

03-2020

China *insight*

Wirtschaftsmagazin



Wirtschaftsbeziehungen: Trotz veränderter Bedingungen bleibt China wichtiger Partner

Logomat: Vom Smart-Trend profitieren – China zum Kernmarkt entwickeln



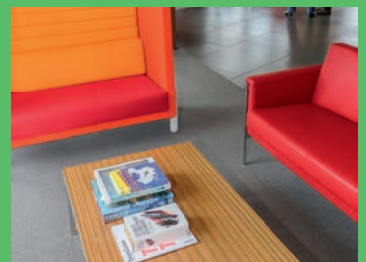
MAGAZIN AUS DEM DEUTSCH-CHINESISCHEN ÖKOPARK QINGDAO



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



Partner sein, nicht Gegner

Seit Mitte August melden sich Deutschlands Talkmaster allmählich aus der Sommerpause zurück. „Hart aber fair“ wurde beispielsweise diskutiert, wie Deutschland nach dem Sommer mit Corona weiterleben kann. Mit dabei war Michael Hüther, der Direktor des Instituts der Deutschen Wirtschaft in Köln. In der angeregten Diskussion sagte er so ganz nebenbei etwas, das aufhören ließ, vermutlich aber kaum wahrgenommen wurde. Der Institutsdirektor konstatierte mit Blick auf die Wirtschaft, China marschiere voran. Eine gute Nachricht sei das für deutsche Unternehmen. So lange es dabei bliebe, werde sich in Deutschland der wirtschaftliche Einbruch in Grenzen halten.

Ganz anders zur selben Zeit die Diskussionen im politischen Berlin. Gefordert wird, China auf Augenhöhe zu begegnen, was nichts anderes hieße, als ihnen, den Chinesen, klar zu machen, dass sie „in Europa nur Marktzugang bekommen können, wenn wir ihn dort auch erhalten“. In dieselbe Richtung zielen die zweiundsiebzig Seiten umfassenden „Leitlinien zum Indo-Pazifik“, in denen die Bundesregierung ihre Vorstellungen vom künftigen Verhältnis zu dem Kontinent darstellt, der nach Auffassung des Gros der Ökonomen das 21. Jahrhundert wesentlich prägen wird.

Die Strategie ist Antwort auf jüngste Entwicklungen. Auf wirtschaftliche Auseinandersetzungen, die sich mit der Corona-Krise verschärft haben. Es ist selbstverständlich nicht falsch, eine stärkere und vor allem einheitlich handelnde Europäische Union zu fordern, damit sie in den globalen Wirtschaftskonflikten nicht zerrieben wird. Verkehrt ist auch nicht, wirtschaftliche Bande stärker zu diversifizieren, um in Krisenzeiten Versorgungsengpässe zu vermeiden, wie es zum Teil zu Beginn der Corona-Pandemie der Fall war.

Krisen zwingen zur Neuorientierung. Wenn die Richtung aber lautet, sich unter anderem mit Indien, Vietnam, Australien und Japan noch enger zusammenzutun, um einer chinesischen Dominanz zu begegnen, muss das hinterfragt werden. Insbesondere angesichts aller Prognosen, dass China vermutlich die einzige große Volkswirtschaft sein wird, die dieses ungewöhnliche Jahr 2020 mit einem Plus abschließt, so gering es auch ausfallen mag.

Wer die auf der anderen Seite des Atlantiks vorangetriebene „Entkopplung“ vehement verurteilt, sollte nicht einer „Entkopplung der anderen Art“ das Wort reden. Denn wer eine Wahl zu treffen gezwungen wird, kann nur verlieren.

Sinnvoller ist, auf Augenhöhe bestehende Bande zu analysieren und diese möglicherweise zu justieren. Mit China ebenso. Wie in einer guten Ehe müssen sich auch wirtschaftliche Partnerschaften immer wieder neu bewähren. Bereitschaft, Kompromisse einzugehen, gehört dazu. Auf allen Seiten. Beispielsweise, um das seit Jahren verhandelte EU-China-Investitionsschutzabkommen endlich unter Dach und Fach zu bringen.

Wird aber aus politischen Erwägungen versucht, den Voranmarschierenden ins Abseits zu stellen, verlieren alle.



Peter Tichauer • Chefredakteur

INHALT

6 Nachrichten

Titelthema



- 10 Chinesische Firmen werden eher Zurückhaltung zeigen
Kurz- bis mittelfristig kein Investitionsgleichgewicht
- 14 Europa bleibt im Dialog mit China: Kein einfacher
Balanceakt
Interview mit Margot Schüller

Wirtschaftsrecht

- 17 Ende des Schlendrians
Registrierung von Zweigstellen wird
konsequenter durchgesetzt

Ökopark-News



- 20 Ich bin beeindruckt, was hier geschaffen wurde
- 21 Wir können China nicht umgehen
Gespräch mit Christine Althausen

- 23 Ökopark-Kollegen zeigen Herz
- 24 Bilanz: Positive Entwicklung im 1. Halbjahr
- 24 Netz der Finanzdienstleister wird enger
- 24 Auszeichnung: Herausragendes Geschäftsumfeld
- 25 Deutsche Unternehmen zum Anfassen
Familien-Tag der Deutschen Wirtschaft in Qingdao
- 26 Im Ökopark getroffen: Cui Haorui
Wir können noch mehr – Unzufriedenheit treibt ihn an

Unternehmergespräch



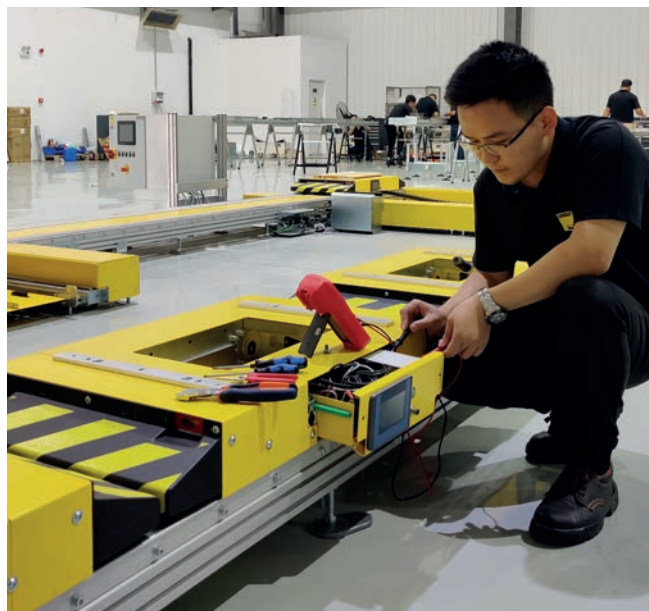
- 28 ... mit Jan-Klaus Tobias
Wir bringen Künstliche Intelligenz auf den Acker

Standort



- 30 Blaue Wirtschaft, Korea, Japan ... und auch Deutschland
Pilot-Freihandelszone Shandong ein Jahr nach der
Gründung
- 33 Buchtipp: Geheimnisse des Lobbying in China

Branchen & Unternehmen



- 34 Vom „Smart-Trend“ profitieren
China soll für Logomat zum Kernmarkt werden
- 36 Höchste Zeit für ein Abnabeln
der Tochtergesellschaften
Gespräch mit Karl Waldkirch
- 39 Veranstaltungstipp:
Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern
- 40 Chinas neues Kaufrecht
Änderungen zum 1. Januar 2021

Gesellschaft & Kultur



- 43 Qingdao: Veranstaltungsserie für Tourismus
und internationalen Kulturaustausch
- 44 Konfuzius-Institute: Stärkung
des gegenseitigen Verständnisses
- 46 Nächstens am Morgen (10)
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: © 699pic.com

Erscheinungsweise: vierteljährig

Auflage: 2.500

Druck: Huameng-Druckerei
GmbH, Qingdao

Redaktionsschluss: 14. September 2020

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



BILANZ:

Trotz Erholung bleiben Risiken

Angaben des Zentralen Statistikamtes zufolge ist Chinas Wirtschaft im 2. Quartal wieder auf Wachstumskurs gegangen. Im Jahresvergleich legte die Wirtschaftsleistung um 3,2 Prozent zu. Im 1. Quartal musste noch ein Minus von 6,8 Prozent hingenommen werden. Die positive Entwicklung im 2. Quartal konnte dieses Minus nicht ganz wettmachen, so dass mit einem Volumen von 45.660 Milliarden Yuan, knapp 5.700 Milliarden Euro, für das Bruttosozialprodukt im 1. Halbjahr gegenüber dem Vorjahr noch ein Minus von 1,6 Prozent steht.

Analysten im Statistikamt verweisen auf weiter bestehende Risiken in der Weltwirtschaft, insbesondere infolge der in vielen Teilen der Welt noch nicht eingedämmte Covid-19-Pandemie. Das könne sich im Laufe des Jahres auch beim chinesischen Wirtschaftswachstum bemerkbar machen. Das Statistikamt schätzt jedoch ein, die Wirtschaft des Landes werde von makroökonomischen Maßnahmen und sich den aktuellen Bedingungen angepassten neuen Geschäftsmodellen profitieren.

Laut Internationalem Währungsfonds wird Chinas Wirtschaft als einzige der großen Volkswirtschaften der Welt 2020 mit einem Plus abschließen, einem äußerst geringen von lediglich 1,0 Prozent. Für das kommende Jahr prognostiziert der IWF 8,2 Prozent Wachstum. Die Asiatische Entwicklungsbank sagte Mitte September 1,8 Prozent für 2020 und 7,7 Prozent für 2021 voraus. ●

AUSSENHANDELSENTWICKLUNG

Positive Signale für Welthandel

Laut chinesischer Zollverwaltung legte Chinas internationaler Warenverkehr im Juli 2020 gegenüber dem Vergleichsmonat des Vorjahres um 6,5 Prozent auf insgesamt 2.930 Milliarden Yuan (etwa 355 Milliarden Euro) zu. Die Exporte stiegen um 10,4 Pro-



zent, die Importe um 1,6 Prozent. Für den Zeitraum Januar bis Juli weist die Zollstatistik im Jahresvergleich einen Rückgang um 1,7 Prozent auf 17.160 Milliarden Yuan aus. Im ersten Halbjahr stand das Minus noch um 1,5 Prozentpunkte höher. Der Handel mit der EU legte laut Zollverwaltung insgesamt um 0,1 Prozent zu, der mit den USA brach um 3,3 Prozent ein.

Joachim Lang, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V. (BDI) sieht durch diese Entwicklung „wichtige Impulse für die Erholung des Welthandels“. In einer Stellungnahme des BDI hieß es, die Weltwirtschaft sei nach dem Corona-Einbruch im ersten Halbjahr „noch lange nicht über den Berg“. China habe als erstes Land die Auswirkungen der Pandemie zu spüren bekommen und scheinbar als erste Volkswirtschaft das konjunkturelle Tal durchschritten zu haben. Des Weiteren wird in dem Statement betont, um längerfristig einen wachsenden Außenhandel zu sichern, müsse die EU weiter auf ein wirkliches Le-

vel-Playing-Field in der Zusammenarbeit mit China hinarbeiten. „Dafür erwarten wir klare Schritte der Marktöffnung und entsprechende Zusagen in den Verhandlungen für ein umfassendes Investitionsschutzabkommen zwischen der EU und China.“ ●

MARKTÖFFNUNG

Negativliste gekürzt

Mit Wirkung vom 23. Juli 2020 hat China weitere Bereiche für ausländische Investitionen geöffnet. Das geht aus der vom Mofcom und der Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission am 23. Juni veröffentlichten neuen Negativliste für ausländische Investitionen hervor. Demnach sind nur noch 33 Bereiche ausländischen Investoren verschlossen. Im Vorjahr waren es noch 40. Gleichzeitig wurde die Negativliste für Investitionen in den Pilot-Freihandelszonen um sieben Positionen auf 30 gekürzt.

Mit der neuen Negativliste wird unter anderem der Marktzugang im Finanzsektor



erweitert. In Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern können künftig ausländische Firmen in Wasserver- und -entsorgungssysteme investieren. Offen ist mit der neuen Liste auch der Bereich der Flugsicherung, während die Grenzen für Investitionen in zivile Flughafenprojekte justiert werden. ●

EU-GESCHÄFTSKLIMABERICHT

Weitere Reformen angemahnt

Die Unternehmen der EU in China bekennen sich weiter zu ihrem Engagement im chinesischen Markt, fordern aber gleichzeitig weitere wirtschaftlichen Reformen, die sie mit lokalen Wettbewerbern gleichstellen. Das ist ein Fazit des Geschäftsklimaberichts 2020, bei dessen Vorstellung im Juni betont wurde, die Unternehmen engagierten sich in China zunehmend, um den Bedürfnissen des Binnenmarktes zu entsprechen. Außerdem wollen sie Teil des Innovations-Ökosystems Chinas werden und von diesem im globalen Geschäft profitieren.

China habe die Stärke und die Erfahrung, um bei der Erholung der durch Corona ins Trudeln geratenen Weltwirtschaft eine führende Rolle zu übernehmen, erklärte die Vizepräsidentin der EU-Kammer, Charlotte Roule. Umso wichtiger seien weitere Reformen, die eine verstärkte Zusammenarbeit mit internationalen Unternehmen ermöglichen. Denn derzeit vertreten immer noch 49 Prozent der Unternehmen die Auffassung, in China erfolgreich Geschäfte zu machen, werde schwieriger. Die Zahl hat sich gegenüber der Vorjahresbefragung kaum verändert, als 53 Prozent der antwortenden Unternehmen dieser Meinung waren. Zwar konstatieren 41 Prozent der Unternehmen weitere Marktöffnungstendenzen, schätzen sie jedoch als „nur marginal“ ein. Die Firmen erwarteten eine „wahre“ Öffnung, die zu fairen und gleichberechtigten Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer führt. Und sie sehen weiterhin die sogenannte Negativ-Liste als eine Hürde für mehr Geschäftschancen (15 Prozent). 30

Prozent beobachten eine Vielzahl indirekter Hindernisse.

Dem Bericht zufolge glaubt die Hälfte der an der Umfrage teilgenommenen Unternehmen, dass derzeit der staatliche Wirtschaftssektor zuungunsten des privaten an Bedeutung gewinne. Dieser Trend verstärke sich infolge der Corona-Krise. Die Regierung sehe die Staatsunternehmen als einen „Stabilitätsanker in unsicheren Zeiten“.

Festgestellt werde zudem ein Wandel zu einem Modell „eine Volkswirtschaft, zwei Systeme“. Einerseits bekämen Marktkräfte einen größeren Einfluss und die Rahmenbedingungen glichen sich zunehmend internationalen Standards an. Auf der anderen Seite lägen wirtschaftsentscheidende Bereiche vor allem in der Hand staatlicher Marktführer, während der private Sektor verdrängt würde.

Die Umfrage fand in Zusammenarbeit mit Roland Berger im Februar 2020 statt. Beteiligt hat sich mit 626 Unternehmen knapp die Hälfte der Mitgliedsunternehmen der EU-Kammer in China (47,9 Prozent). ●

SHANDONG

Wirtschaftliche Erholung

Angaben des Provinz-Statistikamtes zufolge ist Shandongs Wirtschaftsleistung im ersten Halbjahr dieses Jahres auf 3.302,58 Milliarden Yuan, etwa 405,21 Milliarden Euro, zurückgegangen. Allerdings konnte der Abwärtstrend im 2. Quartal nach einem infolge der Anti-Corona-Maßnahmen sehr schwachen 1. Quartal gebremst werden.

Die Leistungskraft der Primärindustrie legte um 0,9 Prozent zu. Im 1. Quartal stand noch ein Minus von 0,5 Prozent in den Statistiken. Die Fertigungsindustrie schrumpfte insgesamt um 0,7 Prozent auf 1.267,58 Milliarden Yuan. Im 1. Quartal lag das Minus noch bei 7,1 Prozent.

Auch der Dienstleistungssektor holte deutlich auf. Mit insgesamt 1.795,70 Milliarden Yuan wurde ein Minus von lediglich



0,1 Prozent bilanziert. Im 1. Quartal war das Minus noch um 5,3 Prozentpunkte höher. Das Volumen der Hochtechnologie-Dienstleistungen ist dabei im 1. Halbjahr um insgesamt 1,5 Prozent gestiegen. Im ersten Quartal stand in diesem Bereich noch ein Minus von 4,5 Prozent. Bei webbasierten Dienstleistungen sowie in der webbasierten Forschung und Entwicklung wurden sogar Zuwachsraten von 22,2 beziehungsweise 8,3 Prozent erreicht. ●

SHANDONG

Wirtschaftsmotor Innovation

Shandongs Wirtschaftswachstums muss sich noch stärker auf Innovation stützen. Ziel ist es, von einer Provinz mit einer breiten Basis für Wissenschaft und Technik (科技大省) zu einer von Wissenschaft und Technik dominierten Provinz (科技强省) zu werden. Diese Botschaft ging von der 22. Jahrestagung der Chinesischen Gesellschaft für Wissenschaft und Technik Anfang August in Qingdao aus.

In seinem Grußwort skizzierte Liu Jiayi, Provinz-Parteisekretär, die Ziele der wissenschaftlich-technischen Erneuerung. Forschung, Entwicklung und Innovation sollen künftig Triebkräfte der Wirtschaft sein. Dazu müsse die Reform in Forschung und Entwicklung beschleunigt werden. Shandong befinde sich in einer entscheidenden Phase, in der alle Voraussetzungen geschaffen werden müssten, dass Innovation zum Schlüssel der Entwicklung wird.

Für Shandongs Reform in Wissenschaft und Technik formulierte der Parteisekretär fünf Schwerpunktaufgaben: Erstens müssten die Unternehmen in die Lage versetzt werden, Innovation voranzutreiben. Zweitens müssten Plattformen aufgebaut werden, die Innovation ermöglichen. Ins Zentrum der Reform sollten Maßnahmen gerückt werden, die es drittens ermöglichen, Forschung und Entwicklung zu beschleunigen und viertens Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung effektiver zu vermarkten. Und fünftens müsste Shandong noch attraktiver für nationale und

internationale Spitzenkräfte aus Forschung und Entwicklung werden. ●

QINGDAO

Milliarden für „blaue“ Wirtschaft

Das Potenzial der Meere noch stärker zu nutzen, ist eine wesentliche Säule in der Wirtschaftsstrategie Qingdaos. Dabei geht es sowohl um maritime „Viehzucht“ als auch die technische Erschließung der Meere, unter anderem zur Erzeugung umweltfreundlicher Energie, sowie den Schiff- und maritimen Anlagenbau. Für die als „blau“ bezeichnete maritime Wirtschaft wurden Angaben der Stadt zufolge im ersten Halbjahr dieses Jahres 46 Investitionsvorhaben mit einem Volumen von insgesamt 81,93 Milliarden Yuan, knapp 10,43 Milliarden Euro, unter Dach und Fach gebracht.

Größtes Vorhaben ist der 30 Milliarden Yuan teure Bau eines kombinierten Offshore-Wind- und Fischzucht-Parks vor der Küste der nördlich von Qingdao gelegenen Gemeinde Jimo. In zwei Bauphasen wird dort in direkter Nachbarschaft einer Anlage zur Fisch- und Meeresfrüchtzucht ein Offshore-Windpark entstehen, der nach der Fertigstellung eine Energieerzeugungskapazität von zwei Millionen Kilowattstunden haben wird. Neben der Energieversorgung soll mit dem Projekt überschüssiger Strom zur Erzeugung von Wasserstoff aus und Entsalzung von Meerwasser genutzt werden. Gleichzeitig werden sogenannte schwimmende Windkraftanlagen entwickelt und getestet. ●

MERCEDES-BENZ

Batterie-Partnerschaft

Im Zuge der Transformation zu CO₂-neutraler Mobilität ist Mercedes-Benz mit dem chinesischen Batteriezellenhersteller Farasis Energy (Ganzhou) Co., Ltd. eine strategische Partnerschaft eingegangen, inklusive Kapitalbeteiligung. Ziel ist die

Entwicklung neuer Zelltechnologien und deren Überführung in die Produktion. Der Vertrag bietet Mercedes-Benz die sichere Belieferung mit Batteriezellen für die Elektro-Offensive, während Farasis Planungssicherheit für den Kapazitätsaufbau erhält. Um den zunehmenden Bedarf für die deutschen Mercedes-Benz-Werke künftig bedienen zu können, baut Farasis in Bitterfeld-Wolfen ein Werk für Batteriezellen und schafft bis zu 2.000 neue Arbeitsplätze. ●

TSINGTAO-BRAUEREI

Nettogewinn im 1. Halbjahr

Chinas größte Brauerei, die Tsingtao Brewery Co., Ltd., hat nach eigenen Angaben im ersten Halbjahr dieses Jahres ihren Nettogewinn trotz Covid-Krise um 13,8 Prozent gesteigert. 4,41 Millionen Hektoliter Bier wurden verkauft. Knapp die Hälfte davon, 2,09 Millionen Hektoliter, war Bier der Marke „Tsingtao“.

Die in Shanghai und Hongkong gelistete Traditionsbrauerei hat in den ersten sechs Monaten des Jahres Börsengewinne von 15,68 Milliarden Yuan erzielt. Im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres entspricht dies einem Rückgang um 5,27 Prozent. ●

SMS GROUP

Weltgrößte Ringwalzmaschine

Die Wuxi Paiké New Materials Technology Co., Ltd. hat die SMS group mit der Lieferung der weltweit größten Ringwalzmaschine zur Herstellung von Komponenten für Flugzeugtriebwerke beauftragt. Die Maschine ist so ausgelegt, dass neben dem Hauptprodukt – Ringe für Strahltriebwerke aus schwer umformbaren Werkstoffen wie Titan und Nickelbasislegierungen für die zivile Luftfahrt – auch Ringe aus Kohlenstoffstahl bis zehn Meter Durchmesser gewalzt werden können. Die Anlage soll im 4. Quartal 2021 in Betrieb genommen werden.



Wuxi Paiké ist ein mittelständisches Unternehmen mit 350 Mitarbeitern, das Schmiedeteile für den Einsatz in der Chemieindustrie, im Schiffbau, in der Energietechnik und in der Luftfahrt herstellt. Mit dem Auftrag des ostchinesischen Unternehmens festigt die SMS group ihre Position als Marktführer im Bereich Ringwalzmaschinen für die Luftfahrtindustrie. ●

EY-AUTO-STUDIE

Branche profitiert von China

Die globale Autoindustrie musste infolge der Corona-Krise im 2. Quartal 2020 deutliche Absatzeinbußen hinnehmen. In Westeuropa lag das Minus bei 53 Prozent, in den USA bei 34 Prozent. In China gelang nach 38 Prozent Rückgang im 1. Quartal ein kleines Absatzplus von einem Prozent. Eine EY-Studie vom 9. September konstatiert, China war im 2. Quartal „wichtigster Stützpfeiler der Autobranche“, auch für deutsche Hersteller. Alle drei deutschen Autokonzern-

ne haben demnach im 2. Quartal in China ihre Verkäufe bei gleichzeitigen massiven Absatzeinbrüchen in anderen Regionen erhöht. Der Anteil Chinas am globalen Absatz der deutschen Autobauer kletterte von 33 auf 51 Prozent, so die Analyse.

Die deutschen Autokonzerne hätten überdurchschnittlich stark von der Markterholung in China profitiert: Der Absatz legte um fünf Prozent zu, deutlich kräftiger als der Gesamtmarkt. Nie sei der chinesische Markt für die Autoindustrie so wichtig wie in diesen Monaten gewesen: Die starke Präsenz in China und die gute Entwicklung auf dem dortigen Markt habe dafür gesorgt, dass der weltweite Absatzrückgang bei den deutschen Autokonzernen mit 32 Prozent weniger heftig ausfiel als bei den meisten anderen großen Autokonzernen.

Insgesamt verzeichneten die 17 analysierten Unternehmen einen Absatzrückgang von 39 Prozent. Frankreichs Hersteller, die kaum in China tätig sind, verbuchten sogar einen 51-prozentigen Einbruch. ●

Fotos: Mercedes-Benz (linke Seite) | SMS group (rechte Seite)



Andreas Feege

Chinesische Firmen werden eher Zurückhaltung zeigen

Kurz- bis mittelfristig kein Investitions Gleichgewicht

Werden die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen infolge der Covid-19-Pandemie neu geordnet? Bisher investierten deutsche Unternehmen in China deutlich mehr als umgekehrt chinesische Unternehmen in Deutschland. Nachdem in der vergangenen Ausgabe festgestellt wurde, dass bei Investitionen in China voraussichtlich keine wesentlichen Trendverschiebungen zu erwarten sind, wird mit diesem Beitrag der Frage nachgegangen, ob chinesische Unternehmen künftig verstärkt Assets und Know-how in Deutschland kaufen werden. Der Autor meint: Eher nein.

China rangiert seit vier Jahren auf Platz eins unter den Handelspartnern Deutschlands. Im vergangenen Jahr wurde ein Handelsvolumen von insgesamt rund 206 Milliarden Euro realisiert. Davon entfielen 96 Milliarden Euro auf deutsche Warenlieferungen nach China, während Deutschland aus China Waren im Wert von 110 Milliarden Euro importierte.

Anders sieht das Bild bei der Investitionstätigkeit aus. In China sind 5.200 deutsche Unternehmen tätig, die dort 1,1 Millionen Mitarbeiter beschäftigen. In Deutschland sind dagegen nur rund 700 chinesische Unternehmen mit etwa 60.000 Beschäftigten gemeldet. Die kumulierten Investitionen deutscher Unternehmen in China beliefen sich bis 2017 auf 81 Milliarden Euro. Dem stehen 25 Milliarden

Technologie und deutschen Know-hows an China keine Rede sein.

Hauptgründe für Investitionen in Deutschland

Für die meisten chinesischen Unternehmen, die in Deutschland investieren, steht der bessere Zugang zum kaufkräftigen europäischen Markt an erster Stelle. Hinzu kommen Strategien, die eigene Marke im europäischen Markt besser zu verankern und das Produktportfolio zu erweitern. Weitere Motive für Investitionen sind die Diversifizierung der Kapitalanlagen sowie die Möglichkeit, gut ausgebildete Arbeits-

Sitz des Mutterhauses	Niederlassungen	Anteil in %	Beschäftigte	Umsatz in Mio. €
Schweiz	4.503	12,4	423.839	125.695
Niederlande	4.221	11,7	356.184	139.332
USA	3.930	10,9	600.263	300.957
Großbritannien	3.268	9,0	311.557	191.500
Frankreich	2.481	6,9	392.715	155.481
Österreich	2.414	6,7	207.925	61.591
Japan	1.159	3,2	151.347	84.640
China	713	2,0	57.635	26.547

Ausländische Unternehmen haben in Deutschland insgesamt 36.187 Niederlassungen (Stand 2017) mit mehr als 3,5 Millionen Beschäftigten und einem Umsatz von knapp 1.600 Milliarden Euro.
Quelle: Eurostat / KPMG „Business Destination Germany 2020“

Euro gegenüber, die chinesische Unternehmen in Deutschland investiert haben.

Das Jahr 2018 markierte mit einem Jahresgesamtvolumen von gut elf Milliarden Euro einen Höhepunkt bei den Investitionen chinesischer Unternehmen. Der Löwenanteil davon, knapp acht Milliarden Euro, floss in die Übernahmen von Daimler-Anteilen durch Geely. Die Anzahl der Beteiligungserwerbe ist von 54 im Jahr 2017 auf 35 Transaktionen 2018 und nur noch 22 im vergangenen Jahr zurückgegangen.

Ein Blick auf alle Direktinvestitionen, die nach Deutschland im vergangenen Jahr flossen, zeigt die USA mit 99 Milliarden US-Dollar an führender Position, während China mit weniger als zehn Milliarden Euro noch nicht einmal unter den Top 10 rangierte. Bei einer rationalen Betrachtung sowohl des Volumens als auch der Zahl der Investitionen, kann von einer Gefahr des Ausverkaufs deutscher

kräfte zu gewinnen. Der mögliche Erwerb von Know-how wird durchaus in Betracht gezogen.

Zu diesem Ergebnis kam auch die KPMG-Studie „Business Destination Germany 2020“. Danach nutzen 77 Prozent der befragten chinesischen Unternehmen ihre deutschen Tochtergesellschaften, um den Zugang zum europäischen Markt zu erleichtern. Dank der starken Autoindustrie, der hochentwickelten Fertigung in anderen Branchen sowie des modernen Gesundheitswesens gehört Deutschland zu den attraktivsten Investitionszielen in Kontinentaleuropa. Chinesische Investoren schätzen zudem das günstige wirtschaftliche und operative Umfeld.

Allerdings orientierten sie sich anfangs scheinbar oft vor allem am Preis und übernahmen Unternehmen, die in finanzielle Schieflage geraten sind und Bedarf an frischem Kapital hatten. Dabei hatten chinesische Unternehmen bei der Auswahl von M&A-Kandidaten nicht immer das beste

Händchen. Nur 43 Prozent der in Deutschland übernommenen Unternehmen schätzten vor der Corona-Krise ihre wirtschaftliche Situation als gut oder sehr gut ein. Das ist der niedrigste Wert vergleichbarer Erhebungen der KPMG. Die Chinesische Handelskammer in Europa kommt zu einem ähnlichen Ergebnis. Sie stellte in einer Untersuchung fest, dass 52 Prozent der von chinesischen Investoren übernommenen Unternehmen in Europa die Gewinnzone bisher nicht erreicht haben.

Einer der möglichen Gründe für diese durchaus unerfreuliche Entwicklung mag die weniger dominante Unternehmensführung durch das Headquarter in China unmittelbar nach der Übernahme sein. Das bestätigt sich in der Einschätzung von fast zwei Drittel der von chinesischen Investoren übernommenen Unternehmen, stark oder einigermaßen selbständig agieren zu können.

Corona verschärft Übernahme-Bedingungen

Im Zuge der Corona-Krise, die vielfach zu Abschottung und Selbstfokussierung geführt hat, haben viele Regierungen die Hürden für Auslandsinvestitionen weiter erhöht. So erklärte die EU-Wettbewerbskommissarin, Margrethe Vestager, parallel zur Brüsseler Unterstützung europäischer Unternehmen beim Kampf um die wirtschaftliche Existenz sollten europäische Regierungen Anteile an durch Covid-19 gebeutelten Unternehmen erwerben, um chinesische Übernahmen zu verhindern. Die – im Prinzip unberechtigte – Sorge, chinesische Unternehmen würden jetzt, vom Staat finanziell gestützt und subventioniert, „die Hand ausstrecken“, ist groß. Daher wurden in Europa die Prüfkriterien für Übernahmen vereinheitlicht und vor allem verschärft. Wichtigstes Anliegen ist dabei, kritische Infrastruktur zu schützen und Vorsorge für die nationale Sicherheit zu treffen.

Das macht allerdings den Standort Deutschland für chinesische Investoren nicht unbedingt attraktiver, auch wenn es sich faktisch bei der Mehrheit aller möglichen Übernahmen um keine systemischen Investitionen handelt. Unabhängig von der in China zunehmenden Sorge vor Abhängigkeiten, mögen die in Europa beschlossenen Maßnahmen das Signal gesendet haben, dass chinesische Investoren in Europa nicht mehr so willkommen sind, zumindest in Bezug auf Unternehmenserwerbe.

Chinas weitgehender wirtschaftlicher Stillstand im Februar und März blieb nicht ohne negative Auswirkung

auf das M&A-Geschäft, das sich nur langsam wieder erholt. Wenn die kompletten Statistiken für das erste Halbjahr 2020 vorliegen, werden sie vermutlich das seit zehn Jahren geringste Volumen von Direktinvestitionen im Ausland ausweisen. Nach der jüngsten Kurs-Rallye an den internationalen Börsen ist zudem nicht zu erwarten, dass es zu einer schnellen Belebung bei internationalen Investitionen chinesischer Firmen kommt.

Staatsunternehmen scheinen aufgrund der zunehmenden wirtschaftspolitischen Orientierung auf den Binnenmarkt, was unter anderem eine Reaktion auf den Handelskonflikt und Technologiestreit zwischen den USA und China ist, nicht ermutigt zu werden, im Ausland zu investieren. Und privaten chinesischen Unternehmen fehlen derzeit oft sowohl Kapital als auch Mut für ein Engagement in Deutschland oder Europa, selbst wenn eine Investition im Ausland im Sinne der Risikostreuung gern angestrebt werden würde.

Auch wenn der Anteil der wirtschaftlich erfolgreichen chinesischen Investitionen nicht sehr hoch zu sein scheint, könnten deutsche Unternehmen, die bislang noch kein ausgeprägtes Geschäft mit China betreiben, eine Zielgruppe für Übernahmen sein, vor allem solche, die in Branchen aktiv sind, die in China im Mittelpunkt der strategischen Wirtschaftsentwicklung stehen. Zunächst führen allerdings die Auswirkungen der Covid-19-Krise in Deutschland dazu, dass viele chinesisch investierte Unternehmen eine Restrukturierung ihres bislang nicht ausreichend profitablen Geschäfts in Angriff nehmen müssen.

Schlussfolgerung

Während das Handelsvolumen zwischen Deutschland und China relativ ausgeglichen ist, ist das Volumen deutscher Investitionen in China deutlich höher als umgekehrt das Volumen chinesischer Investitionen in Deutschland. Die durch die Covid-19-Krise erschwerten Investitionsbedingungen, insbesondere die nach wie vor bestehenden Reiserestriktionen, als auch die scheinbar kritischere Haltung gegenüber chinesischen Investoren, lassen nicht erwarten, dass sich das Gewicht chinesischer Investitionen im deutschen Investitions-Ranking kurz- bis mittelfristig deutlich erhöhen wird. ●

Andreas Feege

leitet den KPMG-German-Desk in Peking.

a.feege@kpmg.com

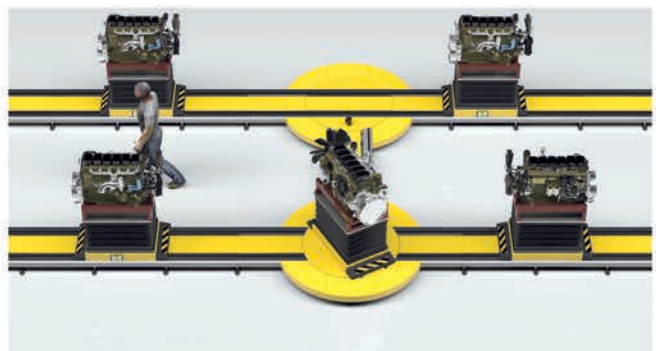
Intelligente Transportsysteme für die Montageautomation

LOGOMAT

automation
Qingdao



Technologie für die Zukunft



LOGOMAT Qingdao

- Projektierung und Vertrieb
- Entwicklung und Konstruktion
- Fertigung und Montage
- Service und Schulung
- Internationaler Firmenverbund



LOGOMAT automation (Qingdao) Co., Ltd.

Yuntaishan Road No. 1000 D-101Huangdao District, Qingdao, China 266515

Tel: +86 (532) 8098 9598 - info@logomat-china.com - www.logomat-china.com

Europa bleibt im Dialog mit China: Kein einfacher Balanceakt

Interview mit Margot Schüller

Auch wenn der Eindruck derzeit ein anderer sein mag, gute wirtschaftliche Beziehungen zu China haben für Europa eine entscheidende Bedeutung, schätzt die ausgewiesene China-Expertin und Wissenschaftlerin des Hamburger GIGA Institut für Asien-Studien, Margot Schüller, ein. Europa müsse einerseits im Dialog mit China die bilateralen wirtschaftlichen und politischen Beziehungen gestalten, sagt sie. Andererseits bedinge die Kooperation mit China aufgrund der Unterschiede im politischen und wirtschaftlichen System die Betonung der eigenen Normen und Werte. Das sei kein einfacher Balanceakt.

Frau Schüller, in der öffentlichen Wahrnehmung der Wirtschaftsbeziehungen mit China gab es immer ein Auf und Ab. Mal Euphorie, dann eher Zurückhaltung. Derzeit scheinen die Beziehungen auf einem Tiefstand angekommen zu sein, jedenfalls nach dem, was aus Europa zu hören ist. Was läuft gerade falsch?

Es gibt derzeit eine Reihe von Faktoren, die die bilateralen Beziehungen zwischen Europa und China belasten. Dazu zählen insbesondere die Veränderung der geopolitischen Lage durch den Aufstieg Chinas als neuer globaler Macht sowie die mit der Ausbreitung der COVID-19-Pandemie verbundenen Krisen.

Europa hatte erwartet, dass durch die weitgehende Integration Chinas in die Weltwirtschaft neben einem ordnungspolitischen Wandel hin zu einer an westlichen Vorbildern orientierten Marktwirtschaft auch ein politischer erfolge. Das ist nicht passiert. Gleichzeitig führte die Neuausrichtung des chinesischen Entwicklungsmodells, verbunden mit einer Stärkung der Rolle des Staates in der Wirtschaft, zu mehr Wachstum und zu größerem internationalen Einfluss Chinas. Vor diesem Hintergrund definierte die Europäische Kommission im Frühjahr 2019 ihre Position zu China neu: Das Land sei nicht nur wichtiger Kooperationspartner, sondern auch Konkurrent um die technologische Führerschaft sowie – aufgrund des Erfolgs seines Wirtschaftsmodells – ein systemischer Rivale, der alternative Governance-Modelle verfolge.

Mit dieser Neubestimmung der europäischen Sicht auf China waren Forderungen nach stärkerer Reziprozität



Margot Schüller ist Associate Research Fellow am GIGA Institut für Asien-Studien, Hamburg

verbunden, beispielsweise nach einem vergleichbaren problemlosen Marktzugang für Unternehmen aus der EU in China. Trotz der veränderten Wahrnehmung Chinas in Europa, die in den einzelnen EU-Ländern durchaus unterschiedlich ausfällt, setzt die EU-Kommission weiterhin auf Dialog und

betont die zentrale Rolle Chinas für die Lösung grenzüberschreitender Herausforderungen wie den Klimawandel.

Wie wirken sich zudem die zunehmend angespannten Beziehungen zwischen den USA und China auf das europäisch-chinesische Verhältnis aus?

Europas Beziehungen zu China werden zunehmend durch diesen Konflikt überschattet. Inzwischen geht es nicht mehr nur um den Außenhandel, sondern um nahezu alle wirtschaftlichen und politischen Bereiche. Die Trump-Regierung setzt im Gegensatz zu ihren Vorgängerregierungen nicht auf Dialog und Kompromiss, sondern unter dem Motto „America First“ auf die Durchsetzung ihrer Interessen außerhalb multilateraler Institutionen wie der WTO. Und gleichzeitig auf eine Entkoppelung der eigenen Wirtschaft von der chinesischen.

Für die EU ist diese Haltung der Trump-Regierung ein Problem, da sie selbst auf die WTO setzt und ihre Handelskonflikte mit den USA nicht bilateral austragen will. Auch sind die Wirtschaftsbeziehungen sowohl zu China als auch zu den USA für die EU von vergleichbar großer Bedeutung, so dass sich die EU einem schwierigen Balanceakt gegenüber sieht. Für Europas Unternehmen, die über internationale Wertschöpfungsketten mit Produktionsstandorten in China verbunden sind, bedeutet der US-China-Konflikt große Risiken. Beispielsweise dadurch, dass US-Unternehmen an chinesische IT-Firmen im Ausland nicht liefern dürfen, die auf der „schwarzen Liste“ der US-Regierung stehen.

Sie erwähnten die COVID-19-Pandemie. Wie hat sie die europäische Sicht auf China verändert?

In Europa wird zwar nicht wie in den USA von einem „chinesischen Virus“ gesprochen, aber die mangelnde Transparenz Chinas in der Anfangsphase der Epidemie wird kritisiert. Neues Vertrauen könnte beispielsweise durch engere Zusammenarbeit im Gesundheitssektor geschaffen werden. Dies ist eine langfristige Aufgabe, während kurzfristig weiterhin auf die Kooperation mit internationalen Organisationen wie der WHO gesetzt werden muss.

Der Präsident der EU-Kammer in China hat kürzlich in einem Interview erklärt, es sei gut, dass Europa endlich aufgewacht sei und einheitlich handle. China brauche die EU mehr, als es umgekehrt der Fall ist, und deshalb könne Druck etwas bewirken. Hat er Recht?

Innerhalb der EU ist die Abstimmung einer gemeinsamen China-Politik aufgrund unterschiedlicher Interessen der EU-Mitgliedsländer stets schwierig gewesen. Während große

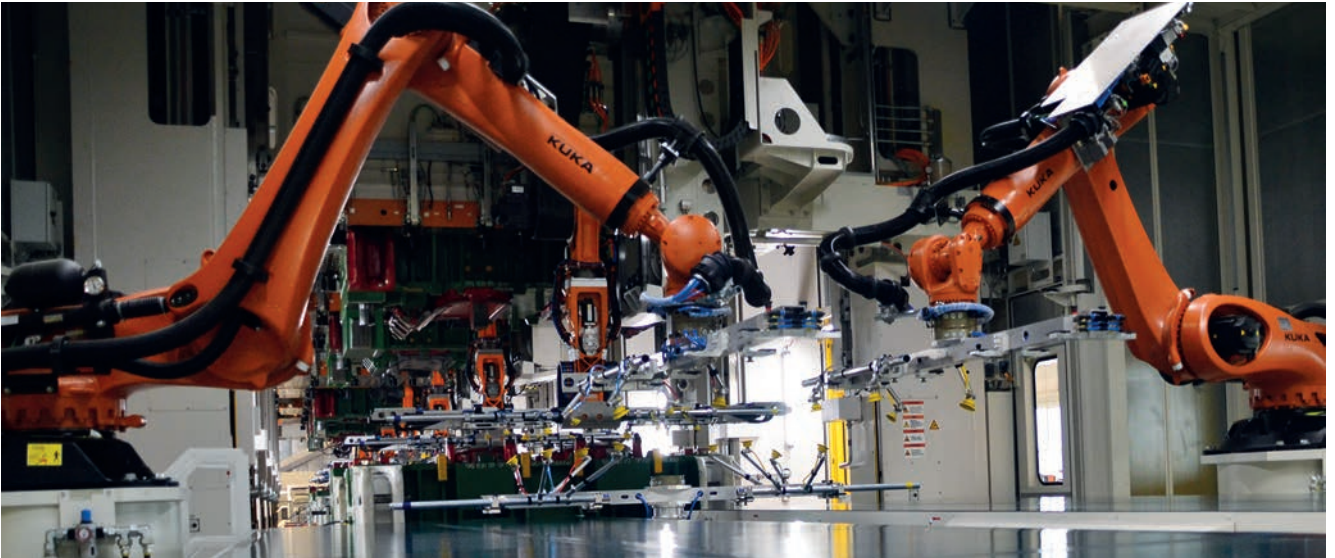
Länder wie Deutschland und Frankreich beispielsweise auf eine stärkere Kontrolle chinesischer Direktinvestitionen in Hochtechnologieunternehmen oder sensible Infrastrukturen drängen und stärker auf Reziprozität beim Zugang ihrer Unternehmen in China pochen, sind diese Themen für die meisten kleineren Länder in Zentral- und Osteuropa von geringerer Bedeutung. Sie erwarten von einer engeren Kooperation mit China mehr Exportmöglichkeiten und chinesische Investitionen. Gleichzeitig nutzen diese Länder die Zusammenarbeit mit China oft als Druckmittel, um ihre Interessen in den Verhandlungen um die Verteilung von EU-Finanzmitteln gegenüber der Kommission durchzusetzen.

Bereits seit Mitte der 1990er-Jahre verfolgt die EU-Kommission das Ziel, eine gemeinsame Politik gegenüber wichtigen Drittstaaten wie China in Bezug auf außen- und sicherheitspolitische Fragen zu formulieren. Erst der geopolitische Aufstieg des Landes und die damit verbundenen Herausforderungen und Chancen haben zu einer stärker abgestimmten Position geführt, wie sie sich im EU-Kommissionspapier vom März 2019 unter dem Titel „EU - China: A Strategic Outlook“ widerspiegelt. Darin werden alle Mitgliedsländer der EU aufgerufen, eine gemeinsame China-Politik der EU und damit verbundener Regelwerke zu garantieren. Explizit auch die sogenannten 16+1-Länder.

Nun zur zweiten Aussage des Präsidenten: In einer globalisierten Welt mit komplexen Wertschöpfungsketten sind die Abhängigkeiten immer gegenseitig. Dies trifft nicht nur auf die Herstellung von Produkten zu, sondern auch für die Lösung vieler grenzüberschreitender Herausforderungen. Damit nicht die militärische oder wirtschaftliche Stärke eines Landes bestimmt, wie Konflikte in komplexen internationalen Wirtschaftsbeziehungen gelöst werden, haben wir multilaterale Institutionen wie die Welthandelsorganisation, über die ein Veränderungsdruck erfolgen kann. Allerdings brauchen wir Veränderungen, um die WTO wieder handlungsfähiger zu machen.

Der bilaterale Dialog zwischen der EU und China ist eine weitere Schiene, um Konflikte zu lösen. Im Gegensatz zur aktuellen US-Regierung setzt die EU nicht auf Abkoppelung der europäischen von der chinesischen Wirtschaft. Umso bedauerlicher ist, dass der EU-China-Gipfel wegen Corona abgesagt wurde, der am 14. September in Leipzig geplant war und sicherlich ein Höhepunkt der EU-Ratspräsidentschaft Deutschlands gewesen wäre.

Politischer Diskurs oder Lobbying ist das eine. In den Unternehmen wird oft anders gedacht und gehandelt. Wie



Trotz nicht immer einfacher Rahmenbedingungen bleibt China für deutsche Unternehmen ein wichtiger Markt.

wichtig sind gute und fruchtbare wirtschaftliche Beziehungen zu China für deutsche Unternehmen?

Mit einer Exportquote von rund 50 Prozent sind deutsche Unternehmen auf offene und wachsende Märkte angewiesen. Obwohl die Rahmenbedingungen sich verändert haben und vor allem die Wettbewerbsfähigkeit lokaler Unternehmen erheblich gestiegen ist, setzen deutsche Unternehmen weiterhin auf China. Das Land war 2019 das vierte Mal in Folge Deutschlands wichtigster Handelspartner, noch vor den USA. Vor allem für bestimmte Branchen wie den Automobilsektor und den Maschinenbau ist der chinesische Markt von zentraler Bedeutung und wird es voraussichtlich auch bleiben. Mehr als 5.000 Unternehmen in China sind mit Investitionen aus Deutschland gegründet worden.

Eine kürzlich veröffentlichte Umfrage der Deutschen Auslandshandelskammer in Peking zeigt zwar, dass rund die Hälfte der deutschen Firmen weitere Investitionen aufgrund der derzeit geringeren Nachfrage zunächst verschieben will. Für die Mehrheit der Firmen bleibt China trotz schwieriger Rahmenbedingungen einer der wichtigsten Märkte.

Vor diesem Hintergrund sind gute wirtschaftliche Beziehungen zu China sehr wichtig. Damit besteht ein schwieriger Balanceakt für die deutsche und die europäische Politik. Sie muss einerseits im Dialog mit China die bilateralen wirtschaftlichen und politischen Beziehungen gestalten, andererseits bedingt die Kooperation mit China aufgrund der Unterschiede im politischen und wirtschaftlichen System die Betonung der eigenen Normen und Werte. Diese Zweigleisigkeit führt oft zur Kritik in den deutschen Medien, ist aber nicht zu vermeiden.

Infolge der Covid-19-Pandemie setzt China noch stärker als bisher auf den Binnenmarkt als Wachstumsmotor. Wie wird sich das Engagement chinesischer Unternehmen in Europa ändern?

Nachdem 2016 der höchste Stand der chinesischen Investitionen, Greenfield und M&A, mit 37,3 Milliarden Euro in der EU verzeichnet wurde, sinken diese einem Bericht der Rhodium-Gruppe zufolge kontinuierlich. Sie lagen 2019 mit 11,7 Milliarden Euro unter dem Niveau des Jahres 2014.

Als Ursachen gelten einerseits die stärkere Regulierung der Investitionstätigkeit chinesischer Unternehmen in der EU sowie mehr Kontrolle chinesischer Investoren durch die eigene Regierung. Hintergrund dafür ist auch der Rückgang des chinesischen Leistungsbilanzüberschusses in den vergangenen Jahren.

Ob sich der Trend einer geringen Investitionsaktivität chinesischer Unternehmen fortsetzt, hängt generell davon ab, wie schnell sich die chinesische Wirtschaft und die Wirtschaft in den Zielländern erholen werden, und ob dann Auslandsinvestitionen betriebswirtschaftlich sinnvoll sind. Dies betrifft insbesondere Investitionen in den Ausbau der lokalen Handels- und Logistikkapazitäten, aber auch Übernahmen technologieintensiver Unternehmen. Im letztgenannten Bereich hängen diese Investitionen auch davon ab, wie restriktiv die Regulierung in der EU sein wird. Weiterhin könnte eine weitgehende Abkoppelung der US-Wirtschaft von China dazu führen, dass es zu einer Verlagerung chinesischer Investitionen aus den USA in die EU kommt. ●

Mit Margot Schüller sprach Peter Tichauer

Rainer Burkardt | Jan-Michael Hähnel

Ende des Schlendrians

Registrierung von Zweigstellen wird konsequenter durchgesetzt

Was gesetzlich längst vorgeschrieben ist, wird nunmehr von den Behörden konsequenter durchgesetzt. Nutzen Mitarbeiter Zweigstellen außerhalb des eigentlichen Unternehmenssitzes für geschäftliche Zwecke, müssen diese ordnungsgemäß registriert werden.

Nach chinesischem Recht dürfen Außendienstmitarbeiter, so wie alle anderen Mitarbeiter auch, grundsätzlich nur von der behördlich registrierten Unternehmensadresse, dem Sitz des Unternehmens aus arbeiten. Gibt es nur einen registrierten Unternehmenssitz in China, müssen auch Außendienstmitarbeiter, die Kunden in weit entfernten Städten und Provinzen betreuen, vom behördlich registrierten Sitz des Unternehmens aus tätig werden. Dies gilt für alle Mitarbeiter, die dauerhaft geschäftliche Tätigkeiten für das Unternehmen verrichten. In der Vergangenheit haben die Behörden bei Verstößen oft ein Auge zugeedrückt. Dies wird sich künftig ändern. Grundsätzlich bekommt zwar jedes in

China gegründete Unternehmen eine Geschäftslizenz, die es dem Unternehmen erlaubt im Rahmen des eingetragenen Geschäftszweckes im ganzen Land tätig zu sein. Allerdings gilt die oben erwähnte Einschränkung.

Richtlinien bisher nicht eindeutig

Zwar gewähren einige regierungsunmittelbare Städte und Provinzen Ausnahmen von dieser Regel und erlauben Unternehmen, ein zweites Büro im selben Stadtbezirk zu eröffnen, in dem die Firma registriert ist. Problematisch wird es



Rainer Burkardt (rechts) und Jan-Michael Hähnel (links) sind Anwälte bei Burkardt & Partner, einer chinesischen Kanzlei unter deutschem Management, die Unternehmen aus Deutschland, der Schweiz und Österreich bei deren Investitionen in China berät. Mehr Informationen unter www.bktlegal.com

aber mit einer „Verkaufs- oder Serviceniederlassung“ oder mit Verkaufsmitarbeitern in anderen Stadtbezirken, Städten oder Provinzen, unabhängig davon, ob aus eigenen oder gemieteten Geschäftsräumen beziehungsweise aus dem Homeoffice gearbeitet wird.

Welche Dienstleistungen die Behörden als verbotene dauerhafte geschäftliche Tätigkeiten außerhalb der behördlich registrierten Adresse des Unternehmens einstufen, unterscheidet sich von Stadt zu Stadt und von Provinz zu Provinz. Und es hängt stark vom Einzelfall ab. Klare Richtlinien gibt es nicht. So kann eine mehrere Monate dauernde Installation einer Produktionslinie durch Servicemitarbeiter bei einem Kunden in einer anderen Provinz noch als erlaubt gelten, während eine durch Mitarbeiter des Unternehmens betriebene Servicewerkstatt in einer anderen Stadt oder Provinz schon ab dem ersten Tag „illegal“ sein kann, wenn klar ist, dass die dort ausgeführten Servicedienstleistungen auf unbestimmte Zeit angeboten werden sollten.

Auch wenn es relativ einfach ist, eine Niederlassung an anderen Standorten zu gründen, sofern zuvor ein Unternehmen in China registriert wurde, ist mit einer Niederlassungsgründung ein gewisser Verwaltungs- und Kostenaufwand verbunden. Daher haben in der Vergangenheit insbesondere Unternehmen mit weit verzweigtem Verkaufs- oder Servicenetzwerk Mitarbeiter in anderen Städten und Provinzen in China angestellt, ohne dort eine Niederlassung zu gründen. Da die lokalen Behörden bislang hiergegen nur selten vorgegangen sind, hat sich diese Vorgehensweise quasi als gängige Praxis etabliert. Den Provinzbehörden war dies jedoch seit jeher ein Dorn im Auge, da dadurch Steuernahmen und Sozialversicherungsbeiträge verloren gehen.

Neue Rahmenbedingungen geschaffen

Seit dem 15. Juni 2020 haben sich die entsprechenden gesetzlichen Rahmenbedingungen geändert. Den Auftakt machte der nationale Verordnungsentwurf zur „Regulierung und Verwaltung von wirtschaftlichen Einheiten“. Der Entwurf ist zwar zum Zeitpunkt dieser Veröffentlichung noch nicht umgesetzt, jedoch sind einige Provinzen vorausgeeilt und haben eigene Verordnungen erlassen, die bereits vollstreckt werden. Immer mehr Unternehmen bekommen diese geänderte Gesetzes- und Behördenpraxis zu spüren. Zwar gewähren die Behörden meist noch eine – wenn auch kurze – „Schonfrist“, die es den Unternehmen erlaubt, ohne fällige

Strafen ihre Niederlassung behördlich zu registrieren beziehungsweise zu schließen. Künftig dürfte jedoch damit zu rechnen sein, dass die Behörden landesweit härter durchgreifen und Strafen verhängen, wenn eine nicht registrierte „Verkaufs- oder Serviceniederlassung“ entdeckt wird.

Werden künftig Verkaufs- oder Serviceniederlassung nicht registriert, können die Behörden Strafen von bis zu 100.000 Yuan, rund 12.000 Euro, anordnen. Daneben können nicht registrierte Verkaufs- und Servicebüros nicht nur auf behördliche Weisung geschlossen, sondern deren „illegal“ erzielte Gewinne auch eingezogen werden. Hierzu ist Behördenvertretern erlaubt, die Büros ohne Vorankündigung zu betreten, Unterlagen zu kopieren und zu konfiszieren. Zudem dürfen auch Ausstattungsgegenstände, Rohmaterialien, Werkzeuge und anderes eingezogen werden. Und schließlich wird der Verstoß im Social-Credit-Rating des Unternehmens negativ vermerkt.

Strukturen kritisch analysieren und handeln

Unternehmer sollten daher ihr gegenwertiges Vertriebs- und Servicenetz kritisch analysieren, um auf Basis von Umsatzdaten und aktuellen Marktanalysen zu bestimmen, ob Büros zusammengelegt, geschlossen oder verlagert werden sollten.

- Ausgehend vom Ergebnis einer solchen Analyse ist zu entscheiden, ob eine abhängige oder unabhängige Niederlassung gegründet werden soll oder auf den Mitarbeiter vor Ort verzichtet werden muss. Eine Fortführung des Anstellungsverhältnisses ohne Niederlassungsgründung verbietet sich meist, da die bislang gern genutzte Lücke, Außendienstmitarbeiter durch Personaldienstleistungsgesellschaften anzustellen, künftig keine Option mehr ist.
- Ist eine Niederlassung nicht gewollt, bietet sich an, gemeinsam mit dem Mitarbeiter zu überlegen, ob dieser ein eigenes Unternehmen gründet beziehungsweise sich selbständig macht, um dann exklusiv für seinen ehemaligen Arbeitgeber Verkaufs- und Reparaturdienstleistungen zu erbringen.
- Alternativ können sich gleichgesinnte Unternehmen zusammenschließen und gemeinsam Servicecenter gründen, um so die durch die neue Lage anfallenden Kosten zu reduzieren.

Eine Anstellung bei Drittunternehmen empfiehlt sich aus haftungsrechtlichen Gründen allerdings nicht. ●

Ökopark-News

- 20 Ich bin beeindruckt, was hier geschaffen wurde
- 21 Wir können China nicht umgehen
Gespräch mit Christine Althausen
- 23 Ökopark-Kollegen zeigen Herz
- 24 Bilanz: Positive Entwicklung im 1. Halbjahr
- 24 Netz der Finanzdienstleister wird enger
- 24 Auszeichnung: Herausragendes Geschäftsumfeld
- 25 Deutsche Unternehmen zum Anfassen
Familien-Tag der Deutschen Wirtschaft in Qingdao
- 26 Im Ökopark getroffen: Cui Haorui
Wir können noch mehr – Unzufriedenheit treibt ihn an



Bei deutschen Firmen informierte sich die Deutsche Generalkonsulin in Shanghai über die Investitionsbedingungen im Ökopark.

Ich bin beeindruckt, was hier geschaffen wurde

„Was hier geschaffen wurde ist imposant.“ Das sagte Christine Althäuser, Deutsche Generalkonsulin in Shanghai, die am 11. August gemeinsam mit dem Geschäftsführer des GIC Shanghai, Jan Jovy, den Deutsch-Chinesischen Ökopark besucht hat. Sie nahm einen Satz von Vizepräsident Shen Lei auf, der sagte, „Öko“ im Wort Ökopark stehe sowohl für Ökologie als auch für Ökonomie, und betonte, trotz der gegenwärtigen Herausforderungen durch Covid-19 bliebe das Klima größtes Zukunftsthema. Mit seinem Ziel, eine nachhaltige Stadt aufzubauen, leiste der Ökopark eine wichtige Arbeit. Deutschland und China könnten gemeinsam dazu beitragen, die Zukunft nachhaltiger zu gestalten. „Ich bin froh, dass der Austausch zwischen unseren beiden Ländern weitergeht.“ Zeichen dafür seien auch die Charterflüge für europäische Geschäftsleute und deren Familien, die von der AHK in China gemeinsam mit den deutschen diplomatischen Vertretungen und den Behörden Qingdaos organisiert wurden. Die Generalkonsulin würdigte das Engagement der

Ökopark-Mitarbeiter bei der Betreuung der Geschäftsleute während der notwendigen Quarantäne.

Christine Althäuser und Jan Jovy besuchten deutsche Unternehmen, die im Ökopark investiert haben, unter anderem ElringKlinger und Logomat, und informierten sich sowohl über die Investitionsbedingungen im Ökopark als auch über Herausforderungen, mit denen Unternehmen im Spannungsfeld zwischen der Pandemie auf der einen Seite und dem angespannten amerikanisch-chinesischen Verhältnis auf der anderen Seite zu kämpfen haben. Einen angeregten Dialog führten sie zudem bei der Handelsplattform SGE-Finder. Das Interesse galt der Frage, wie deutsche Hersteller von Konsumgütern noch effektiver den chinesischen Markt erschließen können.

Über ihre Qingdaoer Eindrücke und Perspektiven der Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China sprach Christine Althäuser in einem ausführlichen Interview für „China insight“. ●

Wir können China nicht umgehen

Gespräch mit Christine Althausen

Frau Althausen, seit Ihrem ersten Besuch in Qingdao sind mehr als drei Jahrzehnte vergangen. Wie hat sich die Stadt verändert?

Von 1987 bis 1990 habe ich an der Deutschen Botschaft in Peking gearbeitet. Das war mein erster Auslandsposten. Damals hatte ich die Gelegenheit, für einen Tag Qingdao zu besuchen – und ich habe kaum eine Erinnerung mehr. Woran ich mich aber erinnere ist, dass mir 1988 die damalige deutsche Generalkonsulin in Shanghai ein Reisfeld gezeigt und gesagt hat: „Dort wird sich demnächst etwas Neues entwickeln. Pudong wird es heißen.“ Hier in Qingdao ist es ähnlich. Die Stadt ist neu erschaffen worden, während das Alte bewahrt wird. Neues und Altes zusammen – das ist eine ganz besondere Symbiose. Das Neue, das entstanden ist, das ist grandios.

Lassen Sie mich den Pudong-Bezug aufgreifen. Sie haben ja auch die West Coast New Area besucht, die es in diesem Ausmaß vor fünf Jahren noch nicht gab. Welchen Eindruck haben Sie von diesem neuen Bezirk?

Ich finde, der Bezirk ist gut geplant. Vor allem auch im Deutsch-Chinesischen Ökopark habe ich den Eindruck, dass die einzelnen Funktionsbereiche gut aufeinander abgestimmt sind. Dabei wird einer ganz besonderen Strategie gefolgt, bei der Ökologie, Klima, Nachhaltigkeit im Mittelpunkt stehen. Die Städteplanung erfolgt mit Weitsicht. Im alten deutschen Gouverneurssitz wurde mir mit Stolz gezeigt, dass das Anfang des 20. Jahrhunderts geplante Abwassersystem noch immer funktionstüchtig ist. Qingdao ist ein besonderer Ort, in dem der Gedanke der Nachhaltigkeit eine lange Tradition hat und auch heute gelebt wird.



Fotos: Gao Yingjun (linke Seite) | SGEP (rechte Seite)

Christine Althausen, Deutsche Generalkonsulin in Shanghai: „Wir müssen mit China umgehen, wir dürfen China nicht umgehen.“



Qingdao hat für die deutsch-chinesischen Beziehungen einen besonderen Stellenwert. Da ist zum einen die Geschichte. Zum anderen ist der Deutsch-Chinesische Ökopark Qingdao ein Symbol für die heutige Zusammenarbeit. Was macht diesen Symbolcharakter aus?

Qingdao steht für mich für die Fortentwicklung der alten Bande. Und der Ökopark ist eine Art Modell, in dem anschaulich wird, in welche Richtung sich die bilateralen Beziehungen entwickeln können. Es gibt Bereiche, die sich überlappen, etwa beim Klima oder der nachhaltigen Gestaltung der Zukunft. Auch die Elektromobilität zählt dazu. Selbstverständlich gibt es auch Bereiche, in denen wir unterschiedliche Ansichten haben. Aber da, wo wir übereinstimmen, müssen wir die Zusammenarbeit weiter ausbauen. China mit seinen 1,4 Milliarden Menschen ist eher ein Kontinent als ein Land. Es kann nicht ignoriert werden.

Die Diskussion in Deutschland verfolgend, scheinen die deutsch-chinesischen Beziehungen derzeit nicht gerade auf einem Höhepunkt zu sein, wobei es aus Sicht der Wirtschaft nicht ganz so pessimistisch aussieht. Wie sehen Sie die Beziehungen und wo sollten beide Seiten noch stärker Dinge gemeinsam anpacken, um die Zukunft zu gestalten? Manchmal habe auch ich den Eindruck, dass es unterschiedliche Wirklichkeiten gibt, in denen China-Beobachter, seien sie nun Kenner oder Nicht-Kenner des Landes, leben. Es gibt gute Gründe dafür, warum die Meinungen auseinandergehen. Wichtig ist aber, dass der Kontakt nicht abbricht. Wir müssen mit China umgehen, ohne es zu umgehen. Damit die Perzeption nicht zu sehr auseinanderdriftet, wünsche ich

mir, dass sich die Menschen intensiver mit China auseinandersetzen. Themen, bei denen wir nicht einer Meinung sind, können wir nicht „unter den Teppich kehren“. Wir müssen sie ansprechen, gleichzeitig aber auch das Gemeinsame erkennen und ausbauen.

Den Dialog zwischen den Menschen, den Austausch dürfen wir nicht abrechnen lassen. Deshalb ist es mir auch so wichtig, dass die Charterflüge gut funktionieren. Sie sind selbstverständlich nur ein Hilfsmittel und kein Ersatz für einen normalen Reiseverkehr. Aber in diesen schwierigen Zeiten sind sie wichtig. Die Deutsche Auslandshandelskammer, die diplomatischen Vertretungen, Lufthansa, die Stadt Qingdao, der Deutsch-Chinesische Ökopark und auch der Deutsch-Chinesische Treffpunkt Qingdao tragen dazu bei, dass dieses „deutsch-chinesische Gewebe“ nicht austrocknet. Dafür müssen wir noch mehr tun.

Qingdao hat für mich dabei eine besondere Rolle, weil es hier offensichtlich viele Berührungspunkte gibt. Und eine starke Sympathie füreinander.

Rückt Qingdao dank des engagierten Empfangs der deutschen Charterflüge stärker ins Bewusstsein der Deutschen? Manchmal scheint es ja fast, die Deutschen kennen nur Shanghai und Peking.

Das hoffe ich. Und genau das meine ich, wenn ich vom „Kontinent“ spreche. Zwischen Harbin im Norden und Shenzhen im Süden liegen Welten. China hat mehr als 100 Städte mit mehr als einer Million Einwohnern.

In Deutschland mangelt es an Wissen über China, an fundierter Chinakunde. China ist kein einfaches Land. Das



war es nie. Es ist aber sehr divers und hat sehr viel zu bieten. Das Tempo, der chinesische Hunger nach Erneuerung – das beeindruckt.

Genau dieses Tempo sorgt in Europa scheinbar jedoch für eine Art Angst, dass da im Osten ein großer Wettbewerber heranwächst. Dennoch, was können wir, was sollten wir von China lernen?

Als die EU-Kommission im vergangenen Frühjahr erstmals von China als einem „Partner, Wettbewerber und systemischen Rivalen“ sprach, hat dies sicherlich erschreckt. Jedoch: Dieser Dreiklang ist da. Und er ist auch gerechtfertigt.

Aber der Westen sollte lernen, China anders einzuschätzen. Wir haben uns zu sehr an alte Bilder gewöhnt. Chinesen würden uns auskaufen oder alles kopieren. Nein, das ist längst nicht mehr so. Schauen Sie sich in Shanghai um, wie viele Forschungseinrichtungen buchstäblich über Nacht entstehen und wie schnell die Entwicklung ist. Und wie wagemutig vorgegangen wird. Manchmal reicht es eben auch aus, eine neue Entwicklung schon mit 80 Prozent in den Markt einzuführen, um sie dann weiter zu vervollkommen. Diese Schnelligkeit, Prozesse zu entwickeln, die lohnt es sich anzuschauen. Und ich sehe, dass viele deutsche Unternehmen wirklich daran interessiert sind, von China zu profitieren. Wie sonst wäre es zu erklären, dass zunehmend auch deutsche mittelständische Unternehmen hier nicht nur produzieren, sondern Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen aufbauen. ●

Mit Christine Althausen sprach Peter Tichauer

Ökopark-Kollegen zeigen Herz

Um die Gefahr des Einschleppens von Covid-19-Infektionen zu minimieren hatte China Ende März strenge Reiserestriktionen beschlossen. Das führte auch dazu, dass Hunderte deutsche Manager und deren Familienangehörige in der Heimat festsaßen und nicht an ihren Wohn- und Arbeitsort in China zurückkehren konnten. Dank intensiven Bemühungen der Deutschen Auslandshandelskammer in China und der deutschen diplomatischen Missionen im Land konnte mit den chinesischen Behörden eine sogenannte „Luftbrücke“ vereinbart werden, die es der Deutschen Lufthansa ermöglichte, Manager mit Charterflügen nach China zurückzubringen. Sieben Maschinen mit jeweils bis zu 200 Passagieren landeten allein im Juli und August am Internationalen Flughafen Liuting in Qingdao. Die vorgeschriebene vierzehntägige Quarantäne haben die Rückkehrer im Resort-Hotel Mangrovenwald am malerischen Strand des Gelben Meeres in der West Coast New Area absolviert.

Im Auftrag der Qingdaoer Stadtregierung hat der Deutsch-Chinesische Ökopark die Durchführung der notwendigen Quarantänemaßnahmen koordiniert. Mitarbeiter des Ökoparks, die perfekt Deutsch beziehungsweise Englisch beherrschen, standen rund um die Uhr im Quarantäne-Hotel bereit und halfen als persönliche Ansprechpartner, mögliche Probleme der Gäste schnell zu lösen und, wenn notwendig, besondere Wünsche zu erfüllen. Im Vorfeld haben sie als Willkommensgruß Geschenkbeutel vorbereitet. Mehr als zwei Dutzend Kollegen haben auf diese Weise Herz bewiesen. Zum Teil waren sie nicht nur einmal im Einsatz. ●



Bilanz: Positive Entwicklung im 1. Halbjahr

Trotz Corona-Krise bilanzierte der Deutsch-Chinesische Ökopark Qingdao für das 1. Halbjahr 2020 eine positive Entwicklung. Aus dem im Juli veröffentlichten Halbjahresbericht geht hervor, dass die Industrieproduktion ein Volumen von 5,01 Milliarden Yuan erreicht hat. Gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres entspricht dies einem Plus von 93 Prozent. Die Anlageinvestitionen beliefen sich auf fünf Milliarden Yuan. Das Steueraufkommen ist mit 400 Millionen Yuan im Jahresvergleich um 20 Prozent gestiegen. Der Anteil der Gewinne, der in Forschung- und Entwicklung investiert wird, ist um 20 Prozent gestiegen. Unternehmen im Ökopark haben 112 Patente angemeldet. Gegenüber dem 1. Halbjahr des Vorjahres ist das eine Steigerung um 60 Prozent. Das Volumen der realisierten ausländischen Direktinvestitionen betrug 100 Millionen US-Dollar. Gleichzeitig wurden inländische Investitionen in Höhe von 1,85 Milliarden Yuan getätigt.

Im 1. Halbjahr dieses Jahres wurde die Dienstleistungsinfrastruktur deutlich ausgebaut. Zu den Neuansiedlungen gehören der deutsch investierte Reisveranstalter Kaitrip, das koreanische Reiseunternehmen Xinyou International Travel Service Co., Ltd. oder die AERY (Qingdao) Bildungsmanagement Co., Ltd., das erste deutsch investierte Bildungsunternehmen in der Qingdaoer Teilzone der Pilot-Freizone Shandong. Darüber hinaus haben sich das Shandonger Zentrum für innovative Finanzdienstleistungen, Jincai Hulian, und die People's Insurance Company of China PICC als erstes Versicherungsunternehmen niedergelassen. ●

Netz der Finanzdienstleister wird enger

Am 18. August 2020 öffnete die Bank of China eine Filiale im Deutsch-Chinesischen Ökopark. Damit wird das Netz der Finanzdienstleister immer enger. Die Bank of China ist die dritte Bank, die binnen eines Monats

im Ökopark eine Filiale eröffnet hat. Zuvor hatten sich bereits die Chinesische Postsparkasse und die Qingdao Rural Commercial Bank mit Filialen niedergelassen.

Allein in den ersten sieben Monaten dieses Jahres wurden im Deutsch-Chinesischen Ökopark, der ein Kerngebiet der Qingdaoer Teilzone der Pilot-Freizone Shandong ist, 39 Finanzdienstleistungsunternehmen registriert. Insgesamt bieten 78 Unternehmen Finanzservices an. ●

Auszeichnung: Herausragendes Geschäftsumfeld

Genau ein Jahr nach Gründung der Pilot-Freizone Shandong wurde die Teilzone Qingdao am 30. August in Peking auf der Global-Times-Konferenz als eine von zehn chinesischen Wirtschaftszonen mit „Herausragendem internationalen Geschäftsumfeld“ gewürdigt. Damit steht die Qingdaoer Zone in einer Reihe mit der Wirtschaftsentwicklungszone Kanton, dem Suzhou Industriepark, der Kanton-Nansha Wirtschafts- und Technologie-Entwicklungszone, Zhongguancun, der Zhangjiang Hochtechnologie-Innovationszone Shanghai, der TEDA, der Donghu Hochtechnologie-Entwicklungszone Wuhan, dem Französisch-Chinesischen Ökopark Chengdu und der Wirtschafts- und Technologie-Entwicklungszone Nanjing-Jiangning.

Die Auszeichnung wurde von der Geschäftsführenden Vizepräsidentin des Verwaltungskomitees des Deutsch-Chinesischen Ökoparks, Wang Li, stellvertretende Präsidentin des Verwaltungskomitees der Freihandelszone Qingdao, entgegengenommen.

Die Pilot-Freizone Shandong besteht aus drei Teilzonen: Jinan, Qingdao, Yantai. Mit 53 Quadratkilometern ist die Teilzone Qingdao die größte. Der Deutsch-Chinesische Ökopark liegt mit rund 20 Quadratkilometern in der Teilzone Qingdao. ●

Deutsche Firmen zum Anfassen

Familien-Tag der Deutschen Wirtschaft in Qingdao

Es war ein sonniger Tag. Der Qingdaoer Herbst zeigte sich von seiner besten Seite. Am 19. September 2020 fand auf dem Platz vor dem Olympia-Segelhafen erstmals ein „Familien-Tag der Deutschen Wirtschaft“ statt. Initiiert vom Deutsch-Chinesischen Treffpunkt, präsentierten sich 30 deutsche Unternehmen und Einrichtungen, die in der ostchinesischen Stadt zum Teil seit Jahrzehnten produzieren beziehungsweise Büros unterhalten.

Zhao Wei, Geschäftsführer des Treffpunkts, verweist darauf, dass unter den deutschen Unternehmen, die sich in Qingdao engagieren, eine Reihe sogenannter Fortune-500-Firmen sind. Noch stärker sei das Feld der deutschen Hidden Champions. Allerdings, so Zhao Wei, hätten es sowohl die Stadt als auch die Unterneh-



men versäumt, den Dialog miteinander zu suchen. Den meisten Qingdaoern sei gar nicht bewusst, wie viele deutsche Firmen in ihrer Stadt sind. Gleichzeitig hätten die deutschen Unternehmen bisher nur unzureichend nach Wegen gesucht, ihr Engagement den Qingdaoern näher zu bringen. Es sei wichtig, die deutschen Unternehmen sozusagen anfassen zu können, mit den Vertretern der Unternehmen ins Gespräch zu kommen, sich auszutauschen, sich zu informieren, wie weit gefächert das Profil deutscher Produktion „made in Qingdao“ ist. Die Unternehmen haben zudem die Möglichkeit, den Qingdaoern zu zeigen, wie sie sich für soziale und gesellschaftliche Belange in der Stadt engagieren.

der deutschen Unternehmern mit den Qingdaoern und der Qingdaoer Verwaltung sein. Eröffnet wurde der „Familien-Tag der Deutschen Wirtschaft“, der künftig jährlich veranstaltet werden soll, vom Deutschen Botschafter in China, Clemens von Goetze. Der Botschafter, der bei einem Rundgang mit jedem teilnehmenden Unternehmensvertreter sprach, betonte die Bedeutung persönlicher Treffen. Für die Entwicklung des bilateralen Geschäfts sei es wichtig, bald wieder normal und ohne Quarantäne reisen zu können. Auch Repräsentanten der Stadt Qingdao gaben sich Ehre.



men versäumt, den Dialog miteinander zu suchen. Den meisten Qingdaoern sei gar nicht bewusst, wie viele deutsche Firmen in ihrer Stadt sind. Gleichzeitig hätten die deutschen Unternehmen bisher nur unzureichend nach Wegen gesucht, ihr Engagement den Qingdaoern näher zu bringen. Es sei wichtig, die deutschen Unternehmen sozusagen anfassen zu können, mit den Vertretern der Unternehmen ins Gespräch zu kommen, sich auszutauschen, sich zu informieren, wie weit gefächert das Profil deutscher Produktion „made in Qingdao“ ist. Die Unternehmen haben zudem die Möglichkeit, den Qingdaoern zu zeigen, wie sie sich für soziale und gesellschaftliche Belange in der Stadt engagieren.

Die Qingdaoer erlebten ein buntes Programm für Groß und Klein. Es soll ein Auftakt für einen noch intensiveren Austausch



Gleich nebenan fand das 6. Deutsche Weinfest Qingdao statt. Das inzwischen traditionelle Event wurde vom deutschen Unternehmer Fritz Emmerich, Geschäftsführer der IEA International Trading Qingdao Co., Ltd., ins Leben gerufen. Dieses Jahr war der Deutsch-Chinesische Treffpunkt Qingdao Mitveranstalter. ● pt

Fotos: pt

Wir können noch mehr

Unzufriedenheit treibt ihn an

Er ist etwas anders als seine Deutsch sprechenden Kollegen. Cui Haorui beherrscht deutsche Aussprüche, die so manchen Deutschen zum Staunen bringen. „Ruhrpott-Jung“ nennt er sich. Neun Jahre hat er rund um Dortmund verbracht. Hinter den kleinen Gläsern der Nickelbrille blitzt aus seinen Augen der Schalk. Grau meliert ist der Schopf. Über dem Hosenbund wölbt sich der Ansatz eines kleinen Schmerbauches – zu wenig Bewegung, zu viele Versammlungen. Sein Sohn wurde gerade eingeschult, erzählt er, und er selbst sei ein „alter Sack“. Da kokettiert er wahrlich mit seinem Alter. Cui Haorui ist noch nicht einmal 40 Jahre alt.

Hätte Wirtschaft studieren sollen

Allerdings, und das meint er ernster, würde er, könnte er sein Leben noch einmal von vorn beginnen, eher etwas studieren, was mit Wirtschaft zu tun hat. „Damals habe ich mich fürs Programmieren interessiert, für IT und Kommunikationstechnik.“ An der Fachhochschule Dortmund hat Cui Haorui sein Diplom gemacht. In der Schule sei er eher selten gewesen. Ob das stimmt oder nicht, sei dahingestellt. Länger als viele seiner Landsleute hat jedenfalls für das Diplom gebraucht. Neun Jahre. „Dafür bin ich in Deutschland richtig eingetaucht und habe die Zeit genutzt, meinen Horizont zu erweitern.“ Das sei das eigentliche Pfund seiner deutschen Jahre – den Menschen nicht nur „aufs Maul geschaut“, sondern sie auch intensiv kennengelernt zu haben. Bei seiner heutigen Tätigkeit kommt es ihm zu Gute.

Cui Zong (崔总), Direktor Cui, wie ihn die Kollegen liebevoll nennen, gehört sozusagen zum Inventar des Deutsch-Chinesischen Ökoparks. Aus Deutschland zurückgekehrt, hat er zunächst für Wabco und Daimler gearbeitet, ehe er auf einen Zeitungsbericht über das Ökopark-Vorhaben in seiner Heimatstadt aufmerksam wurde. „Mitarbeiter wurden gesucht – und ich habe mich beworben.“ So gehörte Cui Haorui zunächst im Team der „Verbindungsgruppe für den Aufbau des Gewerbegebietes“ zu den Ökopark-Pionieren. Für den eingefleischten Fußball-Fan, der davon träumt, sein Sohn könnte einmal Profispieler werden, war es ein Glücksfall, als später im Ökopark eine Sport- und Kulturgesellschaft gegründet und eine deutsche Fußballschule aufgebaut wurde. Die heutigen Kontakte zum FC Bayern und zum DFB sieht Cui Haorui auch als seinen Verdienst an. Das Projekt, mit dem deutsche Fußballkultur nach Qingdao gebracht wurde, habe ihn insbesondere deshalb gefesselt, weil es den Willen gab, nur mit den Besten zusammenzuarbeiten.

Vor zwei Jahren hat Cui Haorui in der Investitionsgesellschaft des Ökoparks eine neue Aufgabe übernommen. „Man kann sagen, ich wurde befördert“, hält er den Ball flach. Unzufriedenheit ist zu spüren, aber keine, die lähmt. Sie treibt eher an. Wie es gelingen kann, noch mehr Investoren zu gewinnen, das beschäftigt den jungen Mann. Er hat auch eine klare Antwort: „Wir müssen viel mehr hinausgehen“, sagt er. Kontakte knüpfen. Informationen nicht nur am Schreibtisch suchen. Aktiver sein, um herauszufinden, wie der Ökopark für Deutsche noch attraktiver werden kann. Wenn Cui Haorui erklärt, er habe noch etwas vor, ist es genau das. ● pt

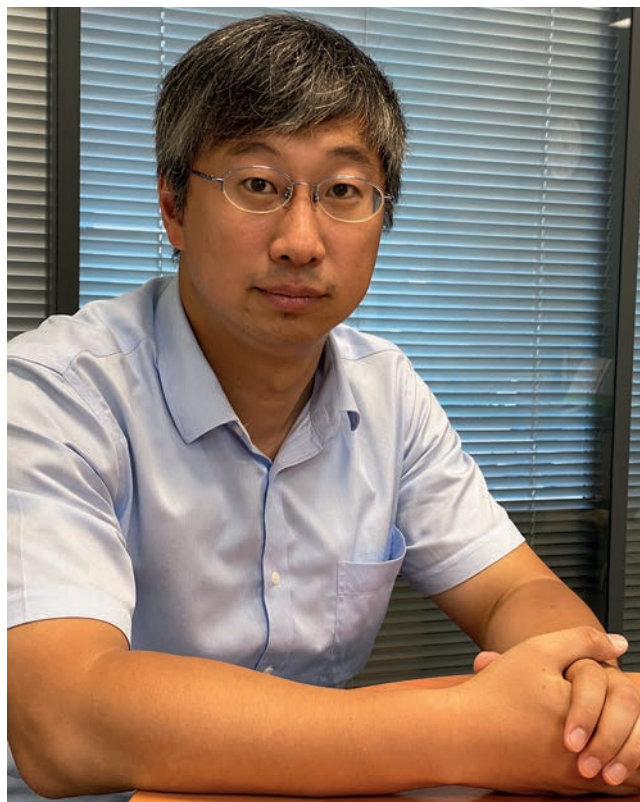


Foto: pt

RHEIN-KOESTER
SEIT 1986

德国莱茵科斯特
始于1986年



RHEIN-KOESTER® 智能科技

📍 Deutschland
Iseron / Munich

📍 China
Qingdao / Zibo / Taicang / Zhuzhou / Wei-
fang / Shenyang / Taian / Shenzhen / Hefei



Verbindung von Produktion und Ausbildung in China nach deutschem Modell
中德产教深度融合服务体系



Angebote für den Transfer von intelligenten Lösungen
中德智能技术转移与公共服务



Ausbildung von Fachkräften für intelligente Fertigung
智能制造专业实训解决方案



<http://www.rhein-koester.com.cn>



4000-976-986



... mit Jan-Klaus Tobias

Wir bringen Künstliche Intelligenz auf den Acker

„Selbstfahren – auf dem Acker können wir das schon lange.“ Dieser Satz – Jan-Klaus Tobias sagt ihn ganz beiläufig – bleibt im Gedächtnis haften. Gerade in Zeiten, in denen Autofahren revolutioniert und Künstliche Intelligenz das menschliche Hirn bald ersetzen wird. Noch ist das führerlose Fahren in den Städten eine Vision, und es lässt sich ahnen, dass der Schritt von der Vision zur Realität nicht mehr weit ist. Moderne Landtechnik, die auf neueste Trends setzt, passt genau in die chinesische Strategie, die gesamte Wirtschaft durch Innovation für die Zukunftsherausforderungen fit zu machen. Äcker und Felder sind da keine Ausnahme.

Jan-Klaus Tobias ist Geschäftsführer und Verkaufsleiter bei Claas in China. Das verbliebene einzige europäische und global agierende Familienunternehmen für Landtechnik mit fast 110 Jahren Geschichte hatte 2014 ein Joint Venture mit der Shandong Jinyee Machinery Manufacture Co., Ltd. in Gaomi nordwestlich von Qingdao gegründet und vor zwei Jahren die Anteile des chinesischen Partners übernommen. Ohne Menschen werden trotz hohem Automatisierungsgrad und Steuerung über GPS die „Erntefabriken“ auf den Feldern jedoch auch in Zukunft nicht auskommen, erklärt der Manager. Allerdings werden weniger Hände benötigt, was angesichts der merklichen Abwanderung der Jugend aus den Dörfern durchaus willkommen sein dürfte. Möglicherweise wird aber die moderne Mechanisierung die Jobs auf dem Lande für die junge Generation wieder attraktiver machen.

An einem Strang ziehen

Mit Beginn der 2000er-Jahre habe in Chinas Landwirtschaft die Mechanisierung an Fahrt aufgenommen, erzählt Jan-Klaus Tobias. Insofern sei das Unternehmen aus dem westfälischen Harsewinkel rechtzeitig in den Markt gestartet, um dabei zu sein – und Gaomi ein idealer Standort, um ganz China zu beliefern. „Shandong ist schließlich eine Hochburg der landwirtschaftlichen Produktion.“ In Gaomi wird sowohl



Jan-Klaus Tobias, 39, ist Geschäftsführer und Vertriebsleiter der Claas Agricultural Machinery (Shandong) Co., Ltd.

Claas-Landtechnik gebaut als auch die Marke des übernommenen Joint-Venture-Partners – Chunyu, Frühlingsregen. Seit Kurzem ist das ursprünglich in Peking angesiedelte Claas-Vertriebsbüro näher am Werk – in Qingdao.

Die Strategie ist klar: Claas soll als Marke im chinesischen Markt zum Inbegriff für hocheffiziente Landtechnik werden. „Eine Marke, mit der jeder verbindet, dass wir ein deutscher Hersteller sind. Zugleich aber auch ein lokaler Produzent.“ Für sein Team sei das keine einfache Aufgabe, denn anders als in Europa „mit eingeschliffenen Wettbewerbsverhältnissen“, gebe es in China noch viel Bewegung.

Sowohl der lokalen als auch der internationalen Konkurrenz müsse sich Claas stellen. Das gelinge nur, wenn auch das gesamte Team an einem Strang ziehe, so Jan-Klaus Tobias.

Er teilt die noch immer weit verbreitete Meinung, chinesische Kollegen würden für „ein paar Kuai mehr“ von Job zu Job „hopsen“ und ansonsten nur „Dienst nach Vorschrift“ machen, nicht. Vom Chef hänge vieles ab. Er müsse seinen

Als Chef muss ich die Energie der Mitarbeiter freisetzen. Das geht in China genauso wie überall auf der Welt.

Mitarbeitern vertrauen, ihnen Respekt zollen und sie herausfordern. „Das ist eine Frage der Kultur“, so der Manager und konkretisiert: „Der Organisationskultur.“ Er vergleicht es mit Indien und sagt: „Wenn es hier ums ‚Machen‘ geht, sind die Menschen mit ganzer Seele dabei.“ Als Chef müsse er „Energie und Hirn der Kollegen freisetzen“ und motivieren, Probleme zu erkennen und Ideen zu entwickeln, um diese zu lösen. „Ich kann mich selbstverständlich an die Umgebung anpassen ... und unzufrieden sein“, erklärt er. „Ich kann aber auch eigene Forderungen stellen und erreichen, dass nicht mehr auf Anweisungen gewartet, sondern gehandelt wird.“ Verschreckt habe das keinen seiner Kollegen, ist Jan-Klaus Tobias stolz: Trotz der Veränderungen in der jüngsten Zeit habe kein Abteilungsleiter das Schiff verlassen. Korrekter: Den Mähdrescher.

Lokale Entwicklung ein Muss

Dieser Geist ist in einem anderen Bereich ebenso unabdingbar. Will Claas im chinesischen Markt eine starke Position einnehmen und von China aus auch die asiatischen Nachbarmärkte „erobern“, muss im Gaomi-Werk auch entwickelt werden. Anpassen an lokale Bedingungen ist das eine. So

hätten die Bauern in Nordchina ganz andere Anforderungen an das Führerhaus des Mähdreschers als deren Kollegen in Thailand oder Pakistan zum Beispiel. Gleichzeitig könne Claas von der chinesischen Geschwindigkeit bei technischen Entwicklungen profitieren, also auch in China Neues entwickeln. Jan-Klaus Tobias sagt, in das chinesische Werk, das derzeit einen Jahresumsatz im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich realisiert, sei viel investiert worden, damit es dem neuesten Stand der Technik entspricht. Dazu gehört eine starke Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Die dort tüftelnden 30 Ingenieure sind, so der Manager, Teil des globalen Claas-Forschungsnetzwerkes.

An dieser Stelle ist es nicht zu vermeiden, auf den Schutz geistigen Eigentums zu sprechen zu kommen. Für Claas ist das ebenso ein Thema wie für jedes andere Unternehmen in China auch, egal ob lokal oder ausländisch investiert. Jan-Klaus Tobias lässt keinen Zweifel daran aufkommen, dass es richtig und wichtig ist, geistiges Eigentum zu schützen. Allerdings sieht er es auch pragmatischer und meint, Entwicklung und Innovation könnten global schneller vorangetrieben werden, wenn nicht alles geschützt werde. Und dann stellt er noch klar: Wer den Chinesen das Kopieren vorwerfe, sollte seine Augen nicht davor verschließen, dass in Europa Schutz geistigen Eigentums ebenso ein Thema ist. Im beinhalten globalen Wettbewerb „sind Innovationen hart umkämpft“.

In Qingdao zu Hause

Qingdao sei sein Zuhause, sagt der Manager. Er fühle sich wohl in der Stadt, in der sein Sohn geboren wurde. Der 39-Jährige ist ein Vollblut-Claas-Mann. Seit seinem dualen Studium des Wirtschaftsingenieurswesens ist er bei dem Unternehmen. Asien – das sei damals nicht Bestandteil seiner Fantasien gewesen, lacht Jan-Klaus Tobias und erzählt, irgendwann auf der A7 Richtung Süddeutschland zu einem Kunden unterwegs gewesen zu sein, als ihn ein Anruf aus der Firma mit der Frage erreichte, was er von Indien halte. „Es muss schon Freisprechanlagen gegeben haben, sonst wäre mir der Hörer aus der Hand gefallen.“ Lange habe der „Schock“ aber nicht angehalten. Die Neugier habe überwogen. Jan-Klaus Tobias hat sich „aus der geordneten Welt“ ins „Chaos“ begeben, bereit, etwas Neues zu lernen. Heute ist er dankbar, Weltoffenheit dazugewonnen zu haben. Nach Indien folgte Thailand als Station. Dann China. „Hier will ich in den kommenden Jahren bleiben.“ ● *Peter Tichauer*



Blaue Wirtschaft, Korea, Japan ... und auch Deutschland

Pilot-Freizhandelszone Shandong ein Jahr nach der Gründung

„Pilot“ – darum geht es. Neue Methoden und Maßnahmen der Öffnungspolitik werden erprobt und für den landesweiten Einsatz fit gemacht. Der „Freihandel“ kommt erst an zweiter Stelle. Bei Impulsen für das lokale Wirtschaftswachstum sieht es im Prinzip ähnlich aus. Immerhin kann aber die Shandonger Pilot-Freizhandelszone zu ihrem einjährigen Jubiläum trotz der Corona-Krise starke Ansiedlungszahlen bilanzieren. Getestet wird hier die weitere Öffnung in der „blauen“, der maritimen Wirtschaft. Zudem die Intensivierung der wirtschaftlichen Verflechtung mit den östlichen Nachbarn Korea und Japan. Für die Teilzone Qingdao spielen auch die traditionellen Beziehungen mit Deutschland eine Rolle.



Es war ein schöner Tag im Qingdaoer Hochsommer knapp einen Monat vor dem einjährigen Jubiläum. Am 26. August vor einem Jahr hatte der Staatsrat der Volksrepublik China die Gründung der Pilot-Freizone Shandong bewilligt. Von der Jiaozhou-Bucht wehte eine leichte Brise herüber. Über den strahlend blauen Himmel trieb sie weiße Wolken. Der Freihandels-Tower (自贸大厦) überragt die Qianwan-Hafenzone am westlichen Ufer der Bucht. Das Bürogebäude wurde erst kürzlich bezogen. Noch herrscht in den Fluren, deren Böden aus Granit glänzen, geringe Betriebsamkeit. Geschäftiger geht es schon an den Schaltern im Erdgeschoss mit der One-Stop-Service-Station für Investoren zu.

Erprobung steht im Mittelpunkt

Foto: pt Zu den ersten Mietern im Freihandels-Tower gehört Hong Yiliang mit seinem Team. Der frühere Vizedirektor des Han-

delsbüros der West Coast New Area, dem „Pudong“ Qingdaos auf der Westseite der Jiaozhou-Bucht, leitet den Arbeitsstab zum Aufbau der Pilot-Freizone. Von der Stunde Null an den Planungen beteiligt, gehört er zu denjenigen, die nicht nur Strategien entwickeln, sondern auch kompetent über Ziele Auskunft geben können. So räumt er als erstes mit einem möglichen Missverständnis auf und betont, bei den chinesischen Freihandelszonen – die erste, in Shanghai angesiedelte, wurde 2013 vom Staatsrat genehmigt – handele es sich nicht um Freihandelszonen im westlichen Verständnis. Entscheidend sei das vorangestellte 试验 (shiyān), was wörtlich übersetzt Versuch, Erprobung oder Experiment heißt und in der offiziellen (englischen) Bezeichnung mit „Pilot“ wiedergegeben wird. Im westlichen Verständnis seien Freihandelszonen klar abgesteckte Gebiete, in denen für Verkehr, Handel, Investitionen oder Finanzgeschäfte liberalere Bedingungen gelten als im übrigen Umfeld, erklärt er. „In China hat der ‚liberale Handel‘ zunächst eine nachgeordnete Bedeutung.“ In diesem Sinne wird der auf der diesjährigen Tagung des Nationalen Volkskongresses beschlossene Aufbau des „Freihafens Hainan“ mit bereits angekündigten Steuersätzen knapp unter dem Hongkonger Niveau die „erste tatsächliche Freihandelszone“ werden, die westlichen Vorstellungen entspricht.

Die Zentralregierung wolle in jeder Pilot-Freizone bestimmte Maßnahmen der Wirtschafts- und Öffnungspolitik testen, die, haben sie Erfolg, schrittweise landesweit umgesetzt werden sollen. Das Modell, nach dem auch die vergangenen 40 Jahre der Reform- und Öffnungspolitik funktionierten. Hong Yiliang hat dafür ein Gleichnis parat: „Wird ein Stein ins Wasser geworfen, bilden sich Wellen, die sich immer weiter ausbreiten.“ Stand bei den „Vor-Freizonen-Reformen“ in erster Linie das produzierende Gewerbe im Mittelpunkt, rückt mit den Pilot-Freizonen nun das gesamte Spektrum von Dienstleistungen, Kultur und Bildung ins Blickfeld. Selbstverständlich können Unternehmen, die sich in den Freihandelszonen ansiedeln beziehungsweise registrieren lassen, bestimmte Vorzugsbedingungen genießen und in bestimmten Geschäftsbereichen liberaler als außerhalb der Zonen agieren. Das macht die Attraktivität aus, auch wenn ein Jahr nach Gründung viele Maßnahmen noch sehr vage definiert und in einer Sprache formuliert sind, die der „normale“ Manager nicht versteht. , wie von Wirtschaftsvertretern hier und da kritisiert wird. Das liegt nicht nur daran, dass sie in Chinesisch verfasst sind.

Geografische Aspekte spielen ebenso eine Rolle wie regionale Wirtschaftsschwerpunkte. Geht es in Shanghai

STANDORT

beispielsweise um Finanzdienstleistungen und vor allem die Erprobung der „Negativlisten“ für Investitionen, verwundert es nicht, dass Shandong mit seiner stark entwickelten „blau“ bezeichnete maritimen Wirtschaft unter anderem ein Testfeld für Maßnahmen ist, die dieses Branchen-Cluster für internationale Kooperationen attraktiver machen. Es reicht von der Fisch- und Meeresfrüchte-Zucht und -Verarbeitung über Schiff- und Hafenanlagenbau bis hin zur Erkundung der Meere und deren Erschließung für moderne und in die Zukunft weisende Lösungen, etwa in der Medizin. Und selbstverständlich sollen rund um die „blaue“ Wirtschaft neue Dienstleistungen und Formen des Geschäfts erprobt werden. Ein Grundgedanke ist dabei, die Voraussetzungen zu schaffen, dass Innovation zu einer wichtigen Triebkraft wird. Hong Yiliang spricht von einem „neuen Ökosystem“, das entstehen soll und in dem das industrielle Internet der Dinge, moderne Biotechnologie, die Ansiedlung von Start-ups oder Ausbildung auf internationalem Niveau Säulen sind. Damit sie es werden, müssen die politischen Rahmenbedingungen angepasst werden. In Shandong werden sie erprobt. Zum Beispiel, wie die Provinz für internationale Fachkräfte attraktiver werden kann. Längerfristige Aufenthaltsgenehmigungen müssen gewährt und ausländische Experten nicht schon mit 60 automatisch zum „alten Eisen“ gezählt werden. Alles zusammen sind Steinchen in einem großen Mosaik, das in den kommenden Jahren entstehen soll.

Mit ihren prosperierenden Häfen, die sich nach Umschlag im Welt-Ranking immer weiter nach oben schieben, wundert es nicht, dass dem Handel eine dominierende Bedeutung zukommt. Seit Gründung der Pilot-Freizhandelszone Shandong wurden beispielsweise zehn neue internationale Handelsrouten vom Qingdaoer Hafen aus eröffnet, erzählt Hong Yiliang.

Die Nähe zu Korea und Japan bedingt, dass in Shandong die Intensivierung der Zusammenarbeit mit den beiden Nachbarn im Mittelpunkt steht. Ohnehin sind sowohl koreanische als auch japanische Firmen traditionell in Shandong mit Investitionen in die Realwirtschaft gut aufgestellt. Jetzt sollen die Bande in den Service-Industrien noch enger werden. Grenzübergreifende Online-Geschäfte sind beispielsweise ein Thema, das infolge der Covid-19-Pandemie drängender geworden ist. Für Japan und Korea sind chinesische Touristen wichtige Konsumenten. Reiserestriktionen infolge der Pandemie dürften zu Einbußen im Gastgewerbe und im Einzelhandel beider Länder führen. Ohnehin geplant, bekommt das in Qingdao entstehende Handelszentrum für Konsumgüter und Kosmetikartikel aus Korea und Japan eine



Wie Wellen, die durch einen ins Wasser geworfenen Stein entstehen, werden aus den Freihandelszonen neue Reformen ins Land getragen.

ganz andere Bedeutung. „Können wir nicht hinfahren, holen wir die Waren eben her“, so der für China so typische Pragmatismus. Die Pilot-Freizhandelszone soll unter anderem auch zu einem Testfeld für umfassenden zollfreien Einkauf werden. Zunächst mit 30.000 Yuan pro Kopf und Jahr – knapp 3.700 Euro. In Hainan wird allerdings die Grenze derzeit gerade auf 100.000 Yuan heraufgeschraubt.

Ein für Shandong und insbesondere für Qingdao dritter traditioneller Partner ist Deutschland. Hong Yiliang ist überzeugt, dass die neuen Reformmaßnahmen, die in Shandong erprobt werden, dem deutschen Engagement neue Perspektiven eröffnen. Immerhin will sich ja gerade Qingdao als ein Zentrum profilieren, von dem für die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China wichtige Impulse ausgehen.

Drei Teilzonen bilden eine Einheit

Mit Ausnahme der beiden Pilot-Freizhandelszonen in Shanghai und Hainan haben alle Zonen eine Fläche von knapp über 100 Quadratkilometern und sind in drei Teilzonen untergliedert. In Shandong befinden sich diese in der Provinzhauptstadt Jinan, in Yantai an der nördlichen Küste der Shandong-Halbinsel und in Qingdao. Die Teilzone Qingdao ist mit 53 Quadratkilometern die größte und berichtet für die ersten sieben Monate dieses Jahres realisierte Investi-

tionen von umgerechnet rund 224 Millionen Euro, was für das Gebiet im Jahresvergleich einer Steigerung um zehn Prozent entspricht. Gleichzeitig wurden im Online-Außenhandel mit 1,35 Milliarden Euro die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr vervierfacht. Des Weiteren ist die Zahl der registrierten Wirtschaftseinheiten in der Zone seit der Gründung im August 2019 um 28,5 Prozent auf 15.274 Unternehmen gestiegen. Im ersten Halbjahr 2020 haben die Unternehmen rund 140 Milliarden Yuan Steuern abgeführt, was im Jahresvergleich einer Steigerung um 15,4 Prozent entspricht. In der Qingdaoer Bilanz schlägt zudem zu Buche, dass die Zahl der Unternehmen im Bereich Softwareentwicklung und Informationstechnik um 66,4 Prozent gestiegen ist. Die Zahl der Forschungseinrichtungen und technischen Dienstleister legte um 39,3 Prozent zu. Außerdem sind 38,2 Prozent mehr Finanz- und 39,4 Prozent mehr Unternehmensdienstleister in dem Gebiet ansässig. Diese Zahlen seien berechteter Beweis für die Attraktivität der Zone, so die Einschätzung.

Wäre es aber nicht möglich, die wirtschaftliche Schlagkraft der Zonen zu erhöhen, wenn die Gebiete nicht „zerstückelt“ wären? „Mag sein“, erwidert Hong Yiliang und wiederholt, die Zentralregierung verfolge mit den Pilot-Freihandelszonen andere Ziele, als den einzelnen Provinzen „Wachstumsspritzen“ zu verabreichen. Das ändere aber nichts daran, dass die lokalen Behörden selbstverständlich darauf bauen, durch die Erprobung neuer Reformmaßnahmen der eigenen Wirtschaft zusätzlichen Schwung zu verleihen. Das ist legitim.

In gewisser Weise scheint das ja auch den zentralen Behörden am Herzen zu liegen, die über Investitionen von mehr als 13 Milliarden Yuan, gut 1,6 Milliarden Euro, berichteten, die allein zwischen Januar und Juli in den 2019 genehmigten Pilot-Freihandelszonen Shandong, Jiangsu, Guangxi, Hebei, Yunnan und Heilongjiang sowie in Lingang, einen neuen Teil Shanghaier Zone, insgesamt angelegt wurden. Die am 2. September verbreitete Meldung des Handelsministeriums weist zudem auf das Außenhandelsvolumen von 660,76 Milliarden Yuan, was im Jahresvergleich einem Plus von 10,8 Prozent entspricht. Damit hätten die neuen Pilot-Freihandelszonen „in einer schwierigen Zeit eine wichtige Rolle gespielt, um einem Abwärtstrend bei Direktinvestitionen und im Außenhandel entgegenzuwirken“, so die Einschätzung. Denn als im August des vergangenen Jahres die neuen Pilot-Freihandelszonen vom Staatsrat genehmigt wurden, konnte keiner ahnen, dass sie gleich in ihrem ersten und entscheidenden Aufbaujahr in rauer wirtschaftlicher See navigieren müssen. ● *pt*

Foto: pt

BUCHTIPP:

Geheimnisse des Lobbying in China



Wer in China Ziele erreichen will, braucht gute Kontakte. „Guanxi“ (关系), also „Beziehungen“, ist das Zauberwort, das in der westlichen Betrachtung oftmals allein mit Korruption in Verbindung gebracht wird. Eine Fehleinschätzung. Denn Guanxi – das ist ein ganzes Netzwerk, das hilft Geschäfte, erfolgreich zu entwickeln, und das mühevoll aufge-

gebaut werden muss, ohne dabei in die Korruptionsfalle zu tappen. Der wohl bessere Begriff ist „Lobbying“.

Anhand der Herausforderung bei der Entwicklung von Energieeffizienz-Normen betrachtet Susann Lüdtkke die Möglichkeiten der Einflussnahmen durch Unternehmen und lüftet gleichzeitig die Geheimnisse des Lobbying in China. Damit gibt sie nichtchinesischen Unternehmern ein wertvolles Kompendium für ihr Handeln an die Hand.

Dank mehr als 250 Interviews, die die Autorin zwischen 2013 und 2015 in den Großräumen Peking, Shanghai und Kanton mit Vertretern von Industrie, Wissenschaft und Staat geführt hat, entstanden vier detaillierte und spannende Fallstudien. Sie hat ein Phasen-Modell entwickelt, das verlässlich die für Unternehmen nützlichen Lobbyingziele, -strategien und -ressourcen bestimmt.

Dieses Buch, das als Teil der Reihe „China – Politics and Economics“ (Band 2) in der Nomos Verlagsgesellschaft Baden-Baden erschienen ist, schließt damit eine Lücke in der bisherigen Lobbying-Forschung, da es um Einfluss statt ausschließlich um Teilhabe geht. Susann Lüdtkes Empfehlungen, wie Unternehmenslobbying gestaltet und Lobbyingerfolg beurteilt werden kann, sind nicht nur für den untersuchten Bereich des energieeffizienten Bauens relevant, sondern auch auf andere Branchen übertragbar. Das erhöht den Wert dieser Publikation zusätzlich. ●

Susann Lüdtkke, *The Secret of Lobbying in China*

Who Influences Building Energy Efficiency Standards?

ISBN 978-3-8487-6526-3

Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2020

Vom „Smart-Trend“ profitieren

China soll für Logomat zum Kernmarkt werden

Präziser automatischer Transport von Baugruppen – dafür sorgen die Fördersysteme aus dem Hause Logomat. Spätestens seit Beginn des laufenden Fünfjahresprogramms ist „smart“ das „Zauberwort“, das für einen weiteren Schritt bei der Modernisierung der chinesischen Fertigungsindustrie steht. Logomat ist mit seinem Ende 2019 in Qingdao eröffneten Werk spät in den chinesischen Markt gestartet. Aber nicht zu spät.

David Hümmerich will nicht kleckern. Er klotzt. Bedingt durch die Corona-Krise ist in „seinem“ Werk in Qingdao die Produktion mit leichter Verzögerung angelaufen. Die anfängliche Zielvorgabe war, einen Jahresumsatz von zwei bis drei Millionen Euro zu erreichen, wenn die Produktion voll angelaufen ist. „Das bringen wir fast hin“, beschreibt der General Manager der Logomat automation (Qingdao) Co., Ltd. den „positiven Start“ in schwierigen Zeiten. Zuversichtlich fügt er an: „Ich möchte hier langfristig einen höheren Umsatz als in den anderen Werken unserer Gruppe erreichen.“

Spät, aber nicht zu spät

Logomat Qingdao ist das jüngste Werk der 1983 von den Brüdern Peter und Matthias Krups im rheinland-pfälzischen Neuwied gegründeten Unternehmensgruppe für Fördersysteme. Vor eineinhalb Jahrzehnten ist das Unternehmen in die USA expandiert und hat dann 2014 mit der Gründung eines Joint Ventures für Vertrieb und Service in Shanghai einen Fuß in den chinesischen Markt gesetzt. David Hümmerich, der zuvor das Geschäft in den USA betreut hatte, meint, möglicherweise wäre es besser gewesen, schon zur Jahrtausendwende nach China zu gehen, fügt dann aber an: „Wir sind zwar spät, aber nicht zu spät.“ Eigentlich ist das Unternehmen mit seinen automatischen Förderanlagen genau zur rechten Zeit nach China gekommen. Denn „Automatisierung“ ist spätestens mit dem seit 2016 laufenden Fünfjahresprogramm ein Kern der wirtschaftlichen Strategie, die auf den Aufbau sogenannter smarter Produktionsketten setzt. Der Bedarf an maßgeschneiderten Lösungen für

innerbetriebliche Fördersysteme wächst. Logomat ist in erster Linie Zulieferer für Integratoren, die Produktionsanlagen aufbauen, und liefert Rollenförderanlagen und sogenannte e-Cart-Systeme für die Fertigungs- oder Testautomation, vorwiegend bei Autoherstellern. Angefangen vom Autositz bis zu kompletten Motorblöcken können so bewegt werden, wobei sichergestellt wird, dass sie präzise von Arbeitsstation zu Arbeitsstation gelangen. Vor allem die e-Cart-Systeme entsprechen den „smarten“ chinesischen Zielen. Das sind schlüsselfertige und erweiterungsfähige Förderanlagen aus Smart-Modulen, die über „Intelligenz für Drehungen“ verfügen. „Mit diesen Systemen verkaufen wir moderne Transport-Logik. Die Intelligenz ist gleich mit an Bord.“

Da war es fast schon logisch, in China zu expandieren und eine lokale Produktion aufzubauen. „Fünf bis sechs Wochen Lieferzeit aus Deutschland – bei dem hiesigen Tempo ist dies zu lang“, konstatiert David Hümmerich. Gleichzeitig kann der After-Sales-Service besser und vor allem zeitnah organisiert werden, wenn ein kompetentes Team von Fachkräften und Ingenieuren zur Verfügung steht. Der Manager sagt: „Wir liefern nicht nur ein Produkt, wir begleiten es auch über den gesamten Lebenszyklus.“ Im November des vergangenen Jahres wurde das Werk im Deutsch-Chinesischen Ökopark Qingdao offiziell eingeweiht, Anfang dieses Jahres ist die Produktion angelaufen.

Hier ist „international“ keine Worthülse

Die Entscheidung für Qingdao folgte letztlich einem „Bauchgefühl“, sagt der Geschäftsführer. Er habe sich selbstver-



Fertigung in Qingdao: Bei den e-Cart-Systemen ist die Intelligenz mit an Bord.

ständig auch rund um Shanghai umgeschaut. In Shanghai ein neues Produktionsunternehmen aufzubauen, sei nicht mehr so einfach, musste er feststellen. In anderen Gewerbegebieten im Shanghaier Speckgürtel hatte er oftmals das Gefühl, „international“ sei lediglich eine Worthülse.

Im Ökopark war das anders. „Als deutsches Unternehmen, das kaum über chinesische Erfahrungen verfügte, wurden wir bei der Ansiedlung rundum unterstützt.“ David Hümmerichs Eindruck war, das es keine Rolle spiele, ob das investierende Unternehmen groß oder klein ist. Überzeugt hätten zudem das grüne Umfeld und die Qualität der Produktionshallen, ihre Substanz, der Grundriss.

Neben der für eine effiziente Logistik günstigen geografischen Lage auf halber Strecke zwischen Peking und dem Shanghaier Raum, wo die meisten Kunden angesiedelt sind, spielte bei der Entscheidung für Qingdao auch eine Rolle, dass es in der Stadt eine breite Vielfalt potenzieller Zuliefer-Unternehmen gibt. Die müsse sich Logomat freilich noch „heranziehen“, damit sie bei der hohen Fertigungstiefe der einzelnen Komponenten dieselbe Qualität liefern wie in Deutschland. Beim Fräsen, Drehen und bei der Laserbearbeitung sind die geforderten Toleranzen minimal, so der Manager, der sich das Ziel gesetzt hat, nach und nach den

Anteil der lokalen Zulieferungen auf 100 Prozent zu erhöhen. Dass dies in absehbarer Zeit erreicht wird, daran lässt er keinerlei Zweifel aufkommen. „Schon heute schwingt das Pendel in die chinesische Richtung“, sagt David Hümmerich mit einem zufriedenen Lächeln.

Dass Logomat gleichzeitig in der neuen Pilot-Freihandelszone Shandong liegt, hat für das Unternehmen erst einmal keine besondere Bedeutung. Zunächst gilt die ganze Aufmerksamkeit des Managers und seines mit elf Mitarbeitern derzeit noch recht kleinen Teams dem chinesischen Markt. Zurzeit sind vor allem ausländisch investierte Unternehmen Logomat-Kunden. Zunehmend auch chinesische Firmen.

Perspektivisch wird durchaus daran gedacht, Qingdao zu einem Lieferhub für die asiatischen Nachbarländer zu entwickeln. David Hümmerichs Vize, Xu Yankun, erklärt, chinesische Integratoren bauten heute weltweit Produktionsanlagen. Das seien für das Unternehmen potenzielle Kunden. Xu Yankun nennt es „die chinesische Infrastruktur“, die genutzt werde, „um von Qingdao aus in die Welt zu gehen.“ ● *pt*

Logomat automation (Qingdao) Co., Ltd.

www.logomat.china.cn

Höchste Zeit für ein Abnabeln der Tochtergesellschaften

Gespräch mit Karl Waldkirch

Es ist höchste Zeit, dass sich die Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen in China abnabeln und selbstständiger handeln. Denn vom Stammsitz in München oder Düsseldorf aus könne die Entwicklung im chinesischen Markt mit zunehmend an Bedeutung gewinnenden lokalen Wettbewerbern nicht mehr umfassend beobachtet werden. Strategische Entscheidungen müssten schnell getroffen werden. Wenn die Corona-Krise etwas Positives habe, so ist es das beschleunigte Abnabeln der Tochtergesellschaften, meint Karl Waldkirch, CEO der ASC - Asia Success Company e.K., im Gespräch mit „China insight“.

Herr Waldkirch, die Welt wird nach wie vor von der Covid-19-Pandemie im Atem gehalten. Wie hat sich seit Anfang dieses Jahres das internationale Geschäft verändert? Dass der Waren- und vor allem der Personenverkehr nahezu zum Erliegen gekommen sind, hat große Auswirkungen auf das Chinageschäft. Zu einem sind die Wertschöpfungsketten zusammengebrochen, was die Beschaffung aus China nach Europa schwierig machte. Andererseits sind Marktaktivitäten zum Vertrieb und Absatz europäischer Produkte in China kaum möglich.

Gleich zu Beginn der Pandemie, als zunächst nur China betroffen war, wurde der Ruf laut, die Wertschöpfungsketten neu zu strukturieren. Diese Forderungen sind doch sehr schnell wieder verstummt?

Nein, so ist es nicht. Viele Unternehmen haben ihre Lagerbestände von kritischen Teilen deutlich erhöht, um nicht mehr auf Just-in-Time-Lieferungen aus China, anderen asiatischen Ländern oder auch Amerika angewiesen zu sein. Zudem wurde begonnen, das zum Teil fahrlässig betriebene Single-Sourcing auf ein Multiple-Sourcing umzustellen. Das geht selbstverständlich nicht von heute auf morgen. Dazu muss in der Logistik Transparenz hergestellt werden. Im Wertschöpfungsprozess müssen Plattformen entwickelt werden. Ziel muss es sein, weder die Kosten zu erhöhen noch mehr Zeit aufzuwenden.

Die vorhergesagte großen Abwanderung wird es aber nicht geben. Jedenfalls ist dies derzeit nicht zu beobachten.



Karl Waldkirch ist CEO der ASC-Asia Success Company e.K., Neustadt/Weinstraße
karl.waldkirch@asc-waldkirch.de | www.asc-waldkirch.de

Im Gegenteil. Zu Beginn sind die Unternehmen ja nach China gegangen, um Europa oder auch Amerika zu beliefern. Inzwischen hat China eine Wirtschaft von globaler Bedeutung, die auf eine Wertschöpfung innerhalb des Landes angewiesen ist. National, also innerhalb Chinas, sind für die Unternehmen die Wertschöpfungsketten gesichert. International sieht es etwas anders aus.

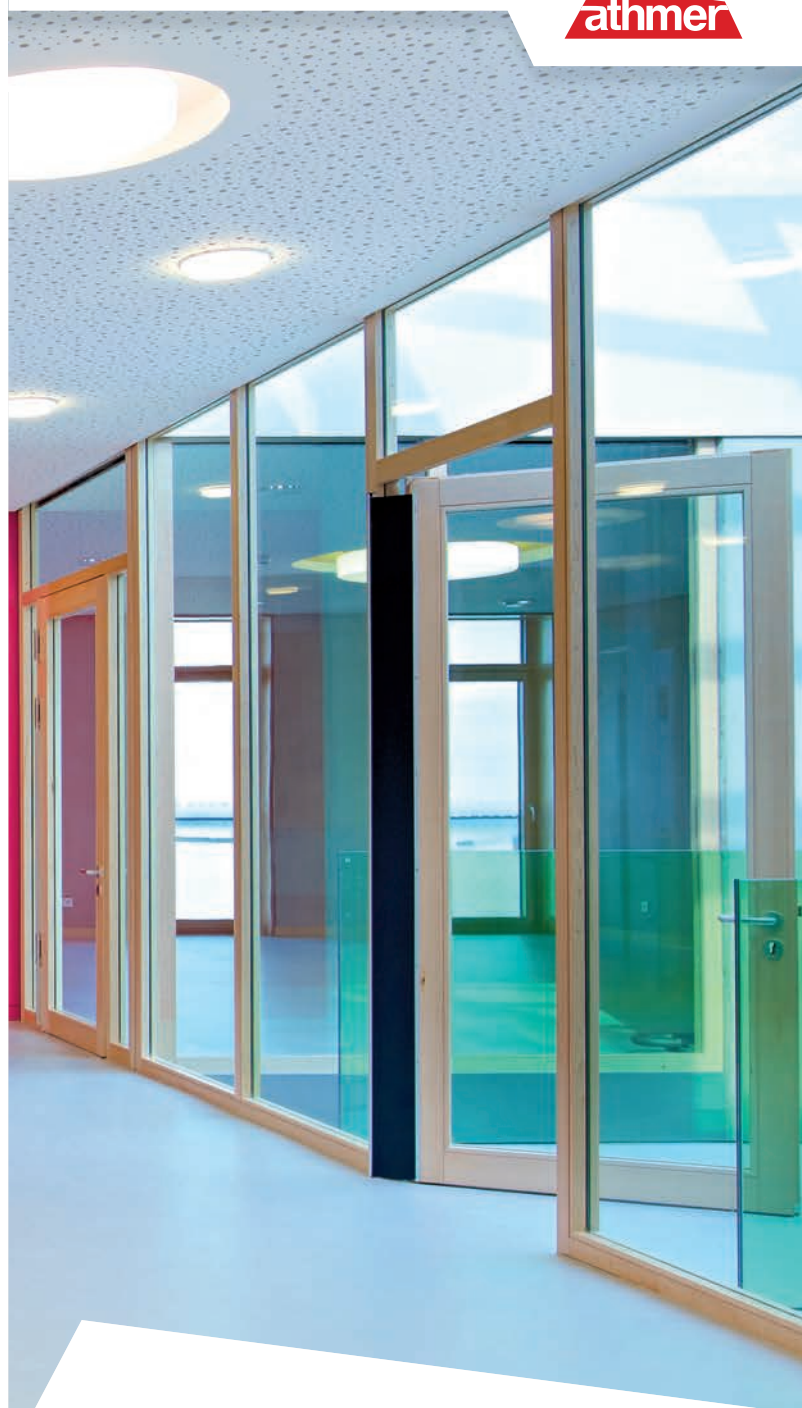
Was bedeutet dies für das künftige Verhältnis zwischen der Muttergesellschaft in Deutschland und der Tochtergesellschaft in China?

Einerseits heißt dies, die Wertschöpfungsketten noch besser zu analysieren, und zu schauen, ob es Möglichkeiten in Osteuropa oder auch zum Beispiel in Vietnam gibt, um die Ketten mit Leben zu füllen. Sie also zu diversifizieren. Und selbstverständlich brauchen die Unternehmen ein verlässlicheres Backup im eigenen Land.

Alle Umfragen zeigen, als eine der größten Herausforderungen sehen die Unternehmen derzeit die nach wie vor bestehenden internationalen Reisebeschränkungen. Wie ändert sich angesichts dieser Tatsache die Rolle des Managements in den Tochtergesellschaften?

Die Reisebeschränkungen sind aus meiner Sicht nur ein Teil des Problems. Es gibt grundsätzlich ein Manko bei der Führung der Niederlassungen in China. Sie haben keine ausreichenden Vollmachten. Das chinesische Management hat nicht denselben Stellenwert wie entsandte Führungskräfte. Chinesische Manager empfinden sich oft immer noch als Führungskräfte zweiter Klasse. Wenn die Vollmachten delegiert wären, gebe es das Problem der Reisebeschränkungen gar nicht. Die Verselbstständigung durch Corona, also dass die Tochtergesellschaften viel stärker auf sich allein gestellt sind, muss zu Entscheidungen führen, die es den Tochtergesellschaften ermöglichen, völlig autark vom Mutterhaus agieren zu können. Das ist eine notwendige Folge der Corona-Krise. Ein positiver Beigeschmack.

Das sagen Sie aber nicht erst seit Corona. Sie haben vor Jahren schon gefordert, dass Tochtergesellschaften in China weniger von Entscheidungen in der Muttergesellschaft abhängen sollten. Denn die Tochtergesellschaften haben einen besseren Einblick in das lokale Geschehen als die Headquarter im fernen Deutschland. Corona ist also der Weckruf, endlich zu agieren?

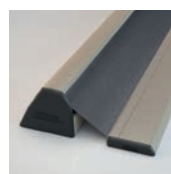


Barrierefreie Lösungen



Athmer Stadi

- Schwellenlose automatische Türdichtungen
- Ideal für ein barrierefreies Umfeld
- Neu: Türdichtung Stadi



NR-32 UniSafe®

- Fingerschutz für sichere Türen
- Nachrüstbar für alle Arten von Türen
- Neu: Fingerschutz NR-32 UniSafe®



Tochtergesellschaften in China sollten künftig noch autonomer agieren können.

Im Prinzip ist dies das Endstadium des Abnabelns der Tochtergesellschaften, die in einem – global gesehen – viel wichtigeren Markt agieren, als es die EU ist. Die Manager in den Unternehmen – und da meine ich vor allem die mittelständischen – müssen eine Stellung haben, die dem Markt gerecht wird. Gerade im Vertrieb oder im globalen Sourcing ist dies von besonderer Bedeutung. Und den Managern in China müssen die notwendigen Entscheidungskompetenzen gewährt werden. In den Unternehmen muss langfristig geplant werden, um diese Prozesse zu forcieren und umzusetzen.

Wie kann das Mutterhaus garantieren, dass im Lauf des Abnabelns die innerbetrieblichen Compliance-Regeln eingehalten werden?

Eine Garantie ist freilich nicht zu haben. Aber es gibt bestimmte Instrumentarien, die es dem Management in der Zentrale ermöglichen, die Tochtergesellschaften zu führen. Das heißt, einerseits müssen sich die Organe – die Gesellschafterversammlung, der Vorstand, der Geschäftsführer und das örtliche Management – gegenseitig überwachen. Außerdem ist eine detaillierte Geschäftsordnung unabdingbar, in der unter anderem das Vier-Augen-Prinzip und eine Unterschriftenregelung vorgeschrieben sowie ein Reporting-

und Freigabesystem definiert wird. Es gibt gute Kontrollmechanismen, die zwar nicht alles verhindern können, aber eine effiziente Durchsetzung wichtiger unternehmerischer Prinzipien sicherstellen.

Gibt es eigentlich einen Unterschied im Verhältnis zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft, wenn die Tochtergesellschaft in China oder beispielsweise in den USA angesiedelt ist?

Ja. Und das hat insbesondere etwas mit dem Rechtssystem zu tun. Deutsche Investoren fühlen sich in den USA oft sicherer als in China. Das ist allerdings ein Gefühl, das meiner Ansicht nach nicht der Realität entspricht. China ist insofern besonders, weil es ja erst seit 1979 für westliche Investoren interessant geworden ist. Das heißt aber auch, dass die Niederlassungen als Investitionen in China noch relativ jung und die Erfahrungen mit den Tochtergesellschaften in China noch nicht so umfangreich wie mit den weit früher in den USA gegründeten Gesellschaften sind.

Das heißt, nach 40 Jahren chinesischer Öffnung, nach 40 Jahren internationalem Engagement in China sollte im Umgang mit den Tochtergesellschaften „Normalität“ Einzug halten?

Auf alle Fälle. Das wird sich auch zunehmend durchsetzen. Allein schon die Markterfordernisse, die wachsende lokale Konkurrenz machen es notwendig, dass die europäischen Tochtergesellschaften stärker auf sich allein gestellt sind. Denn sie müssen zunehmend schneller reagieren. Sie müssen den Markt intensiv beobachten und Entscheidungen treffen. Im Stammsitz in München oder Düsseldorf ist das gar nicht mehr möglich. ●

Mit Karl Waldkirch sprach Peter Tichauer

VERANSTALTUNGSTIPP

Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern

Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Partnern erfolgreich gestalten, auf Herausforderungen vorbereitet sein und Besonderheiten in der Kommunikation berücksichtigen – darum geht es in zwei Zweitages-Seminaren im Haus der Technik Essen. Karl Waldkirch, CEO der ASC – Asia Success Company e. K., referiert zu den Schwerpunkten

- Projektmanagement und Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern – interne und externe Geschäftsbeziehungen mit Chinesen
- Erfolgreiche Beziehungen mit Lieferanten und anderen Geschäftspartnern – Win-Win Lösungen für den deutsch-chinesischen Geschäftserfolg.

Die Seminare richten sich an Projektverantwortliche, Projektleiter, Projektmitarbeiter, Auftraggeber von Projekten, Fach- und Führungskräfte aus sämtlichen Branchen, die mit Chinesen (Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden) zusammenarbeiten und ihre kommunikative Kompetenz stärken möchten. Vermittelt wird Wissen über den Einfluss von kulturgeprägten Normen und Werten auf Arbeits- und Entscheidungsprozesse in deutsch-chinesischen Teams. Die Teilnehmer lernen, kulturelle Differenzen konstruktiv zu nutzen, um Missverständnisse gezielt zu vermeiden. Gesprächs- und Verhandlungskompetenz werden gestärkt.

Die Seminare finden am 7. und 8. Dezember 2020 beziehungsweise am 9. und 10. Dezember 2020 statt, jeweils von 9:00 bis 16:00 Uhr. ●

Anmeldung: www.hdt.de
 anmeldung@hdt.de
 Telefon: +49 201 1803-211

Foto: pt



Rundumdicht Universal M-12

komplettes Dichtungssystem für Schiebetüren

- Für Schiebetüren aus Holz, Metall und Glas
- Vierendeitiges Dichtungssystem ohne optische Nachteile
- Wirksame Abdichtung gegen Schall, Rauch, Zugluft und Gerüche





Ralph Vigo Koppitz

Chinas neues Kaufrecht

Änderungen zum 1. Januar 2021

Am 28. Mai 2020 verabschiedete der Nationale Volkskongress das neue Zivilgesetzbuch (ZGB), das am 1. Januar 2021 in Kraft tritt. Es vereinigt in 1.260 Artikeln unter anderem die bisherigen Allgemeinen Prinzipien des Zivilrechts sowie die weiteren Einzelgesetze über Verträge, Sicherheiten, Sachen-, Delikts-, Familien- (Ehe, Adoptionen) und Erbrecht, die alle gleichzeitig außer Kraft gesetzt werden. Damit erfolgt die bislang größte Rechtsreform im Zivilrecht seit Chinas Öffnung. Dieser Beitrag beleuchtet speziell das Kaufrecht.

Vertragsschluss

Das Zivilgesetzbuch (民法典 – Minfadian) enthält zunächst allgemeine Prinzipien bei Vertragsschlüssen. Wie im deutschen Recht bedarf es zum Zustandekommen eines Vertrags eines Angebots und einer Annahme. Das ZGB formuliert auch neue detaillierte und vertraglich abdingbare Regelungen über die Wirksamkeit von durch Datennachricht (zum Beispiel E-Mail) oder über das Internet übermittelter Willenserklärungen. Zur Wirksamkeit eines Vertragsschlusses per schriftlichem Vertrag reichen in China grundsätzlich:

- die Unterschrift (des gesetzlichen Vertreters) oder
- der offizielle Stempel oder
- der Fingerabdruck.

TIPP 1: *Durch Einsicht in die verfügbaren öffentlichen Online-Register kann schnell der aktuell registrierte gesetzliche Vertreter, der sogenannte Legal Representative eines Unternehmens, ermittelt werden. Allein aus einer angeblichen Geschäftsführungsfunktion, etwa einem Manager-Titel, ist eine wirksame Vertretungsmacht nicht zwingend ableitbar.*

TIPP 2: *In der Praxis werden Stempel von chinesischen Unternehmen auch künftig die größte praktische Bedeutung haben. Es empfiehlt sich grundsätzlich, auf das Anbringen des offiziellen Unternehmens- oder (soweit vorhanden) des offiziellen Vertragsstempels zu bestehen, auch zum leichteren Beweis in allen Fällen.*

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die Regeln zu allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) sind detaillierter als bisher gefasst. AGB sind im Voraus zur wiederholten Nutzung vorbereitete in den Vertrag einbezogene Standardklauseln, die mit dem Vertragspartner nicht verhandelt werden. Das ZGB regelt dabei den zulässigen Inhalt der AGB ebenso wie Hinweis- und Aufklärungspflichten des Verwenders, die (Teil-)Unwirksamkeit und die Auslegung von AGB.

TIPP: *Wie im alten Recht sind speziell folgende Haftungsausschlüsse unwirksam:*

- für persönliche Verletzungen der anderen Partei
- für vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachte Sachschäden bei der anderen Partei.

Eine Unwirksamkeit der AGB kann aber auch bei anderen unangemessenen Haftungsausschlüssen beziehungsweise Haf-



Ralph Vigo Koppitz

ist Rechtsanwalt und Senior Advisor der Shanghai Linie Investment Consultancy Co., Ltd. | ralph.koppitz@linie.cn

tungsreduzierungen zu Gunsten des Verwenders vorliegen. Ebenso bei Haftungserhöhungen zu Lasten oder Ausschluss / Beschränkung der Hauptrechte der Gegenpartei.

Große Vertragsautonomie

Generell ermöglicht das neue ZGB bei Kaufverträgen eine große Vertragsautonomie der Parteien. Das heißt, viele Artikel des ZGB sehen ausdrücklich vor, dass die Parteien im Vertrag von der gesetzlichen Regelung abweichen dürfen. Kaufverträge können also im Einzelfall stark auf die Interessen der Parteien angepasst werden.

Als Mindestinhalt eines Kaufvertrags werden unter anderem grundsätzlich empfohlen:

- Namen und Adressen der Parteien
- Kaufsache
- Menge
- Qualität
- Preis
- Leistungszeit, Leistungsort und Leistungsweise
- Verpackungsweise
- Standard und Methode der Warenprüfung

BRANCHEN & UNTERNEHMEN

- Haftung bei Vertragsbruch
- Methode zur Streitbeilegung.

Die Hauptpflicht des Verkäufers ist die Übertragung eines garantiert unbelasteten Eigentums an der Kaufsache an den Käufer. Schlägt der Eigentumsübergang fehl, hat der Käufer ein Kündigungsrecht und der Verkäufer haftet auf Schadenersatz wegen Vertragsbruchs. Der Verkäufer schuldet außerdem entweder die Übergabe der Kaufsache oder die Übergabe der Lieferpapiere.

Die Hauptpflicht des Käufers ist die Zahlung des Kaufpreises.

Zudem werden Lieferzeit und Risikoübergang bei einem etwaigen Verlust der Kaufsache sowie der Kauf nach Muster beziehungsweise auf Probe detaillierter geregelt.

Gewährleistung

Hat die Kaufsache nicht die vereinbarte Qualität und wird der Zweck des Vertrags dadurch zusätzlich verfehlt, kann der Käufer die Annahme verweigern, den Vertrag kündigen und vom Verkäufer gegebenenfalls Schadenersatz fordern. Weicht die Qualität ab, gilt ansonsten zunächst die dazu getroffene vertragliche Regelung. Fehlt eine solche oder kann die Regelung nicht durch Auslegung ermittelt werden, haftet der Verkäufer auf

- Reparatur
- erneute Ausführung / Ersatz
- Rücknahme
- Minderung des Kaufpreises
- Ersatz weiterer zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses vorhersehbarer Schäden.

Ein vertraglicher Haftungsausschluss für Sachmängel ist jedoch nicht erlaubt, wenn Sachmängel vom Verkäufer vorsätzlich oder grob fahrlässig nicht mitgeteilt wurden.

Der Käufer ist seinerseits verpflichtet, die Kaufsache nach Erhalt fristgerecht zu prüfen. Die Länge der Prüffrist kann vertraglich festgelegt werden. Teilt der Käufer etwaige Quantitäts- oder Qualitätsmängel dem Verkäufer nicht fristgemäß mit, gilt die Kaufsache grundsätzlich mit Fristablauf, spätestens nach zwei Jahren ab Erhalt, als vertragskonform. Sofern aber eine abweichende Gewährleistungsfrist vereinbart ist, gilt grundsätzlich diese anstelle der Zweijahresfrist. Ist die vertraglich vereinbarte Frist zu kurz und wird dadurch die fristgemäße Prüfung durch den Käufer erschwert, gilt diese Frist nur für die Mitteilung externer Mängel.

Eigentumsvorbehalt

Zwischen den Parteien kann ein Eigentumsvorbehalt für den Fall vereinbart werden, dass der Kaufpreis nicht bezahlt wurde oder andere Vertragspflichten nicht erfüllt sind. Allerdings schließt dies einen gutgläubigen Zweiterwerb des Eigentums an der Kaufsache durch Dritte nur dann aus, wenn das Eigentum des ursprünglichen Verkäufers registriert war (was in der Praxis sehr oft nicht erfolgt sein wird). Das ZGB regelt weitere Rechtsfolgen des Eigentumsvorbehalts.

Auslegung und Vertragssprache

Das Zivilgesetzbuch enthält hilfreiche erweiterte Hinweise zu den bei der Auslegung von Verträgen generell anzuwendenden Methoden, ganz ähnlich denen im deutschen Recht. Die Auslegung eines Vertrags erfolgt:

- zunächst entsprechend dem unmittelbaren Wortlaut
- systematisch, unter Berücksichtigung des Zusammenhangs zwischen Wörtern und Vertragsklauseln
- nach Vertragsnatur und -zweck
- nach üblicher Praxis
- und nach Treu und Glauben.

TIPP: Chinesisch als Vertragssprache ist auch künftig nicht zwingend. Der Kaufvertrag kann also zum Beispiel in Englisch verfasst sein. Es ist auch weiterhin ausdrücklich zulässig, den Vertrag mehrsprachig zu verfassen, und zu vereinbaren, dass alle Sprachfassungen gleichermaßen verbindlich sind. Bei Diskrepanzen zwischen den Sprachfassungen erfolgt die Auslegung dann nach Wortlaut, Vertragsnatur und -zweck sowie nach Treu und Glauben.

Verjährung

Die allgemeine Verjährungsfrist nach ZGB beträgt grundsätzlich drei Jahre ab Kenntnis oder Kennenmüssens der Rechtsverletzung. Grundsätzlich kann der Verjährungseinwand maximal 20 Jahre berücksichtigt werden und er ist vor Gericht immer aktiv vorzubringen. Der Gläubiger kann die Verjährung durch Maßnahmen unterbrechen. Die gesetzlichen Verjährungsregelungen sind ausnahmsweise nicht vertraglich abdingbar. Bei internationalen Kaufverträgen, Technologieimporten und -exporten beträgt die Verjährungsfrist jedoch vier Jahre. ●



Qingdao: Veranstaltungsserie für Tourismus und internationalen Kulturaustausch

Am 29. August 2020 fand im Internationalen Konferenzzentrum direkt am Qingdaoer Olympia-Segelhafen die Auftaktveranstaltung für eine Reihe von Veranstaltungen statt, mit denen sich Qingdao als Tourismusmagnet der Weltöffentlichkeit präsentiert und gleichzeitig der kulturelle Austausch gefördert werden soll. Die Stadt der „roten Dächer, grünen Bäume und blauen Wellen, der schroffen Bergkuppen und breiten goldenen Strände“ macht aus der Not eine Tugend. „Wegen Covid-19 können wir nicht ins Ausland fahren“,

sagte Zhu Tiewei, der seit wenigen Monaten das lokale Amt für Kultur und Tourismus leitet. „Also werben wir hier bei uns für unsere Stadt.“ Ein ganzes Feuerwerk von Veranstaltungen, bei denen im Laufe des Septembers Qingdaoer und in der Stadt lebende Ausländer zusammenkamen, stand unter dem Motto: „Ich liebe Dich, Qingdao“. Im vergangenen Jahr hat Qingdao insgesamt 131 Millionen in- und ausländische Touristen begrüßt, die im Fremdenverkehr für einen Umsatz von 164 Milliarden Yuan gesorgt haben. ●



Konfuzius-Institute: Stärkung des gegenseitigen Verständnisses

Immer wieder wird über mangelnde China-Kompetenz in Deutschland geklagt. Für die Vermittlung von Wissen über China spielen die Konfuzius-Institute ebenso eine Rolle wie es umgekehrt die Goethe-Institute tun. Namhafte deutsche Sinologen haben sich mit einem offenen Brief an die Öffentlichkeit gewandt, um grundlegende Fakten und Informationen zu vermitteln und auch auf die neue Organisationsform der Konfuzius-Institute als Stiftung hinzuweisen. In dem Positionspapier wird darauf verwiesen, dass die Institute „eine wichtige Position bei der Vermittlung einer umfassenden sprachlichen und kulturellen China-Kompetenz in Deutschland“ einnehmen.

In dem offenen Brief heißt es unter anderem:

2006 wurden die ersten Konfuzius-Institute in Deutschland als Institutionen des wissenschaftlich-kulturellen und gesellschaftlichen Austauschs zwischen Deutschland und China eingerichtet... In Deutschland gibt es derzeit 19 Institute, (die) meist vor dem Hintergrund entstanden, die bereits seit längerem bestehenden deutsch-chinesischen Austauschaktivitäten und Kooperationen zu vertiefen. In der Regel sind die Institute gemeinschaftliche Projekte einer deutschen und einer chinesischen Universität und oft Bestandteil einer breiteren Universitätspartnerschaft.

Ursprünglich vom – dem chinesischen Bildungsministerium unterstellten – Dachverband der Konfuzius-Institute/Hanban in Peking initiiert, sind sie mittlerweile in die kürzlich gegründete Stiftung „The Chinese International Education Foundation“ überführt worden, die ... ihren Sitz auf dem Campus der Beijing Language and Culture University (hat). Die jeweiligen chinesischen Partner-Universitäten der deutschen Konfuzius-Institute fungieren eigenständig als Kooperationspartner der deutschen Seite. Des Weiteren können die Konfuzius-Institute die Sprach- und Stipendienprogramme des „Center for Language Education and Cooperation“ nutzen. In diesem Zusammenhang vermitteln die Konfuzius-Institute auch Studienplätze und Stipendien für China-Aufenthalte...

Die Konfuzius-Institute sind Foren des Dialogs und des produktiven wissenschaftlichen und kulturellen Austauschs zwischen China und Deutschland. Sie tragen wesentlich dazu bei, China-Kompetenz zu verbreitern und fundiertes Wissen über China zu fördern, vor allem durch

öffentliche Veranstaltungen. Sie vermitteln chinesische Sprache für verschiedene Zielgruppen, darunter allgemein Interessierte, Studierende, Unternehmer und deren Mitarbeiter. Darüber hinaus werden Weiterbildungsmöglichkeiten für Chinesisch-Lehrer angeboten und es wird Sprachunterricht an Schulen gefördert. An manchen Orten sind die Kursangebote der Konfuzius-Institute die einzige Möglichkeit, Chinesisch zu lernen. Auch nehmen die Konfuzius-Institute in Deutschland die Aufgabe als Testzentren ... für die international anerkannte standardisierte Prüfung zum Nachweis chinesischer Sprachkenntnisse, HSK, (wahr).

Das Programm jedes Konfuzius-Instituts konzipiert sein Direktorium. Dabei verfügt jedes Konfuzius-Institut über ein ortsspezifisches Profil ... Manche Konfuzius-Institute bieten ein breites Spektrum (an, angefangen) von akademischen über ... kulturelle (bis hin zu) Sprachprogrammen. Andere konzentrieren sich (zusätzlich zu) Sprachangeboten (auf) kulturelle, wirtschaftliche oder gesellschaftliche Themen. Das Informationsangebot der Institute richtet sich sowohl an die universitätsinterne als auch an die interessierte Öffentlichkeit. Dabei gibt es keine Themenvorgaben. Ziel ist vielmehr, eine breite Palette von Themen aus den Bereichen Geschichte, Kultur und Gesellschaft Chinas sowie der deutsch-chinesischen Beziehungen anzubieten und gesellschaftspolitische und wirtschaftliche Entwicklungen des Landes kritisch zu begleiten und zu diskutieren.

Konfuzius-Institute als eine wichtige Plattform für deutsch-chinesischen Austausch sind immer auch interkulturelle Begegnungsräume. Dabei steht der Grundgedanke im Vordergrund, dass ein stetiger Kontakt und Dialog zwischen



Deutschland und China auf unterschiedlichen Ebenen unabdingbar ist. Die Institute sind als deutsch-chinesische Kooperationen selbst lebendiges Beispiel für den interkulturellen Dialog. Sie unterstützen den kommunalen, wissenschaftlichen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Austausch sowie Jugendaustauschaktivitäten auf unterschiedliche Weise und ermöglichen vielfältige deutsch-chinesische Begegnungen. Damit leisten sie einen wichtigen Beitrag für gegenseitiges Verständnis, eine wesentliche Voraussetzung, um gemeinsam an Lösungsansätzen für globale Zukunftsfragen arbeiten zu können. ○

Unterzeichnet wurde das Positionspapier von Philip Clart, Professor für Kultur & Geschichte Chinas, Universität Leipzig und deutscher Direktor des Konfuzius-Instituts Leipzig e.V., Thomas Heberer, Seniorprofessor für Politik und Gesellschaft Chinas, Universität Duisburg-Essen, und deutscher Ko-Direktor des Konfuzius-Instituts Metropole Ruhr an der Universität Duisburg-Essen, Ralph Kauz, Sinologie, Universität Bonn, Vereinsvorsitzender des Konfuzius-Instituts Bonn e.V., Heinrich

H. Kill, Mitglied des Vorstandes im Konfuzius-Institut an der Fachhochschule Erfurt, Michael Lackner, Lehrstuhl für Sinologie, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg und Mitglied des Vorstands des Konfuzius-Instituts Nürnberg-Erlangen, Mechthild Leutner, Sinologie, Freie Universität Berlin, Vorstandsvorsitzende des Konfuzius-Instituts an der Freien Universität Berlin, Steffi Robak, Leibniz Universität Hannover, Deutsche Direktorin des Leibniz-Konfuzius-Instituts Hannover an der Leibniz Universität Hannover, Monika Schädler, Deutsche Direktorin des Konfuzius-Instituts Bremen, Markus Taube, Lehrstuhl Wirtschaft Chinas, Universität Duisburg-Essen, und Ko-Direktor des Konfuzius-Instituts Metropole Ruhr an der Universität Duisburg-Essen, Michael H. Wagner, Lehrstuhl Materialfluss-Systeme & Mechatronik, Fachhochschule Erfurt, deutscher Direktor des Konfuzius-Instituts an der Fachhochschule Erfurt und Vorsitzender des Vorstands des Konfuzius-Instituts Erfurt e.V., Christina Werum-Wang, Geschäftsführerin des Konfuzius-Instituts Frankfurt am Main, Yan Xu-Lackner, Deutsche Direktorin des Konfuzius-Instituts Nürnberg-Erlangen, Yang Zhiyi, Sinologie, Goethe-Universität Frankfurt, Vorstandsvorsitzende des Konfuzius-Instituts Frankfurt am Main.

Nächtens am Morgen (10)

Betrachtungen von Wolfgang Kubin

1989 hatte ich gedacht, die Welt wird sich nun der Aufklärung und der Vernunft zuneigen, ein Zeitalter des Friedens und der Verständigung würde bald anbrechen. Spätestens seit Corona wissen wir jedoch, derlei Hoffnungen waren leere Träume. Die Hysterie hatte allerdings schon vor Ausbruch der Epidemie selbst die Wissenschaft ergriffen, darunter auch die Sinologie.

Das Böse schien auferstanden, Doktor Fu Manchu ist zurückgekehrt, wir sitzen nun alle in seiner Folterkammer. Selbst die Frankfurter Allgemeine Zeitung, die ich täglich lese, hat zur feindlichen Hermeneutik gefunden. Geht es um mögliche Kameras an den chinesischen Universitäten, so wird einseitig Überwachung unterstellt. Hat es während meiner acht Jahre Dozentur an der Beijing Foreign Studies University (Beiwei) Spitzel oder Videoposten gegeben? Ich weiß es nicht, anscheinend habe ich darauf nicht geachtet oder es nicht bemerkt. Jedenfalls hat mich nie ein Parteisekretär zur Rede gestellt, auch nicht als ich in aller Öffentlichkeit diejenigen Studenten verdammt habe, die vielleicht tatsächlich um des Mammons willen ihre Lehrer zu verkaufen bereit sind.

Wenn ich morgens gegen drei, vier Uhr in mein Pekinger Büro ging, kam ich an einer Baustelle vorbei, wo nur mit Hilfe von Gesichtserkennung Zutritt ermöglicht wurde. Ein Politikum? Mitnichten. Eine Bequemlichkeit. Und wie sieht es heute an der Universität Shantou aus? Da unterrichte ich seit 2012, inzwischen als „Chair Professor“. Ich kann mich an keine Kameras erinnern. Wenn es sie denn gäbe, kümmerte ich mich nicht darum. Und die Kollegenschaft fühlt sich geknechtet? Ganz das Gegenteil, sie begrüßt die „Überwachung“, denn es soll in der Tat Studierende geben, die ihre Lehrer verpetzen. Da hilft die Aufzeichnung zur Überprüfung des Gesagten. Weiß das die deutsche Journaille? Wohl kaum, weil sie die Landessprache nicht beherrscht und selten in ein unmittelbares Gespräch vor Ort treten kann.

Wir leben heute in einer Mediengesellschaft, die Berichterstatter sind die neuen Götter. Sie treiben, wie sie selber zugeben, jeden Tag ein neues Schwein durchs Dorf. Bis zur medialen Vernichtung. Und sie wissen natürlich alles besser. Anlässlich des neuerlichen Grenzkonfliktes im Himalaya waren sie an Ort und

Stelle, haben mit den chinesischen und indischen Soldaten jeweils in deren Muttersprache geredet, so dass die wahren Schuldigen schnell ermittelt waren. Im Fall von Hongkong haben sie Kantonesisch gesprochen und im Fall der Uiguren Uigurisch.

Und in Sachen Konfuzius-Institute? Da kennen sie sich besser als die sinologische Seite aus. Mit uns bedarf es keines Gespräches, denn wir sind ja wie ich (so die FAZ) Sprachrohr der Kommunistischen Partei Chinas, sofern wir es wagen, eine eigene Meinung zu haben. Da die China-Korrespondenten in einem Konfuzius-Institut Chinesisch gelernt haben, konnten sie leicht die des Deutschen nicht mächtigen Dozentinnen aus China nach deren Ausbildung zum Spionieren ausfragen. Dabei haben sie mächtig viel in Erfahrung gebracht, besonders für die Universität Düsseldorf, die es sich als eine der wenigen großen deutschsprachigen Hochschulen leistet, nicht über China informieren zu können und zu wollen. Ihr bislang überaus erfolgreiches Konfuzius-Institut wurde vor ihren Pforten geschlossen. Mit der Begründung, man könne Spionage nicht ausschließen und das Chinesische sei ja auch an der Volkshochschule erlernbar. Glückwunsch! So lassen sich ebenso die Anglistik und die Medizin als Fächer abschaffen, denn Englisch und Fragen der Gesundheit werden gleichfalls von der Volkshochschule abgedeckt. Und überhaupt: Lässt sich ausschließen, dass bei weiterem Unwetter die Universität Düsseldorf nicht doch Schaden leidet? Da träfe man besser Vorsichtsmaßnahmen und schließe sie voreilig ganz.

Das Wort Indoktrination ist die Wunderwaffe der deutschsprachigen Presselandschaft. Aber indoktriniert sie nicht viel eher? Diese verhätschelt die Kollegen in Hongkong, ohne zu fragen, was hinter ihnen steht. Oft eine Boulevardpresse, die Geschichten erfindet, denen man bereitwillig auf den Leim geht, weil sie zur Welt der Vorurteile passen.

Mein Leitspruch in Sachen China seit der Kulturrevolution ist: Es kann so sein, aber es muss nicht so sein. Da mag es immer noch etwas anderes geben. Als mich die Neue Zürcher Zeitung vor kurzer Zeit um ein Interview zu den Konfuzius-Instituten bat, sagte ich freudig ja, erklärte aber, ich würde alle Vorurteile widerlegen. Danach habe ich nie mehr etwas von ihr gehört. Schöne neue Medienwelt. ●

Extend limits:high-performance materials

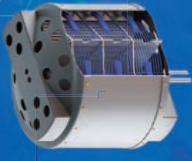
Moldflon™



Heat Shrinkable Tube
for Sensor Protection



ThermoGenius™



Thermo-X™



Laminates
for Signal Transmission



ElroSeal™ EK



Speedflon™



Laminated Piston

Micro Parts



Medical Tubing





AUF GUTEM WEG

DEUTSCH-CHINESISCHER ÖKOPARK

20



- DEUTSCH-CHINESISCHER TREFFPUNKT QINGDAO
- TOR ZUR PILOT-FREIHANDELSZONE SHANDONG
- GLOBALE AUSRICHTUNG
- GANZHEITLICHE NACHHALTIGKEIT
- INTERNATIONALE NORMEN
- LEBEN, ARBEITEN, NATUR - EINE EINHEIT

WIR GEHEN EINEN SCHRITT WEITER - GEHEN SIE MIT UNS GEMEINSAM

WWW.SGEP-QD.DE