019.

SHANDONG

Urbanisierung soll beschleunigt werden

Die Provinzregierung von Shandong hat Anfang August 2018 Pläne zur beschleunigten Urbanisierung gebilligt. Sie zielen

auf eine höhere Qualität der urbanen Entwicklung zum Wohle der Bevölkerung. Ein Schwerpunkt ist die Bildung von Städteclustern auf der Shandong-Halbinsel, in denen der öffentliche Raum, Industrie, Verkehr, Umwelt, Bau und öffentliche Dienstleistungen koordiniert und einheitlich entwickelt werden sollen. Die Cluster sollen den Plänen zufolge rund um die Provinzhauptstadt Jinan sowie die Metropole Qingdao entstehen. Zudem sollen vier Metropolregionen entwickelt werden: Yantai-Weihai, Dongying-Bingzhou, Linyi-Rizhao und Jining-Zaozhuang-Heze.

Im Rahmen der Entwicklung der Städtecluster wird die Inter-City-Verkehrsbindung weiter verbessert. So haben Bauarbeiten für die Verbreiterung der Autobahn zwischen Jinan und Qingdao von derzeit vier auf dann acht Spuren begonnen. Die knapp 310 Kilometer lange Autobahn wird Ende 2019 für den Verkehr freigegeben.

Des Weiteren sollen am 20. Dezember dieses Jahres die Hochgeschwindigkeitsstrecke Qingdao – Jinan sowie die Eisenbahnverbindung zwischen Qingdao und Lianyungang in Betrieb genommen werden. Dank der Qingdao-Jinan-Verbindung verkürzt sich die Zugfahrt von Qingdao

nach Peking von derzeit fast fünf auf drei Stunden. Über Lianyungang wird Shanghai aus Qingdao in vier Stunden zu erreichen sein. Bisher dauerte die Fahrt in die Huangpu-Metropole sieben Stunden. Geplant ist des Weiteren eine 192 Kilometer lange Hochgeschwindigkeitsstrecke von Laixi nach Rongcheng. Die Strecke, für die 26,7 Milliarden Yuan Investitionen vorgesehen sind, soll in dreieinhalb Jahren fertiggebaut und für eine Höchstgeschwindigkeit von 350 Kilometern pro Stunde ausgelegt sein. Von Weihai im Norden der Shandong-Halbinsel bis Qingdao im Süden wird dann nur noch eine Stunde benötigt.

In Qingdao werden in diesem Jahr weitere U-Bahn-Linien fertiggestellt. Außerdem ist ein zweiter Auto-Tunnel unter der Jiaozhou-Bucht in Planung, der Qingdao mit Huangdao verbinden wird. Der sechsspurige Tunnel soll rund 16 Kilometer lang sein.

MESSEGESCHÄFT

Zahl chinesischer Fachbesucher in zehn Jahren verdoppelt

Rund 85.000 Besucher aus China kamen laut einer aktuellen AUMA-Analyse im vergangenen Jahr auf die internationalen Messen in Deutschland, um sich zu informieren und Geschäfte anzubahnen. Das sind doppelt so viele wie noch vor zehn Jahren. Die Gesamtbesucherzahl aus den außereuropäischen Ländern stieg im selben Zeitraum um 30 Prozent.

Der Verband der deutschen Messewirtschaft stellt fest, auf Käuferseite habe das chinesische Interesse an deutschen Messen deutlich stärker zugenommen als auf Ausstellerseite. Die Zahl der chinesischen Aussteller sei im vergangenen Jahrzehnt „nur“ um rund 50 Prozent gestiegen. Laut AUMA-Geschäftsführer Peter Neven sind die deutschen Messen mit ihrem weltweiten Angebot für die Beschaffung von Investitions- und Konsumgütern für den chinesischen Markt besonders gut geeignet.

Grafik: SGEF/Ian Xujun | Foto: pt



Doris Fischer

Zwischen Vision und Illusion

Neue Seidenstraße: Eine Bestandsaufnahme nach fünf Jahren

Vor fünf Jahren hat Chinas Präsident Xi Jinping in Kasachstan erstmals vorgeschlagen, eine neue Seidenstraße zu schaffen, kurz darauf wiederholte er die Idee und ergänzte sie sogleich um eine zweite Route. „One Belt, One Road“ war geboren. Schon bald darauf gewann die Idee an Fahrt und heute können wir sagen: 2013 hat Xi Jinping eine neue Phase der chinesischen Außen- beziehungsweise Außenwirtschaftspolitik eingeleitet.



Während die Idee als solche also Flügel bekommen hat, ist die Bewertung von „One Belt, One Road“ (OBOR) beziehungsweise der „Belt and Road Initiative“ (BRI) oder der „Neuen Seidenstraßen-Initiative“ nach wie vor umstritten. Von Anfang an gab es in China und im Ausland ebenso Skeptiker wie begeisterte Unterstützer. Nach fünf Jahren lohnt sich eine Bestandsaufnahme, um die unterschiedlichen Sichtweisen auf OBOR vor dem Hintergrund der bisherigen Erfahrungen zu sortieren.

Was OBOR ist ... und was nicht

Foto: pt Salopp formuliert ist OBOR der berühmte Pudding, der sich nicht an die Wand nageln lässt. Zunächst einmal ist der Name

nicht eindeutig. Formal basiert die Initiative heute auf einem von der Staatlichen Reform- und Entwicklungskommission, dem Außenministerium und dem Handelsministerium verfassten und vom Staatsrat im März 2015 veröffentlichten Dokument, das zu einer gemeinsamen „Vision“ und zum gemeinsamen Handeln für die Schaffung eines „Seidenstraßen-Wirtschaftsgürtels“ und einer „Seidenstraße auf dem Meer“ aufrief, kurz „One Belt, One Road“, dies insgesamt aber als „große Initiative“ bezeichnet. Daraus sind die international geläufigen Abkürzungen OBOR und BRI entstanden. Die Übersetzung „Belt and Road Initiative“ wird von chinesischer Seite immer dann favorisiert, wenn es darum geht zu betonen, dass es eben nicht nur zwei Routen, sondern eher Korridore mit mehreren Routen sind. Im deutschen Sprach-



Verbindung zu Land und zu See. Rund 90 Länder beteiligen sich an der chinesischen Seidenstraßen-Initiative.

raum scheint sich inzwischen OBOR festgesetzt zu haben, aber auch „Seidenstraßen-Initiative“ ist geläufig. Dass der „Gürtel“ in OBOR auf die Landroute, der „Weg“ auf die Seeroute verweist, sorgt gelegentlich für Verwirrung.

Unklar ist auch, welchen Raum OBOR umfasst. Die offizielle OBOR-Webseite der Regierung listet unter „Information zu den Ländern“ derzeit 90 Länder auf, wobei offen bleibt, nach welchen Kriterien diese Länder ausgewählt und gereiht sind. Die Liste beginnt mit Algerien und Djibouti, endet mit Sri Lanka und der Türkei. An anderer Stelle finden sich „Investitionsleitfäden“, allerdings nur für 70 Länder, sowie „Investitionsbesteuerungsleitfäden“ für 58 Länder.

Ansonsten findet sich in den chinesischen Medien relativ häufig die Zahl von beteiligten 65 Ländern. Das Handelsministerium Mofcom weist auf seiner Seite für chinesische Investitionen im Ausland jährlich Zahlen für die Investitionen und Kooperationen mit OBOR-Ländern aus. Diese Zahlen bezogen sich 2015 auf 49 Länder, 2017 auf 59, aber für die ersten fünf Monate 2018 nur auf 54 Länder. Zuletzt hat Xi Jinping während der China-Afrika-Konferenz vor wenigen Wochen in Peking mit 28 afrikanischen Ländern „OBOR-Kooperationsverträge“ unterzeichnet, darunter mit einer Reihe von Ländern, die mit der klassischen Seidenstraße wohl genauso wenig zu tun haben, wie der kleine Staat

Dominica in der Karibik, der zu den oben genannten 90 Ländern gehört. Die Zusammensetzung der OBOR-Partner ist vor diesem Hintergrund alles andere als klar, vor allem aber nicht an die historische Seidenstraße geknüpft. Letztlich ist wohl fast jedes Land der Welt eingeladen, sich der Belt-and-Road-Initiative anzuschließen.

Die variierende Zusammensetzung der zugehörigen Ländergruppe führt unmittelbar zu statistischen Problemen. Wenn das Handelsministerium allein im Jahr 2018 die Gesamtzahl der Länder monatlich ändert, haben Statistiken zur Entwicklung von Handel, Investitionen oder sonstigen Kooperationen mit den OBOR-Ländern wenig Aussagekraft. Beim Wechsel von der Länder- auf die Projektebene klärt sich das Bild nur bedingt. Schon in den ersten OBOR-Jahren wurde deutlich, dass zahlreiche Investitions- und Kooperationsprojekte, die lange vor der Initiative angestoßen worden waren, nun OBOR-Projekte sind, so zum Beispiel die Eisenbahnverbindungen zwischen China und Deutschland.

Darüber hinaus ist der „Erfolg“ von OBOR aber auch deshalb nicht statistisch messbar, weil es an klaren Zielvorgaben mangelt. Dies ist aus der Sicht der ökonomischen Analyse ein Problem, nicht aber aus der Sicht der chinesischen Politik. Vielmehr garantiert die mehrdimensionale Unklarheit, was OBOR eigentlich ist, dass OBOR nicht scheitern



Die Liste der OBOR-Länder beginnt mit Algerien und Djibouti und endet mit Sri Lanka (Foto) und der Türkei.

kann. Das vage Konzept bietet die Möglichkeit permanent Erfolge zu produzieren. Steigt der Handel hier, wachsen die Investitionen dort, so ist das ein OBOR-Erfolg. Läuft etwas fehl, so ist das dagegen nicht notwendig ein OBOR-Versagen und fällt auch nicht unbedingt auf, denn es war ja nicht definiert, woran der Erfolg zu messen wäre. Zugleich ist es sehr wahrscheinlich, dass Chinas internationale Wirtschaftszusammenarbeit wachsen wird. Auch deshalb ist ein gewisser Erfolg sicher „produzierbar“.

OBOR ist in erster Linie ein Narrativ, eine Geschichte, eine Vision. Nach innen begleitet sie andere Geschichten, wie die vom chinesischen Traum und der Erneuerung Chinas, also der Rückgewinnung von Größe, Macht und Ansehen aus der Ming- oder Qing-Zeit. Der genaue Zeitbezug der sogenannten Erneuerung ist dabei nicht entscheidend, solange klar ist, dass mit der Erneuerung die Schmach der Opium-Kriege und deren Folgen überwunden wird. Nach außen ist OBOR ein Narrativ, das internationale Zusammenarbeit und eine friedliche Weltordnung verspricht. Dabei spiegelt OBOR Chinas gewachsenes Selbstbewusstsein wider, da es als Initiative und als Angebot an andere Länder dargestellt wird. So ein Angebot kann nur aus einer Position der Stärke formuliert werden. Zugleich ist die so suggerierte Stärke aus Regierungssicht im besten Fall eine sich selbst erfüllende Prophezeiung. Das Signal der Stärke,

das von OBOR ausgeht, soll zugleich den Willen zur Kooperation schüren.

Die zentrale Bedeutung des Narrativs zeigt sich unter anderem darin, dass die chinesische Regierung nicht nur Erfolgsmeldungen zu OBOR veröffentlicht, die sich auf Verträge, Investitionen, Handel oder auch Kooperationen im kulturellen Bereich beziehen. Die offiziellen Webseiten veröffentlichen auch regelmäßig Berichte darüber, wieviel im Ausland über OBOR berichtet wird. Und wenn man bedenkt, dass Xi Jinping die Idee erst vor fünf Jahren öffentlich angestoßen hat, dann ist OBOR als Narrativ ein unglaublicher Erfolg. Allein in Deutschland gibt es unzählige OBOR-Veranstaltungen, Banken legen OBOR-Programme auf, und Beratungsfirmen versuchen Strategien anzubieten, wie OBOR von deutschen Firmen geschäftlich genutzt werden kann.

Chinesische Motive

Selbstverständlich propagiert Chinas Regierung OBOR nicht nur, um eine Geschichte zu erzählen. Vielmehr verbindet sich mit der Initiative eine ganze Reihe von Motiven.

Zum einen sucht China ein neues Wachstumsmodell. In der Vergangenheit erlaubten niedrige Löhne und niedrige

Standards, dass China über Massenproduktion und Lohnveredelung zur „Werkbank der Welt“ wurde. Zugleich wurde das Wirtschaftswachstum über Investitionen in Infrastruktur und Immobilien angetrieben. Aufgrund des demographischen Wandels und steigender Löhne ist das Modell der Lohnveredelungsproduktion auf Dauer nicht tragbar. Darüber hinaus hat das Konjunkturprogramm zur Bekämpfung der Auswirkungen der globalen Finanzkrise unangenehme Spuren hinterlassen. Als Xi Jinping zum Jahreswechsel 2012/2013 Parteivorsitz und Präsidentschaft übernahm, waren die Folgen des alten Wachstumsmodells deutlich zu erkennen. Überproduktion in zahlreichen Branchen, Verschuldung der Lokalregierungen, erhebliche soziale Ungleichheit in den Städten, aber auch zwischen den Regionen, und massive Umweltprobleme waren drängende Probleme. Lichtblicke in der Entwicklung waren schon damals die BAT (Baidu, Alibaba, Tencent) und andere Technologiefirmen, die allerdings oft nicht in staatlicher Hand lagen. Staatliche beziehungsweise staatlich gestützte Unternehmen konzentrierten sich in Rohstoff-, Energie-, Schwerindustrie- und Infrastruktursektoren. Diese Unternehmen waren wesentlich weniger einträglich und vor allem weniger zukunftsweisend. OBOR will aber auch den chinesischen Technologien einen Vorteil verschaffen. Tatsächlich wurde 2018 schon das zweite Zweijahresprogramm für die Standardisierungszusammenarbeit unter den OBOR-Ländern verabschiedet. Das ist ein Hinweis darauf, welche Bedeutung dem Technologiethema im Rahmen von OBOR eingeräumt wird.

Der Übergang zu einer nachhaltigeren, innovationsbasierten Wissensgesellschaft, die international technologisch wettbewerbsfähig oder gar führend ist – so die Zielvorstellung – lässt sich aber nicht in kurzer Zeit bewältigen. In dieser Situation eröffnete OBOR eine Option. Indem sich die Regierung in der bilateralen OBOR-Zusammenarbeit besonders für Infrastrukturprojekte einsetzte, konnte sie ein Ventil für die Überproduktion öffnen, aber auch neue Geschäftsfelder im Ausland für die wichtigen Staatsunternehmen auf tun. Der nötige Strukturwandel im Inland sollte dadurch abgefedert und Zeit gewonnen werden, dass die Staatsunternehmen in Infrastrukturprojekten im Ausland aktiv werden. Zugleich gewann die Regierung damit Zeit, die Verschuldung der Lokalregierungen anzugehen und ihr Verhältnis zu den prosperierenden großen Privatunternehmen im Internetsektor zu reorganisieren. Denjenigen Unternehmen, die in der Vergangenheit auf Billigproduktion gesetzt hatten, öffnet OBOR wiederum neue Investitionsstandorte für die Verlagerung ihrer Produktion. Nebenbei

konnte OBOR an das „Go-West“-Programm zur Förderung Zentral- und Westchinas anknüpfen, indem es die Möglichkeiten dieser Regionen, an internationaler Kooperation teilzuhaben, deutlich erweiterte.

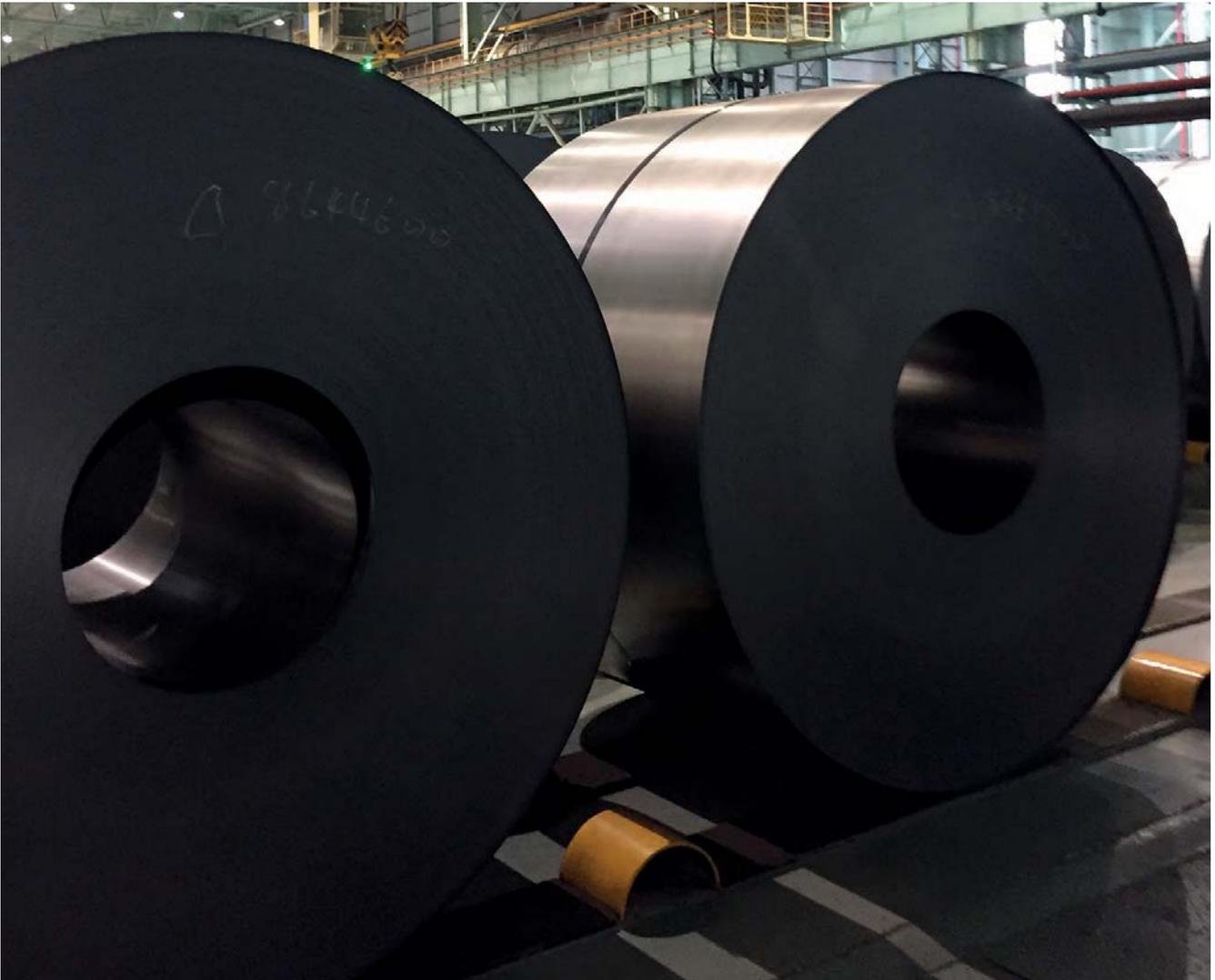
Zum anderen verfolgt die Regierung neben den unmittelbar wirtschaftlichen Motiven mit OBOR auch geostrategische beziehungsweise geoökonomische Ziele. Der Ökonom Xie Ping hat dies frühzeitig damit beschrieben, dass OBOR-Projekte positive externe Effekte für die chinesische Regierung brächten, weil sie auch außen-, militär- und sicherheitspolitische Vorteile produzierten. So gesehen zähle nicht nur die ökonomische Rendite dieser Projekte. Vielmehr seien niedrigere Erträge aus solchen Vorhaben vertretbar und als eine Subvention für die Erzielung dieser externen Effekte zu verstehen. Xies Fazit wahr damals, die chinesischen Ökonomen müssten sich wohl daransetzen, eine Subventionstheorie für OBOR zu entwickeln.

Nicht zuletzt ermöglicht OBOR, der chinesischen Bevölkerung erklären zu können, warum es sinnvoll ist, Steuergelder für Investitionsprojekte im Ausland in die Hand zu nehmen. Auf den „Win-Win“ des Vorhabens verweisend, leugnet die chinesische Regierung nicht, dass sie auch eigene Interessen mit den Projekten verfolgt. Betont wird gleichzeitig, das Angebot an die Partnerländer sei nicht nur finanzieller Art, sondern ein Angebot einer „andersartigen Zusammenarbeit als mit den etablierten Industrieländern“.

Westliche Perspektive

Die westliche Perspektive auf OBOR ist ambivalent. Schon frühzeitig gab es Länder in Europa, die begeistert reagierten und neue Chancen für sich sahen. Die USA dagegen beobachteten OBOR von Beginn an mit Skepsis und beteiligten sich daher auch nicht an der von China ins Leben gerufenen Asia Infrastructure Investment Bank AIIB. Die europäischen Länder waren hinsichtlich der AIIB weniger skeptisch, haben allerdings anderswo Zurückhaltung gezeigt und beispielsweise das Abschlussdokument des Pekingener OBOR-Gipfels im Mai 2016 nicht unterzeichnet. Die Skepsis gegenüber OBOR konzentriert sich dabei auf zwei Aspekte:

- Erstens hegen die Industrieländer seit Langem Zweifel an der Art, wie China mit Entwicklungsländern zusammenarbeitet. Diese Skepsis schlug sich vor OBOR in Diskussionen über „China in Afrika“ nieder. Chinas Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern scheint die Erfahrungen der internationa-



Mit dem Seidenstraßen-Programm können in bestimmten Branchen bestehende Überkapazitäten abgebaut werden.

len Entwicklungszusammenarbeit auf den Kopf zu stellen. China kooperiert mit Staaten, die anderen als zu autoritär, fragil oder korrupt gelten. Es investiert vielerorts in große Infrastrukturprojekte, obwohl die Entwicklungshilfeorganisationen in der Vergangenheit gelernt zu haben glaubten, dass dies eine schlechte, vor allem korruptionsanfällige Strategie sei, die meist auch keine Langzeitwirkung habe. Darüber hinaus gewährt die chinesische Regierung über ihre staatlichen Banken Kredite, die zwar günstige Zinskonditionen haben, aber letztlich trotzdem die finanziellen Möglichkeiten der Partnerländer erheblich überschreiten können. Vor dem Hintergrund der Erfahrung in der Entwicklungszusammenarbeit erscheint dieses Vorgehen im besten Fall blauäugig, im schlimmsten Fall räuberisch oder kolonial.

- Aus chinesischer Sicht ist es dagegen eher die Aufgabe der Verhandlungspartner, sich gut vorzubereiten und die Vor- und Nachteile für das eigene Land abzuwägen und im Zweifel die Kooperation wegen des zu großen Risikos abzulehnen. Zweitens befürchten insbesondere die USA, dass OBOR viel mehr sein könnte, als eine außenwirtschaftspolitische Neuorientierung. Sie sehen die Initiative im Kontext der chinesischen Technologie- und Militärpolitik und fürchten, dass China mindestens in Asien die Vorrangstellung der USA in Frage stellen will. Andere fürchten, dass China seine faktisch gewachsene Rolle in den internationalen Institutionen zunehmend nutzen wird, um die Regeln und Wertegrundlagen dieser Institutionen in seinem Interesse zu ändern.

Die Macht des Narrativs, die OBOR zu entfalten scheint, ist aus der amerikanischen Perspektive

besonders gefährlich, da sie die Bedeutung von Freiheit und Demokratie für die wirtschaftliche Entwicklung in Frage stellt. Dadurch wird China nicht nur zum direkten Konkurrenten der USA in wirtschaftlicher und militärischer Hinsicht, sondern konkurriert auch um die Interpretationshoheit über Werte und Normen. In Anbetracht der Außenwirtschaftspolitik des amerikanischen Präsidenten Donald Trump gewinnt die chinesische Alternative zudem an Attraktivität.

Illusionen

Im Laufe des vergangenen Jahres sind mehrere chinesische Kooperationsprojekte in OBOR-Ländern in die Kritik geraten, weil sie die Interessen der Partnerländer verletzen. Sri Lankas Hafensprojekt Hambantota steht dabei stellvertretend für eine Reihe von Vorhaben, in denen das Win-Win-Konzept nicht aufgegangen ist beziehungsweise nicht aufgehen wird. Die Ursachen sind in all diesen Projekten unterschiedlicher Art. Aber es zeichnet sich insofern ein Muster ab, dass „Win-Win“ nur dann ein gutes Konzept ist, wenn sich die Verhandlungspartner vergleichbar gut auf die Verhandlung vorbereiten (können) und langfristige Ziele verfolgen.

Es wäre eine Illusion anzunehmen, dass die chinesische Regierung OBOR jetzt noch aufgibt, wo die „Vision“ inzwischen zu einem zentralen Teil der Politik Xi Jinpings geworden ist. Es wäre aber auch falsch anzunehmen, dass die chinesische Regierung nicht aus den Problemen mit OBOR-Projekten zu lernen bereit ist. Gerade weil OBOR bei genauem Hinschauen schwer festzunageln ist, kann die chinesische Regierung das Konzept immer wieder in Abhängigkeit neuer Erfahrungen anpassen. OBOR wird uns erstmal erhalten bleiben. Der Erfolg des Narrativs ist aus chinesischer Sicht einfach zu bestechend, zumal in Anbetracht der Situation in den USA und des sich ausweitenden Handelskrieges zwischen beiden Ländern. Was bisher fehlt ist eine Vision oder doch zumindest Strategie, wie deutsche und europäische Unternehmen in die Geschichte eingeflochten werden und davon profitieren können. ●

Doris Fischer

ist Chair of China Business and Economics an der Universität Würzburg.
doris.fischer@uni-wuerzburg.de

BUCHTIPP

Mit Leichter Hand das Schaf wegführen



Der frühere Siemens-Chef in China und Präsident der Deutschen Auslandshandelskammer in Peking, Richard Hausmann, hatte mal treffend den Unterschied zwischen Deutschen und Chinesen festgestellt: Chinesen wüssten die Lücke zu nutzen, nicht nur im Straßenverkehr, sondern auch im Geschäft. Nichts anderes drückt der Titel dieses neuen China-Ratgebers aus dem Drachenhäuser-Verlag, das zwölfte Strategem, aus: Chancen müs-

sen erkannt und gewinnbringend genutzt werden. Lutz Berners und seine Kollegen bei Berners Consulting teilen in diesem Buch ihre Erfahrungen bei der Umsetzung von Projekten in China. Fallstudien zeigen auf, was beim Geschäftsaufbau zu beachten ist. Hier und da sollten die 36 Strategeme des Zhuangzi nicht in Vergessenheit geraten beziehungsweise entdeckt werden.

Lutz Berners u.a.: Mit leichter Hand das Schaf wegführen.

Chancen im chinesischen Markt strategisch meistern

Drachenhäuser-Verlag 2018

ISSN 978-943314-13-7

VERANSTALTUNGSTIPP

3. SRCIC-Seidenstraßen-Konferenz



Unter dem Motto „Eine neue Ära der Öffnung, eine neue Plattform für Kooperation“ findet am 16. Oktober 2018 in Zhangjiangjie, Provinz Hunan, die von der Silk Road Chamber of International Commerce organisierte 3. Seidenstraßen-Konferenz statt. Auf der unter anderem vom CCPIT unterstützten Konferenz stehen vor allem Fragen der Entwicklung von Tourismus und kulturellem Austausch als Grundlage für die engere Zusammenarbeit entlang der Seidenstraße im Mittelpunkt. Außerdem wird über die Gründung einer Chinesisch-Arabischen Entwicklungsbank beraten.

info@srcic.com

<http://www.srcic.org/event/2018-silk-road-business-summit/>

Lothar Herrmann

Partner auf dem Weg in die Welt

Siemens unterstützt chinesische Unternehmen bei ihren Globalisierungsstrategien

In Europa wird das Jahrhundertvorhaben „Seidenstraße“ eher mit Skepsis betrachtet. Es diene vor allem der Stärkung der chinesischen Einflussnahme auf die globale Wirtschaft durch strategische Investitionen. Das lässt sich freilich nicht ganz abstreiten. Doch die „Seidenstraße“ bietet globalen Unternehmen auch Chancen im internationalen Projektgeschäft. Gemeinsam mit chinesischen Firmen können sie diese ergreifen.

Vor nunmehr 2.000 Jahre hat Zhang Qian die sogenannte „Seidenstraße“ erschlossen und damit das Tor für Handel und Austausch zwischen Ost und dem West weit geöffnet. Die heutige „Belt and Road Initiative“ nutzend, schwimmen mehr und mehr chinesische Unternehmen auf der „Welle der Globalisierung“. Als EPC-Auftragnehmer (E = Engineering [Planung], P = Procurement [Beschaffung], C = Construction [Bauausführung]) spielen sie in der internationalen Arena zunehmend eine aktive Rolle. Nach Angaben des Mofcom haben chinesische EPC-Konsortien im vergangenen Jahr 7.217 Aufträge in 61 Ländern entlang der „Neuen Seidenstraße“ übernommen. Das Vertragsvolumen belief sich auf 144,32 Milliarden US-Dollar.

Das immer populärer werdende EPC-Geschäftsmodell verlangt Verständnis für konzeptionelle Entwürfe und jedes einzelne Detail sowie die Schärfung des Blicks für Prozesse, die den gesamten Lebenszyklus der Produktion umfassen. Hinzu kommen die Herausforderungen, internationalen Standards des Projektmanagements zu folgen, lokale wirtschaftliche Besonderheiten und rechtliche Rahmenbedingungen zu verstehen, sprachliche Barrieren zu überwinden, das Projekt zu finanzieren und vieles mehr. Mit verlässlichen Partnern an der Seite können diese Hürden genommen werden: Mehr als 100 chinesischen Unternehmen hat Siemens inzwischen in mehr als 100 Ländern auf sechs Kontinenten unterstützt, die neuen Möglichkeiten erfolgreich zu nutzen. Mit seinen führenden Technologien, dem umfassenden Pro-

duktportfolio und globalen Netzwerk, mit Lösungen für die Finanzierung und flexiblen Service-Modellen ist Siemens für chinesische EPC-Konsortien ein verlässlicher Partner in den Bereichen Infrastruktur, Energie, Öl und Gas, Chemie und Industrie, der bereit ist, mit den chinesischen Firmen durch dick und dünn zu gehen. Innovative digitale Lösungen helfen zudem, die „Digitale Seidenstraße des 21. Jahrhunderts“ aufzubauen.

Kraftwerksbau: Mit den „Titanen“ auf Augenhöhe

Im internationalen EPC-Markt für Kraftwerke herrscht mittlerweile ein harter Wettbewerb. Der Kostenvorteil von „Made in China“ reicht längst nicht mehr aus. Die „Titanen“ der Branche richten all ihre Kräfte auf das Segment im oberen Bereich der Wertschöpfung, während die neu aufsteigenden „Spieler“ bemüht sind, sich von anderen abzusetzen. EPC im Kraftwerksbereich müssen nicht nur modernste und effizienteste Technologien anbieten. Sie müssen zudem besser kommunizieren, lokale wirtschaftliche und rechtlichen Rahmenbedingungen berücksichtigen und das Management insgesamt optimieren. Siemens bietet weltweit als einziges Unternehmen die gesamte Produktpalette im Kraftwerkssektor an – von Gas- und Dampfturbinen über Kompressoren, Lösungen für Hoch-, Mittel- und Niedrigvolt-Produkte und Kontrollsysteme bis hin zur Energieübertragung und

TITELTHEMA

-einspeisung. Globale Präsenz, Insiderwissen über lokale Märkte und flexible Geschäfts- und Service-Modelle sind die Grundlage, um weltweit Vorhaben erfolgreich realisieren zu können.

Ein Beispiel ist das von Brestenergo betriebene Kraftwerk Berezovskaya, das von Siemens und der China Machinery Engineering Corporation CMEC gebaut wurde. Dank des gemeinsamen Engagements beider Unternehmen konnte das Kraftwerk zweieinhalb Monate vorfristig in Betrieb gehen, was für Infrastrukturvorhaben dieser Dimension in Belarus ein Rekord war und dem Betreiber zusätzlichen wirtschaftlichen Nutzen brachte.

Im vergangenen Jahrzehnt hat Siemens in Kooperation mit chinesischen EPC-Anbietern in mehr als zehn Ländern insgesamt 39 große und 23 kleine und mittlere Gas- sowie 14 große Dampfturbinen installiert. Im Stromnetz-Bereich wurde mit der Harbin Electric International Co., Ltd. (HEI) ein Vorhaben in Pakistan realisiert. Dank der Zulieferungen von Siemens konnte eine höhere Effizienz der Anlage gesichert werden. Wir können auch unsere Ingenieure entsenden, die entsprechend den spezifischen Anforderungen der Kunden helfen, die Effizienz von Anlagen zu optimieren. So hat dies Siemens beispielsweise in Kooperation mit der China Tianchen Engineering Corporation bei einem Kraftwerksprojekt in der türkischen Provinz Kahramankazan getan.

Petrolchemie: Mit Qualität Schranken durchbrechen

Während die Ölpreise auf dem Weltmarkt einer Achterbahnfahrt gleich steigen und fallen, bringen chinesische Unternehmen modernste Technologien für Förderung, Transport und Verarbeitung von Öl ins Ausland. Angesichts des Wettbewerbs durch international erfahrene Unternehmen, sind chinesische EPC-Anbieter gezwungen, mit Innovation ihr Profil zu schärfen. Aufgrund der Komplexität in der Öl-, Gas- und Chemieindustrie ist bei Projekten in diesen Branchen eine Reihe von Zertifizierungen erforderlich und es müssen lokale Standards erfüllt werden. Um die heimische Wirtschaft zu entwickeln, wird von Auftraggebern zudem häufig gefordert, lokale Unternehmen als Lieferanten in die Projekte einzubeziehen.

Als Partner kann Siemens sowohl für den jeweiligen Bedarf angepasste innovative Lösungen bieten, Informationen über Industriestandards und rechtliche Rahmenbedingungen zur Verfügung stellen und auch bei der Auswahl lokaler Unternehmen für die Projekte unterstützen.



Zudem können lokal hergestellte Siemens-Zulieferungen den EPC-Unternehmen helfen, die Kosteneffizienz zu erhöhen. Bei Siemens verfolgen wir eine Kultur des „Altruismus“: Vor allem der Kunde zählt. Seine Risiken wollen wir minimieren und vermeiden, dass er Umwege geht. So hat Siemens gemeinsam mit der Sinopec Engineering Inc. für den von der Petroliam Nasional Berhad (Petronas) aufgebauten malaysischen Verbundstandort Ausrüstungen geliefert. Wir werden auch künftig unsere Stärke und Erfahrung im weltweiten Öl- und Gasgeschäft nutzen, um chinesische EPC-Unternehmen bei ihren Globalisierungsbemühungen zu unterstützen.

Rohstoffindustrie: Brücke in die Welt

Parallel zur wirtschaftlichen Restrukturierung und technischen Erneuerung von Unternehmen in China wird die internationale Expansion von Unternehmen aus der Rohstoffe verarbeitenden Industrie zu einem neuen Trend. Chinas Bergbauindustrie selbst steht vor immer größeren Schwierigkeiten. EPC-Unternehmen werden daher ermutigt, im Ausland in Infrastruktur zu investieren, wobei sowohl China als auch die entsprechenden Zielländer profitieren.

Dank der reichen internationalen Erfahrungen gleicht Siemens einem „Kompendium“, das chinesischen



Unternehmen Wissen über lokale Besonderheiten, Politik und Wirtschaft vermitteln kann, das für ein reibungsloses und effizientes Geschäft im Ausland unerlässlich ist. So arbeitet Siemens im Bereich der Zementproduktion seit 2010 mit der China National Building Material Group Co., Ltd. (CNBM) zusammen, um für eines der größten afrikanischen Industriekonglomerate, die Dangote Group, Zementwerke aufzubauen.

Auch im Rohstoffsektor unterstützt Siemens chinesische Unternehmen, Vorhaben im Ausland zu realisieren. So wurden für ein von chinesischen Unternehmen errichtetes Kupferbergwerk in Kolwezi in der Demokratischen Republik Kongo Ausrüstungen geliefert. Es war das größte in Afrika realisierte Projekt chinesischer Firmen im Kupferabbau, für das Siemens den Aftersales-Service sichergestellt hat.

In Erinnerung ist ein Vorhaben der Rohstoffindustrie in Äthiopien, das von einem chinesischen Konsortium realisiert wurde und für das Siemens zugeliefert hatte. Dort bestanden Zweifel, ob nach der Fertigstellung ein langfristiger und verlässlicher Service sichergestellt werden können. Das EPC-Team von Siemens hat daraufhin ein 30-seitiges Service-Handbuch mit den notwendigen technischen Beschreibungen und Wartungsschritten erarbeitet. Es enthielt auch alle Informationen zu den verantwortlichen Mitarbeitern im südafrikanischen Siemens-Büro und sogar Angaben zur Visa-Erteilung und zu Flugverbindungen.

Kapital: Eine verlässliche Finanzierungskette aufbauen

In den vergangenen Jahrzehnten hat sich der weltweite Markt für Infrastrukturvorhaben verändert. Internationale EPC-Anbieter bieten heute umfassende Lösungen, bei denen Kapitalinvestitionen, Bau sowie Betrieb auf Franchise-Basis ineinandergreifen. Mehr noch, wenn EPC-Projekte heutzutage ausgeschrieben werden, wird erwartet, dass der Bieter die Finanzierung mitbringt. Mit Partnern zusammenzuarbeiten, um eine komplette und verlässliche Finanzierungskette aufzubauen, wird für EPC-Unternehmen zunehmend aktuell. Hier bringt sich Siemens ein. Das Unternehmen versteht von der Umsetzung von Infrastrukturvorhaben oft mehr als Finanzinstitute. Gleichzeitig hat es ein besseres Verständnis für die Besonderheiten der Finanzierung bei Bauvorhaben. Insofern kann Siemens EPC-Firmen bei Equity-Investitionen, bei Exportkrediten und im Bereich der Finanzberatung zur Seite stehen.

So hat Siemens der China National Machinery Import & Export Corp. (CMC) geholfen, für Lieferungen für das Gas-Dampf-Kombikraftwerk Sirajganj II (Bangladesh) Hermes-Bürgschaften zu erhalten, indem eine gemeinsame Finanzierungsstruktur von Euler Hermes und der China Export & Credit Insurance Corp. gebildet wurde. Das hat es Banken wie der Standard Chartered oder der Siemens Bank erleichtert, für das Vorhaben Kreditlinien bereitzustellen.

Für chinesische Unternehmen bedeutet die „Globalisierungs-Reise“ sowohl eine Herausforderung als auch eine Chance. Ein Bauprojekt durchzuführen und zu leiten, egal in welchem Land, gleicht der Verwaltung einer kleinen Stadt. Es zählen Faktoren wie Zeit, Fortschritt, Qualität, Verantwortlichkeit, Schnittstellen, Kontrolle. Hinter jedem dieser Faktoren steht eine Vielzahl von Aufgaben, die berücksichtigt werden müssen. Für chinesische Unternehmen, die im Ausland EPC-Vorhaben realisieren, ist nicht allein der Kostenfaktor entscheidend. Sie wollen Partner an ihrer Seite haben, Global Player, die das internationale EPC-Geschäft verstehen und gleichzeitig eine Brückenfunktion übernehmen können. Die Seidenstraßen-Initiative der chinesischen Regierung eröffnet ein „goldenes Zeitalter“ für das EPC-Geschäft, für das verlässliche Technologien gebraucht werden und tiefes industrielles Verständnis. Siemens sieht das als Chance, nicht als Bedrohung. ●

Lothar Herrmann

ist Präsident und CEO der Siemens China Ltd., Peking.



Florian Kessler | Jost Blöchl

Überlegt handeln

Das Cybersecurity-Gesetz in der Praxis

Seit gut einem Jahr ist Chinas Cybersecurity-Gesetz (CSG) in Kraft. Auch wenn zentrale Umsetzungsvorschriften noch immer fehlen, ist in den vergangenen Monaten klar geworden, dass praktisch alle Unternehmen in China von dem Gesetz betroffen sind.

Dem Gesetz zufolge sind ausländische Unternehmen mit Niederlassung in China in der Regel als Netzbetreiber zu qualifizieren und daher gezwungen, die Mindestanforderungen in den Bereichen Datenschutz, IT-Sicherheit und Verhalten im Internet einzuhalten. Bei Verstößen drohen Strafen von Geldbußen bis zum Entzug der Geschäftslizenz. Für die Überwachung der Einhaltung des CSG durch Netzbetreiber werden unter anderem die Polizeibehörden zuständig sein. Unternehmen sollten das Thema daher nicht auf die leichte Schulter nehmen und sich keine offensichtlichen Lücken in der Umsetzung gönnen. Die gute Nachricht für europäische Unternehmen ist, dass im Bereich des Datenschutzes die Anforderungen angesichts der Parallelen zur Rechtslage in Europa für die meisten Unternehmen mit nicht zu großem Aufwand händelbar sind.

Lokale Speicherpflicht ist Anlass für Sorge

Eine große Sorge für ausländische Unternehmen ist die im Raum stehende lokale Speicherpflicht. Diese laut CSG nur für Betreiber kritischer Infrastrukturen geltende Pflicht wurde in einem Entwurf einer Umsetzungsvorschrift auf alle Netzbetreiber erweitert. Bleibt es bei dieser Erweiterung, müssten ausländische Unternehmen ihre IT-Infrastruktur

massiv anpassen, zum Beispiel die Wahl von Cloud-Services, zentral aus dem Ausland betriebener ERP-Systeme oder SAP-Anwendungen.

Zu den wichtigsten ToDos für diese Unternehmen gehört die klare Verteilung der Verantwortung für die Umsetzungsmaßnahmen. Netzbetreiber sollten jeweils eine verantwortliche Person für die Bereiche IT-Sicherheit und Datenschutz haben. Die Geschäftsführung ist regelmäßig zu informieren und für die Bereitstellung der erforderlichen Ressourcen verantwortlich.

Vergleichbar zu den Pflichten in Europa sind die Datenverarbeitungsprozesse aufzuzeichnen. Die trifft für praktisch jedes Unternehmen auf die Erhebung und Verarbeitung von Mitarbeiter- und Kundendaten zu. Je nach Aktivität des Unternehmens kommen weitere Prozesse vor allem im Bereich des Marketings hinzu, etwa Newsletter oder Social Media-Kanäle. Für die Verarbeitung der personenbezogenen Daten benötigen Netzbetreiber entweder eine Einwilligung oder eine andere gesetzliche Rechtfertigung. Nutzer sind in Datenschutzerklärungen über die Prozesse aufzuklären.

Die Daten sind durch hinreichende technische und organisatorische Schutzmaßnahmen vor dem unbefugten Zugriff durch Dritte zu schützen. Hierzu zählt das CSG zum Beispiel die Verschlüsselung von Daten, die Klassifizierung von Daten und entsprechende Beschränkungen von Zu-

griffsrechten oder das Vorhalten von Backups. Unternehmen sollten außerdem einen Maßnahmenplan zum Umgang mit IT-Sicherheitsfällen definieren.

Vorsicht ist des Weiteren bei Veröffentlichungen im Internet geboten. Behörden prüfen Webseiten und Social-Media-Kanäle auf die Einhaltung „sozialistischer Werte“ und verlangen die Löschung von Inhalten, zum Beispiel von Klatsch-Geschichten oder politisch nicht gewollten Inhalten. Internationale Aufmerksamkeit erlangte der Fall einer Hotel-Kette, deren Webseite in China für eine Woche gesperrt wurde, weil sie Tibet und Taiwan in einem Auswahlmenü als eigenständige Kategorien aufgeführt hatte. Mitarbeiter im Marketing sind entsprechend zu sensibilisieren.

IT-Sicherheitsmaßnahmen regelmäßig überprüfen

Anbieter von Netzwerkprodukten und –services (hierzu gehören zum Beispiel industrielle Kontrollsysteme und Equip-

fohlen und nicht als verpflichtend erlassen. Das CSG fordert aber, dass „zwingende Anforderungen relevanter nationaler Standards“ einzuhalten sind. Häufig werden empfohlene Standards faktisch verpflichtend, weil die Einhaltung von Aufsichtsbehörden, Prüfstellen oder Vertragspartnern gefordert wird. Betreiber kritischer Infrastrukturen sind entsprechend CSG gezwungen, nur Netzwerkprodukte und –services einzukaufen, für die die Einhaltung relevanter Standards in Sicherheitsüberprüfungen nachgewiesen ist. Werden Sicherheitsüberprüfungen nicht oder nur zögerlich durchgeführt, zum Beispiel weil es keine Umsetzungsstrategie gibt, droht der Verlust künftiger Aufträge.

Für deutsche Unternehmen in China wird das CSG ähnlich wie die Datenschutzgrundverordnung in Europa zu einem dauerhaften Compliance-Thema werden, da es nicht genügt, die angesprochenen Aufgaben einmal zu erledigen. Gerade IT-Sicherheitsmaßnahmen müssen regelmäßig auf ihre Aktualität geprüft werden. Die vom CSG geforderte Einbeziehung entsprechender Prozesse und die Erhöhung



Florian Kessler (links) und Jost Blöchl (rechts) sind Rechtsanwälte des Pekinger Büros der Kanzlei WZR. Aktuelle Informationen zum Cybersecurity-Gesetz, den wichtigsten ToDos für ausländische Unternehmen und zu weiteren Fragen rund um Investitionen in China unter www.wzr-china.com

ment wie Sensoren und Software zur Verarbeitung der mit den Systemen erhobenen Daten) müssen künftig verstärkt nationale Standards im Bereich Cybersecurity im Blick haben. Standards werden in der Regel als zur Einhaltung emp-

des Datenschutz- und IT-Sicherheitsniveaus in chinesischen Tochtergesellschaften sollte für ausländische Unternehmen aber auch aus eigenen Sicherheitserwägungen ein Bedürfnis sein. ●

ZAHLUNGSVERKEHR

Mobile Transaktionen wachsen schneller als Online-Zahlungen

Aktuellen Statistiken der chinesischen Zentralbank People's Bank of China zufolge wurden im 2. Quartal 2018 knapp 15 Milliarden Finanztransaktionen mobil getätigt. Gegenüber dem 2. Quartal 2017 entspricht dies einem Plus von 73 Prozent. Das Volumen der Transaktionen lag bei 62,88 Billionen Yuan, rund 7,94 Billionen Euro. Mit der zunehmenden Verfügbarkeit von Smartphones werden immer mehr Zahlungen mobil getätigt, während das Volumen bei Online-Zahlungen im selben Vergleichszeitraum nur um gut 53 Prozent auf 48,29 Billionen Yuan stieg.

ONLINE-HANDEL

Konkurrenz für Alibaba und Co.

Einer Anfang Juli veröffentlichten Analyse von eMarketers zufolge zeichnet sich im chinesischen Online-Handel eine „neue Dynamik“ ab. Mit einem Marktanteil von 58,2 Prozent bleibt Jack Ma Alibaba unangefochten die Nummer eins unter den Online-Händlern. JD.com, Alibabas größter Wettbewerber, hält 16,3 Prozent am gesamten Markt. Der Elektronik-Händler Suning und der Anbieter von Mode, Vipshop, die Marktanteile von 1,9 beziehungsweise 1,8 Prozent haben, würden aber inwischen zu ernsthaften Konkurrenten für Alibabas T-Mall oder JD.com aufsteigen. Die Kunden honorierten die „authentischen“ Waren beider Anbieter, wird in der Analyse erklärt. Auch der Elektronik-Händler Gome (国美) hole im Online-Handel auf und könnte in diesem Jahr auf einen Marktanteil von 0,7 Prozent kommen.

Der „Aufsteiger des Jahres“ sei aber der erst 2015 online gegangene Händler Pinduoduo (拼多多), dem eMarketers zum Ende dieses Jahres einen Marktanteil von mehr als fünf Prozent zutraut. Pinduoduo



sieht sein Potenzial in den Städten der zweiten und dritten Reihe, wo die Kunden stärker auf den Preis schauen, beim Online-Einkaufen aber nicht weniger enthusiastisch sind.

Unter den zehn führenden Online-Händlern platziert sich Amazon China mit einem Marktanteil von 0,7 Prozent gleichauf mit Yihaodian auf dem siebten Platz, gefolgt von den kleineren Anbietern Dangdang und Jumei, die einen Anteil von 0,2 beziehungsweise 0,1 Prozent haben.

NEV-PRODUKTION

Maßnahmen für mehr Nachhaltigkeit

Die Produktion von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben (NEV) soll Berichten der chinesischen Nachrichtenagentur Xinhua vom 20. August zufolge durch einen neuen Maßnahmenkatalog in geregeltere Bahnen gelenkt werden. Ziel sei es, dem Wildwuchs in der Branche zu begegnen und die Un-

ternehmen wettbewerbsfähiger zu machen. So wird unter anderem gefordert, dass neue Unternehmen in der Branche eine Jahreskapazität von mindestens 100.000 Einheiten haben und eine nachhaltige Produktionsentwicklung sicherstellen sollen. Künftig soll der Schwerpunkt auf Entwicklung sogenannter intelligenter NEV gelegt werden. Gleichzeitig sollen weitere „drakonische Maßnahmen“ ergriffen werden, um die Produktion von Fahrzeugen mit Benzin- und Dieselmotoren einzuschränken.

China ist seit drei Jahren der größte Absatzmarkt für NEV. 2017 wurden 770.000 Fahrzeuge verkauft. In den ersten sieben Monaten dieses Jahres liefen in den chinesischen Fabriken laut Verband der Chinesischen Autohersteller 504.000 NEV vom Band, was gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres einem Plus von 85 Prozent entspricht. Im selben Zeitraum stiegen die Verkäufe um mehr als 97 Prozent auf 496.000 Fahrzeuge.

VIRTUELLE REALITÄT

Marktvolumen steigt jährlich um 120 Prozent

Der chinesische Markt für Technologien im Bereich der virtuellen Realität wird 2020 ein Volumen von 90 Milliarden Yuan, rund 11,34 Milliarden Euro, erreichen. Das prognostizierte laut Nachrichtenagentur Xinhua der Leiter des Zentrums für die Entwicklung der IT-Industrie beim chinesischen Industrieministerium MIIT, Wang Peng, Ende August. Er geht von einem jährlichen Wachstum des Marktvolumens um 120 Prozent aus. Statistiken des Ministeriums zufolge lag das Marktvolumen im Bereich der virtuellen Realität im vergangenen Jahr bei 16 Milliarden Yuan, was im Vergleich zu 2016 mehr als das Anderthalbfache ist. Wang Peng erklärte, dass das MIIT die Forschung und Entwicklung von Kerntechnologien der virtuellen Realität auch künftig gezielt fördern wird.

Ökopark-News

- 22** Positive Bilanz
Industriecluster weiter stärken
- 23** Stimmen aus dem Beratergremium
- 24** Fortschritt der Technologie muss
Thema dieses Parks sein
Gespräch mit Bernd Dallmann
- 26** Als Partner können wir voneinander profitieren
Mannheimer Stadträtin zu Besuch im Ökopark
- 28** Nachhaltigkeit statt „schnelles Geld“
Gespräch mit Jens Schindelholz
- 30** Erfolgsmodell „exportiert“
Angewandte Forschung und Förderung von
Doktoranden in den Technikwissenschaften
- 32** Getroffen: Han Fei
Zur Promotion nach Innsbruck –
Die Passivhäuser weiter optimieren



Positive Bilanz Industriecluster weiter stärken

Am 27. und 28. Juni 2018 tagte im Ökopark das Internationale Beratergremium. In intensiven Beratungen wurde einerseits Bilanz der Tätigkeit im vorangegangenen Jahr gezogen, andererseits wurden künftige Vorhaben diskutiert.

Der Deutsch-Chinesische Ökopark ist in seiner Entwicklung ein ganzes Stück vorangekommen. So lautet die grundsätzliche Einschätzung der Berater des Ökoparks, die sich am 27. und 28. Juni 2018 zu ihrer jährlichen Tagung getroffen haben. Die Einheit von Arbeiten und Wohnen sei nicht nur für chinesische Gewerbegebiete beispielhaft. Mit der geplanten Deutsch-Chinesischen Zukunftsstadt, deren Masterplan vorgestellt wurde und die in den kommenden Jahren als „Stadt 5.0“ gebaut werden soll, werden im Ökopark Trends bei der nachhaltigen Urbanisierung gesetzt. Im Mai wurde der Ökopark durch den TÜV Nord nach 2013 anhand von 40 Indikatoren rezertifiziert – mit der Einschätzung, dass sich die Nachhaltigkeit deutlich verbessert hat. Die Berater würdigten zudem die Vervollkommnung der Forschungslandschaft mit der Ansiedlung des Deutsch-Chi-

nesischen Instituts für angewandte Forschung und Promotion.

2017 wurden im Ökopark 15,1 Milliarden Yuan investiert, 1,6 Milliarden mehr als geplant. Das Volumen der realisierten ausländischen Investitionen belief sich auf elf Milliarden US-Dollar, das der inländischen auf 2,5 Milliarden Yuan, was im Jahresvergleich einem Plus von 60 Prozent entspricht. Großunternehmen produzierten Waren im Wert von 1,7 Milliarden Yuan, 50 Prozent mehr als im Vorjahr. Ein Drittel der in der Provinz Shandong als Schlüsselvorhaben ausgewiesenen Projekte befinden sich in Qingdao. Zwei Fünftel aller in den Funktionszonen realisierten und von der Stadtregierung Qingdao bestätigten Schlüsselprojekte sind im Ökopark angesiedelt. Begrüßt wurde das Entstehen von Industrie-Clustern, etwa im Bereich der intelligenten Fertigung, der Roboter-

produktion oder der Meeresbiotechnologie. Mit der Orientierung auf High-tech unterscheidet sich der Ökopark von anderen Gewerbegebieten in China.

Im Kampf gegen Protektionismus positionieren

Unter dem Eindruck der sich veränderten weltwirtschaftlichen Situation mit drohenden Handelskriegen und zunehmendem Protektionismus waren sich die Berater über die Bedeutung des Ausbaus der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit einig und betonten die Rolle des Ökoparks als Plattform für die Entwicklung der bilateralen Kooperation, insbesondere in innovativen Branchen und im Umweltbereich. Von deutscher Seite wurde allerdings auch auf die Forderungen deutscher Unternehmen nach einer weiteren chinesi-

Stimmen aus dem Beratergremium

schen Marktöffnung verwiesen, auf Probleme durch die verschärften chinesische Regelungen zur Sicherheit im Netz sowie beim Schutz geistigen Eigentums. Der Ökopark sollte auch in diesen Bereichen eine Vorreiterrolle einnehmen und sich dafür einsetzen, dass potenzielle Investoren bei ihrem Engagement und im täglichen Geschäft nicht behindert werden.

Breiten Raum nahm die Frage ein, wie sich der Ökopark künftig vermarkten soll. Einig waren sich die Berater, dass mit Nachhaltigkeit und Ökologie als wesentlichen Markenzeichen noch stärker geworben werden muss. Bei der Clusterbildung sollte sich der Ökopark jedoch nicht unumstößlich festlegen, da die technologische Innovation durch immer kürzere Zyklen gekennzeichnet sei und darauf reagiert werden müsse. Allerdings sollte noch stärker auf ein internationales Umfeld gesetzt werden. Das sei auch für deutsche Investoren im Ökopark wichtig. Die Ansiedlung von Unternehmen aus anderen Ländern, der Aufbau von Kooperationsplattformen, etwa mit Großbritannien und Russland, wurde begrüßt.

Mit Wang Jianbin, Dozent der Deutschabteilung an der Fremdsprachenhochschule Peking, und Heinrich von Pierer, früherer Vorstandsvorsitzender der Siemens AG, wurden auf der diesjährigen Tagung des Internationalen Beratergremiums des Ökoparks zwei neue hochkarätige Mitglieder berufen. Heinrich von Pierer hat am 29. Juni 2018 vor Mitarbeitern des Ökoparks über Perspektiven der deutsch-chinesischen Beziehungen gesprochen. Er hob die Bedeutung hervor, die der Ökopark für die deutsch-chinesische Zusammenarbeit habe, denn Ökologie sei ein wichtiges Zukunftsfeld in der Kooperation. ● pt

„(Der Ökopark) ist erstens eine Plattform für die deutsch-chinesische Kooperation, er ist zweitens eine Brücke für den kulturellen und wissenschaftlich-technologischen Austausch zwischen den Menschen beider Länder, und drittens ist er ein Kettenglied für die Freund-



schaft zwischen Qingdaoern und Deutschen. Er ist also Plattform, Brücke und Kettenglied.“

Lu Qitian, ehemaliger Botschafter der VR China in Deutschland

„Selbstverständlich steht jede Wirtschaftszone in Konkurrenz zu anderen, zu Wirtschaftszonen in China und zu Wirtschaftszonen weltweit. Deshalb ist es wichtig, danach zu



streben, Unternehmen, die hier investieren wollen, etwas Besonderes zu bieten. Das ist möglich, indem man beweist, dass *allen* Investoren bei ihrem Engagement geholfen wird und die Verwaltung auf das Interesse von Investoren sehr aktiv reagiert. Aber auch die Kombination von Ökologie und Industrie dürfte für viele besonders attraktiv sein.“

Heinrich von Pierer, ehemaliger Vorstandsvorsitzender Siemens AG

„Die Grundphilosophie, Arbeiten, Wohnen, Freizeit, Schule, Sport, Kultur zusammenzu-



bringen, daraus eine Lebenseinheit zu bilden, halte ich für sehr gut und überzeugend. Nicht nur für China, sondern auch für andere Länder ist dies ein großes Modell.“

Otto Wiesheu, früherer Staatsminister für Wirtschaft in Bayern

„Hier im Ökopark ist etwas sehr Gutes gelungen. Er ist nicht nur ein einfaches Gewerbegebiet, sondern ein neues Modell für die Ur-



banisierung. Dabei geht es darum, Industrie, Alltag der Menschen sowie Zukunftsstrategien miteinander noch enger zu verknüpfen. Genau diese Kombination ist es, die unserem Ökopark eine sehr gute Entwicklungsperspektive eröffnet, und es uns ermöglicht, in allen Bereichen nach Möglichkeiten für den deutsch-chinesischen Austausch zu suchen, auch im kulturellen zwischen Deutschen und Chinesen.“

Wang Jianbin, Dozent an der Deutschabteilung der Fremdsprachenhochschule Peking

Fortschritt der Technologien muss Thema dieses Parks sein

Gespräch mit Bernd Dallmann

Es kommt weniger darauf an, sich auf bestimmte Technologien zu konzentrieren, meint Bernd Dallmann, der bis Ende 2017 Geschäftsführer der Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH war und Berater des Deutsch-Chinesischen Ökoparks ist. Wichtiger ist es, als Industriepark die technologische Entwicklung mitzubestimmen.

Herr Dallmann, welche Bilanz ziehen Sie am Ende der Tagung des Beratergremiums?

Es war eine sehr diskussionsreiche Tagung mit einem fruchtbaren Austausch. Wichtig ist ja, miteinander zu sprechen, um zu kreativen neuen Ideen zu gelangen. Das war dieses Mal der Fall.

Könnten Sie das konkreter sagen?

Dass wir zum Beispiel alle gesehen haben, wie wichtig es ist, das Profil des Parks zu schärfen. Wir stehen mit vielen anderen Ökoparks in China im Wettbewerb. Es geht darum, die Nummer eins unter ihnen zu werden, und das vor allem durch ein klares ökologisches Profil.

Womit unterscheidet sich nach Ihrer Meinung der Deutsch-Chinesische Ökopark Qingdao von anderen Industriegebieten in erster Linie?

Er ist bereits gewachsen. Er hat eine klare Struktur, die sich dadurch auszeichnet, dass Arbeiten und Wohnen



Bernd Dallmann ist seit 2017 Berater des Deutsch-Chinesischen Ökoparks und ehemaliger Geschäftsführer der Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH.

miteinander verschmelzen. Hier ist es gelungen, entscheidende Themen zu integrieren – Bildung beispielsweise. Universitäten, Einrichtungen für berufliche Ausbildung, Schulen, Kindergärten sind bereits hier oder werden aufgebaut.

Und aus der Sicht unserer beiden Kulturnationen – sowohl Deutschland als auch China sind Kulturnationen – ist das besonders Schöne, dass der Kultur Raum gegeben wird.

Herr Dallmann, wie in diesem Jahr haben Sie auch bei den vergangenen Tagungen des Beratergremiums die Bedeutung betont, auf die deutschen Wurzeln nicht nur des Ökoparks, sondern auch Qingdaos zu verweisen. Wie wichtig ist es aber – auch mit Blick auf künftige Investoren –, dass hier nicht nur ein deutsches, sondern ein internationales Umfeld entsteht?

Das ist ein ganz entscheidender Punkt. Die Namensgebung weist da ein wenig in eine falsche Richtung: Es ist der Deutsch-Chinesische Ökopark, in Anlehnung an

die Geschichte. Sich auf die europäische Geschichte Qingdaos zu beziehen, ist selbstverständlich gut und richtig. Wir können uns aber nicht nur auf ein Land beschränken und müssten dem Namen des Parks eigentlich das Wort „international“ hinzufügen. Ansonsten könnte der Eindruck entstehen, es sei ein bi-nationales Industriegebiet. Nein, es muss ein internationales Gewerbegebiet sein – mit unterschiedlichen Wirtschaftsklustern.

Welche Cluster sollten vor allem entwickelt werden?

Das ergibt sich im Laufe der industriellen Entwicklung. Werden irgendwo Cluster aufgebaut, ob nun für Medizintechnik oder für Biotechnologie oder für IT, ist oft zu beobachten, dass sich Technologien überholen. War es früher 2.0-, dann 3.0- und jetzt 4.0-Technologie, wird es demnächst um 5.0 gehen. So schnell lassen sich die Cluster gar nicht anpassen. Wir müssen immer an der Spitze der Entwicklung sein. Das heißt aber automatisch auch, immer neue und immer andere Technologien anzusiedeln.

Wichtig wäre, zwei Dinge in den Vordergrund zu stellen: Erstens, dass Ökologie und Nachhaltigkeit als ständige Faktoren immer eine Bedeutung haben. Die Natur darf nie in den Hintergrund rücken, ihr Schutz muss stets gewahrt werden. Und das Zweite wird mit dem Wort „smart“ umschrieben, was nichts anderes bedeutet, als die Entwicklung an der Spitze mitzubestimmen. Es geht weniger um einzelne Technologien. Vielmehr ist der „Fortschritt der Technologien“ das Thema dieses Parks.

Auf der Tagung des Beratergremiums wurde das Modell der Deutsch-Chinesischen Zukunftsstadt präsentiert, die hier im Ökopark in den kommenden Jahren entstehen soll. Wie realistisch ist diese Vision?

Ich finde, diese Vision ist zweifelsohne eine beachtliche intellektuelle Leistung. Aber: Wir wollen keine bi-nationale Stadt, wir wollen eine internationale, eine offene Stadt, in der viele Kulturen nebeneinander existieren. Offenheit – das charakterisiert doch unsere Kulturen, die deutsche wie die chinesische. Toleranz gegenüber anderen Kulturen zu entwickeln, darum

muss es in erster Linie. Es mag viele Modelle geben, aber das wahre Leben zeichnet sich durch die Werte Kultur, Toleranz und Nachhaltigkeit aus.

Welche Schlussfolgerungen ziehen Sie daraus für eine bessere Vermarktung des Ökoparks in Europa?

Für die Vermarktung in Europa ist der Verweis auf die Geschichte gut, auf die europäischen geschichtlichen Wurzeln Qingdaos, auf die europäische Archi-

Ohne auf die Kosten zu schauen, ist hier mit einem langfristigen ideologischen Ansatz etwas entstanden, das weltweit seinesgleichen sucht.

tektur. Aber auch Infrastruktur und Verkehr müssen Teil der Vermarktung sein. Es muss gezeigt werden, dass Qingdao eine optimale Verkehrsanbindung hat. Der Hafen, der neue Airport sind für die Erreichbarkeit entscheidend. Doch der dauerhafteste Wert ist die Ökologie. Das kann ich nicht oft genug betonen. Also der Ökopark an sich. Erst dann kommen die Unternehmen.

Bei der künftigen Ansiedlungsstrategie sollte beachtet werden, dass viele Unternehmen gar nicht unbedingt aus Europa kommen müssen. Viele sind bereits in China. Es wird darum gehen,

sie aus anderen Teilen des Landes nach Qingdao zu bringen.

Traditionell sind deutsche Firmen im Jangtsedelta angesiedelt, auch im Perlflossdelta. Freilich steigen dort die Kosten, es wird der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften beklagt. Mit welchen Argumenten kann ein Unternehmen überzeugt werden, sich nach Qingdao zu orientieren?

Mit der Lebensqualität. Das ist ein ganz wichtiger Faktor, der nicht nur für die Ansiedlung von Unternehmen entscheidend ist. Jedes Unternehmen braucht qualifizierte Mitarbeiter. Qualifizierte Mitarbeiter gehen gewöhnlich dorthin, wo sie gute Bedingungen haben, gute Luft, attraktive Möglichkeiten für Erholung und gute Bildungseinrichtungen für ihren Nachwuchs – Kindergärten, Schulen, Universitäten. Sind diese Bedingungen, die alle Teil des Begriffs „Nachhaltigkeit“ sind, optimal, sind die wichtigsten Voraussetzungen für die Ansiedlung eines Unternehmens geschaffen. Denn Mitarbeiter kommen dorthin, wo sie diese Voraussetzungen vorfinden.

Land, Grundstücke gibt es überall in China. Hier stimmen darüber hinaus aber auch die Randbedingungen.

Herr Dallmann, vor einem Jahr sagten Sie: „Hier ist ein Wunder vollbracht worden.“ Was ist dieses „Wunder“?

Das Wunder ist, dass auf einem unbekannten Fleckchen Erde, für den sich die Öffentlichkeit kaum interessiert hat, eine großartige Idee konsequent verfolgt und umgesetzt wurde. Ohne auf die Kosten zu schauen, ist hier mit einem langfristigen ideologischen Ansatz etwas entstanden, das weltweit seinesgleichen sucht. ●

Mit Bernd Dallmann sprach Peter Tichauer



Als Partner können wir voneinander profitieren

Mannheimer Stadträtin zu Besuch im Ökopark

Der Anlass für den Besuch war das Deutsch-Chinesische U16-Fußballturnier, das im Deutsch-Chinesischen Ökopark stattfand. Gleichzeitig hat sich Mannheims Stadträtin Andrea Safferling informiert, wie Urbanisierung und Umweltschutz erfolgreich unter einen Hut gebracht werden können und wie China seine Innovationsstrategie umsetzt.

Die Begeisterung ist ihr ins Gesicht geschrieben. Andrea Safferling ist Stadträtin in Mannheim und das erste Mal in China. Für die Sportpolitische Sprecherin war das Deutsch-Chinesische U16-Fußballturnier, das Anfang August im Deutsch-Chinesischen Ökopark

ausgetragen und von der Mannheimer Fußball-Legende Klaus Schlappner initiiert wurde, das Ziel der Reise. Ihr war es wichtig, dem Deutsch-Chinesischen Ökopark und dem Präsidenten Zhao Shiyu ganz persönlich zu danken, dass das Turnier nicht nur moralisch, son-

dern auch „so großzügig finanziell“ unterstützt wurde. Der Jugendaustausch zwischen beiden Ländern sei wichtig, um das Verständnis füreinander zu stärken, sagt die Stadträtin. „Für uns in Mannheim haben die deutsch-chinesischen Beziehungen einen hohen Wert.“



Die Stadträtin hat sich umfassend über Hintergründe, Herausforderungen und Erfolge der chinesischen Stadtplanung informiert und lobt kreative Projekte, wie die besuchte Kunstaktion. Während ihres Besuches versammelten sich im Ökopark 40 chinesische Maler, um 40 schwarze Pianos in Kunstwerke zu verwandeln, die zeigen, was 40 Jahre Reform- und Öffnungspolitik China gebracht haben. „Einfach phantastisch“, lautet Andrea Safferlings Urteil, die gleich noch einen Vorschlag unterbreitet: Die zu Bildern gewordenen Klaviere für einen guten Zweck zu versteigern.

Zusammenarbeit intensivieren

Beeindruckt war Andrea Safferlings auch von ihrem Besuch beim High-tech-Konzern Hisense, wo sie sich einen „tiefen Eindruck von der technologischen Entwicklung“ sowie von der Umsetzung der Strategie „Made in China 2025“ verschaffen konnte. Die Stadträtin freut sich auf einen weiteren intensiven Austausch mit Qingdao. Beide Städte hätten viele Gemeinsamkeiten und es gebe vielfältige Felder für Kooperationen. Mannheim sei wie Qingdao ein wichtiges Industriezentrum und ein bedeutender Verkehrsknotenpunkt. Dort kreuzten sich drei europäische Verkehrskorridore. Deshalb habe die chinesische Seidenstraßen-Initiative für Mannheim und die Unternehmen in der Region durchaus eine Bedeutung. In diesem Herbst werde es eine erste direkte Schienenverbindung zwischen dem zentralchinesischen Chongqing und Mannheim geben, erzählt Andrea Safferling und schließt nicht aus, dass eines Tages auch zwischen Qingdao und Mannheim der Güterverkehr auf der Schiene rollt. ● pt

Seit 1995 gibt es zwischen Mannheim und Qingdao einen regen Austausch, 2015 eröffnete die Stadt im Ökopark eine Repräsentanz und 2016 wurde zwischen Mannheim und Qingdao ein Partnerschaftsvertrag unterzeichnet.

Ökopark-Impulse für Mannheim

Andrea Safferling schwärmt vom Ökopark und davon, wie es in dem Gewerbegebiet gelungen ist, Natur und Industrie in ein ausgewogenes Verhältnis zu bringen. Für sie steht außer Frage, dass nur durch den Erhalt und den Schutz von Umwelt und natürlichen Ressourcen langfristig eine hohe Lebensqualität gesichert werden kann. Sie lobt die großflächige Bepflanzung mit Wildblumen. Denn diese seien Nahrungsquelle und Lebensraum für zahl-

reiche Insekten. Das weckt Zhao Shiyus Interesse, der mehr erfahren will, wie es europäischen Städten gelingt, trotz Urbanisierung die Artenvielfalt von Flora und Fauna zu erhalten. Das könnte ein Thema für den künftigen Dialog zwischen beiden Seiten sein.

Mannheims Stadträtin findet ihrerseits die Erfahrungen des Ökoparks beim Passivhausbau interessant. Diese könnten den Planungen der Mannheimer Konversionsflächen Impulse geben – die unterschiedlichen Wohnformen beispielsweise, das Entstehen eines Passivhaus-Viertels mit Mehrgeschossern. „Ich könnte mir vorstellen, dass wir dort etwas Ähnliches wie den Ökopark errichten“, sagt sie und betont, eine Partnerschaft zeichne sich durch Kooperation auf Augenhöhe aus, von der beide Seiten profitieren.

Nachhaltigkeit statt „schnelles Geld“

Gespräch mit Jens Schindelholz

Am 5. September 2018 wurde in der Zone für Internationale Wirtschaftliche Zusammenarbeit Qingdao (Deutsch-Chinesischer Ökopark) das Schweiz-China KMU Zentrum eingeweiht. Mittelständischen Unternehmen aus der Schweiz zu helfen, die richtigen chinesischen Partner zu finden und eine langfristige Geschäftsbeziehung aufzubauen, ist das Ziel. Dabei steht zunächst der Shandong-Markt mit rund 100 Millionen Konsumenten im Mittelpunkt, so der General Manager des Zentrums, Jens Schindelholz, im Interview.

Herr Schindelholz, am 5. September wurde das Schweiz-China KMU-Zentrum eingeweiht. Warum ist es notwendig, dieses Zentrum aufzubauen?

Sehr viele kleine und mittelständische Unternehmen in der Schweiz sind an einer Zusammenarbeit mit China interessiert. Sie wollen im chinesischen Markt wachsen und suchen dafür die richtigen Partner. Gleichzeitig schreckt sie Chinas Größe ab. Das Zentrum wird also vermitteln und helfen, den Markt zu erschließen.

Was sind aus Sicht des Mittelstandes die größten Herausforderungen für ein Engagement in China?

Die Größe des Marktes ist eine der großen Herausforderung, gerade für den Mittelstand. Ein kleines Schweizer mittelständisches Unternehmen muss ja seine Produktion zum Teil um das x-Fache steigern, um in der Lage zu sein, einen ganz kleinen Teil des chinesischen Marktes zu bedienen.

Was kann das Zentrum angesichts dieser Herausforderung leisten?

Vor allem müssen die richtigen Partner zueinander gebracht werden. Wichtig

ist zudem, gegenseitiges Vertrauen zu entwickeln, was für eine erfolgreiche Zusammenarbeit die wichtigste Voraussetzung ist.

Geht es dabei in erster Linie darum, für Schweizer Unternehmen Partner

Unternehmen den Weg in die Schweiz zu öffnen?

Beides. Ganz klar. Wir arbeiten derzeit an zwei Vorhaben. Das eine ist ein Schweizer mittelständisches Medizintechnik-Unternehmen, das hier in der Wirtschaftszone eine Produktion



zu finden, damit sie in China erfolgreiche Geschäfte machen können, oder ist auch die andere Richtung interessant: chinesischen mittelständischen

aufbauen möchte. Das Unternehmen ist Weltmarktführer für Mahlwerke, die in der Produktion von Tabletten eingesetzt werden. Auf der anderen

Seite helfen wir einem mittelständischen Unternehmen aus China, das in der Schweiz beschaffen möchte. Über die in China vorhandenen Vertriebskanäle gelang es der Firma nicht, die gewünschten Produkte zu kaufen. Wir helfen nun den Kontakt zur Zentrale des Schweizer Herstellers aufzubauen, damit direkte Lieferbeziehungen entwickelt werden können.

Warum haben Sie sich für Qingdao, für die Zone für Internationale Wirtschaftliche Kooperation, für den Deutsch-Chinesischen Ökopark entschieden, wo sie Ihr Büro im German Enterprise Centre eröffnet haben?

Wie bei fast allem im Leben spielten auch hier Zufälle und persönliche Verbindungen eine Rolle. Seit fast zehn Jahren kenne ich Wang Jianzheng, der Berater des Deutsch-Chinesischen Ökoparks ist. Dank dieser Verbindung habe ich in der Schweiz geholfen, Delegationen aus dem Ökopark zu betreuen. Präsident Zhao war 2013 das erste Mal in der Schweiz. Seitdem ist ein Netzwerk entstanden. Wir haben gemeinsam sehr viel im kulturellen Bereich getan und die Beziehungen nie abbrechen lassen. Vor einem Jahr haben wir dann die Idee entwickelt, auch wirtschaftlich enger zusammenzuarbeiten. Dass wir das Büro im German Enterprise Centre eröffnet haben, ist eigentlich fast selbstverständlich. Es ist eine gut funktionierende Plattform. Eine europäische zumal.

Sie haben sicherlich auch viele andere Industrieparks in China besucht. Was unterscheidet diesen, den Deutsch-Chinesischen Ökopark, von allen anderen im Land?

Er unterscheidet sich ganz klar durch seine Mitarbeiter. Sie denken europäisch. Viele haben in Europa studiert. Ih-

nen sind die Bedürfnisse europäischer Unternehmen nicht fremd. Ich habe in der Tat unterschiedliche Wirtschaftszonen besucht. In vielen geht es ums „schnelle Geld“. Hier nicht. Selbstverständlich soll auch hier Geld verdient werden. Aber es werden langfristige Ziele verfolgt. Und in den vergangenen Jahren wurde bewiesen, dass diese Ziele schrittweise, aber sehr konsequent umgesetzt werden. Das macht den großen Unterschied aus.

Außerdem habe ich den Eindruck gewonnen, dass die Provinz Shandong und die Shandongger in China allgemein einen sehr guten Ruf genießen. Es heißt, auf die Shandongger ist Verlass. Das ist so.

Lassen Sie mich die von Ihnen erwähnten „langfristigen Ziele“ aufgreifen. Wie stark ist das Schweizer Engagement in Shandong und welches Ziel haben Sie hinsichtlich der Schweizer Präsenz für das kommende Jahrzehnt? Wenn Sie von mir eine konkrete Zahl hören wollen, muss ich Sie enttäuschen. Ich kann aber diplomatisch antworten: Innerhalb kürzester Zeit könnten wir die Schweizer Präsenz in Shandong verfünf-, versechs- oder garverachtfachen. Weil noch relativ wenige Unternehmen hier sind, wäre das sehr einfach. Aber: Wenn wir es schaffen, noch in diesem Jahr zwei bis drei Unternehmen aus der Schweiz anzusiedeln, wofür die Aussichten gut stehen, könnten wir im kommenden Jahr eine Verdopplung erreichen. Wichtiger ist aber, hochqualitative Partnerschaften zwischen Schweizer und chinesischen Unternehmen aufzubauen, die langfristig erfolgreich funktionieren.

Im Ökopark sollen Zukunftsbranchen entwickelt werden. Intelligente Ferti-

gung beispielsweise. Ist das für Schweizer Unternehmen interessant?

Warum nicht. Allerdings konzentrieren wir uns zunächst auf den Gesundheitssektor und die Medizintechnik, Bereiche, in denen die Schweizer Unternehmen sehr stark sind. Es gibt viele kleine, aber sehr innovative Firmen, die nicht die großen Produktionsvolumina haben, aber Technologien, die dazu dienen, die Produktion zu beschleunigen.

Wie wichtig ist für diese Unternehmen, dass es Forschungskapazitäten gibt, wenn sie sich hier ansiedeln?

Forschung ist eigentlich nicht das Thema. Da gibt es in der Schweiz bei den großen Unternehmen ausreichende und gute Kapazitäten. Wichtiger ist die Produktion, und zwar hier, um den Milliarden-Markt China besser bedienen zu können. Allerdings vertrete ich gegenüber mittelständischen Unternehmen die Philosophie, zunächst den Shandong-Markt zu erschließen. Das sind immerhin fast 100 Millionen Konsumenten. Diese zu erreichen, muss das erste Ziel sein.

Und dennoch: Hier im Ökopark wird großer Wert auf die Entwicklung einer modernen Forschungslandschaft gelegt. Aus Sicht von Medizintechnik- und Pharmaunternehmen dürfte das Institut für Genforschung interessant sein. Wie wichtig ist es für potenzielle Investoren, dass sie diese Forschungslandschaft hier vorfinden?

Das ist auf alle Fälle in Plus. Ein weiteres ist, dass in Qingdao jährlich rund 70.000 junge Menschen die Hochschulen verlassen. Für innovative Schweizer Unternehmen, die hier investieren wollen, sind diese Ressourcen ein Faktor, der die Qualität des Standortes mitbestimmt. ●

Das Gespräch führte Peter Tichauer



Axel Kuhn | Fang Dianjun

Erfolgsmodell „exportiert“

Angewandte Forschung und Förderung von Doktoranden in den Technikwissenschaften

In Anlehnung an das sogenannte Fraunhofer-Modell wurde das Deutsch-Chinesische Institut für angewandte Forschung und Promotion (IFP) im Deutsch-Chinesischen Ökopark Qingdao gegründet. Die Kombination der angewandten Forschung mit einem Doktorandenprogramm ist das Basiskonzept des Instituts.

Das IFP ist eine Sharing-Plattform, wo Doktoranden und Professoren aus China und Deutschland zusammenarbeiten. Die wesentlichen Aufgaben des Instituts sind angewandte Forschungen in enger Zusammenarbeit mit der Industrie (Fraunhofer-Model), Förderung von Doktoranden nach dem deutschen Promotionsverfahren, Technologietransfer und Gründung von Start-up-Unternehmen, Aus- und Weiterbildung sowie Förderung des wissenschaftlichen Austauschs zwischen China und Deutschland.

In Deutschland findet die Forschung in besonderen Einrichtungen (Universitäten, Fachhochschulen, For-

schungsgesellschaften, Stiftungen) und in den Unternehmen statt. Forschungen beschließen oft eine Verbundforschung, in der Fachexperten aus der Wirtschaft mit Wissenschaftlern unterschiedlicher Fachkompetenzen oder Wissenschaftsdisziplinen zusammenarbeiten.

Unterschieden wird zwischen Grundlagen- und angewandter Forschung. In den Technikwissenschaften wird die Grundlagenforschung in den Universitäten oder besonderen Instituten geleistet, beispielsweise bei der Max-Planck-Gesellschaft. Gefördert wird diese Forschungsarbeit von der Deutschen Forschungsgemeinschaft

(DFG) oder von Ministerien, etwa dem Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF).

Angewandte Forschung

Die angewandte Forschung wird vor allem in den Technikwissenschaften durchgeführt. Sie wird über Forschungs- und Entwicklungsprogramme der „öffentlichen Hand“ (Ministerien und von Ministerien eingesetzte Projektentwickler) organisiert und richtet sich sowohl an Forschungsstellen als auch an die Wirtschaftsunternehmen. Für die Durchführung der

geplanten Forschungen bewerben sich Lehrstühle von Hochschulen und Institute, zum Beispiel der Fraunhofer-Gesellschaft, sowie Firmen auf der Grundlage praxisnahen Bedarfs. Angewandte Forschung hat eine klar definierte Zielsetzung (Ergebnisspezifikation), besitzt eine strukturierte Vorgehensweise und baut auf Grundlagen, Methoden und Verfahren aus der Wissenschaft und Praxis auf. Das übergeordnete Ziel ist die Innovation, ein Erkenntnisfortschritt der zu neuen Produkten oder Dienstleistungen führt. Erst die Umsetzung von Forschungsergebnissen (Realisierung) schließt eine Innovationsleistung ab.

Vernetzte Forschung

Die öffentlich geförderte Anwendungsforschung bedient sich sogenannter Verbundprojekte, in denen die Zusammenarbeit von Vertretern der Wissenschaft und der Unternehmen vereinbart wird. In diesen Projekten bilden wissenschaftliche Mitarbeiter, oft Doktoranden, das Fundament der Forschungsarbeit.

Doktoranden werden motiviert, zukunftsweisende Themenfelder zu bearbeiten, die meist so viele Forschungsaspekte beinhalten, dass sie nur von mehreren Wissenschaftlern vollständig untersucht werden können. Nur die vernetzte Arbeit vieler Doktoranden garantiert dabei die Innovation. Aus den Fraunhofer-Instituten heraus gelingt dies sehr gut.

In Verbundprojekten muss dieses vernetzte Arbeiten sorgfältig geplant und gemanagt werden. In besonderen Einrichtungen der Doktorandenförderung, in Graduate Schools oder Graduierten-Kollegs, werden oft Stipendiatenklassen gebildet, für die

die betreuenden Professoren korrespondierende Aufgaben definieren und damit eine ganzheitliche Forschung über die Zusammenarbeit ihrer Doktoranden steuern. Die Strukturierung der Themenfelder in bearbeitbare Teilthemen ist eine bedeutsame Vorleistung der beteiligten Professoren und Praktiker.

Industrienahes Forschen

Eine erfolgreiche Doktorandenförderung in der angewandten Forschung benötigt eine institutionelle Organisation. Die Forschungsthemen der Technik-Wissenschaften erfordern zudem die internationale und interdisziplinäre Zusammenarbeit. Aus diesem Grund hat der Deutsch-Chinesische Ökopark in Qingdao das Institut für angewandte Forschung und Promotion (IFP) gegründet. Deutsche und chinesische Wissenschaftler und Unternehmen wurden zur Mitwirkung eingeladen.

Für die Strukturierung von Zukunftsthemen haben diverse Vereinigungen insbesondere die Deutsche Akademie für Technikwissenschaften (Acatech) wertvolle Leistungen erbracht. Es geht um intelligente (smarte) Produkte, Produktionsprozesse, Dienstleistungen und Datenstrukturen. Das sind Begriffe, die große Forschungsaufgaben definieren. Industrie 4.0, Smart Service Welt, cyberphysische Systeme, kollaborative Lieferketten oder CO₂-neutrale Wertschöpfung sind Beispiele für aktuelle Themenfelder der Forschung. Neue Themenfelder werden entwickelt, dazu gehören die Biotechnologien oder die Echtzeitdatenanalyse.

Die Professoren, die Universitäten und Institute müssen sich darum bemühen, interessante, aktuelle For-

schungsgebiete und Promotionsaufgaben zu formulieren und zu spezifizieren. Damit können die besten Köpfe (Talente) als Doktoranden gewonnen werden. Solche Forschungsaufgaben müssen auch die Unternehmen interessieren. Dafür ist ein ständiger Dialog zwischen Wissenschaftlern und Praktikern, auch Politikern, zu pflegen. Es können Forschergruppen entstehen, die einerseits die Kompetenzen der beteiligten Professoren nutzen, aber darüber hinaus zusätzliche Expertisen brauchen. Diese müssen geeignet erhoben, verdichtet und kommuniziert werden. Der permanente Abgleich der Forschungsarbeiten von Doktoranden mit den Ergebnissen anderer einschlägig tätiger Forschungsstellen oder mit Bedarfsänderungen in der Praxis muss stattfinden. Dafür können Konferenzen oder Workshops organisiert werden. Auch diese Aufgaben hat das IFP als Herausforderung erkannt und angenommen.

Kulturelle Brücken schlagen

Die Forschungsarbeit am IFP in Qingdao muss noch ein weiteres Hindernis überwinden: Die Themen müssen in zwei unterschiedliche Kulturen und Organisationsstrukturen passen. Hier besteht eine besondere Herausforderung, die eine kollaborative Zusammenarbeit benötigt. Wenn sie gelingt, wird sie zu einem tatsächlichen Meilenstein des Deutsch-Chinesischen Wissenschaftsaustausches führen. ●

Axel Kuhn und Fang Jianjun

sind Direktoren des Deutsch-Chinesischen Instituts für angewandte Forschung und Promotion Qingdao.

Zur Promotion nach Innsbruck

Die Passivhäuser weiter optimieren

Wenn im kommenden Herbst die Wohnungen in der Passivhaus-Siedlung des Ökoparks bezugsfertig sind, wird Han Fei zu den ersten gehören, die einziehen. Für den Mitarbeiter der Passivhaus-Gesellschaft im Deutsch-Chinesischen Ökopark ist das selbstverständlich, ja eigentlich ein Muss. „Wenn ich nicht einziehe, zeigen die Menschen doch mit dem Finger auf mich“, lacht er. Immerhin hat er die Wohnungen mitgebaut, und das mit Begeisterung. Umweltfreundlich seien sie und wirtschaftlich. Dazu ein ganz besonderer Wohnkomfort dank angenehmer Temperierung rund ums Jahr.

Han Fei gehört zu den Passivhaus-Fans im Ökopark. Vor vier Jahren war das noch anders. Als er das erste Mal vom Passivhaus etwas gehört hat, habe er sich nur gefragt: „Was ist das denn?“ Und er hatte Zweifel, ob es möglich ist, in China deutsche Energieeffizienz-Standards für Gebäude durchzusetzen. Heute sagt er, das Verwaltungskomitee des Deutsch-Chinesischen Ökoparks habe mit der Entscheidung für das Passivhaus-Bauen nicht nur Weitsicht bewiesen, sondern auch Mut. „Wäre das Vorhaben gescheitert, hätte dies einen Gesichtverlust bedeutet.“ Gescheitert ist es nicht. Im Gegenteil. Der erste Passivhaus-Bau, das Passivhaus-Technikum, ist heute nicht nur ein Wahrzeichen des Ökoparks, es ist auch für andere Orte in China wegweisend.

„Wichtig war es, den richtigen Partner zu finden“, glaubt Han Fei. Das Darmstädter Passivhaus Institut mit Professor Wolfgang Feist an der Spitze sei das definitiv.

In Qingdao hat Han Fei Projektmanagement studiert. Danach zog es den Bauingenieur erst einmal nicht auf chinesische Baustellen, wo ihn, wie er sagt, „anstrengende Arbeit mit zu geringem Einkommen“ erwartete, sondern in die weite Welt. „Ich wollte etwas erleben.“ Er folgte einem Freund nach Deutschland, um dort weiter zu studieren und sein Wissen in Bereichen wie Bauphysik und -chemie sowie Städtebau und Verkehrsplanung zu vertiefen. In seiner

schwindigkeits-Eisenbahnstrecke zwischen Changsha und Guizhou, dem Teilabschnitt der Strecke Shanghai-Kunming, bei dessen Bau das Münchner Bau- und Planungsbüro Obermayer beraten hatte. Die Liebe hat Han Fei wieder zurück nach Qingdao gebracht, wo er im Ökopark zunächst für Verkehrsplanung zuständig war. Als dann für die zu gründende Passivhaus-Gesellschaft Mitarbeiter gesucht wurden, hat er sich beworben. „Das war eine interessante Herausforderung, eine neue Chance, die ich mir nicht entgehen lassen wollte.“

Wenn im kommenden Herbst der Umzug aus Qingdao ins Passivhaus ansteht, wird er diesen im wahrsten Sinne des Wortes zwischen Tür und Angel bewältigen. Denn im September fängt er beim „Passivhaus-Papst“ Wolfgang Feist eine Promotion an. „Mit 40 ziemlich spät“, scherzt Han Fei, der erzählt, den Professor im Rahmen des Passivhaus-Projektes schätzen gelernt zu haben. „Also habe ich mir gedacht: Bewirb' dich bei ihm für eine Promotion.“ Das hat geklappt. In den kommenden drei Jahren wird Han Fei zwischen Innsbruck und Qingdao pendeln, um an seiner Promotion zu arbeiten, in der er anhand der Passivhaus-Wohnungen im



Masterarbeit hat er nachgewiesen, dass Infrastrukturentwicklung und Umweltschutz sich nicht widersprechen müssen. Damit hat sich Han Fei dann auch beruflich befasst, unter anderem beim Bau der Hochge-

Ökopark untersuchen will, wie der Energieverbrauch weiter optimiert werden kann. Derzeit ist es etwa ein Drittel bis ein Viertel des Verbrauchs in herkömmlichen Gebäuden. ● pt

SGEFINDER

GEGRÜNDET
2013

UNSERE HANDELSPLATTFORM



SGEFINDER@sgugroup.com

SGEFINDER wurde 2013 gegründet, gehört zur Sino-German Ecopark Industrial Development Co., Ltd., einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Sino-German Ecopark United Group. Als Außenhandelsplattform importiert SGEFINDER deutsche und europäische Produkte und vertreibt diese in China, insbesondere Waren des täglichen Bedarfs, Kosmetika und Gesundheitsprodukte. Seit 2016 führen wir auch Autoimporte durch.

Unser Ziel: Ausbau des bilateralen Handels, Förderung der Kommunikation, Stärkung der Integration

Unser Prinzip: Den Bedürfnissen deutscher Unternehmen und chinesischer Kunden entsprechend Service in hoher Qualität



Tel.+86 532 86723567
www.sgefinder.com



Mitarbeiterbindung erfordert Kreativität der Personalchefs

Interview mit Carl-Ludwig Dörwald

Personal langfristig im Unternehmen zu halten, ist nach wie vor eine der großen Herausforderungen in China. Im Wettbewerb um immer höhere Gehälter mitzubieten, kann nicht die Lösung sein, meint der Mitgründer des chinesischen Versicherungsvermittlers Insupro, Carl-Ludwig Dörwald. Kreativere Lösungen müssen auf den Tisch.

Herr Dörwald, was ist die größte Herausforderung im Personalmanagement in China?

Die wichtigsten Mitarbeiter, die Schlüsselkräfte, langfristig an das Unternehmen zu binden. Dieser Herausforderung müssen sich Personalabteilungen stellen, egal, ob es ein chinesisches oder ein ausländisch investiertes Unternehmen ist.

Davon reden wir aber seit Jahren, ohne offenbar die richtige Lösung zu haben. Immer höhere Gehälter – das kann es doch auch nicht sein?

Die Personalkosten sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Wohin das führt, ist bereits auszumachen. Chinesische Unternehmen verlagern die Produktion nach Vietnam oder Kambodscha, weil dort das Einkommensniveau deutlich geringer ist. Oder schauen wir uns die Hongkonger Investoren an. Anfangs waren sie nur kurz hinter Grenze in Shenzhen. In den folgenden Jahren sind sie immer weiter ins Landesinnere gezogen, um der Gehaltsspirale zu entgegen. Entziehen können sie sich der Entwicklung aber nicht. Wenn es so weiter geht, wird China als Standort an Attraktivität verlieren. Wegen der hohen Personalkosten. Personalabteilungen sollten daher nicht den Wettlauf um höhere Gehälter befeuern, sondern kreative Ideen entwickeln, um Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden.

Was wäre denn kreativ?

Zwanzig Prozent mehr Gehalt zu bieten, ist es jedenfalls nicht. Denn für den Wettbewerber ist es ein Leichtes, noch ein Paar Prozent mehr draufzupacken. Dann ist der Mitarbeiter weg. Personalabteilungen sind gefordert, nach kostengünstigen, aber überzeugenden Ideen zu suchen. Betriebliche Altersversorgung böte sich dafür an.

Das müsste ja wohl ein „Sahnehäubchen“ sein. Denn immerhin hat sich das System der sozialen Absicherung in den vergangenen Jahren in China deutlich verbessert.

Wie überall auf der Welt, ist das chinesische Sozialversicherungssystem dazu geschaffen, eine Grundsicherung zu gewähren, und zwar landesweit auf demselben Niveau, ohne dabei Einkommensunterschiede zwischen beispielsweise Shanghai und Kashgar zu berücksichtigen. In den Metropolen sind aber die Kosten für die medizinische Versorgung höher. Wenn ein Unternehmen also seinen Mitarbeitern eine betriebsinterne Zusatzkrankenversicherung anbietet, kann es der Fluktuation entgegentreten. Die höheren Kosten zahlen sich dadurch aus, dass Mitarbeiter mit der Zusatzversicherung zum Beispiel in bessere Kliniken mit geringeren Wartezeiten gehen können, was Ausfallzeiten reduziert.

Grundsätzlich müssen Personalabteilungen kreativer werden, um die Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden. Und kreativ ist, wenn sie Angebote machen, die auf dem Markt nicht frei verfügbar sind und von denen im Endeffekt auch die Unternehmen selbst profitieren.

Sie empfehlen also einem Unternehmer, auch einem ausländischen, dafür zu sorgen, dass die soziale Absicherung seiner Mitarbeiter besser ist. Warum soll aber ein ausländischer Unternehmer etwas tun, was eigentlich Aufgabe des chinesischen Staates ist?

Private Zusatzversicherungen, etwa um im Fall der Fälle im Krankenhaus ein Einzelzimmer zu haben, kann ich überall auf der Welt kaufen. Das ist nicht typisch chinesisch.

Diese Versicherung schließen Sie in Deutschland aber privat ab.

Das stimmt. Die Frage ist aber, welchen Rahmen ein Staat vorgibt. Und das Unternehmen muss in diesem Rahmen handeln. Wenn ein Unternehmen daran interessiert ist, dass die Mitarbeiter bei Arztbesuchen nicht lange warten, muss es sich überlegen, wie es das ermöglichen kann. Eine private Zusatzversicherung, die eine bessere medizinische Behandlung erlaubt, ist die Lösung, die zudem geeignet ist, Mitarbeiter zu binden.

Sind ausländische Unternehmen eher dazu bereit, solche Maßnahmen zu ergreifen, als chinesische?

Es ist eher umgekehrt. Gerade die chinesischen IT-Unternehmen sind sehr kreativ, wenn es darum geht, innovative Ideen zu entwickeln, um die Mitarbeiter zu binden. Es ist zu spüren, dass für diese Unternehmen die Mitarbeiterbindung hohe Priorität hat, während ausländische Unternehmen, die in China investieren, zumindest in der Anfangsphase ganz andere Probleme zu lösen haben. Sie müssen die Produktion aufbauen und passende Mitarbeiter finden, sie müssen die Firmen registrieren und andere bürokratische Hürden überwinden. Da bleibt erst einmal wenig Zeit für Kreativität im Personalbereich.

Anders ist es, wenn das Unternehmen die Anfangsschwierigkeiten hinter sich hat. So haben wir für einen deutschen Chemiekonzern in China ein sogenanntes Cafeteria-System entwickelt. Das heißt, im intensiven Dialog mit den Mitarbeitern wurde deren Bedarf an zusätzlichen Leistungen ermittelt. Dann wurde ein Paket möglicher Leistungen geschnürt. Wie in einer Cafeteria können die Mitarbeiter wählen, welche sie im Rahmen eines festgelegten Budgets in Anspruch nehmen wollen. In diesem Paket können zusätzliche Krankenversicherungen oder eine Lebensversicherung oder ein Auto oder auch ein längerer Urlaub enthalten sein. Möglichkeiten gibt es viele.



Carl-Ludwig Dörwald:
„Kreativ ist, Angebote zu entwickeln, die auf dem Markt nicht verfügbar sind.“

www.insupro.net | cdoerwald@insupro.net

Von der sich verbesserten sozialen Absicherung in China profitieren insbesondere die Jüngeren, die nach wie vor einen großen Teil der „Last“ für Kranken- und Altersversorgung ihrer Eltern tragen müssen. Auch Chinas Gesellschaft altert und die Elterngeneration hat die Vorzüge einer privaten Krankenversicherung nicht genießen können. Die gab es einfach nicht.

Chinas Unternehmen aus der sogenannten „New Economy“ haben größtes Interesse, die Fluktuation gering zu halten und sind bereit, ungewohnte Wege einzuschlagen, um die Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden. Ein großer Internet-Konzern kam auf die Idee, den Mitarbeitern eine private Krankenversicherung für ihre Eltern anzubieten. Wir haben dafür ein System entwickelt, ein speziell für das Unternehmen entwickeltes Produkt, das es auf dem Markt nicht gibt.

Chinas IT-Firmen setzen inzwischen weltweit technologische Maßstäbe und tun dies jetzt auch bei sozialen Leistungen?

Wir stellen jedenfalls fest, dass in China Zusatzversicherungen einen immer wichtigeren Stellenwert haben. Insbesondere Krankenversicherungen. Für ein IT-Taxi-Unternehmen haben wir eine Zusatzkrankenversicherung für

die Mitarbeiter aufgebaut. Der Clou ist dabei die Abrechnung über eine APP. Die Bearbeitungszeit bei der Abrechnung wird damit verkürzt und es muss kein Papier hin- und hergeschoben werden. Das entlastet nicht nur die Personalabteilung, sondern bringt auch den Mitarbeitern Vorteile.

Wäre so etwas auch in Deutschland denkbar?

Eher nicht. Die Deutschen sind da weniger innovationsfreudig. Ich muss mir ja nur die Konsumenten anschauen. Chinesen „spielen“ eben doch lieber mit dem Smartphone als die Deutschen. ●

... mit Fritz Emrich

Habe mir die Pfalz nach Qingdao geholt

Wir treffen uns an einem heißen Nachmittag Anfang August. Fritz Emrich ist gerade aus der schönen Pfalz nach Qingdao, seine zweite Heimat, zurückgekehrt. Fast 30 Jahre lebt der Mann, dem seine sechs Jahrzehnte nicht anzusehen sind, in der Stadt und ist damit so etwas wie ein deutsches Qingdaoer „Urgestein“. Gibt es nach so vielen Jahren noch etwas, was er hier vermisst? Fritz Emrich überlegt. Erst sagt er: „Eigentlich nichts“. Dann überlegt er noch einmal: Die langen hellen und lauen Sommerabende vermisse er, an denen er mit Freunden gemütlich auf der Terrasse sitzen könne, um bei einem guten Glas Pfälzer Wein über Gott und die Welt zu plaudern. An einem Tag wie diesem, an dem gegen Abend noch mehr als 30 Grad bei fast unerträglich hoher Luftfeuchtigkeit über der Stadt flirren, nur zu verständlich.

Weinhandel als Hobby

Die Feststellung offenbart aber noch etwas anderes: Fritz Emrich ist ein Genussmensch. Er liebt seinen Pfälzer Wein. In China habe er ihn lange vermisst. Zwar seien die Chinesen in den vergangenen Jahren auch auf den Weingenuss gekommen, doch „trinkbarer Wein ist überteuert und unbezahlbar“, stellt der Weinkenner fest. Deshalb hat er sich vor fünf Jahren entschlossen, selber Wein zu importieren. Ein Hobby sei das, so Fritz Emrich, der hauptberuflich im Grafitgeschäft unterwegs ist und der IEA International Trading Qingdao Co., Ltd. als General Manager vorsteht. Mit einem halben Dutzend kleiner, aber feiner Weingüter in Deutschland und Österreich hat er inzwischen Verträge und vertreibt hier vorwiegend unter den europäischen Qingdaoern Wein, „den ich selbst trinke und für den ich nur so viel verlange, wie ich selbst zu bezahlen bereit wäre“.

Damit aber nicht genug. Vor vier Jahren hat Fritz Emrich auch noch *die* Tradition aus seiner Heimat in Chinas „Bierhauptstadt“ Qingdao gebracht. „Ich stamme aus Bad

Dürkheim“, erzählt er. Dort finde jährlich am zweiten oder dritten September-Wochenende der „Wurstmarkt“ statt, „das Weinfest der Weinfeste“. Die Arbeit erlaube es ihm selten, zu dieser Zeit nach Deutschland zu fliegen. „Also habe ich den ‚Wurstmarkt‘ hierher geholt.“ Zeitgleich zum „Wurstmarkt“ veranstaltet Fritz Emrich in „traumhafter Umgebung“ auf der Mole des Olympia-Jachthafens am Interconti-Hotel das



Fritz Emrich, 60, ist Geschäftsführer der IEA International Trading Qingdao Co., Ltd.

Qingdaoer Weinfest. Das „Who is Who“ der europäischen Community der Stadt versammelte sich dort, um gemeinsam mit chinesischen Partnern Pfälzer Stimmung zu genießen.

Bei seiner ganzen Schwärmerei für guten Wein, lässt sich kaum glauben, dass Fritz Emrich nur durch eine „Bier-Idee“ nach China gekommen ist. Beim Bund saß der junge Mann eines Tages mit Freunden bei einem Bier zusammen. Oder waren es mehr? „Die Kumpels wussten alle, was sie werden wollten, ich nicht.“ Als einer mehr aus Jux empfahl: „Dann lern‘ doch Chinesisch“, empfand Fritz Emrich das als gar nicht so schlechte Idee. Etwas exotisch zwar, aber durchaus interessant. Selbst die Warnung eines Professors, sich nicht einzubilden, nach dem Studium einen Job finden zu können, ließ ihn nicht davor zurückschrecken, sich in Heidelberg für ein Sinologie-Studium zu bewerben. Klassische Sinologie. Im Hauptfach. Schon damals war klar, Volkswirte, die fließend Chinesisch beherrschen, werden gebraucht, keine Sinologen, die Orakel-Knochen entziffern können. Als er

In Europa wird viel zu wenig gewürdigt, wie sich das Leben der einfachen Menschen in den vergangenen Jahren zum Positiven gewandelt hat.

dann das erste Mal nach China kam, 1982 war das, habe er den „Bärendienst“ des Chinesisch-Professors bemerkt: „Chinesisch haben wir ohne Töne gelernt. Daran habe ich heute noch zu knabbern.“

Ich weiß, was erreicht wurde

Im schicksalhaften Jahr 1989 ist Fritz Emrich mit dem Studium fertig geworden und fast schien sich zu bewahrheiten, was ihm prophezeit wurde. Der Zufall wollte, dass es anders kam. Über seinen Studenten-Job lernte er einen Experten kennen, der in einer der ärmsten Regionen der Provinz Shandong für die Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit ein Projekt zur Armutsbekämpfung leitete und dafür Enthusiasten brauchte, die bereit waren sich in die Tiefen

des chinesischen Landlebens zu begeben. „Ich habe die Chance ergriffen“, sagt Fritz Emrich und war damit der einzige unter seinen Kommilitonen, der nach dem Studium eine Arbeit gefunden hatte, die mit China zu tun hatte. Dass dies damals viele als „Verrat an westlichen Werten“ sahen, habe ihn nicht gestört. Er wollte arbeiten. Und er wollte dazu beitragen, dass es den Ärmsten der Armen besser geht. Nachdem das Projekt ausgelaufen war, bot sich Fritz Emrich die Chance in einem Joint Venture für Grafitproduktion. Sieben Jahre hat er das Unternehmen geleitet. Heute betreibt er „nur“ den Handel mit Graphit. Ein immer mehr an Bedeutung gewinnendes Geschäft sei dies, so der Manager, der darauf verweist, dass Graphit in der Autoindustrie zunehmend gefragt sei und mit der Entwicklung der Elektromobilität als Rohstoff wichtiger werde.

Das ist das Stichwort für eine nächste Frage. In der E-Mobilität ist China dabei, weltweit den Ton anzugeben. Warum sorgt das bei nicht wenigen Menschen in Europa für Unbehagen? Fritz Emrich ist sich nicht schlüssig, wie er darauf antworten soll. Nach dem Beitritt zur Welthandelsorganisation gab es eine weit verbreitete China-Euphorie. Mit den Olympischen Spielen 2008 setzte ein Umschwung ein. Dann die zunehmende Stärke chinesischer Unternehmen auf internationalen Märkten. Angst vor Konkurrenz aus dem „nach wie vor mysteriösen“ China, der biblischen „gelben Gefahr“? Vielleicht liege es ja daran, dass die Chinesen anders als die Deutschen viel offener für neue Entwicklungen sind. Das führe zu einem Tempo der Veränderungen, das er in Deutschland manchmal vermisse. „Wenn ich nach Hause in mein Dorf komme, sitzen dieselben Menschen immer noch an demselben Platz, und sie erzählen dasselbe“, stellt Fritz Emrich fest. „Es bewegt sich nicht viel.“

In China habe er dagegen miterlebt, wie sich eine Gesellschaft verändert hat und Millionen Menschen aus der Armut geholt wurden. In der Gegend, wo er nach dem Studium gearbeitet habe, hätten die Menschen drei Stunden zur Wasserstelle laufen müssen. „Zurück derselbe Weg, einen Kilometer hoch auf den Berg.“ Fritz Emrich fährt heute noch ab und zu an seine alte Wirkungsstätte und stellt fest, dass die Gegend nicht wiederzuerkennen sei. Und die Menschen dort, die Jungen vor allem, könnten sich auch nicht mehr vorstellen, welche Bitternis vor drei Jahrzehnten noch in ihrer Gegend geherrscht habe. „Für mich ist vor allem wichtig, was erreicht wurde“, meint Fritz Emrich, der feststellt, China werde in Europa zu oft kritisiert, ohne zu würdigen, wie sich das Leben des „kleinen Mannes“ verändert hat. „Bei uns stimmt schließlich auch nicht alles.“ ● Peter Tichauer



Die Zukunft liegt in der Automatisierung

Qingdaos Hafen setzt neue Maßstäbe im Umschlag

Als es im Mai des vergangenen Jahres eingeweiht wurde, war es das erste vollautomatische Hafenterminal in Asien. Am Qingdao Qianwan Container Terminal ist zu sehen, was „smart“ in der Logistik bedeutet. Damit setzt der 126 Jahre alte Hafen in der ostchinesischen Küstenstadt, der 2017 den weltweit achtgrößten Containerumschlag bilanzierte, Maßstäbe für die künftige Entwicklung.

Die Kulisse ist atemberaubend. Gewaltige Portalkräne, Tausende Container. Schiffe werden entladen. Lastzüge beladen. Elektrokarren und -gabelstapler bewegen sich geräuschlos hin und her. Menschen aber, Menschen sind nicht zu sehen. Das vor knapp eineinhalb Jahren eingeweihte Container-Terminal, das sich mit seinen 38 blauen Portalbrücken

von den anderen im Qingdaoer Hafen, in denen Rot dominiert, deutlich absetzt, ist das erste vollautomatisch operierende in Asien. Inzwischen ist es nicht mehr das einzige: In Shanghai wurde auch eins in Betrieb genommen, in Xiamen ebenso. Das sei allerdings nur halbautomatisch, so der Präsident und geschäftsführende Direktor der Qingdao Port Inter-



national Co., Ltd., Jian Guangjun, der für „sein“ Terminal in Anspruch nimmt, beim Umschlag am effizientesten zu sein.

Während an traditionellen Terminals pro Stunde rund 30 Standardcontainer bewegt werden, sind es am von der Qingdao New Qianwan Container Terminal Co., Ltd. (QQCTN) betriebenen vollautomatischen 45 Prozent mehr. Gelenkt wird alles aus einer großen Schaltzentrale hoch oben. An den Computern sitzen nur wenige Mitarbeiter, an einer Hand sind sie abzuzählen. „Wir sind nicht mehr wie an den traditionellen Terminals Wind und Wetter ausgesetzt“, sagt der stellvertretende Manager der Leitzentrale, Wang Chongshan, zufrieden und fügt hinzu, die Arbeit sei jetzt sicherer und leichter. Die Container werden im Prinzip nur noch mit der Computermaus bewegt – rund 300 TEU am Tag. „Wir wollen in diesem Jahr 1,2 Millionen TEU umschlagen“, erklärt der Manager – mit vergleichsweise 70 Prozent weniger Arbeitskräften. Ausgelegt ist das vollautomatisierte Terminal auf eine jährliche Umschlagskapazität von 5,2 Millionen TEU. Anlegen können die derzeit größten Containerschiffe der Welt mit Ladekapazitäten von bis zu 400.000 Tonnen.

Es geht aber nicht nur um das Beladen und Löschen der Fracht. Die ganze Logistik am Terminal ist automati-

siert, einschließlich der Kontrolle der Container auf Mängel. Und wenn an den traditionellen Kais bei aufziehenden Taifunen fast ein Tag harter Arbeit für die notwendigen Schutzmaßnahmen erforderlich gewesen sei, dauert es am vollautomatischen Terminal nur wenige Minuten. Wang Chongshan ist es noch wichtig darauf zu verweisen, dass das Terminal nicht nur automatisch, sondern auch „grün“ ist. Die eingesetzten Fahrzeuge sind alle elektrisch betrieben und werden über ein kabelloses System direkt beim Einsatz aufgeladen. All das seien chinesische Innovationen, eigene Patente, sagt QQCTN-Pressesprecherin Wang Fei nicht ohne Stolz. Die Krananlagen wurden von der Shanghaier Zhenhua Heavy Industry geliefert. Ganze dreieinhalb Jahre habe der Bau des Terminals gedauert, so Wang Fei. „Im Ausland dauern Projekte dieses Ausmaßes acht bis zehn Jahre“, fügt sie noch an und erklärt, ihr Unternehmen habe eine eigene Abteilung, in der kontinuierlich an Lösungen getüftelt werde, wie Prozesse weiter beschleunigt werden können. So auch der Bau des Terminals, in den laut Jian Guangjun mehr als drei Milliarden Yuan investiert wurden, knapp 380 Millionen Euro. Ein zweites mit zwei Liegeplätzen ist bereits in Planung. Die ersten



Container werden mit Computermaus und Joystick bewegt.

Baumaßnahmen sind schon angelaufen. Im Mai 2022 soll es eingeweiht werden.

Zukunft ohne Menschen?

Am vollautomatischen Terminal lässt sich die Zukunft erahnen. „Smart“, „intelligent“ – die Worte sind in aller Munde, ist von der wirtschaftlichen Zukunft die Rede. Werden aber wie am Qingdao New Qianwan Container Terminal 70 Prozent weniger Arbeitskräfte benötigt, stellt sich schon die Frage, ob der Mensch künftig in der Hafenlogistik überflüssig wird. Werden wir Häfen ohne Arbeiter haben? Jian Guangjun reagiert darauf mit einem herzlichen Lachen und sagt: „Die Automatisierung wird schließlich auch von Menschen gemacht.“ Und dann zerstreut er jede Befürchtung, im Qingdaoer Hafen könnten in den kommenden Jahren Arbeitskräfte im großen Umfang freigesetzt werden. Wer Prozesse automatisiere, sei noch nicht zwingend ‚smart‘, setzt der Präsident zu einer Erklärung an: „Um dem Begriff ‚smart‘ tatsächlich gerecht zu werden, müssen wir unseren Service verbessern, bessere Dienstleistungen anbieten, Probleme lösen.“ Ohne Menschen gehe das nicht, sagt Jian Guangjun, und skizziert eine Zielrichtung der künftigen

Entwicklung im Hafen: Es soll ein Dienstleistungshafen im wahrsten Sinne des Wortes werden. Dazu gehöre auch, eigene Erfahrungen international zu vermarkten, „hinaus in die Welt zu tragen“, etwa bei der Modernisierung des Hafens im norditalienischen Vado Ligure oder des Hafens von Abu Dhabi in den Emiraten.

Überhaupt gewinne Qingdaos Hafen, der über ein dichtverzweigtes Schienennetz an die eurasische Landbrücke angeschlossen ist, an Bedeutung. Wöchentlich verkehren derzeit vier bis fünf Ganzzüge zwischen Qingdao und Zentralasien. Dass der an Attraktivität zunehmende Güterverkehr auf der Schiene dem Hafen zur Ernst zu nehmenden Konkurrenz wird, glaubt Jian Guangjun aber nicht. „Jedenfalls nicht in naher Zukunft.“ Es folgt jedoch ein „Aber“ und der Hinweis, dass sich Qingdao durch ein gut ausgebautes System der multimodalen Logistik auszeichnet und damit von anderen Hafenstädten des Landes unterscheidet.

Nachdem die ostchinesische Küstenstadt im Juni dieses Jahres Gastgeber des Gipfels der Regierungschefs der Shanghai Cooperation Organization (SCO) war, hatte Chinas Staatspräsident Xi Jinping erklärt, Qingdao zu einem Zentrum für den Handel mit den SCO-Staaten zu machen. Jiang Guangjun zweifelt nicht daran, dass „sein“ Hafen davon profitieren werde und Qingdao damit bei der Wiederbelebung

der alten Seidenstraße zu Land und zur See eine noch größere Bedeutung bekommen wird. So spielt der Hafen an der pazifischen Westküste im Rohstoffhandel mit den ostasiatischen Nachbarn Japan und Korea eine wichtige Rolle. Für die Kohleprovinzen Shanxi und Shaanxi ist Qingdao beispielsweise das Tor zur Welt. Aber auch für Ningxia, Henan, Hebei und selbstverständlich die „Heimatprovinz“ Shandong. „Wir befinden uns im Herzen einer Region mit dem höchsten Wirtschaftswachstum in den vergangenen Jahren.“

Außenhandel dominiert

Der Universalhafen, den Jian Guangjun einen „Markenhafen“ nennt, der sich durch hohe Qualität beim Service und Effizienz von anderen Häfen dieser Welt unterscheidet, gehört zu den ältesten in China. 1892 wurde er von Deutschen angelegt, die dem chinesischen Kaiserreich das Gebiet an der Jiaozhou-Bucht als Pachtgebiet abgetrotzt haben – der heutige „Alte Hafen“ im Stadtgebiet von Qingdao. Zur Blüte gelangte der Hafen aber erst, als sich die vor 40 Jahren eingeleitete chinesische Reform- und Öffnungspolitik Mitte bis Ende der 1990er entlang der Küste vom Süden Richtung Norden zu bewegen begann. In den vergangenen 20 Jahren hat sich ähnlich wie die chinesische Wirtschaft auch Qingdaos Hafen rasant entwickelt. Heute gehört er zu den Top-10-Häfen der Welt, von denen acht in China liegen. Neben dem Container-Umschlag ist er vor allem für den Schüttgut-, Rohstoff- und Öl-Handel wichtig. Im vergangenen Jahr wurden laut Jian Guangjun im Hafen 510 Millionen Tonnen Schüttgut und 18,3 Millionen Standardcontainer umgeschlagen. Im Container-Verkehr ist Qingdao damit nach eigenen Angaben die Nummer sieben in der Welt. Die Lloyd's-Statistik sieht ihn an achter Position. Aber gemessen am Außenhandelsumschlag sei er der zweitwichtigste Hafen Chinas, „wobei bei uns 75 Prozent des Umschlags auf Exporte und Importe entfallen“. Kein anderer chinesischer Hafen hätte einen so großen Außenhandelsanteil, stellt Jian Guangjun fest. Lediglich der Umschlag von Kraftfahrzeugen stecke mit einigen Zehntausend 2017 noch in den „Kinderschuhen“.

Wer dieser Tage entlang des Hafens fährt, stellt fest, dass sich die Container bei den Logistikunternehmen links und rechts der Straße immer höher stapeln. Für den einen oder anderen Qingdaoer ist das kein gutes Zeichen. „Die Geschäfte laufen nicht so gut“, ist allenthalben zu hören. Ist das wirklich so? Sind das bereits die Auswirkungen des von



Top-Ten der Container-Häfen der Welt (in Mio. TEU)

	2017	2016	Veränderung in %
Shanghai	40,233	37,133	8,3
Singapur	33,667	30,904	8,9
Shenzhen	25,209	23,979	5,1
Ningbo-Zhoushan	24,607	21,560	14,1
Hongkong	20,770	19,813	4,8
Busan	20,493	19,456	5,3
Kanton	20,370	18858	8,0
<i>Qingdao</i>	<i>18,262</i>	<i>18,010</i>	<i>1,6</i>
Dubai	15,368	14,772	4,0
Tianjin	15,040	14,490	3,8

Quelle: Lloyd's List: One Hundred Ports 2018

Qingdao: Hafenumschlag in Zahlen (2017)

Container	18,3 Mio. TEU
Schüttgut	510,0 Mio. t
Erdöl und -produkte	510,0 Mio. t

Quelle: Hafen Qingdao

den USA angezettelten Handelskrieges mit China? Immerhin wickelt China gut 90 Prozent seines internationalen Handels auf dem Seewege ab. Jian Guangjun bleibt da eher gelassen und sagt: „Noch ist der Handelskrieg nicht ausgebrochen.“ Lenkten die Amerikaner aber nicht ein, werde es jeder Hafen zu spüren bekommen, auch der Qingdaoer. „Als Hafen und Anbieter von Logistik-Dienstleistungen haben wir aber keine Möglichkeiten, Gegenmaßnahmen zu ergreifen.“

Immerhin hat der Hafen-Direktor aus Qingdaoer Sicht noch eine gute Nachricht. Beim Containerumschlag haben die USA nur einen Anteil von sieben Prozent am Gesamtumschlag, wobei ein Drittel davon Importe aus den USA sind und zwei Drittel chinesische Ausfuhren dorthin. Auf den Europa-Handel entfallen 15 Prozent des Container-Umschlags und auf den Handel mit Südost- und Ostasien 20 Prozent. Jian Guangjun ist überzeugt, dass „China andere Handelspartner findet“, wenn die USA ausfallen. „Das europäische Potenzial ist noch nicht ausgeschöpft.“ ● *pt*

Foto: pt (linke Seite) | Hafen Qingdao (rechte Seite)

Es geht um das Ziel

Gespräch mit Lars Bolund und Luo Yonglun

Lösungen für das Älterwerden finden, das Leben im Alter nicht zur Qual werden zu lassen – das sind Anliegen der beiden Wissenschaftler Lars Bolund und Luo Yonglun. Der dänische Genwissenschaftler Lars Bolund hat im vergangenen September in Qingdao ein Institut für regenerative Medizin gegründet, Luo Yonglun leitet es. Beide sind überzeugt, dass Qingdao als Standort für Forschung und technologische Entwicklung in derselben Liga wie Peking oder Shenzhen spielt.

Herr Professor Bolund, warum haben Sie gerade hier im Deutsch-Chinesischen Ökopark ein Institut für regenerative Medizin gegründet?

Lars Bolund: Da muss ich etwas ausholen. Ich arbeite mit dem BGI schon seit der Gründung 1999 zusammen. Gegründet in Peking, hat sich das BGI über die Jahre zum weltweit größten Zentrum für Genforschung entwickelt. Aus ganz China gab es immer wieder Angebote, Niederlassungen zu gründen. 2007 wurde dann das Headquarter in Shenzhen angesiedelt.

Auch Qingdao hatte um das BGI geworben. Die Idee war, sich hier vor allem auf die Meeresbiologie und die maritime Genforschung zu konzentrieren.

Schon zuvor hatte ich an der Qingdaoer Universität für Ozeanografie Vorlesungen gehalten und ich fand, dass Qingdao nicht nur eine Stadt ist, in der es sich angenehm leben lässt. Die Verwaltung ist sehr agil und lässt keinen Zweifel aufkommen, hier ein internationales Umfeld für Forschung aufzubauen.

Also haben wir im BGI diskutiert, was wir hier neben der maritimen Genforschung und dem Aufbau der maritimen Genbank noch machen könnten. Die Qingdaoer waren an medizinischer Forschung interessiert, an pränataler Diagnostik zum Beispiel oder Entwicklungen zur Erkennung und Behandlung von Viruserkrankungen. Daher schlug ich vor, dass wir uns hier auf einen noch neuen Forschungsbereich, die regenerative Medizin, konzentrieren könnten. Denn die Technologie hat gerade ein Entwicklungsniveau erreicht, dass es möglich ist, Verfahren für die Erneuerung von Organen und Geweben zu entwickeln.

Die Qingdaoer Stadtverwaltung hat dies überzeugt und der Deutsch-Chinesische Ökopark war an einer entsprechenden Forschungseinrichtung interessiert. Für den

Ökopark spricht zudem, dass hier eine internationale Forschungslandschaft im Entstehen ist und von der Verwaltung gezielt gefördert wird. Wir haben Mitarbeiter aus den verschiedensten Ländern und arbeiten mit Instituten aus den unterschiedlichsten Ländern zusammen.

Dass die lokalen Behörden an einem Institut wie Ihrem Interesse haben und entsprechende Unterstützung bei der Ansiedlung gewähren, ist das eine. Sie brauchen aber auch qualifizierte Mitarbeiter. Hier in Qingdao.

Lars Bolund: In China gibt es genug talentierte Menschen, die ihr Wissen bei uns einbringen können und wollen.

Luo Yonglun: Es ist ja kein Geheimnis, dass Chinas Städte inzwischen um die besten Köpfe „kämpfen“. Überall werden Programme aufgelegt, um junge Talente zu unterstützen. Qingdao hat gegenüber vielen anderen Städten des Landes deutliche Vorteile.

Selbstverständlich ist Qingdao nicht Shenzhen mit der großen Konzentration von innovativen Unternehmen. Und es ist auch nicht Peking mit seiner Dichte an Forschungsinstituten. Qingdao bietet aber eine Lebensqualität, die es so kaum woanders gibt. Wir haben jedenfalls keine Probleme, gute Wissenschaftler für unser Institut zu finden, egal ob chinesische oder ausländische.

Lars Bolund: Selbstverständlich profitieren wir vom guten Namen des BGI in der Welt der Genforschung, wenn wir Wissenschaftler hierher holen. Ich betone aber auch immer wieder die Dynamik in diesem Industriegebiet, das immer internationaler wird und nicht mehr nur deutsch geprägt ist. Briten, Russen und andere haben hier Plattformen aufgebaut.

Luo Yonglun: Das Arbeitsumfeld ist das eine. Für junge Wissenschaftler wie ich, die eine Familie gründen wollen, ist aber auch wichtig, dass darüber hinaus die Bedingungen

stimmen. Wir brauchen Kindergärten, Schulen. Der Ökopark tut sehr viel, um den Alltag der Bewohner angenehmer zu machen.

Lars Bolund: Wir planen hier noch ein weiteres, ein Qingdao-Europa-Institut für Life Sciences. Damit wollen wir einerseits erreichen, dass noch mehr internationale Wissenschaftler hierherkommen. Auf der anderen Seite soll das Institut eine Basis für Promotionen werden, damit Doktoranden an europäischen Hochschulen die Möglichkeit haben, einen großen Teil ihrer Forschungsarbeit hier bei uns zu leisten.

an Hypertonie oder Diabetes. Wenn Sie richtig alt werden, bekommen Sie eine Krankheit nach der anderen. Inzwischen sind chronische Erkrankungen im hohen Alter die häufigste Todesursache. Das ist heute in allen Ländern eine gewaltige Herausforderung.

Luo Yonglun: Genau so ist es. Fehlfunktionen von einzelnen Organen sind ja kein nationales Problem. Deshalb arbeiten wir auch mit Instituten auf der ganzen Welt zusammen. So führen wir mit Wissenschaftlern aus Harvard Testreihen an Schweinen durch, um Schlussfolgerungen für die Fehlfunktionen von Organen und für deren Behandlungen zu ziehen.



Lars Bolund (rechts) hat im Deutsch-Chinesischen Ökopark Qingdao das BGI – Lars Bolund Institute of Regenerative Medicine gegründet. Luo Yonglun ist Direktor des Instituts. alun@biomed.au.dk bolund@biomed.au.dk

Betreiben Sie hier Forschung für China oder für die Welt?

Lars Bolund: Für die Welt. Ganz klar für die Welt. Was wir hier erforschen, ist von allgemeinem Interesse – für Chinesen, für Deutsche oder für Dänen. Für alle. Die Menschen werden immer älter und haben mit Krankheiten zu kämpfen, für deren Behandlung es bisher noch keine effektiven Methoden gibt. Denken Sie allein an die Demenz. Denken Sie

Je stärker China wirtschaftlich und technologisch wird, desto größer scheint in Europa die Skepsis gegenüber allem, was aus China kommt. Sie sagen, hier für die Welt zu forschen. Wie werden aber beispielsweise in Europa Forschungsergebnisse made in Qingdao, made in China aufgenommen?

Luo Yonglun: Wie gesagt, wir sind hier ein internationales Forschungsteam. Und wir arbeiten mit Forschern im Ausland



zusammen, mit Wissenschaftlern in Deutschland, Schweden, Belgien. Mit dänischen Kollegen, mit italienischen und sogar mit ungarischen. Da ist es doch logisch, dass unsere Forschungsergebnisse nicht nur China, sondern der Welt gehören. **Lars Bolund:** Es stimmt schon, in Europa sind viele Menschen gegenüber China skeptisch. Dafür gibt es aber keinen Grund. Wir sollten im Gegenteil froh sein, dass China zum weltweiten Wachstum und zum globalem Wohlstand beiträgt.

Um aber auf die Wissenschaft zurückzukommen: Unter den Wissenschaftlern gibt es diese Skepsis nicht. Wir arbeiten alle zusammen, um die Welt besser zu machen.

Wissenschaftliche Ergebnisse werden die Welt aber nur besser machen, wenn sie in die Produktion überführt werden. Was sagen die Konsumenten, wenn das Präparat in China entwickelt wurde, selbst wenn es noch so gut ist?

Lars Bolund: Ich glaube, das ist eine Frage des Marketings. Im BGI werden wir dabei immer besser. Vor allem muss klar werden, was für uns von Anfang an selbstverständlich ist: Wir werden hier multinationale Forschungsergebnisse haben, und die gehören allen.

Hier wird viel in den Aufbau der Forschungslandschaft investiert. Insititute brauchen aber auch Firmen, um Forschungsergebnisse in die Produktion überführen zu können, möglichst in der Nähe. Welches Potenzial sehen Sie dafür hier?

Luo Yonglun: Wissen Sie, was mich in Boston, wo ich ei-

nige Zeit geforscht habe, begeistert hat? Die Anzahl von Start-up-Unternehmen. Ich habe zuvor noch keinen Ort mit solch einer Konzentration von Start-ups gesehen.

Unsere Entwicklungen sollen der Menschheit helfen. Es ist also unerlässlich, auch Möglichkeiten zu haben, mit Unternehmen gemeinsam die Ergebnisse unserer Arbeit in Technologien „zu übersetzen“. Das fehlt hier noch. Langfristig reicht es nicht aus, allein für Forscher attraktiv zu sein. Wir brauchen hier ein Umfeld, das Jungunternehmer anzieht.

Lars Bolund: Deshalb suchen wir hier auch Vertragspartner. Luo Yonglun hat die Versuche an Schweinen erwähnt. Gerade für die genetische Forschung sind sie besser als Ratten oder Mäuse geeignet. In der regenerativen Medizin lässt es sich besser an einem Tier forschen, das größer ist und länger lebt, so dass die Veränderungen über Jahre verfolgt werden können. Wir wären also daran interessiert, mit Bauern hier in der Region zusammenzuarbeiten und entsprechende Versuchsanlagen aufzubauen.

Selbstverständlich suchen wir auch den Kontakt zu den großen Pharmakonzernen, die alle in China Niederlassungen haben. Nicht zu vergessen, dass in China klinische Tests günstiger als in Europa durchgeführt werden können.

Glauben Sie, dass der Ökopark ein Ort ist, an den es Jungunternehmer zieht?

Luo Yonglun: Warum nicht? Hier gibt es schon eine ganze Reihe großer Unternehmen, die kleinen, innovativen fehlen

Die Menschen in diesem Teil der Welt sind risikofreudiger. Oder besser gesagt: Sie sind für Neues offener. Das heißt aber nicht, dass hier nicht auch ethische Fragen in der Forschung eine Rolle spielen. Die Diskussion ist aber weniger aufgeheizt als in Europa.

noch, etwa in der Software-Entwicklung. Ein Industrie-Inkubator im großen Stile entsteht ja nicht über Nacht.

Lars Bolund: Uns ist klar, dass Technologie-Unternehmen für Betreiber von Gewerbeparks zunächst attraktiver sind. Ohne Biologie wird es aber keine Zukunft geben. Gerade für die Meeresbiologie sind hier die Bedingungen phantastisch. So sollte es auch für die Medizin sein, vor allem die regenerative, die zweifelsfrei die Zukunft revolutionieren wird. Deshalb wünsche ich mir hier mehr Life-Science-Unternehmen.

Luo Yonglun: Damit das hier zu einem tatsächlichen Business-Hub wird, müssen von zwei Seiten Impulse kommen – von außen und von innen.

Lars Bolund: Und Netzwerke müssen wachsen.

Luo Yonglun: Ich habe keinen Zweifel, dass der Ökopark ein boomendes Gewerbegebiet wird. Hier wird eine sehr nachhaltige Strategie verfolgt, indem nicht gleich auf „Groß“, sondern auf eine allmähliche Entwicklung gesetzt wird.

Lars Bolund: Zudem ist es in China einfacher als in Europa, mit einer neuen Idee ein Geschäft aufzubauen. Auch in der Pharmaindustrie.

Luo Yonglun: Wir selbst sind ja noch in der absoluten Anfangsphase unserer Entwicklungen und vorwiegend mit Grundlagenforschung beschäftigt. In anderen Bereichen des BGI gibt es aber schon Initiativen für Unternehmensgründungen. Und was unsere Forschungen an Schweinen betrifft, denken wir an ein Schweinezucht-Start-up, um unsere Entwicklungen testen zu können.

Sie sagen, hier sei es einfacher ein Geschäft aufzubauen als in Europa. Wer ein Start-up gründet, braucht Geld. Sehen Sie hier bessere Möglichkeiten, beispielsweise Venture Capital zu finden?

Lars Bolund: Ja, das glaube ich. Aus Erfahrung weiß ich, wie schwierig es in Dänemark ist, für Neugründungen das notwendige Kapital zu bekommen. Wir überlegen jetzt, ob wir nicht einige unserer dänischen Aktivitäten nach Qingdao verlagern, weil wir sie hier leichter finanzieren können. Zudem lässt sich hier dasselbe billiger und möglicherweise auch besser machen.

Wie sieht es mit dem Schutz geistigen Eigentums aus? China hat in den vergangenen Jahren viel getan, um geistige Eigentumsrechte besser zu schützen und zu verteidigen. Dennoch bleibt der Schutz geistigen Eigentums ein Dauerbrenner in der Diskussion, und das nicht nur für ausländische Unternehmen. Ist es sicher, in China zu forschen?

Luo Yonglun: Ja, selbstverständlich. Chinas gesetzlicher Rahmen im Bereich des Schutzes geistigen Eigentums entspricht doch internationalen Standards. Wir müssen unsererseits ja auch nachweisen, dass wir über die Rechte verfügen, Patente und Lizenzen zu nutzen.

Lars Bolund: Wissenschaftler sind eher weniger darin geübt, Patente zu beantragen, und müssen sich auf entsprechende Dienstleister verlassen. Grundsätzlich ist der Schutz geistigen Eigentums aber nicht nur ein chinesisches Problem. Überall auf der Welt gibt es „schwarze Schafe“, auch bei uns in Dänemark.

Eine letzte Frage. Beim Themen wie „Genforschung“ oder „pränatale Diagnostik“ leuchten in Europa oft die Alarmglocken. Können Sie hier auf Gebieten forschen, in denen es Ihnen in Europa nicht möglich wäre.

Lars Bolund: Darum geht es gar nicht. Ja, die Menschen in diesem Teil der Welt sind risikofreudiger. Oder besser gesagt: Sie sind für Neues offener. Möglicherweise haben sie auch keine andere Wahl. Grundsätzlich ist es aber so, dass die Ethik-Debatten bei der Genforschung in Deutschland besonders heftig sind. In Dänemark ist das nicht der Fall. In China noch weniger, was auch damit begründet ist, dass es hier keine Kirche, keine Religion gibt, auf die sich eine solche Debatte stützen könnte. Das heißt aber nicht, dass hier nicht auch ethische Fragen in der Forschung eine Rolle spielen. Nur sind die Diskussionen weniger aufgeheizt. Es geht um das Ziel. ●

Mit Lars Bolund und Luo Yonglun sprach Peter Tichauer



Passivhaus demokratisieren

Eher mit Wohlfühlen als mit Energiesparen werben

Umweltschutz, Energiesparen, Ressourcenschutz – all das sind Schwerpunkte in der chinesischen Wirtschaftsstrategie. Passiv- beziehungsweise Niedrigenergie-Häuser sind ein Teil dieser Strategie. Die Freiburger WFP-Architekten bauen im Deutsch-Chinesischen Ökopark den zweiten Bauabschnitt einer 130.000 Quadratmeter großen Passivhausiedlung. Soll das Passivhaus in China eine Zukunft haben, muss es „demokratisiert“ werden.

Ende Juni im Deutsch-Chinesischen Ökopark. Die Sonne zeigt sich von ihrer besten Seite. Selbstverständlich. Denn es ist wieder ein großer Tag: Am Vorabend der Tagung des internationalen Beratergremiums wird der Grundstein für den zweiten Bauabschnitt der Passivhaus-Siedlung gelegt. 60.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche. Ende die-

ses Jahres soll das Untergeschoss stehen, zwei Jahre später werden die 380 Wohnungen, der Kindergarten und die Räume für die begleitende Infrastruktur wie kleine Geschäfte und Imbiss-Stuben bezugsfertig sein, so der Plan. Die Passivhaus-Siedlung wird dann eine Bruttogeschossfläche von rund 130.000 Quadratmetern haben. Während der zweite

Bauabschnitt vom Freiburger Büro WFP Architekten realisiert wird, zeichnet für den ersten ein einheimisches Architekten-Team verantwortlich. „Es wird spannend zu vergleichen, welche Unterschiede es gibt“, meint beispielsweise Kerstin Kaehler, die Geschäftsführerin des German Enterprise Centres Qingdao, deren Büro nur einen Katzensprung von der neuen Siedlung entfernt liegt.

Die im Ökopark entstehende Passivhaus-Siedlung ist die derzeit größte in China. Für WFP sind die 60.000 Quadratmeter das erste selbst investierte und im Ausland realisierte Passivhaus-Vorhaben. Aus deutscher Sicht sei das ein „großes Projekt“, meint Sven Ring, der in Qingdao die planerischen Fäden für den Bau in der Hand hält. „Aus chinesischer ist es aber eher ein kleines Vorhaben“, relativiert er und verweist unter anderem auf eine geplante Siedlung in Gaobeidian bei Peking, die dreimal größer werden soll. Hier aber drehen sich die Baukräne, von hieraus soll der Siegeszug des Passivbaus in China beginnen, so jedenfalls der Anspruch des Ökoparks.

Sven Ring bezeichnet sich selbst als „Überzeugungstäter“, der vor etwa sechs Jahren mit dem Passivbauen in Berührung kam und seitdem ganz bewusst auf das „Pferd“ Passivhaus setzt. Er sagt, ihm gehe es nicht darum, sich mit extravaganten Bauten in den Almanachen der Architektur einen Platz zu sichern. Sein Anspruch ist es, den Menschen ein angenehmes Umfeld zu schaffen und dabei zwischen Gebäuden und der Natur eine Verbindung herzustellen. Dazu gehöre unter anderem nachwachsende Rohstoffe einzusetzen – etwa Holz für Fassaden oder Zellulosedämmung, einem Recyclingmaterial aus Altpapier. Dazu gehöre aber auch, Häuser zu entwerfen, die wirtschaftlich realisierbar sind und bei optimierten Energie- und Ressourceneinsatz ein angenehmes Wohn- oder Arbeitsklima schaffen. Das ist Sven Rings Verständnis von einem „smarten Gebäude“. „Da kommt es auf Details und Bauqualität an“, meint der Architekt. Das erfordere mehr Kreativität als beim Entwerfen expressiver Formen notwendig ist, die er durchaus nicht ablehnt, „wenn sie funktional sind und räumliche oder andere Qualitäten unterstützen“.

Statt blind zu bauen, sich den Gewohnheiten anpassen

Energieeffizienz ist ein Thema, das sich der Ökopark auf die Fahnen geschrieben hat. Sven Ring ist davon überzeugt, dass das Passivhaus von hieraus durchaus einen chinesischen Siegeszug starten kann. Trotz höherer Kosten. Beim ersten



Passivhaus-Vorhaben im Deutsch-Chinesischen Ökopark: Fakten

- **Juli 2014:** Deutschland und China haben vereinbart, den Deutsch-Chinesischen Ökopark zu einer Basis für die Entwicklung des Passivhaus-Bauens in China zu machen.
- **August 2016:** Fertigstellung des Passivhaus-Technikzentrums mit einer Bruttogeschossfläche von 11.000 Quadratmetern auf sechs Etagen. Experten aus Deutschland und China haben in den Folgemonaten die Gebäudesteuerung optimiert, um den Energieverbrauch und die Emissionen zu reduzieren. Vergleichende Messungen für die Heizperioden 2016-2017 und 2017-2018 haben gezeigt, dass 2017-2018 88.736,78 kWh Energie eingespart und 30.170,44 Kilogramm weniger Emissionen erzeugt wurden. Im Vergleich zu gewöhnlichen Gebäuden werden nur 20 Prozent des Energiebedarfs benötigt. Damit können jährlich 1,3 Millionen kWh eingespart und die CO₂-Emissionen um 664 Tonnen reduziert.
- **Juni 2017:** Baubeginn für eine Passivhaus-Siedlung im Deutsch-Chinesischen Ökopark. Das Quartier wird eine Gesamt-Bruttogeschossfläche von 130.000 Quadratmetern haben und damit das bisher größte Passivhaus-Wohnviertel in China sein. Berechnungen gehen davon aus, dass in dem Quartier gegenüber herkömmlichen Wohnhäusern jährlich rund 10,43 Millionen kWh Strom eingespart und die CO₂-Emissionen um rund 3.200 Tonnen reduziert werden können.

Für den zweiten Bauabschnitt der Passivhaus-Siedlung (60.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche), der unter Federführung von WFP Architekten gebaut wird, wurde im Juni 2018 der Grundstein gelegt. 2020 sollen die 380 Wohnungen, der Kindergarten und ergänzende kommerzielle Infrastruktur bezugsfertig sein.



Mit nachwachsenden Rohstoffen als Baumaterialien eine Verbindung zwischen Gebäude und Natur herstellen.

Bauabschnitt der Passivhaus-Siedlung seien die Quadratmeterpreise schneller gestiegen als die Etagen. „Und trotzdem sind die Wohnungen schon alle verkauft“, so Sven Ring, der nicht glaubt, dass allein das Argument des Energieeinsparens bei den chinesischen Käufern zieht. „Dazu sind die Strompreise noch zu niedrig“, sagt Sven Ring und ergänzt: „Wir verkaufen mit den Argumenten ‚Komfort‘ und ‚Gesundheit‘.“ Das Neue, das Innovative überzeugt, und die Qualität der Häuser, die Voraussetzung dafür ist, dass sie dem „Passiv-Standard“ entsprechen. „Es mag durchaus noch Bauherren geben, denen das ‚schnelle Geld‘ wichtiger ist, gerade in den Städten der zweiten oder dritten Reihe“, sagt der Architekt, „der Anspruch an Bauqualität nimmt aber bei Wohneigentümern zu.“ Dabei müsse er beim Entwerfen der Gebäude durchaus auch Kompromisse eingehen. „Demokratisieren“ nennt es Sven Ring, es also für „Jedermann“ (老百姓) annehmbar machen. Die WFP-Planer hätten die Häuser in der Passivhaus-Siedlung gern mit einer zentralen Klima- und Heizlösungen ausgestattet. Sie mussten sich aber dem Argument beugen, dass Chinesen es gewohnt seien, „einen ‚Kasten‘ für die Kühlung vor dem Fenster zu haben“. Also wurden – schweren Herzens – entsprechende Löcher für die Installation in den Fassaden eingeplant, was zusätzliche Isolationen notwendig macht, um dem Prädikat „passiv“ gerecht zu werden.

Gewohnheiten müssen „über Bord“ geworfen werden. Ausreichend Durchzug (通风 tongfeng) ist für Chinesen beispielsweise ein Wohlfühlfaktor in der Wohnung. Da unterscheiden sie sich eigentlich gar nicht so sehr von den

Deutschen, die auch gern lüften. „Nur ist das im Passivhaus gar nicht mehr notwendig. Frische Luft ist schon da, und die Räume sind angenehmen temperiert. Konstant.“ Die Herausforderung sei allerdings, für ein qualifiziertes Gebäudemanagement zu sorgen, das fähig ist, die Funktion der Installation sicherzustellen. Das sei insbesondere bei zentralen Lüftungsanlagen von Bedeutung.

Noch sei die Passivhaus-Gemeinde eher ein „Fan-Club“, „doch Chinas Regierung will schon in zwei Jahren landesweit Niedrigenergie-Standards für Gebäude durchsetzen“. Gute Aussichten für das Passivhaus. Sven Ring stellt allerdings fest, dass sich zu viele „Player“ in China tummeln und jeder von ihnen versuche, seinen eigenen Standard als Nonplusultra durchzusetzen. Je nach Region und Kooperationspartner sind es etwa die DENA oder die DGNB aus Deutschland, die das Sagen haben, das Darmstädter Passivhaus Institut oder die amerikanische LEED-Norm des U.S. Green Building Councils. „Wir sollten uns aber Gedanken darüber machen, was China mit den vielen unterschiedlichen klimatischen Bedingungen braucht“, ist der Architekt überzeugt, der dafür plädiert, in China keinen Wettstreit um die „wahre Lehre“ zu führen, sondern „einen internationalen Standard zu entwickeln, der flexibel auf die konkreten Bedingungen angepasst werden kann“. Gebraucht würden Kennwerte. Wie sie erreicht werden, sollte den Bauherren und ihrem innovativen Denken überlassen werden. Sie müssten sich jedoch auf eine Bauzulieferindustrie stützen können, für die Energieeffizienz nicht nur leere Worte sind. ● pt

Moritz Scharbatke / Christoph Mingtao Shi

Auf neue Kundengruppe vorbereiten

Chinesische Immobilieninvestoren in Deutschland

China ist im Begriff, im internationalen Immobilienmarkt eine größere Rolle zu spielen. Das zeigt sich auch immer mehr in deutschen Städten. Aktuellen Statistiken zufolge stammt inzwischen das Gros der asiatischen Investitionen in den deutschen Immobilienmarkt aus China. Auf diesen Trend sollten sich die im deutschen Markt aktiven Immobiliengesellschaften einstellen.

Das Jahr 2008 war durch eine internationale Finanzkrise gekennzeichnet, die weltweit zu einem historischen Tiefpunkt in den Transaktionsaktivitäten auf dem Immobilienmarkt führte. In den Folgejahren erholte sich der Markt nur schrittweise. Ähnlich war die Situation in Deutschland. Wie der Immobilienmarktbericht 2017 der Gutachterausschüsse der Bundesrepublik Deutschland zusammenfasst, hat das Transaktionsvolumen in Deutschland erst 2013 wieder das Niveau vor der Krise überstiegen.

Die derzeit stabile wirtschaftliche Lage in Deutschland lässt vermuten, dass auch weiterhin mit hoher Transaktionsaktivität zu rechnen ist. Gleichzeitig ist eine zunehmende Beteiligung ausländischer Investoren zu beobachten. Seit jüngster Zeit auch chinesischer. Das spiegelt auch die Berichterstattung in deutschen Medien wider. Während 2013 nur zwei themenbezogene Artikel zu finden waren, wächst die Zahl der relevanten Berichte 2016 und 2017 auf sieben Artikel pro Jahr. Bei den chinesischen Investitionen in den Immobilienmarkt handelt es sich um eine junge Marktentwicklung, die in der Sekundärliteratur bisher kaum behandelt worden ist.

Gemäß dem vom internationalen Immobiliendienstleister Jones Lang LaSalle veröffentlichten Investmentmarktüberblick für das 4. Quartal 2017 haben asiatische Investoren ihren Anteil am Transaktionsvolumen auf dem deutschen Immobilienmarkt in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut. Mittlerweile sind es rund zehn Prozent des gesamten Transaktionsvolumens. Einer im Oktober 2017 veröffentlichten Mitteilung des internationalen

Immobiliendienstleisters Colliers zufolge, stammt dabei das meiste in Deutschland investierte Kapital des asiatischen Raums aus China.

Ausprägung chinesischer Immobilieninvestoren

Bei den chinesischen Immobilieninvestitionen lassen sich zwei Hauptarten ausmachen: Einerseits investieren institutionelle Investoren wie Versicherungsgesellschaften oder Fonds im großen Umfang, andererseits Privatpersonen, die eher vereinzelt Immobilien kaufen.

- Auf institutionelle Investoren entfällt das Gros chinesischer Transaktionen in Deutschland. Dies bestätigt eine Merics-Studie zu chinesische Direktinvestitionen in Deutschland und Europa aus dem Jahr 2015. Demnach werden mehr als 60 Prozent der chinesischen Investitionen in Deutschland von Firmen getätigt, die sich zu mindestens 20 Prozent in Staatsbesitz befinden.

Es verwundert nicht, dass die bisher größte Transaktion auf institutioneller Seite im Immobiliensektor vom Staatsfonds China Investment Corporation (CIC) stammt, der einem Bericht der Nachrichtenagentur Haufe zufolge 2016 größter Anteilseigner eines Immobilienfonds wurde, der ein deutsches Wohnungsportfolio mit etwa 16.000 Wohnungen gekauft hat.

Die genannte Merics-Studie verweist darauf, dass Immobilien bereits den vierten Platz unter den

BRANCHEN & UNTERNEHMEN

Wirtschaftszweigen einnehmen, in die Chinesen investieren. Dieser Sektor habe in den vergangenen Jahren stark an Bedeutung gewonnen.

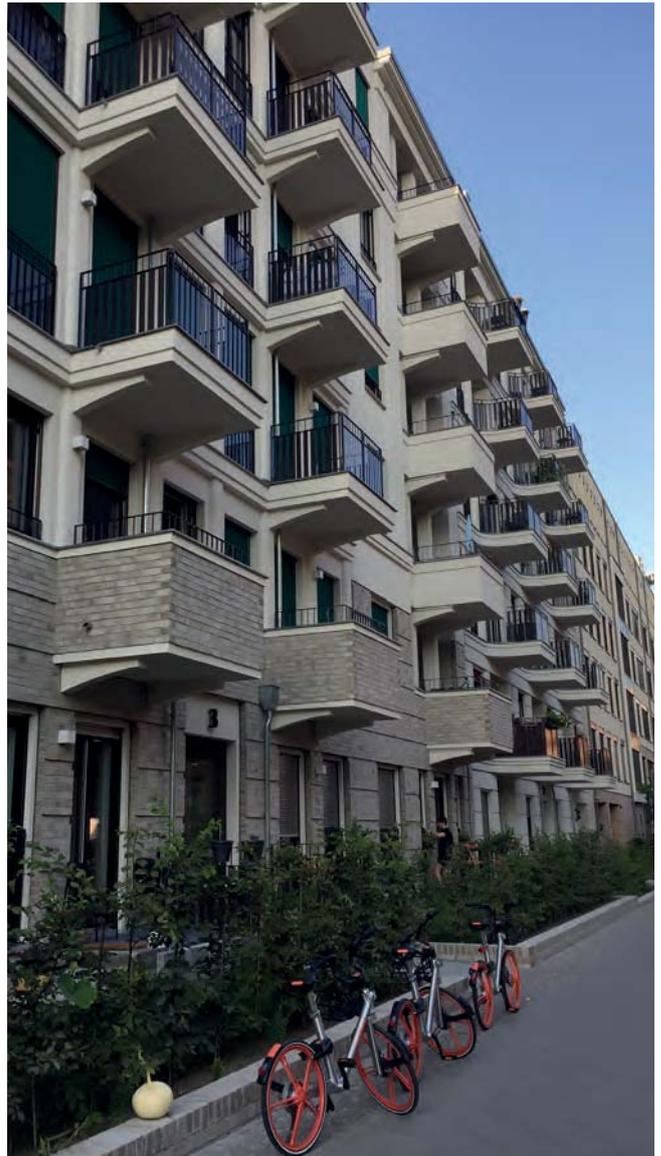
- Gleichzeitig ist auch die Zahl der von chinesischen Privat-Investoren gekauften Wohnungen gestiegen. Nach Aussage eines auf Frankfurt am Main und Berlin spezialisierten Maklers, der hochwertige Wohnimmobilien vermittelt, habe sich allein in Frankfurt am Main von 2015 bis 2016 die Zahl der chinesischen Immobilienkäufe auf 1.000 verdoppelt.

Hauptgründe für diese Entwicklung

Zunächst kann festgehalten werden, dass es keine Markteintrittsbarrieren gibt: In Deutschland kann jede natürliche und jede juristische Person eine Immobilie erwerben. Des Weiteren ist der Wohlstand in China durch die wirtschaftliche Öffnung des Landes in enormer Geschwindigkeit gewachsen. Versicherungsgesellschaften können aber dank Abbau staatlicher Beschränkungen erst seit 2013 im Ausland investieren, um das von ihnen verwaltete Vermögen risikodiversifiziert und wertstabil anzulegen.

Ähnlich verhalten sich Privatanleger. Mangelnde Transparenz bei Unternehmen und daraus resultierendes verhaltenes Vertrauen in chinesische Aktien führen dazu, dass Chinas Privatinvestoren sichere Anlagemöglichkeiten im Ausland suchen. Hinzu kommt, dass die Preissteigerungen beim Erwerb von Wohneigentum in chinesischen Metropolen Anzeichen von Überbewertung zeigen, auf die ein Preisverfall folgen könnte, wie auf China spezialisierte Unternehmensberatungen einschätzen.

Als Orientierungshilfe für Investitionsmöglichkeiten im Ausland hat die Chinesische Akademie der Gesellschaftswissenschaften (CASS) Deutschland im Jahr 2013 unter anderem aufgrund seiner hohen Wirtschaftsleistung und guten Infrastruktur als sicheres Investitionsziel für China erklärt. Im globalen Vergleich der durchschnittlichen Kaufpreise für Eigentumswohnungen wird deutlich, warum Chinesen deutsche Immobilienpreise erschwinglich empfinden: In Hongkong sind die Eigentumspreise etwa viermal so hoch wie in Frankfurt am Main. Zudem zählt Deutschland laut einer deutschen Bildungssystemanalyse des DAAD mit Platz neun im Jahr 2017 zu den Top-10 der beliebtesten Auslandsstudienziele der Chinesen. Somit treten auch Eltern gut situerter Familien als Käufergruppe auf, die für das Auslandsstudium ihrer Kinder Wohneigentum in Deutschland erwerben. Diese



bevorzugen kleine Wohnungen mit ein oder zwei Zimmern in deutschen Großstädten.

Ausblick

Schon heute machen chinesische Investoren an den „nur“ zehn Prozent des Transaktionsvolumens aus dem asiatischen Raum den größten Anteil am deutschen Immobilienmarkt aus. Die soziodemografische und ökonomische Entwicklung Chinas in Verbindung mit den deutschen Immobilienmarktberichten deutet darauf hin, dass in den kommenden zehn Jahren von einer weiteren Zunahme der Transaktionsaktivitäten chinesischer Immobilieninvestoren auf dem deutschen Markt auszugehen ist und sich deren Präsenz weiter verstärken wird.



Immobilienunternehmen sollten ihre auf diese wachsende Kundengruppe bezogenen Kompetenzen ausbauen, um davon zu profitieren. Aufgeschlossenheit gegenüber internationalen Kunden sollte Grundlage der Unternehmenskultur sein. Mitarbeiter sollten interkulturell geschult werden, damit sie mit den Besonderheiten der chinesischen Verhaltensweisen im Alltags- und Geschäftsleben erfolgreich umgehen können, und wenigstens gute Englischkenntnisse haben. Formulare, Inserate oder Angebote sollten mindestens in englischer Sprache vorbereitet sein.

Nach bisheriger Marktlage überwiegt aus immobilienwirtschaftlicher Sicht eine positive Wahrnehmung der chinesischen Investoren, die als wachsende Käuferschicht als Chance gesehen werden. Eine mögliche Unsicherheit dieser jungen Marktentwicklung besteht darin, dass die Aktivitäten von der politischen Ausrichtung und Unterstützung Chinas

abhängen. Sollte China vom bisher eingeschlagenen Weg der wirtschaftlichen Öffnung abrücken, würde dies die positive Entwicklung der vergangenen Jahre beeinflussen. ●

Moritz Scharbatke

ist Consultant im Retail Asset Management Leasing bei der Jones Lang LaSalle Retail Asset Management GmbH, Berlin.
moritz.scharbatke@eu.jll.com

Christoph Mingtao Shi

forscht auf dem Fachgebiet „Internationales Management“ mit Schwerpunkt China. Er leitet den Masterstudiengang „Wirtschaftswissenschaften“ an der bbw Hochschule Berlin und betreut Forschungsseminare an der Technischen Universität Berlin.
christoph.mingtao.shi@bbw-hochschule.de



Kunstaktion: 40. Jahre Reform- und Öffnungspolitik

Vierzig namhafte Maler aus ganz China und Hongkong. Vierzig schwarze Pianos. Aus Anlass des 40. Jahrestages der chinesischen Reform- und Öffnungspolitik haben 40 Maler 40 Klaviere in Kunstwerke verwandelt, in denen sie zum Ausdruck bringen, was für sie ganz persönlich 40 Jahre Reformen

bedeuten. Da ist die beeindruckende Kulisse von Pudong zu sehen, dem Symbol des chinesischen Wandels schlechthin. Da ist auch die Landschaft vor den Küsten Qingdaos zu sehen, in Schwarz und Grau – einem traditionellem chinesischem Tuschbild nachempfunden.

Nicht wenige der 40 Künstler greifen auf die traditionelle chinesische Malkunst

zurück und schließen einen Bogen zur modernen Malerei – auch das ist ein Symbol der Öffnung. Reine Landschaften spiegeln den Wunsch nach einer sauberen Umwelt wider, die in den ersten Jahren der Reformpolitik im Streben nach schnellem Wachstum zu oft vernachlässigt wurde.

Die Klaviere werden in einem Museum im Ökopark ausgestellt.

Mit Oldtimern über das „Dach der Welt“

Am 19. August 2018 fiel an der Oldtimer-Tankstelle Brandshof in Hamburg (Foto rechts) der Startschuss für eine Premiere: Die vom 1998 in Hamburg gegründeten Reiseveranstalter China Tours organisierte New-Silk-Road-Oldtimer-Rallye führt erstmals über Tibet. Die Teilnehmer fahren auf Höhen bis zu 5.500 Metern. Innerhalb von 60 Tagen werden über 14.000 Kilometer entlang der Seidenstraße zurückgelegt. Die Strecke führt durch acht Länder – von Hamburg durch Europa, Zentralasien über Tibet nach Hongkong. Auf dem Weg entdecken die Abenteurer unter anderem die alte Handelsstadt Kashgar, den Highway G219, der auf 5.500 Meter Höhe führt, die malerischen Landschaften in Shangri-La und Guilins Karstkegelberge. Dieses Jahr starteten in Hamburg acht Oldtimer-Teams, sechs weitere stießen in Usbekistans Hauptstadt Taschkent dazu.



Die Ankünfte in Hongkong stiegen allein im zweiten Quartal im Jahresvergleich um 14,3 Prozent auf 11,5 Millionen, während Macao ein Plus um 13 Prozent verzeichnete. Noch stärker wuchs die Zahl der nach Korea reisenden chinesischen Touristen. Nachdem das Moratorium für Gruppenreisen infolge der THAAD-Stationierung aufgehoben wurde, reisten im zweiten Quartal 1,1 Millionen Chinesen nach Korea – im Jahresvergleich ein Plus von 52 Prozent. Allerdings ist das immer noch nur knapp mehr als Hälfte der Toursitzenzahlen, die im zweiten Quartal 2016 vor der Stationierung von THAAD gezählt wurden. Positiv haben sich auch die Reisen Richtung Japan und Vietnam entwickelt.

In Europa zählt derzeit Portugal zu den Gewinnern der chinesischen Reiselust. Das verdankt das südwesteuropäische Land vor allem dem im Juli 2017 aufgenommenen Direktflug der Beijing Capital Airlines von Peking in die portugiesischen Hauptstadt Lisabon. Allein im vergangenen Jahr stieg die Zahl chinesischer Touristen in Portugal um 40,3 Prozent auf 257.000. Diese Entwicklung setzte sich auch im ersten Quar-

tal dieses Jahres fort: 59.000 Besucher aus China kamen nach Portugal, was im Jahresvergleich einem Plus von 19,9 Prozent entspricht

Heißer Sommer: Rekord-Wasserverbrauch in Qingdao

Nicht nur in Europa, auch in Qingdao war der Sommer 2018 ungewöhnlich heiß. Alte Qingdaoer können sich nicht erinnern, wann zuletzt eine so lang anhaltend hohe Hitze mit Temperaturen von mehr 35 Grad Celsius herrschte. Dabei gilt der Küstenort am Gelben Meer als eher angenehm kühl, wenn andere Städte unter der sommerlichen Glut stöhnen. Die Hitze hat zu steigendem Wasserverbrauch geführt. So meldeten die Qingdaoer Wasserwerke, dass sie am 9. August dieses Jahres 828.400 Kubikmeter Wasser geliefert haben, womit der bisherige Rekord vom August 2016 durchbrochen wurde. Allein in den ersten zehn Tagen des Monats August haben die Wasserwerke täglich mehr als 800.000 Kubikmeter Wasser zur Verfügung gestellt, 40.000 Kubikmeter mehr als im langjährigen Durchschnitt.

Nächtens am Morgen (2)

Betrachtungen von Wolfgang Kubin

Ich bin nicht nur Frühaufsteher und Frauenversther, sondern auch Fußballer und Melancholiker. In all diesen Eigenschaften feier ich missmutig meine Niederlagen. Ein Mann ist ein einziger, ein einzigartiger Untergang. So habe ich das zumindest in den 80er-Jahren erfahren, als es hieß, eine Frau brauche so wenig einen Kerl wie ein Fisch ein Fahrrad benötige. Eine gute Freundin wurde nicht müde, mir immer wieder ihre lesbische Beziehung zu rühmen. Zumindest gefiel mir damals das dreifach poetische F (Frau, Fisch, Fahrrad). Von den bewegten Frauen („Wir wollen alles und zwar sofort“) ist nicht viel geblieben, sie sind meist an ihren Träumen früh verstorben. Wir einsamen Männer beweinen ungeru ihren freien Tod.

Seit den 80ern habe ich mich verkrochen und die Fische beneidet. Ein Fisch ohne Rad in Peking? Verdammte Kiste. Ich radele heute noch wie wild durch den Pekinger Stau und sage wie die Vorsitzende Nahles Ätschi-Bätschi zu den dicken Herren hinter dem deutschen Steuer.

Spaß bei Seite, Fußball her. Zum Melancholiker bin ich 1978 geworden. Deutschland verlor gegen Österreich in Cordoba 1:3. Austria war schon ausgeschieden, die BRD brauchte bloß ein Unentschieden, um weiterzukommen. Schande! Noch schlimmer 1982 das blamable 0:0 gegen denselben Gegner aus den Alpen. Schmach! Man schien sich abgesprochen zu haben. Ich habe geheult vor Wut! Aber eben diese Schande wurde während der Weltmeisterschaft in Russland immer wieder von den chinesischen Medien aufgetischt. Zu Recht. Eine Schmach. Dass diese selbst erwählte Demütigung noch zu übertreffen war, hätte ich mir nie träumen lassen.

Politik, Medien und DFB besorgten das Ende eines vierfachen Weltmeisters. Und wie vertrieb ich mir fortan während der Übertragungen die Nächte? Ich übte mich im Frauengucken. Das chinesische Fernsehen zeigte aus aller „Herren“ Länder der Welt nur hübsche Frauen. Potz Blitz, nicht nur prachtvolle Evas, sondern jubelnde Herrinnen. Jubeln für die Mannen auf dem Platz? Anscheinend gibt es eine neue Generation von Schönheiten zwischen Teheran und Shanghai, die nicht von der „Emma“ doktriniert sind,

sondern wissen, was sie für den Nachwuchs wollen und brauchen. Ein männliches Prachtexemplar mit dem Geist vom Venusberg.

Venusberg? Der liegt in Bonn. Ich quäle mich von Holzar zwölft Kilometer mit dem Rad hinauf und werde angemacht, wenn ich mit 73 nicht meine volle Leistung auf dem Fußballplatz erbringe. Ich schieße kein Tor, wir liegen zurück? Der Spott lautet inzwischen: Wir sind doch nicht die deutsche Nationalelf. Wir sind beileibe nie und nimmer vom DFB eingekauft. Wir haben unsere eigenen Gesetze. 0:6? Kein Problem. Wir gewinnen 7:6. Das ist der Geist vom Venusberg. Kampf bis zum Umfallen.

Venceremos, das ist unsere Rebellion. La Dürkie, der Weltmeister macht es vor. Lehrer und Feldweibel. Wenn er auf dem Platz steht, hat alles seiner Direktive zu gehorchen. Am Ende ist er so ermattet, dass er sich fast übergeben muss.

Warum erzähle ich das? Hat schon jemals jemand die chinesische Nationalmannschaft am Ende der Kräfte kotzen sehen? Da werden doch lieber Spiele verkauft! Deswegen kann auch ein kleines Land wie Island in Nanjing gegen ein Milliardenvolk zu Null gewinnen. Deswegen kann dieses auch gegen den Vizeweltmeister Argentinien Unentschieden spielen. Deswegen kann dieses auch den Elfer von Messi halten. Deswegen sagt meine chinesische Frau: Der Geist ist alles, China und Deutschland fehlte diesmal der Geist für Qualifikation und Weltmeisterschaft.

Wie Recht sie hatte. Fast wie Stevie Wonder auf dem Venusberg, der vor dem ersten Anpfiff in Russland meinte: In der deutschen Mannschaft sei der Wurm drin. Wie weit er sah. Und wie ich mich heute in China schäme. China schlug Südkorea in der Qualifikation, Deutschland verlor im „Endspiel“ gegen die Freunde aus Korea. Zuvor hatten zwei Vertreter des DFB vor den unterlegenen Schweden ein Freudentänzchen aufgeführt. Welch eine Blamage!

Auf dem Venusberg geben sich Sieger und Unterlegene nach dem Spiel die Hand. Sie danken einander für Niederlage oder Sieg. Wie im alten Griechenland. Eine Sache, die Deutschland und China vom Venusberg neu lernen können. ●

青岛中德咨询有限公司

QingDao Sino-German Consulting Co., Ltd.



NETZWERKEN

Organisation hochkarätiger Foren, Diskussionsrunden, Ausstellungen zur Förderung des Austauschs zwischen deutschen und chinesischen Unternehmen und Geschäftsleuten und zur Unterstützung bei der Erschließung der Märkte.

FÖRDERN

Förderung des deutsch-chinesischen Austauschs in den Bereichen Investmentbanking, Wertpapier- und Börsenhandel sowie der Zusammenarbeit zwischen Branchenverbänden, um gegenseitige Investitionen und Zusammenarbeit von Unternehmen zu erleichtern.

INFORMIEREN

Aufbau einer deutsch-chinesischen Plattform für Handel, Investitionen, M&A und Marktförderung als Grundlage für die Vertiefung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen.

KONTAKT

Email: consulting@sgugroup.com

Tel: +86 0532-86723558

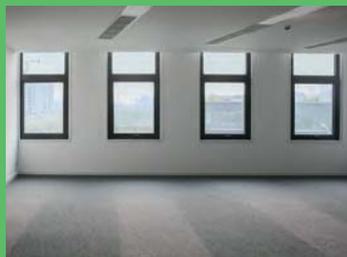


Erfolgreich verbunden

112 Büros und ein freundliches, professionelles Team erwarten Sie im German Enterprise Centre Qingdao. Ihr Erfolg liegt uns am Herzen und wir unterstützen Sie gerne mit Know-how und Kontakten aus unserem eigenen Netzwerk in Qingdao und China.

Im Überblick:

- Lobby für alle Mieter
- Büroeinheiten unterschiedlicher Größe:
 - 107 m²
 - 157 m²
 - 310 m²
- Moderne Konferenzräume
- Catering Optionen
- DGNB Platin-Zertifizierung
- Gesunder Arbeitsplatz



Tel. +86 532 6607 5005
info@gecqingdao.com

www.gecqingdao.com

