

04-2019

China *insight* Wirtschaftsmagazin



致
遠

Innovationszusammenarbeit: Weiteren Schritt in der Globalisierung gehen

New Continent: Fabrikgebäude – Mehr als das Gesicht eines Unternehmens



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



Wem nutzt das Huawei-Syndrom?

Die Amerikaner haben den Anfang gemacht. Die Länder der Welt folgen. Wie eine Hammelherde. Jetzt auch Deutschland. Halbherzig zwar. Die eine Regierungspartei konnte sich auf ihrem jüngsten Parteitag zu keinem eindeutigen Beschluss durchringen. Pro oder contra. So klar war es nicht. Der Bundestag solle entscheiden, hieß es im Anschluss. Der deutsche Außenminister, die andere Regierungspartei vertretend, fordert derweil Gesetze zu ändern, um Deutschlands Sicherheit zu stärken.

Worum geht es?

In Europa gehe ein Gespenst um, schrieben Karl Marx und Friedrich Engels im „Kommunistischen Manifest“. Genau 170 und ein Jahr später ließe sich dieser Satz wiederbeleben. Nur der Name des Gespenstes ist ein anderer. Huawei, so ist fast zu vermuten, könnte die (westliche) Welt heute ins Wanken bringen. Die Welt, die auf dem Sprung in eine neue Zeit ist. Die Zeit der umfassenden Digitalisierung.

In Deutschland wurde dafür der Begriff „Industrie 4.0“ geprägt, dessen sich rund um den Globus die Menschen bedienen, wenn sie von der neuen Stufe der industriellen Revolution sprechen, die mehr als die industrielle Fertigung umfasst. Das ganze Leben wird auf neue Füße gestellt. Voraussetzung ist ein schnelles Internet, das die fünfte Mobilfunkstandard-Generation bietet.

Dumm für die entwickelten Industrieländer ist nun allerdings, dass ausgerechnet ein chinesischer Konzern Spitzenreiter in der Entwicklung ist. Da 5G aber nicht nur das Leben einfacher macht, sondern auch ermöglicht, in das Leben einzugreifen, nehmen die Vorbehalte zu. Ein Privatunternehmen, das nach westlicher Sicht keines ist, könnte Daten „abgreifen“, die nicht in Hände anderer gehörten. So weit so gut. Ganz vergessen wird, dass gerade dieses Unternehmen weltweit auch vorn mit dabei war, als die 4G-Netze aufgebaut wurden. Nicht nur weil Huawei technologisch Spitzenleistungen anbot, sondern auch günstiger war, wurden die Dienste gern in Anspruch genommen und die Technologien installiert. Profitiert haben alle. Keinen hat es geschmerzt. Otto Normalverbraucher ist dies kaum bekannt.

Das hat sich geändert. Wir leiden inzwischen unter dem Huawei-Syndrom. Der Technologie-Riese aus Shenzhen ist noch einen Schritt weiter voran, als das bei 4G der Fall war. Die Amerikaner kochen ihr eigenes Süppchen und setzen alle unter Druck. Die Europäer ducken sich und nehmen in Kauf, zu Nachzüglern zu werden, anstatt Lösungen für Datensicherheit zu finden.

Die Zukunft sollte anders aussehen. Innovation lässt sich heute nur voranbringen, wenn alle gemeinsam an einem Strang ziehen. Und wenn Unternehmen wie Huawei die Tür nicht versperrt wird.



Peter Tichauer • Chefredakteur

INHALT

6 Nachrichten

Titelthema: Innovationszusammenarbeit



8 Einen weiteren Schritt in der Globalisierung gehen
Gespräch mit Hermann Simon

Wirtschaftsrecht

12 Spielraum erweitert
Mehr Möglichkeiten für Einsatz von Stammkapital

Ökopark-News



16 Neue Plattform für intensivere Zusammenarbeit eingeweiht
18 Ein Auto ganz aus Kunststoff

20 Nicht nur auf die großen Metropolen schauen
Gespräch mit Toni Lautenschläger
23 Multilateralismus gemeinsam hochhalten
23 Empfang für Ökopark-Repräsentanten in Soest
23 Smart-City-Pläne für Hessens Firmen interessant
24 Interesse an Zusammenarbeit bei Lebenswissenschaften
24 Ökopark ist Beispiel für Zukunftsvisionen
24 Thüringer FAV Service gGmbH gründet Büro im Ökopark
25 Mitglieder des Beratergremiums geehrt
26 Getroffen: Liu Xiaoyan
Hat die Städtepartnerschaften in der Hand –
Wünsche mir mehr Bewegung in der Kooperation

Unternehmergespräch



28 ... mit Bram Claes
Immer einen Schritt weiter sein

Branchen & Unternehmen



30 Modernes Projektmanagement auf konfuzianischen Pfaden
Früherkennung und Prävention sind ein Muss

- 34 Wissen, was der Kunde nicht weiß
Fabrikgebäude zum Gesicht der Firma machen



- 38 Online-Handel boomt, aber nicht steuerfrei
Grundlagen der Besteuerung
- 40 E-Mobilität-Index: China am besten positioniert
- 41 Von den Lehrmeistern abgenabelt
Mit dem Zug durch das Land – Erfahrungen einer Reise vom Norden in den Süden

Gesellschaft & Kultur

- 43 Peking bekommt Picasso-Museum
- 43 Erste Bibliothek Chinas mit intelligentem Lagersystem
- 43 Neue Tischtennisplatte ersetzt Schiedsrichter



- 44 Sport verbindet: Zwei Oldenburger „Tennis-Rentner“ in Qingdao
- 45 Ode an die Freude
- 46 Nächstens am Morgen (7)
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

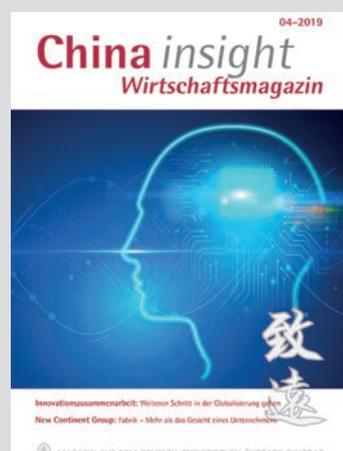
Erscheinungsweise: vierteljährig

Auflage: 2.500

Druck: Qingdao Lebang
Guanggao Sheji Bu

Redaktionsschluss: 14. Dezember 2019

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



ADB

Wachstumsprognose nach unten korrigiert

Das Wirtschaftswachstum in den asiatischen Ländern bleibt robust, doch haben sich die Aussichten gegenüber der Frühjahrsprognose leicht verdüstert. Zu dieser Einschätzung kommt die Asiatische Entwicklungsbank in ihrer am 25. September in Tokio vorgestellten Herbstprognose für das laufende Jahr. Schwächere Handelsumsätze und Zurückhaltung bei Investitionen erhöhen die Risiken für die asiatischen Volkswirtschaften. Der Bericht korrigiert das Wachstum für das laufende Jahr von ursprünglich 5,7 Prozent auf 5,4 Prozent und sieht für 2020 eine minimale Erholung auf 5,5 Prozent, was 0,1 Prozentpunkt unter der Vorhersage vom Frühjahr liegt. Sowohl der Handelskonflikt zwischen den USA und China sei Ursache für diese Entwicklung als auch die schwache Konjunktur in den großen und entwickelten asiatischen Volkswirtschaften China, Indien, Südkorea und Thailand. Ohne Greater China, Südkorea und Singapur werden die sich entwickelnden Volkswirtschaften Asiens in diesem und im kommenden Jahr um jeweils 6,0 Prozent wachsen, so die Einschätzung. Allerdings bleibe die Ungewissheit, ob es im amerikanisch-chinesischen Handelsstreit zu einer Lösung komme. Der Konflikt könne zu einer weiteren Verschiebung bei den Lieferketten führen. Davon würde Vietnams Wachstum profitieren. Auch Bangladesch könne als Wirtschaftsstandort noch attraktiver werden.

Für China hat die ADB die Wachstumsaussichten für 2019 von 6,3 auf 6,2 Prozent und für 2020 von 6,1 auf 6,0 Prozent korrigiert. Industriepolitische Maßnahmen zur Ankurbelung der Konjunktur und insbesondere des Immobilienmarkts hätten dafür gesorgt, das Wachstum relativ stabil zu halten und rückläufige Investitionen in das produzierende Gewerbe auszugleichen.



BANK OF CHINA

6,1 Prozent Wachstum im kommenden Jahr

Das Forschungsinstitut der Bank of China prognostiziert für 2020 6,1 Prozent Wirtschaftswachstum. Obwohl die Analysten im Großen und Ganzen ein vorsichtig optimistisches Bild der chinesischen Konjunkturentwicklung zeichnen, verweisen sie auf innere und äußere Risiken, auf die reagiert werden müsse.

Zu den äußeren Risiken zählen der bisher noch ungelöste Handelskonflikt mit den USA und die sich aufgrund abflauender Konjunktur abschwächende internationale Nachfrage. Die Analysten der Bank gehen davon aus, dass die Leistungskraft der Weltwirtschaft im kommenden Jahr nur um 2,6 Prozent zulegen wird – seit Jahren das geringste Wachstum. Der Abwärtstrend halte an. Nur die beschleunigte Entwicklung von Wissenschaft und Technik und sogenannten neuen Industrien könne die Weltkonjunktur künftig positiv beeinflussen. Voraussetzung dafür sei eine verstärkte

internationale Zusammenarbeit, um Innovation voranzutreiben und gezielt zu investieren. Nur so könne die Realwirtschaft wieder stärker belebt werden.

In China selbst seien weitere gezielte politische Maßnahmen erforderlich, um die lokale Wirtschaft nicht nur zu stabilisieren, sondern um ihr neue Impulse zu verleihen. Die Regierung hat in jüngster Zeit eine Reihe von Beschlüssen angekündigt, um das Geschäftsklima weiter zu optimieren. So soll in allen Pilot-Freihandelszonen der Aufbau von Geschäften durch beschleunigte und vereinfachte Genehmigungsverfahren erleichtert werden.

QINGDAO

KI-Cluster als strategisches Ziel

Qingdao soll zu einem Zentrum für die Entwicklung und Anwendung von Künstlicher Intelligenz werden. Darin waren sich Ende September Führungskräfte der Stadtverwal-



ternehmen bessere Entwicklungsmöglichkeiten bieten. Auf der CCAI 2019 wurden Investitionsvereinbarungen im Umfang von insgesamt mehr als 45 Milliarden Yuan (5,77 Milliarden Euro) vereinbart.

SF AIRLINES

Erste interkontinentale Cargo-Flugverbindung

Die Cargo-Airline des chinesischen Express-Zustellers Shunfeng, SF Airlines, hat am 15. September ihre erste interkontinentale Flugverbindung von Wuxi in Ostchina nach Frankfurt-Hahn mit einem Stopover im zentralchinesischen Chongqing in Betrieb genommen. In allen drei Städten kann Fracht aufgenommen werden. Je Strecke besteht nach Shunfeng-Angaben eine Ladekapazität von 100 Tonnen.

SF Airlines ist mit 57 Fluggeräten Chinas größter Luftfracht-Anbieter. Das Netz umfasst 60 Städte und Regionen.

BILANZ

E-Bike-Hersteller mit stabilem Wachstum

Während weltweit über eine Verkehrswende diskutiert wird, um dem globalen Klimawandel entgegenzuwirken, berichten Chinas E-Bike-Hersteller über stabile Zuwächse in der Produktion. Zahlen des Ministeriums für Industrie und Informationstechnologie MIIT zufolge wurden im Juli 2019 mit 3,1 Millionen Einheiten 41,3 Prozent mehr E-Bikes ausgeliefert als im Vergleichsmonat des Vorjahres. Für die ersten sieben Monate des Jahres geben die Statistiken ein Produktionsvolumen von knapp 15,2 Millionen Einheiten an, 15,2 Prozent mehr als im selben Zeitraum 2018.

Die Fahrradproduktion ist im Juli im Jahresvergleich um 9,7 Prozent gestiegen. Allerdings weisen die Gesamtzahlen für die Monate Januar bis Juli einen 8,1-prozentigen Rückgang auf 22,9 Millionen Räder aus.

tung der ostchinesischen Küstenstadt und des 2001 in der Provinzhauptstadt von Anhui gegründeten Technologieunternehmens iFLYTEK bei einem Hightech-Forum auf der 5. Nationalen Konferenz für Künstliche Intelligenz (CCAI 2019) in Qingdao einig.

iFLATEK ist bei Entwicklungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz führend, darunter sind Technologien zur Sprach- und Bilderkennung sowie smarte Lösungen für Ausbildung und medizinischen Versorgung.

Qingdaos Parteisekretär Wang Qingxuan hat auf dem Forum die Rolle seiner Stadt als Plattform für die Entwicklung der Kooperation unter den Staaten der Shanghai-Organisation für Zusammenarbeit sowie als Kontenpunkt an der Neuen Seidenstraße hervorgehoben und betont, aus Qingdao solle künftig ein „neuer Wind der Entwicklung“ wehen. Dabei seien die Ansiedlung von Technologie-Unternehmen wie iFLYTEK und der gezielte Aufbau von Clustern für die Entwicklung neuer für das Zeitalter der 4. industriellen Revolution

notwendiger Technologien von strategischer Bedeutung. In der Stadt bestünden dank der vorhandenen modernen Industrie ideale Bedingungen, die es ermöglichen, zum Testfeld für die Verbindung zwischen Fertigung mit hoher Wertschöpfung und Anwendung von künstlicher Intelligenz zu werden. Die Entwicklung eines Clusters für künstliche Intelligenz ermögliche es Tech-Firmen ihre Technologien in Kooperation mit Unternehmen aus der Realwirtschaft zu entwickeln, zu testen, anzuwenden und in die Produktion zu überführen. Gleichzeitig könnten Bildungseinrichtungen und Talentschmieden für Technologie-Experten aufgebaut werden. Das Cluster böte ein ideales Ökosystem für die künftige Entwicklung neuer Technologien.

Am 26. August hatte der Staatsrat den Aufbau der Pilot-Freihandelszone Shandong beschlossen, die sich auf die Provinz-Hauptstadt Jinan sowie die Küstenstädte Qingdao und Yantai erstreckt. Ziel ist unter anderem, neue Investitionsmechanismen zu entwickeln, die Hightech-Un-

Einen weiteren Schritt in der Globalisierung gehen

Gespräch mit Hermann Simon

Chinesische Hidden Champions holen auf und werden den deutschen zunehmend zu ernsthaften Wettbewerbern. Für Hermann Simon, den Gründer der Beratungsgesellschaft Simon-Kucher & Partners, ist dies kein Grund, die Alarmglocken zu schlagen. Vielmehr sei es nun an der Zeit, dass Hidden Champions aus Deutschland und China einen weiteren Schritt in der Globalisierung gehen und auch bei Forschung und Entwicklung Wege für eine Zusammenarbeit suchen, so der Experte, der den Begriff „Hidden Champion“ geprägt hat.



Herr Simon, vor gut einem Jahr sprachen wir über die Entwicklung von Hidden Champions in China. Was hat sich seitdem getan?

Eine ganze Menge. Wir sind gerade dabei, deutsche und chinesische Hidden Champions zu vergleichen. Im Unterschied zu den chinesischen sind die deutschen Hidden Champions mit einer Vielzahl von Tochtergesellschaften im Ausland in der Globalisierung viel weiter. Sie haben auch Marken aufgebaut, mit denen sie in ihren Nischenmärkten weltweit bekannt sind. Das ist bei den chinesi-

schen Hidden Champions bisher nicht der Fall, was eigentlich auch für die großen chinesischen Firmen gilt. Bisher gehört ja nur Huawei zu den Top-100-Marken in der Welt.

Das ist jetzt erst einmal dieselbe Einschätzung wie vor einem Jahr.

Ein großer Unterschied ist, dass chinesische Hidden Champions viel schneller wachsen als die deutschen. Und sie haben eine höhere Kapitalkraft. Sie gehen an die Börse, sammeln

erfolgreich Geld ein, das sie dann gezielt in Wachstum und – da ist der Unterschied noch deutlicher – in Forschungs- und Entwicklungskapazitäten investieren. Wenn wir einen Hidden Champion mit einer Milliarde Euro Umsatz betrachten, dann hat das deutsche Unternehmen 400 bis 500 Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung, das chinesische aber die Vierfache Anzahl. Das sehe ich als große Bedrohung für die deutschen Hidden Champions, und ich bin überzeugt, dass Chinas Hidden Champions künftig die schärfsten Konkurrenten der deutschen werden.

Was bedeutet dieser Befund konkret?

Dass die Deutschen Chinesen und die Chinesen Deutsche werden müssen. Mit anderen Worten: Es ist notwendig, den Teil der Wertschöpfungskette dort anzusiedeln, wo er am er-

Es ist notwendig, den Teil der Wertschöpfungskette dort anzusiedeln, wo er am erfolgreichsten bewältigt werden kann. Egal, ob in Deutschland oder China.

folgreichsten bewältigt werden kann. Egal, ob dies in China oder in Deutschland ist.

Das bedeutet zum Beispiel, Unternehmen, die im Bereich der Künstlichen Intelligenz arbeiten, können dies besser in China tun. Denn dort gibt es eine viel größere Menge an Daten. Der Datenschutz ist weniger restriktiv. So hat das Deutsche Forschungsinstitut für Künstliche Intelligenz, das angeblich größte dieser Art in der Welt, eine große Niederlassung in Shanghai aufgebaut, weil es weiß, dass dort künstliche Intelligenz besser erforscht werden kann.

Umgekehrt lassen sich offenbar Entwicklungen im Bereich Premium-Fahrzeuge besser in Deutschland machen, weil hier die Konzentration der Kompetenz einfach höher ist. Deshalb richten chinesische Autohersteller ihre Entwicklungszentren vor allem in München oder in Stuttgart ein.

Das heißt, wir erleben hier einen weiteren Schritt in der Globalisierung. Forschung und Entwicklung werden dort angesiedelt, wo die besten Rahmenbedingungen bestehen.

Gibt es Bereiche, in denen chinesische Hidden Champions den deutschen bereits den „Schneid“ nehmen?

Digitalisierung ist so ein Bereich. Im Business-to-Business-Geschäft sind deutsche Unternehmen noch gut dabei. Wenn es aber um Business-to-Consumer geht, spielen sie keine Rolle.

Sie haben ein Szenario beschrieben, wie Hidden Champions die Globalisierung nutzen können, um für ihr Geschäft sozusagen das beste „Gewächshaus“ zu finden. Das wären dann Einzelgänge. Das Ziel müsste jedoch eine Zusammenarbeit sein. Wie könnte, wie müsste diese aussehen?

In der Zusammenarbeit gibt es viele Möglichkeiten. In den vergangenen vier Jahren war aus chinesischer Sicht die wichtigste Form, deutsche Hidden Champions zu übernehmen. Etwa 210 Firmen wurden bisher übernommen, von denen ein großer Teil in die Kategorie der Hidden Champions fällt. Damit haben sich die Unternehmen eine Basis in Deutschland geschaffen.

Das wird in der deutschen Öffentlichkeit aber mit Misstrauen begleitet.

Zu Unrecht. Denn die chinesischen Übernahmen laufen besser als die durch amerikanische Unternehmen. Im Unterschied zu den Amerikanern nehmen die Chinesen kein Geld aus der Kasse. Die amerikanischen, insbesondere Private-Equity-Unternehmen, tun dies und bürden den Firmen Schulden auf. Außerdem lassen die Chinesen die deutschen Hidden Champions relativ autonom weiterwirtschaften. Die Amerikaner pflöpfen dagegen ihre Konzernstruktur auf. Erst wird der CEO ausgetauscht, dann kommen die Controller.

Im Übrigen muss ich eine alte Aussage von mir korrigieren. Bisher habe ich immer behauptet, chinesische Unternehmen würden in Deutschland nur übernehmen und nicht selbst auf der grünen Wiese bauen. Das hat sich inzwischen geändert. Allein in Sachsen-Anhalt gibt es zwei Greenfield-Unternehmen, die sehr erfolgreich sind. Und in Thüringen baut CATL bekanntlich die große Autobatterie-Fertigung auf. Auch das ist eine Investition auf der grünen Wiese.

Mit einem Wort – auch hier ist ein Wandel zu beobachten. Kürzlich habe ich in Frankfurt am Main an einem



Forum mit mehr als 100 chinesischen Autozulieferfirmen teilgenommen. Ein großer Teil von diesen Firmen beabsichtigt, in Deutschland Fabriken aufzubauen – und zwar nahe an den Standorten der deutschen Autobauer. Das ist eine andere Form, wie chinesische Unternehmen Teil des deutschen Ökosystems werden.

Welche weiteren Möglichkeiten gibt es, die von Ihnen beschriebenen Unterschiede zusammenzubringen?

Deutsche Unternehmen, die global unterwegs sind, könnten beispielsweise auch chinesische Produkte vertreiben. Die

vormacht. In Europa wird nach wie vor mit der Marke Putzmeister operiert, innerhalb Chinas und in Teilen Afrikas mit der Marke Sany.

Es gibt die verschiedensten Formen für eine Zusammenarbeit. Und das auch in Forschung und Entwicklung. Wenn die chinesischen Firmen so große Forschungs- und Entwicklungskapazitäten haben und offensichtlich auch ausreichend gute Mitarbeiter bekommen, während in Deutschland gerade in der Computer- und Informatik-Entwicklung ein enormer Engpass an Spitzenkräften besteht, dann könnte es durchaus immer interessanter

F&E-Ressourcen ausgewählter chinesischer Hidden Champions

Firma	Branche	F&E-Beschäftigte	Anteil an Belegschaft in %	F&E-Ausgaben % vom Gewinn
Goldwind	Windkraft	1.200	21	5,0
Han's Laser	Laser	3.000	31	8,0
Hikvision	Sicherheitstechnik	9.300	47	7,5
Lens	Elektronik	8.700	12	9,0
Mindray	Medizintechnik	2.000	20	10,0
Ringpu	Veterinärmedizin	300	15	9,0

Quelle: Simon-Kucher & Partners

chinesischen wären dann preislich eher niedrig positioniert, die deutschen höher. Damit würde sich das Sortiment ergänzen. Und es könnte eine Zwei-Marken-Strategie verfolgt werden, wie es Sany nach der Übernahme von Putzmeister

werden, Kooperationen einzugehen. Ich würde sogar sagen: Es muss.

Herr Simon, Sie sprachen von einer Bedrohung durch chi-

Deutsche Hidden Champions sollten sich wie chinesische viel stärker dem Kapitalmarkt öffnen, um mehr Potenzial für Forschung und Entwicklung zu haben.

nesische Hidden Champions. Worin besteht diese Bedrohung konkret?

Die Bedrohung kommt aus der Innovationsfähigkeit. Ich hatte auf das Verhältnis der Mitarbeiterzahlen in Forschung und Entwicklung hingewiesen. Die 500 Forscher und Ingenieure bei einem deutschen Hidden Champion mögen vielleicht besser, auch pfiffiger sein als ihre chinesischen Kollegen. Sie sind aber niemals viermal so gut. Es liegt doch auf der Hand: Kann sich ein Unternehmen auf ein größeres Reservoir an Entwicklern stützen, ist auch die Chance auf bahnbrechende Ergebnisse größer.

Gerade weil die Chinesen im Bereich Digitalisierung die Nase vorn haben, gehe ich davon aus, dass mit den öffent-

lichen Investitionen in Forschung und Entwicklung handfeste Ergebnisse „produziert“ werden. Da müssen sich die Deutschen sputen, um mithalten zu können. Auch deshalb ist es wichtig, dass deutsche Unternehmen mit Forschung und Entwicklung nach China gehen. Dort können sie von dem immer vollkommener werdenden intelligenten Umfeld profitieren. Forschung und Entwicklung kann heute nicht mehr national sein, sie muss global angegangen werden.

Die Kapitalkraft spielt ebenso eine Rolle. Die deutschen Firmen sind meistens Familienunternehmen, die nicht gern an die Börse gehen und sich daher aus dem laufenden Cash Flow finanzieren müssen. Da sind selbstverständlich Grenzen gesetzt. Ganz anders ist es, wenn Unternehmen viele Millionen an der Börse einnehmen, wie es die chinesischen Firmen tun, und dieses Geld dann investieren können. Also empfehle ich den deutschen Hidden Champions, sich stärker dem Kapitalmarkt zu öffnen. Ohne ausreichende finanzielle Reserven sind die enormen Anforderungen an die Innovation nicht zu schultern, zumal die Innovationszyklen immer kürzer werden.

Hier lässt sich der Bogen zur gegenwärtigen Diskussion um die Beteiligung von Huawei am 5G-Ausbau schließen. Wie erklärt sich diese Angst vor den Chinesen?

Ich glaube, das ist weniger ein technisches Problem als ein politisches Machtspiel, getrieben unter anderem von amerikanischen Interessen. Und dann spielt da die Systemfrage eine Rolle. Huawei behauptet ein privates Unternehmen zu sein. Diesbezüglich haben wir im Westen ein anderes Verständnis, als das in China der Fall ist.

Ist es nicht so, dass derzeit die Politik – aus welchen Gründen auch immer – versucht in wirtschaftliche Entscheidungen protektionistisch einzugreifen?

Es liegt doch auf der Hand: Zwischen den USA und der Welt findet gerade ein Machtkampf statt. Trump zieht alle Register. Er droht. Allerdings scheint mir, er droht zunächst massiv, um dann wieder einen oder gar mehrere Schritte zurückzurudern, so dass für alle Seiten akzeptable Lösungen herauskommen. Das war im Konflikt mit Mexiko und Kanada der Fall. Inzwischen wurde ein neuer Freihandelsvertrag unterzeichnet. Ich hoffe und bin überzeugt, auch mit China wird eine Lösung zustande kommen, mit der alle leben können.

Die Deutschen lavieren gerade zwischen den Fronten. Gäbe es Trump nicht, hätte Huawei in Deutschland kein Problem. Da bin ich mir sicher. ●

Mit Hermann Simon sprach Peter Tichauer

Unterschiede zwischen deutschen und chinesischen Hidden Champions



Quelle: Simon-Kucher & Partners

Ulrike Glück

Spielraum erweitert

Mehr Möglichkeiten für Einsatz von Stammkapital

Chinesische Tochtergesellschaften ausländischer Firmen waren in der Vergangenheit bei der Finanzierung von Unternehmenserweiterungen eingeschränkt, insbesondere beim Zugang zu Krediten oder bei der Verwendung des Stammkapitals. Neue Vorschriften erweitern den Spielraum für Unternehmen und ermöglichen es, auf das Stammkapital zurückzugreifen.

Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung, sogenannte ausländisch investierte Unternehmen (FIE), werden je nach Unternehmensgegenstand in unterschiedliche Kategorien eingeteilt. Die chinesischen Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen sind in weit überwiegender Zahl Produktions- und/oder Handelsunternehmen oder Dienstleistungsanbieter. Größere ausländische Unternehmen mit mehreren Tochtergesellschaften in China haben darüber hinaus oft eine chinesische Holdinggesellschaft. Unternehmensgegenstand und Zweck einer Holdinggesellschaft ist die Investition in Tochtergesellschaften, Verwaltung dieser Tochtergesellschaften und die Erbringung von Corporate Services. Ausländisch investierte Holdinggesellschaften dürfen ihr Stammkapital für Gründung und Erwerb von Tochtergesellschaften verwenden.

Bisher eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten

Unabhängig davon, ob sie eine Holdinggesellschaft sind oder einen anderen Unternehmensgegenstand haben, können alle Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung nach den Tentative Provisions on Investment within China by Foreign-Invested Enterprises vom 25. Juli 2000 seit Langem in China Tochtergesellschaften gründen oder erwerben. Überlegungen, eine bereits bestehende Tochtergesellschaft, die keine Holdinggesellschaft ist, als Akquisitionsvehikel zu verwenden, scheiterten in der Vergangenheit aber zumeist daran, dass die Finanzierungsmöglichkeiten dieser Tochtergesellschaften durch gesetzliche Regelungen eingeschränkt waren. Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung, die keine Holdinggesellschaften sind, durften für den Er-



Ulrike Glück

ist Managing Partner, CMS, China.

Ulrike.Glueck@cmslegal.cn www.cms.law

werb oder die Gründung von Tochtergesellschaften nur ihre Gewinne oder ihren Cash Flow verwenden. Darlehen, ausgenommen sogenannte M&A-Darlehen von chinesischen Banken, durften nicht für Investitionen verwendet werden.

In der Praxis werden solche M&A-Darlehen ohnehin nur an chinesische Staatsunternehmen vergeben.

Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung, die keine Holdinggesellschaften sind, durften in der Vergangenheit für den Kauf oder die Gründung von Tochtergesellschaften auch nicht ihr Stammkapital verwenden. Da die Gewinne oder der Cash Flow von vielen Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung nicht ausreichen, um jedenfalls größere Akquisitionen zu finanzieren, schieden sie daher häufig als Investitionsvehikel aus.

Mehr Flexibilität statt fester Preise

Insbesondere bei Unternehmenskäufen ist es von Vorteil, eine bestehende chinesische Tochtergesellschaft anstelle einer ausländischen Gesellschaft als Käufer zu verwenden, um Änderungen des Unternehmenswertes, die zwischen Kaufvertragsunterzeichnung und Closing eintreten, abzufedern, werden bei Unternehmenskaufverträgen in westlichen Rechtsordnungen häufig flexible Kaufpreise beziehungsweise Kaufpreisanpassungen vereinbart. Auch Earn-Out-Klauseln, die eine Kaufpreisanpassung abhängig vom künftigen Erfolg des Unternehmens ermöglichen, werden im Westen oft verwendet. Erreicht das Zielunternehmen bestimmte vereinbarte Targets, zahlt der Käufer einen Nachschlag. Auf die Weise teilen sich Verkäufer und Käufer die Chancen und Risiken der Entwicklung des Zielunternehmens.

Noch vor einigen Jahren waren solche Klauseln bei Unternehmenskäufen in China nahezu unbekannt. Chinesische Verkäufer präferieren immer noch einen festen Kaufpreis. In den vergangenen Jahren und aktuell angesichts des abflachenden chinesischen Wirtschaftswachstums hat sich die Situation jedoch geändert. Für Käufer ist es wichtiger geworden, die Risiken der künftigen Entwicklung durch flexible Kaufpreise und Earn-Out-Klauseln abzufedern. Wird ein ausländisches Unternehmen oder eine chinesische Holding-Gesellschaft als Vehikel genutzt, bestehen regulatorische Beschränkungen. Die mit einem flexiblen Kaufpreis oder einer Earn-Out-Klausel verfolgten Zielen können in diesem Fall nur über Umwege erreicht werden.

- Unternehmenskäufe durch ausländische Käufer müssen auch bei der zuständigen chinesischen Devisenkontrollbehörde, der SAFE, registriert werden, sonst können die chinesischen Verkäufer den aus dem Ausland überwiesenen Kaufpreis nicht entgegennehmen. Die SAFE besteht in der Regel auf einem konkreten

Kaufpreis, das heißt eventuelle Anpassungen müssen auf jeden Fall vor Registrierung des Unternehmenskaufs bei der SAFE vorgenommen werden.

- Klassische Earn-Out-Klauseln scheitern an den Bestimmungen der Provisions on Merger and Acquisition of Domestic Enterprises by Foreign Investors (M&A Provisions). Danach muss der Kaufpreis für den Unternehmenskauf durch einen ausländischen Käufer oder eine ausländisch investierte chinesische Holdinggesellschaft grundsätzlich innerhalb von drei Monaten nach Ausstellung der neuen Geschäftslizenz für das Zielunternehmen vollständig bezahlt werden, das heißt nach Abschluss der Registrierung des Unternehmenskaufes. In Ausnahmefällen ist Ratenzahlung erlaubt, bei der mindestens 60 Prozent des Gesamtkaufpreises innerhalb von sechs Monaten nach Ausstellung der neuen Geschäftslizenz des Zielunternehmens bezahlt werden muss und der Restbetrag innerhalb von einem Jahr.

Earn-Out-Klauseln sehen in der Regel Nachschläge auf den Kaufpreis erst nach Ablauf längerer Zeiträume vor, zum Beispiel zwei oder drei Jahre nach Closing. Solche Klauseln scheitern an den oben dargestellten regulatorischen Beschränkungen.

In der Praxis behilft man sich teilweise mit Zahlungen über Consulting-Verträge. Für die Verkäufer hat dies jedoch den Nachteil einer höheren Steuerlast. Erwirbt der Käufer zunächst nicht alle, sondern nur einen Teil der Geschäftsanteile des Zielunternehmens und werden Call-Optionen für den Erwerb weiterer Geschäftsanteile vereinbart, kann ein Earn-Out auch über die Gestaltung des Kaufpreises bei Ausübung der Call-Optionen erreicht werden.

Wird als Akquisitionsvehikel dagegen ein Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung verwendet, das heißt ein chinesisches Unternehmen ist Käufer, sind flexible Kaufpreise und Earn-Out-Klauseln ohne Probleme möglich.

Mit Stammkapital Unternehmensgründung finanzieren

Das Verbot der Finanzierung von Unternehmensgründungen und -käufen durch Stammkapital wurde an sich schon in den Jahren 2014 und 2015 aufgehoben. Zunächst im Juli 2014 in 16 Pilotzonen mit dem Inkrafttreten des SAFE-Circulars on Relevant Issues Regarding Pilot Reform of Administration



Ausländisch investierte Unternehmen haben seit Oktober dieses Jahres mehr Möglichkeiten, ihr registriertes Stammkapital für Erweiterungsinvestitionen zu nutzen.

of Foreign Exchange Registered Capital of Foreign-Invested Enterprises in Certain Areas. Mit der Notice on Reforming the Administration of Foreign Exchange Settlement of Capital of Foreign-Invested Enterprises der SAFE vom 1. Juni 2015, wurde diese Reform auf ganz China ausgedehnt. In der Praxis wurde dies aber nur für Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung mit Sitz in den Pilotzonen umgesetzt. Wenn andere ausländisch investierte Unternehmen ihr Stammkapital für Investitionen und Unternehmenskäufe nutzen wollten, wurde dies nur gestattet, wenn ihr Unternehmensgegenstand ausdrücklich die Aktivitäten „Investment“ oder „Equity Investment“ enthielt oder entsprechend erweitert wurde.

Am 28. Oktober 2019 erließ die SAFE nun zwei weitere Verordnungen, das Circular on Further Promoting the Facilitation of Cross-Border Trade and Investment, das am selben Tag in Kraft trat, und das Circular on Streamlining Foreign Exchange Accounts, das am 1. Februar 2020 in Kraft tritt. Beide neuen Verordnungen stellen ausdrücklich klar, dass ausländisch investierte Unternehmen ihr Stammkapital für Unternehmensgründungen oder -käufe nutzen dür-

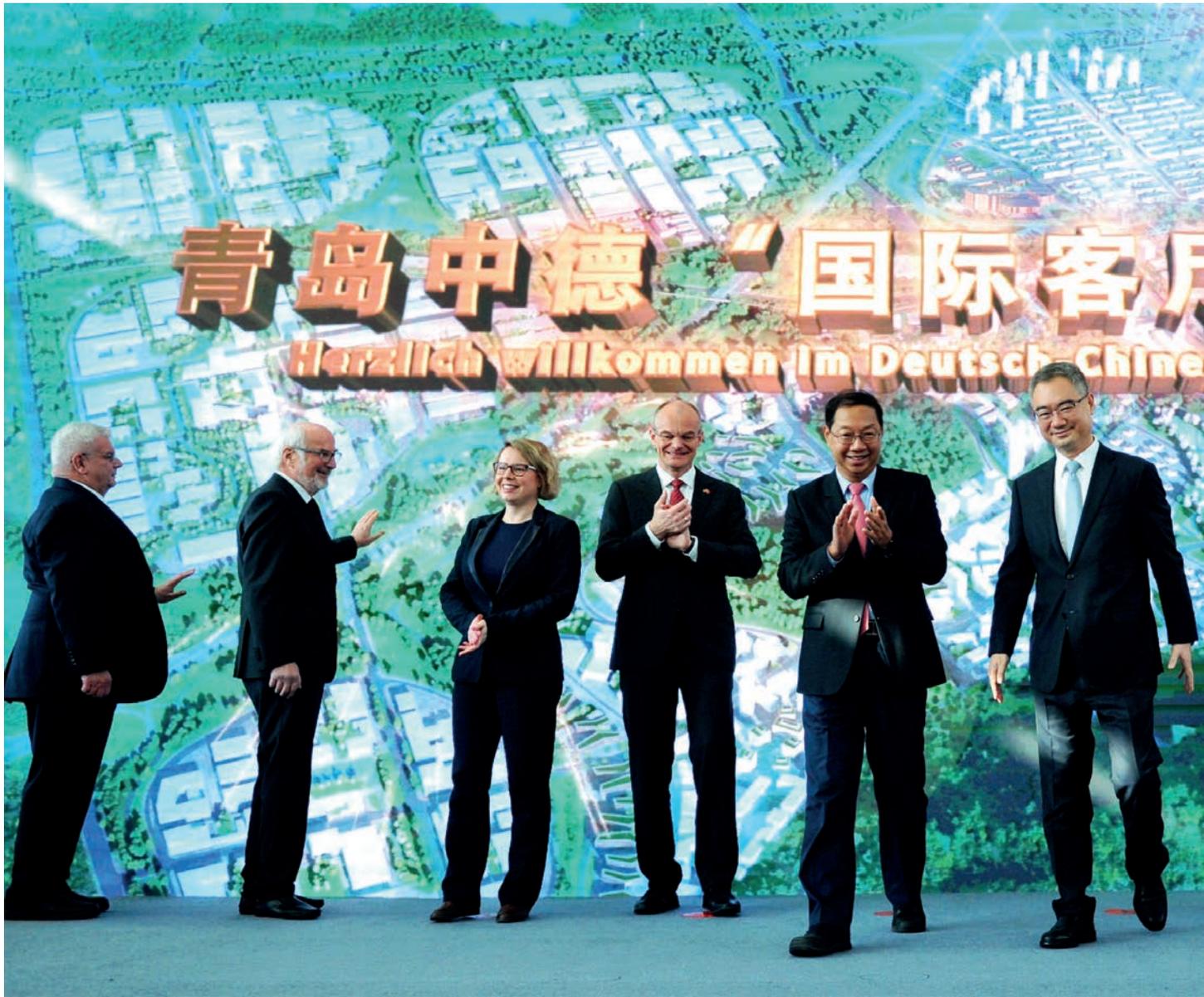
fen, unabhängig davon ob ihr Unternehmensgegenstand „Investment“ oder „Equity Investment“ enthält. Weiterhin nicht erlaubt ist aber, Stammkapital für Wertpapierkäufe oder Erwerb von Finanzprodukten (mit Ausnahme von Bankprodukten), Darlehen an nicht verbundene Unternehmen und Immobilienerwerb (mit Ausnahme von selbst genutzten Immobilien) zu verwenden.

Fazit

Die beiden neuen Verordnungen sind ein wesentlicher Schritt nach vorn. Sie stellen klar, dass alle Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung für Neugründung oder Erwerb von Tochtergesellschaften auch ihr Stammkapital verwenden dürfen, ohne dafür ihren Unternehmensgegenstand auf Investment erweitern zu müssen. Dies ermöglicht ausländischen Unternehmen, in China eine Holdingstruktur aufzubauen, ohne eine separate Holdinggesellschaft gründen zu müssen. ●

Ökopark-News

- 16 Neue Plattform für intensivere Zusammenarbeit eingeweiht
- 18 Ein Auto ganz aus Kunststoff
- 20 Nicht nur auf die großen Metropolen schauen
Gespräch mit Toni Lautenschläger
- 23 Multilateralismus gemeinsam hochhalten
- 23 Empfang für Ökopark-Repräsentanten in Soest
- 23 Smart-City-Pläne für Hessen Firmen interessant
- 24 Interesse an Zusammenarbeit bei Lebenswissenschaften
- 24 Ökopark ist Beispiel für Zukunftsvisionen
- 24 Thüringer FAV Service gGmbH gründet Büro im Ökopark
- 25 Mitglieder des Beratergremiums geehrt
- 26 Getroffen: Liu Xiaoyan
Hat die Städtepartnerschaften in der Hand –
Wünsche mir mehr Bewegung in den Kooperationen



Neue Plattform für intensivere Zusammenarbeit eingeweiht

Im Beisein des Parteisekretärs der Stadt Qingdao, Wang Qingxian und Vertretern der Regierungen der Stadt Qingdao und der West Coast New Area wurde 28. November 2019 im Deutsch-Chinesischen Ökopark mit dem Deutsch-Chinesischen Treffpunkt eine neue Plattform für den Ausbau der Beziehungen zu Deutschland sowie die Intensivierung der Zusammenarbeit in Wirtschaft und Kultur in Qingdao

eröffnet. Der Treffpunkt bietet deutschen Unternehmen und Vereinigungen die Möglichkeit, sich einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren, Waren auszustellen, Verhandlungen zu führen und selbstverständlich zu investieren. Besonderes Interesse gilt dabei den Zukunftsbereichen Industrie 4.0, Gesundheitswirtschaft, NEV sowie Produktion und Entwicklung integrierter Schaltkreise. Mit einer Vielzahl von



Bildungs- und Forschungseinrichtungen ist gesichert, dass Firmen auf einen Pool gut ausgebildeter Spitzenfachkräfte zurückgreifen können, wobei praxisnahe Ausbildung nach dem deutschen dualen System besonders gefördert wird. Unternehmen, die sich hier ansiedeln, profitieren zudem davon, dass der Treffpunkt im Kerngebiet der Qingdaoer Teilzone der neuen Pilot-Freizhandelszone Shandong liegt. Mit der Freihandelszone werde der Entwicklung der Wirtschafts- und Kulturbeziehungen zwischen Shandong und Deutschland und insbesondere zwischen Qingdao und Deutschland neuer Schub gegeben, so der Bezirksbürgermeister der West Coast New Area, Zhou An.

Mit dem Treffpunkt werden die Rahmenbedingungen für Investoren weiter optimiert. Die ostchinesische Ha-

fenstadt Qingdao soll in den kommenden Jahren zu einem Ausgangspunkt für die Vertiefung der Reform- und Öffnungspolitik nördlich des Jangtse werden. Ein besonderer Schwerpunkt ist dabei der weitere Ausbau der Zusammenarbeit mit Deutschland. Dabei beruft sich die Stadt nicht nur auf die historischen Wurzeln der Beziehungen zu Deutschland, sondern auch auf eine gut ausgebaute Infrastruktur für die Entwicklung der Wirtschafts- und Kulturbeziehungen zu Deutschland.

Zehn neue Investitionsvereinbarungen

Am Rande der offiziellen Eröffnung des Deutsch-Chinesischen Treffpunkts in Qingdao wurden zehn Investitionsvereinbarungen mit einem Gesamtvolumen von 1,07 Milliarden Euro unterzeichnet. Unter anderem baut die BMTS Technology GmbH & Co. KG im Deutsch-Chinesischen Ökopark einen Produktionsstandort und ein Forschungs- und Entwicklungszentrum für Turbolader auf. Die Gerhard Kurr GmbH & Co. KG investiert in ein Entwicklungszentrum für neue Materialien aus Karbon und Glasfasern für den Karosseriebau in der Autoindustrie und die Poppe+Potthoff GmbH (P+P) wird gemeinsam mit der Shandong Longkou Pipeline Co., Ltd. in ein Werk für Hochdruckleitungen für Dieselmotoren investieren.

Axel Kuhn, Mitglied des Internationalen Beratergremiums des Deutsch-Chinesischen Ökoparks und Mitgründer des Instituts für angewandte Forschung und Promotion im Ökopark, vereinbarte die Gründung der Kuhn Intelligente Technologie (Qingdao) Co., Ltd., die zum Ziel hat, in deutschen Start-ups entwickelten neuen Lösungen aus dem Bereich der intelligenten Welt den chinesischen Markt zu öffnen. Mit dem Technologie-Park Dortmund und anderen deutschen Technologie-Parks sollen nach dem Willen des Dortmunder Professors enge Kooperationsbeziehungen zu Qingdao aufgebaut werden, die es ermöglichen, deutsche technologische Entwicklungen nicht nur in den chinesischen Markt einzuführen, sondern in China zu produzieren und zu vermarkten. Gleichzeitig könnte auf diese Weise jungen Unternehmen geholfen werden, sich in boomenden Regionen Chinas niederzulassen, um neue Wachstumspotenziale zu erschließen, etwa im Deutsch-Chinesischen Ökopark. Damit könne in der Innovationskooperation zwischen beiden Ländern ein weiterer Durchbruch erreicht werden, meint Axel Kuhn, der gleichzeitig die notwendige Unterstützung durch die lokalen Behörden in Qingdao anmahnt. „Werden wir bei



Ein Auto ganz aus Kunststoff

Zugegeben, ein wenig mutet es wie ein Märchen aus Tausend und einer Nacht an. Ein Auto komplett aus Kunststoff. Chassis und Karosserie – nur Verbundwerkstoffe. Kein Schweißen. Spezialkleber hält zusammen, was zusammengehört. Rund 40 Karosserieteile. Nicht vom ostdeutschen und viel belächelten Trabbi ist hier die Rede, dem „Papp-Auto“ aus Zwickau, das eben nicht komplett aus „Pappe“ war. Die Rede ist von einem Auto der Zukunft, für dessen Herstellung weder Stahl benötigt wird, noch Aluminium.

diesem Vorhaben nicht unterstützt, kann keine breite und auf die Zukunft ausgerichtete Basis entstehen.“

Außerdem haben der Deutsch-Chinesische Ökopark und die Deutsche Auslandshandelskammer in China eine strategische Zusammenarbeit vereinbart.

Positiver Trend bei Handel und Investitionen

Qingdaos Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland haben sich in den vergangenen Jahren deutlich intensiviert. Offiziellen Statistiken zufolge wurden allein in den ersten elf Monaten dieses Jahres fast doppelt so viele Investitionsvereinbarungen mit deutschen Unternehmen wie im Vorjahr unterzeichnet. Das Volumen der realisierten Investitionen ist um 65,71 Prozent gestiegen.

Laut Zollstatistik ist das Außenhandelsvolumen der Stadt in den ersten drei Quartalen dieses Jahres um 12,2 Prozent auf rund 428,8 Milliarden Yuan gestiegen. Damit liegt die Steigerungsrate um 5,8 Prozentpunkte über dem Gesamtergebnis der Provinz Shandong. 22,8 Prozent des Shandonger Außenhandels wird von Qingdaoer Unternehmen abgewickelt. Mit einem Volumen von 2,22 Milliarden US-Dollar werden rund drei Prozent des Außenhandels mit Deutschland abgewickelt. Im Jahresvergleich ist das Volumen um 25,5 Prozent gestiegen. Die Exporte nach Deutschland legten um 12,2 Prozent auf 1,26 Milliarden US-Dollar zu, die Importe aus Deutschland um 48,8 Prozent auf 954 Milliarden US-Dollar. ● pt



Eine technische Revolution. Ein Auto, deutlich leichter als seine „Artgenossen“ aus blitzendem Aluminium und Chrom, das daher ideal für Elektroantirebe ist, denen angesichts der globalen Klimaprobleme die Zukunft gehören muss. In vielen Ländern dieser Welt wurden entsprechende Pläne aufgestellt.

Dass noch immer viele Autofahrer auf die vertrauten Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor setzen, liegt eben auch daran, dass E-Autos eine zu geringe Reichweite haben und zudem die Ladeinfrastruktur bei Weitem noch nicht flächendeckend ausgebaut ist. Verringert sich das Gewicht des Autos, erhöht sich die Reichweite.

Das ist ein wesentliches Plus für das Auto der Zukunft, dessen Prototypen in Crash-Tests bewiesen haben,

ihren „Brüdern aus Stahl“ in Nichts nachzustehen, erklärt Charles Kung stolz.

Charles Kung ist Geschäftsführer der SeeMore Technology Inc. aus Taipei, die Partner der Gerhard Kurr GmbH & Co. KG aus Schwäbisch-Gmünd ist. 15 Millionen Euro investieren sie gemeinsam mit der Qingdao Junan New Energy Vehicle Co., Ltd. im Deutsch-Chinesischen Ökopark in ein Entwicklungs-, Technologie- und Produktionszentrum für die Karosserien der neuen Art, die aus Modulen hergestellt werden sollen, die sowohl in Nutz- als auch in Personenkraftfahrzeugen verbaut werden können.

Die neuartigen Karosserien und Chassis bestehen vor allem aus Glasfasern, erklärt Charles Kung. „75 Prozent des Glasfaser-Marktes der Welt, der ein Volumen von rund 40 Millionen Euro im Jahr hat, konzentrieren sich in Greater China“, begründet er, warum das Unternehmen in Qing-

Modell für einen Branchen-Neuling

Von der Investition könnten rund 200 Unternehmen in der näheren Umgebung profitieren, heißt es. Charles Kung macht aber sehr klar, die Zukunft werde wesentlich davon abhängen, ob es gelingt, einen Investor zu begeistern, der bereit ist, die Fahrzeuge der Zukunft zu bauen. „In nur zwei Jahren kann solch ein neues Werk stehen“, sagt er, „und die Produktion aufnehmen.“ Die Produktion eines neuen Autos. Einer völlig neuen Marke. Die beiden Manager sind sich einig, dass es am besten ist, einen Investor zu finden, der nicht unmittelbar aus dem Autogeschäft kommt. „Die großen Hersteller wie Volkswagen, BMW und Co. sind nicht unsere Zielgruppe“, sagt Charles Kung bestimmt und begründet dies damit, dass die Traditionshäuser der Autoindustrie zu sehr im alten Denken verhaftet und kaum bereit seien, neue Wege



dao aufgebaut wird. Nur Bauteile, die besondere Festigkeit aufweisen müssen, werden aus Kohlefasern gefertigt.

Der Vizepräsident für die internationale Geschäftsentwicklung bei der Gerhard Kurr GmbH & Co. KG, Greg B. McGarvie, unterstreicht, in der Produktion werde im Vergleich zum traditionellen Autobau nur ein Drittel des Energieverbrauchs benötigt. Zudem kein Wasser. „Wir sind eine absolut saubere Produktion“, so die Manager unisono. Ideal für den Standort Deutsch-Chinesischer Ökopark. Rund 100 Arbeitskräfte könnten an dem Standort beschäftigt werden, so die beiden, die betonen, eine schrittweise Entwicklung anzustreben. Die bisher in Ningbo bestehende Entwicklungsabteilung soll in den kommenden Jahren ebenfalls nach Qingdao umziehen.

zu gehen. „Schon der notwendige Umstieg vom Verbrennungs- auf den Elektromotor ist für sie eine fast unlösbare Herausforderung.“ Auch junge Autobauer wie der chinesische Hersteller NIO, der von vornherein auf E-Mobilität gesetzt hat, seien keine Zielgruppe, denn sie hätten sich auf die traditionelle Karosseriebauweise festgelegt. Gebraucht würden Partner, deren Kopf für Neues offen ist.

In China werde sich am ehesten ein solcher Investor finden, ist Charles Kung überzeugt. Ein anderer Markt, den das Konsortium im Blick hat, ist Australien. Das liegt Greg B. McGarvie ganz besonders am Herzen. Er ist Australier und glaubt, mit dem neuen Auto könnte der Autobau in seinem Heimatland, das wie China sehr konsequent an einer elektrifizierten Zukunft baut, neu belebt werden. ● pt

Nicht nur auf die großen Metropolen schauen

Gespräch mit Toni Lautenschläger

An Qingdaoer Unternehmen gerichtet, die den europäischen Markt erschließen wollen, sagt Regensburgs Wirtschaftsamtsleiter Toni Lautenschläger, dass es sich lohne noch stärker auf kleinere Standorte zu setzen. Gut ausgebaute Netzwerke und hohe Transparenz helfen Investoren, schneller Fuß zu fassen und sichtbar zu werden. Dasselbe trifft umgekehrt auch für mittelständische Regensburger China-Neulinge zu.



Toni Lautenschläger, Leiter des Wirtschaftsamtes der Stadt Regensburg: Die größten Chancen für ein erstes gemeinsames Leuchtturm-Projekt sehe ich bei der Digitalisierung.

Herr Lautenschläger, vor gut einem Jahr wurde das Regensburg-Büro im Ökopark eingeweiht. Welche Bilanz ziehen Sie heute?

Wenn Sie eine Repräsentanz aufbauen, müssen Sie ein wenig Geduld aufbringen. Das Büro muss allmählich bekannt gemacht werden. Und sowohl bei uns in Regensburg als auch hier in Qingdao muss uns bewusst werden, welche Möglich-

keiten sich mit dem Büro bieten. Es war aber auf alle Fälle richtig, dieses Büro zu eröffnen.

Wir haben ja zunächst mit einer Ausstellung im Ökopark den Wirtschaftsstandort Regensburg vorgestellt. Zu unserem diesjährigen Bürgerfest, dem wichtigsten gesellschaftlichen Sommer-Event in Regensburg, war dann unser Qingdaoer Repräsentant bei uns in der Stadt, wobei

er nicht nur das Potenzial Qingdaos und des Ökoparks den Regensburgern vorgestellt hat, sondern sich selbst auch mit den Möglichkeiten vertraut gemacht hat, die Regensburg in Wirtschaft und Wissenschaft bietet. Damit ist der Deutsch-Chinesische Ökopark ein wenig stärker ins Bewusstsein unserer Unternehmen gerückt und es beginnt sich allmählich eine Zusammenarbeit zu entwickeln.

Als wir anlässlich der Einweihung der Regensburg-Repräsentanz vor einem Jahr miteinander sprachen, wollten Sie keine Prognose zu konkreten Kooperationsprojekten machen. Können Sie dies heute korrigieren?

Ich bleibe bei dem, was ich vor einem Jahr gesagt habe. Wir müssen hier langfristig denken und die Zusammenarbeit schrittweise entwickeln.

Sie sagten eben, die Unternehmen in Ihrer Stadt können inzwischen mit dem Standort Deutsch-Chinesischer Ökopark etwas anfangen. In welchen Bereichen kristallisieren sich insbesondere Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit heraus? Oder anders gefragt: Was könnte aus Ihrer Sicht das erste Leuchtturm-Projekt in der Zusammenarbeit zwischen Regensburg und Qingdao sein?

Die größten Chancen für ein erstes gemeinsames Leuchtturm-Projekt sehe ich bei der Digitalisierung. In diesem Bereich spielt im Ökopark viel Musik. Bei uns ebenso. Ich gehe davon aus, dass sich sehr bald junge, innovative Unternehmen finden werden, die eine Kooperation aufbauen.

Ihre Repräsentanz in Qingdao soll ja nicht nur Regensburger Unternehmen für ein Engagement in Qingdao interessieren, sondern auch umgedreht Qingdaoer Unternehmen für Ihre Stadt interessieren. Was hat sich in dieser Hinsicht im vergangenen Jahr entwickelt?

Beides ist wichtig. Nach dem Besuch unserer Wirtschaftsdelegation im vergangenen Jahr laufen sehr intensive Gespräche zu möglichen Kooperationen bei Umwelttechnologien, insbesondere in der Abfallwirtschaft.

Das wäre dann aber wieder die Richtung Regensburg nach Qingdao. Wie sieht es in umgekehrter Richtung aus?

Da laufen derzeit recht konkrete Gespräche zum Thema Mobilität.

Welche konkrete Botschaft haben Sie an Qingdaoer Unternehmen?

Wenn Unternehmen aus der Stadt – da denke ich vor allem

an kleine und mittlere – Interesse haben, in Europa Fuß zu fassen, dann sollten sie frühzeitig Präsenz zeigen. Gut ist es aus meiner Sicht, in eine Stadt zu gehen, in der die Themen im Mittelpunkt stehen, die auch das Unternehmen verfolgt. Die Stadt muss zum Unternehmen passen. Ist das der Fall, kann ein Unternehmen in einer kleineren oder mittelgroßen Stadt wie Regensburg schneller erfolgreich sein, weil es in ein existierendes Netzwerk ohne große Hindernisse eingebunden werden kann und so schnell sichtbar wird. Sichtbarer als in einer großen Metropole. Das sollten chinesische Investoren nutzen. Chinesische Unternehmen aus den Bereichen Autoelektronik oder Smart Mobility, IT-Sicherheit und Sensorik, kurz aus allen Bereichen rund um das Thema Auto, die nach

Passt die Stadt zum Unternehmen, kann es in einer kleineren oder mittelgroßen Stadt schneller erfolgreich sein, weil es in ein existierendes Netzwerk ohne große Hindernisse eingebunden werden kann und so schnell sichtbar wird. Sichtbarer als in einer großen Metropole.

Europa expandieren wollen, sind bei uns gut aufgehoben. Das trifft auch auf Energiewirtschaft oder Biotechnologie zu. Regensburg bietet das ideale Umfeld, damit sich chinesische Unternehmen aus diesen Branchen in kurzer Zeit einen europäischen Ruf aufbauen können.

Das Problem ist, China ist groß, und chinesische Unternehmen sind auf der Suche nach großen Standorten.



Toni Lautenschläger: Wir können beides – Lebensgefühl und Technologie.

Ja, mit 170.000 Einwohnern ist Regensburg aus chinesischer Sicht klein. In kleinen Städten ist aber die Transparenz höher. Das ist ein Standortvorteil. Der Größe nach liegt Regensburg in Deutschland ungefähr auf dem 50. Platz. Wir sind aber nach Wirtschaftskraft und technologischer Leistung unter den Top-Ten im Land. Chinesische Unternehmen finden bei uns alles, was sie brauchen: tolle Hochschulen und wissenschaftliche Einrichtungen, eine erstklassige Infrastruktur.

Qingdao hat anlässlich des 70. Jahrestages der Gründung der VR China Partnerstädte und -regionen eingeladen und den Städten und Regionen unter anderem die Möglichkeit gegeben, sich auf einer Warenausstellung zu präsentieren. Sie sind der Einladung gefolgt. Welche Eindrücke haben Sie?

Mit der Ausstellung wollten die Qingdaoer unter anderem die Internationalität ihrer Stadt demonstrieren. Wir haben die Chance genutzt, um einerseits den Qingdaoern ganz

klassische Regensburger Genussmittel vorzustellen und bayerische Gastfreundschaft zu demonstrieren mit Bier aus der Regensburger Traditionsbrauerei Bischofshof und Händlmeier-Senf, ohne den eine bayerische Weißwurst einfach nicht schmeckt. Und selbstverständlich auch mit bayerischen Brezeln. Gleichzeitig haben wir Unternehmen aus unserer Stadt vorgestellt, die in China erfolgreich tätig sind, wie zum Beispiel die Firma Krones, die Maschinenfabrik Reinhausen und unsere Big Player Infineon und BMW. Wir wollten zeigen, dass wir in Bayern beides können: Technologie und Lebensart.

Um auf Ihre erste Frage zurückzukommen: Im Vorfeld der Ausstellung hat sich gezeigt, dass es gut ist, das Büro im Ökopark zu haben. Die Kollegen haben uns sowohl bei der Vorbereitung des Materials als auch beim Aufbau und der Gestaltung des Standes sehr effizient unterstützt. ●

Mit Toni Lautenschläger sprach Peter Tichauer

Multilateralismus gemeinsam hochhalten

Unternehmer aus Nordrhein-Westfalen und Norddeutschland haben Mitte Oktober im Ökopark Möglichkeiten für Kooperationen sondiert. Darunter waren Vertreter aus dem Bildungsbereich, aus der Baubranche und der Energiewirtschaft, aus der Entsorgungswirtschaft und der medizinischen Betreuung sowie Dienstleister für die Industrie.

Hermann Janning, Unternehmensberater, Wirtschaftsmediator (IHK) und Rechtsanwalt aus Soest, sagte, von Kooperationen zwischen Staaten müssten beide Seiten profitieren. Das sei in der heutigen Zeit nicht mehr selbstverständlich, weshalb es gut sei, dass Deutschland und China gemeinsam für einen Multilateralismus stehen. Der Deutsch-Chinesische Ökopark sei ein Sinnbild dafür. Außerdem ginge es in der internationalen Zusammenarbeit weniger um die Gegenwart, sondern um die Zukunft. Die Zukunft können aber nur durch gut ausgebildete junge Menschen gestaltet werden. Deshalb sei die Gruppe von den Bildungseinrichtungen im Ökopark besonders beeindruckt. Hermann Janning lobte vor allem den im September eingeweihten Deutsch-Chinesischen Campus der Qingdao-Universität für Wissenschaft und Technik, eine Kooperation mit der Universität Paderborn, und das Rhein-Köster-Berufsbildungszentrum in dem nach deutschem dualen System Fachkräfte ausgebildet werden.

Empfang für Ökopark- Repräsentanten in Soest

Zu Ehren der Repräsentanten des Deutsch-Chinesischen Ökoparks Qingdao in Deutschland, Zhao Wei, gab die Stadt Soest, vertreten durch die Erste Stellvertretende Bürgermeisterin Christiane Mackensen, am 5. November einen Empfang im Rittersaal des Soester Burghofmuseums. Der



Empfang für den Ökopark-Repräsentanten Zhao Wei (2. von rechts) in Soest.

Repräsentant weilte in Soest, um Kontakte zu Unternehmen der Stadt und der Region Südwestfalen zu knüpfen. Bei der Gelegenheit präsentierten die Herausgeber des VDE-Buches „Arbeitsmarkt Elektrotechnik“, Jürgen Grüneberg und Ingo-G. Wenke, die druckfrische 24. Ausgabe mit Schwerpunkt „Menschheitsherausforderung Klimawandel“. Die Herausgeber betonten, jeder Einzelne sei aufgerufen, aktiv zu werden, um dem Klimawandel entgegenzuwirken. Fachkräfte der Elektro- und Informationstechnik müssten ihr Know-how als Gestalter der Zukunft verantwortungsbewusst einsetzen. Die Digitalisierung ermögliche die globale Verbreitung von rasant wachsendem Wissen und universeller Werte. Wechsel-

seitiger Bildungs- und Wissenstransfer in Handwerk und Ingenieurwesen trage ganz besonders zum Erhalt des Planeten bei.

Zhao Wei betonte, er teile diese Einschätzung und der Ökopark sei an weiterführender Kooperationen interessiert. Da der Gewerbepark seit August Teil der Pilot-Freihandelszone Shandong ist, seien die Voraussetzungen für die Zusammenarbeit noch besser geworden.

Smart-City-Pläne für Hessens Firmen interessant

Eine Wirtschaftsdelegation unter Leitung des Abteilungsleiters für Außenhandel und Standortpolitik im hessischen Wirtschaftsministerium, Norbert Noiser, informierte

sich am 12. November über die Strategien für die Entwicklung des Deutsch-Chinesischen Ökoparks. Zhu Tieyi, Präsident des Verwaltungskomitees, unterstrich die Bedeutung der Zusammenarbeit mit Deutschland bei der Planung des Gewerbegebietes und der Erarbeitung von Normen für eine nachhaltige Entwicklung. Er verwies darauf, dass der Ökopark ein urbanes Gebiet der Zukunft ist, in dem Arbeiten, Wohnen, Bildung und Kultur eine harmonische Einheit bilden. Das habe für andere Regionen Chinas Beispielcharakter.

Für Andreas Damrau, Senior Manager bei Hessen Trade & Invest, war vor allem die Idee der Entwicklung einer Smart City in der Deutsch-Chinesischen Zukunftsstadt von Interesse. Hier könnte es für hessische Firmen interessant sein, sich im Deutsch-Chinesischen Ökopark zu engagieren.

Interesse an Zusammenarbeit bei Lebenswissenschaften

Vor allem in bestimmten Etappen der Wertschöpfungskette der regenerativen Medizin und Diagnostik sehen Schweizer Unternehmer aus dem Kanton Baselland gute Möglichkeiten für ein Engagement im Deutsch-Chinesischen Ökopark.

Eine Delegation unter Leitung des Vizepräsidenten der Wirtschaftsbehörde des Kantons, Robert Sum, informierte sich am 16. November im Ökopark über Strategien der Entwicklung und diskutierte mit dem Vizepräsidenten des Verwaltungskomitees des Deutsch-Chinesischen Ökoparks, Shen Lei, Möglichkeiten für mehr Schweizer Engagement. Mit Interesse nahmen die Unternehmensvertreter zur Kenntnis, dass es im Ökopark ein Schweiz-China KMU-Zentrum gibt. Sie verwiesen auf die Stärke der chemischen und Pharmaindustrie in Baselland und sind an Kooperationspartnern für die vorklinische Entwicklung sowie die Produktion und den Vertrieb interessiert.



Ökopark ist Beispiel für Zukunftsvisionen

Der Deutsch-Chinesische Ökopark ist ein Beispiel für die chinesischen Visionen einer nachhaltigen und an den Bedürfnissen der Menschen orientierten urbanen Zukunft. Zu dieser Einschätzung kam der Vorsitzende des Ältestenrates der Partei Die Linke, Hans Modrow, am 8. November bei seinem Besuch im Gewerbegebiet.

Zhu Tieyi, Präsident des Verwaltungskomitees des Deutsch-Chinesischen Ökoparks, führte den letzten DDR-Ministerpräsidenten durch das Gewerbegebiet. Sowohl vom Passivhaus-Technikzentrum als auch von der Strategie, Wohnen, Arbeiten, Bildung und Kultur in Harmonie und nachhaltig zu entwickeln, zeigte sich Hans Modrow beeindruckt.

Beide tauschten Erfahrungen aus und Präsident Zhu Tieyi informierte über die wirtschaftliche Entwicklung im Ökopark in den vergangenen Jahren. Er verwies unter anderem darauf, dass allein in diesem Jahr die Anlageinvestitionen im Vergleich zum

Vorjahr um 35 Prozent auf 17 Milliarden Yuan gestiegen sind. Das Volumen der ausländischen Direktinvestitionen wird Ende des Jahres voraussichtlich bei 200 Millionen US-Dollar liegen, was gegenüber 2018 eine Verdopplung ist. Das industrielle Produktionsvolumen wird Ende des Jahres voraussichtlich mit sieben Milliarden Yuan bilanziert werden, während die Steuereinnahmen ein Volumen von 350 Millionen Yuan erreichen werden. Die unterschiedlichen Bildungseinrichtungen im Ökopark würden mit dem Ziel aufgebaut werden, den Unternehmen im Gewerbegebiet gut qualifizierte Mitarbeiter zur Verfügung zu stellen, so der Präsident, der sein Credo so formulierte: „Gute Unternehmen sind die Seele des Ökoparks, gut ausgebildete Mitarbeiter – das Blut der Unternehmen.“

Thüringer FAV Service gGmbH gründet Büro im Ökopark

Mit dem Ziel, ein Netzwerk für die Ausbildung von Fachkräften aufzubauen, haben



der Thüringer Firmenausbildungsverbund, die FAV Service gGmbH, Gotha, und der Deutsch-Chinesische Ökopark am 18. November eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. Gleichzeitig wurde ein Büro des Thüringer Vereins für Fachkräfteausbildung eingeweiht. In der FAV sind Thüringer kleine und mittlere Unternehmen vereint, um Synergien bei der Ausbildung von Facharbeitern zu schaffen, die laut FAV-Geschäftsführer Heiko Schüler für die Zukunft innovativer Unternehmen ebenso wichtig sind wie hoch qualifizierte Akademiker. Ihm ginge es nicht darum, Thüringer Erfahrungen „zu kopieren und nach China zu verpflanzen“, erklärte Heiko Schüler, sondern das Thüringer Erfolgskonzept den lokalen Bedingungen anzupassen und ein Berufsausbildungsnetzwerk aufzubauen.

Dazu wolle er sowohl bereits in Qingdao ansässige ausländische Unternehmen gewinnen als auch bei Thüringer Unternehmen werben, nach China zu gehen und sich an dem Netzwerk zu beteiligen. Den Deutsch-Chinesischen Ökopark bezeich-

nete er als einen idealen Standort für die Entwicklung dieses Netzwerks.

Im Gespräch mit der Thüringer Delegation betonten sowohl der Vizepräsident des Verwaltungskomitees, Xu Haijie, als auch die Leiterin der Abteilung für Wissenschaft und Bildung, Tang Hua, die Bedeutung der Bildungsk Kooperation mit Deutschland. Insbesondere die deutschen Erfahrungen bei der dualen Ausbildung seien wichtig. Xu Haijie stellte des Weiteren fest, dass für ausländische Unternehmen drei Faktoren bei der Standortentscheidung Bedeutung haben: Rechtsstaatlichkeit, Schutz geistigen Eigentums und Qualifizierung von Fachkräften. Das alles sei im Deutsch-Chinesischen Ökopark garantiert.

Mitglieder des Beratergremiums geehrt

Am Vorabend des 70. Jahrestages der Gründung der VR China wurden in Shandongs

Hauptstadt Jinan ausländische Bürger für ihren Beitrag zur Entwicklung der Provinz sowie die Stärkung des gesellschaftlichen Austausches zwischen Shandong und der Welt gewürdigt.

Unter den ausgezeichneten Freundschaftsbotschaftern der Provinz Shandong waren die Mitglieder des Internationalen Beratergremiums des Deutsch-Chinesischen Ökoparks Prof. Dr. Birgitt Riegraf, Präsidentin der Universität Paderborn, und Prof. Dr. Axel Kuhn, Mitgründer des Deutsch-Chinesischen Instituts für Angewandte Forschung und Promotion Qingdao. Peter Tichauer, Leiter Presse & PR im Deutsch-Chinesischen Ökopark, wurde ebenfalls als Freundschaftsbotschafter der Provinz Shandong ausgezeichnet.

Auch die Stadt Qingdao hat anlässlich des 70. Jahrestages der Gründung der VR China verdienstvolle ausländische Bürger geehrt. Den Qindao-Preis nahm unter anderem Kerstin Kaehler, Geschäftsführerin des German Enterprise Centres Qingdao, entgegen.

Hat die Städtepartnerschaften in der Hand

Wünsche mir mehr Bewegung in der Kooperation

Nein, so richtig gesprächig ist Liu Xiaoyan nicht. Eher nachdenklich. Sehr nachdenklich. Als wir uns zum Gespräch zusammensetzen, steckt sie gerade mitten in den Vorbereitungen für ein großes Projekt. Aus Anlass des 70. Jahrestages der Gründung der VR China hatte Qingdao ein Dutzend der Partnerstädte und -regionen eingeladen, um sich bei politischen Dialogen, Kultur und Sport der Bevölkerung der Stadt zu präsentieren. Darunter auch Oldenburg, Mannheim und Regensburg, die ihre Repräsentanzen im Deutsch-Chinesischen Ökopark haben. Liu Xiaoyan ist die Stimme dieser drei deutschen Städte in China.

Deutschland – ein „Zufall“

Die junge Frau, noch keine Dreißig, spricht ein nahezu perfektes Deutsch, „das ich freilich mehr üben sollte“. Dabei kam sie zu Deutsch und Deutschland eher durch Zufall. Besser gesagt durch eine glückliche Fügung. Die gebürtige Qingdaoerin hat an der heimischen Ocean University internationalen Handel studiert. Ein Austausch-Programm mit der Universität Bremen fand ihr Interesse. „Mal etwas anderes“, habe sie sich gedacht und für das Programm beworben. „Die Chance wollte ich nutzen.“ Es hat geklappt – und aus dem Kurzaufenthalt in Bremen wurden vier Jahre, die sie anschließend an der Kieler Universität verbracht hat, um ihren Bachelor in BWL zu machen. „Die Wirtschaftswissenschaften dort haben einen guten Ruf“, sagt Liu Xiaoyan, für die Kiel zudem den Pluspunkt hatte, am Meer zu liegen.

In ihren „deutschen Jahren“ habe sie die Mentalität der Deutschen schätzen

gelernt. Sie würden genau prüfen, ehe sie handeln. „Dann klappt es aber auch.“ Sie meint noch, bei den Deutschen gehe alles ein wenig gemächlicher zu, will damit aber nicht sagen, dass sie vom chinesischen Tempo nichts halte. Im Gegenteil. In ihrer Arbeit möchte sie beides Zusammenbringen – deutsche Gründlichkeit und chinesische Geschwindigkeit. Beispielsweise bei der Gestaltung der Partnerschaften zwischen deutschen und chinesischen Städten.

2015 aus Kiel zurückgekehrt, war für Liu Xiaoyan der Deutsch-Chinesische Ökopark „die erste Wahl“. Sie ist davon überzeugt, dass es in der Stadt kein anderes Unternehmen gibt, das die Beziehungen zu Deutschland so intensiv pflegt. „Es ist ja mehr eine Plattform als ein Unternehmen“, stellt Liu Xiaoyan fest – die Kooperationen reichen von der handfesten Produktion

über die Ausbildung von Personal nach deutschem Vorbild bis hin zu Kultur und Sport.

Es müsste ein Vollzeit-Job sein

Und die Städtepartnerschaften. Als Oldenburg sich 2016 entschied, im Ökopark eine Repräsentanz zu eröffnen, hatte sich Liu Xiaoyan beworben, das Büro zu leiten. „Es ist aber nur ein Teil meiner Arbeit“, sagt sie. In dieser Aussage schwingt ein wenig Bedauern mit, denn Liu Xiaoyan glaubt, in der Zusammenarbeit könnte sich viel mehr bewegen – in der „grünen“ und in der „blauen“ Wirtschaft vor allem. Das Problem sei allerdings, dass die Erwartungen auf beiden Seiten sehr unterschiedlich sind. Im Ökopark gehe es selbstverständlich darum, Unternehmen anzusiedeln. „Die Oldenburger Unternehmen sind in der Mehrzahl jedoch sehr klein und stark auf den norddeutschen Wirtschaftsraum fixiert.“ Das klingt ein wenig wie Aufgeben. „Nein, so ist das nicht“, sagt Liu Xiaoyan entschieden und betont, dass der chinesische Markt mit seiner Größe nach wie vor für internationale Unternehmen attraktiv ist. Zunehmend auch für kleinere. Vielleicht müsse sich Qingdao als Standort noch besser vermarkten, überlegt sie und fügt an: „Dass wir jetzt Teil der neuen Pilot-Freihandelszone sind, ist auf jeden Fall ein Plus.“

Mehr Schwung in die Beziehungen zu bringen, das ist ihr Traum. Wichtig sei aber, dass alle mitziehen, Unternehmen Interesse zeigen und sich politische Entscheidungsträger hier wie dort noch stärker engagieren, um den Unternehmen den Weg in einen neuen Markt zu ebnet. ● 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



... Bram Claes

Immer einen Schritt weiter sein

„Jetzt weiß ich, dass ich auch einen Platz in Chinas Herzen habe“, sagt Bram Claes mit sichtlichem Stolz. „Das zu wissen, ist ein gutes Gefühl.“ In seinem eigenen Herz habe China schon lange einen festen Platz, fügt er noch an und erzählt, vor 13 Jahren „mit nur einem Koffer“ in dem Land, das er heute seine zweite Heimat nennt, angekommen zu sein. Vor eineinhalb Jahren ist er nach Qingdao umgezogen – „mit einem großen Container, mit einer Frau und zwei Kindern“. Der Belgier ist Geschäftsführer der Edwards Technologies Vacuum Engineering (Qingdao) Co., Ltd., einem Unternehmen der Atlas Copco Group, und gehört zu den ausländischen Experten, die am Vorabend des 70. Jahrestages der Gründung der VR China in Shandongs Provinzhauptstadt Jinan als Freundschaftsbotschafter der Provinz ausgezeichnet wurden, der zweithöchsten Ehrung für Ausländer in Shandong. Die Auszeichnung sieht er als Anerkennung für seine „harte Arbeit weit weg von seiner Heimat und seinen Freunden“, vor allem aber als Anerkennung für sein Unternehmen, das seit den 1920ern in China aktiv ist und heute 14 Produktionsstätten unterhält und in Qingdao derzeit einen jährlichen Umsatz von etwa 100 Millionen US-Dollar realisiert. „Wir sind nicht nur einer der größten Steuerzahler in Qingdaos Hochtechnologie-Entwicklungszone“, sagt Bram Claes, „sondern stehen auch dazu, nur mit Hochtechnologie im chinesischen Markt bestehen und für den chinesischen Markt etwas leisten zu können.“

Während seine chinesischen Nachbarn ihm begeistert zu seiner Auszeichnung gratuliert hätten, habe es im Unternehmen von den Kollegen keine Reaktionen gegeben, als er aus Jinan zurück nach Qingdao gekommen ist. Das sei schon enttäuschend gewesen, meint der Manager und fragt: „Ist dies das chinesische Wesen?“

Hier bewegt sich noch etwas

Lange aufhalten will er sich mit dieser Frage aber nicht. Wichtiger ist für ihn, „dass du in China weißt, dass du noch lebst“, während sich Europa kaum verändere. Es klingt wie



Bram Claes, 38, ist General Manager der Edwards Technologies Vacuum Engineering (Qingdao) Co., Ltd.

ein Appell an seine Heimat, endlich wieder mehr „Gas zu geben“, wie es Chinesen formulieren würden, wenn er sagt, ihm blute das Herz mit anzusehen, „dass Belgien nicht weiter voran strebt“. Im Vergleich zu China, „das sich rund um die Uhr und jeden Tag aufs Neue mit Riesentempo dreht, um wirtschaftlich voranzukommen und das Leben der Menschen immer angenehmer zu gestalten“, mute Europa wie ein Museum an.

Die Europäer hätten noch das „alte China“ im Kopf, so Bram Claes, und wollten nicht wahrhaben, dass es nicht mehr die Vereinigten Staaten sind, die den Takt angeben, sondern China. Umso unverständlicher sei es, dass im sogenannten Westen immer öfter die Schotten heruntergelassen werden, wenn es um chinesisches Engagement geht. Dabei könne die globale Wirtschaft nur davon profitieren, wenn alle danach streben, im Weltmarkt zu führen. Was die Deutschen für sich in Anspruch nähmen, das Bewusstsein und den Willen, in vielen Bereichen die technologische Entwicklung zu bestimmen, das dürfe den Chinesen nicht abgesprochen werden. China sei längst nicht mehr der Produzent billiger Massenware, sondern inzwischen in vielen Bereichen Technologie-

führer – bei der Entwicklung des neuen Mobilfunkstandards ebenso wie bei mobilen Zahlungssystemen, bei Drohnen oder Gesichtserkennungssystemen.

Wenn er das in Europa erzählt, werde sofort die „Keule des Kopierens“ geschwungen, sagt der Manager. Dafür hat

Wer in Europa keine China-Strategie hat, darf sich nicht wundern, von China ein-, ja überholt zu werden.

er nur ein müdes Lächeln übrig und erklärt, wir Europäer waren es doch, die als erste chinesische Erfindungen kopiert haben. Ohne Lizenzgebühr. Porzellan, Kompass, Schießpulver. Am Ende schaue jeder, ob Asiat oder Europäer, was der Wettbewerber macht, um dann alles daran zu setzen, es ihm gleichzutun oder besser zu sein. „So treiben wir uns gegenseitig voran.“

Bram Claes gibt zu, dass es für ihn leicht sei, so zu reden: „Wir sind schließlich unangefochten Weltmarktführer und weder BMW noch Apple könnten ohne unsere Produkte produzieren.“ Ohne die Vakuumtechnik von Atlas Copco könnten beispielsweise weder Mobiltelefone hergestellt werden noch Lithium-Ionen-Batterien oder Halbleiter. Das Hightech-Unternehmen ist laut Bram Claes in China nicht, „um schnelles Geld zu machen“, denn dies wäre „schlechtes Geld“. Das Unternehmen ist in China, um mit dem chinesischen Markt zu wachsen, um vom chinesischen Drang nach Innovation zu profitieren. Das gehe nur, wenn in China auch entwickelt werde. Davon ist der Manager überzeugt und sagt, hier gebe es noch „Partner, von denen Du auch lernen kannst“. Angst vor dem Diebstahl von Ideen sei nicht angebracht. Jedes Unternehmen müsse seine Hausaufgaben machen und Schutzstrategien entwickeln. „Das ist aber nicht chinaspezifisch, das gilt für jeden Markt der Welt.“ Vor allem müssten die Gene eines Unternehmens vom Willen geprägt sein, immer einen Schritt weiter zu sein als die Wettbewerber. „Bei uns ist dies der Fall.“

Mit Bedacht, aber mutig lokalisieren

Damit dies auch künftig so ist, lohne es sich, langfristig zu denken und bei der Lokalisierung zwar mit Bedacht, jedoch mutig vorzugehen. Vier Etappen beschreibt der Belgier für sein Unternehmen: Zunächst wurden die Produkte sozusagen eins-zu-eins „kopiert“ und in China hergestellt. Bram Claes beschreibt dies als Phase des gegenseitigen Warmwerdens: „Wir haben unsere Kunden kennengelernt und umgekehrt.“ Ab 2016 wurde begonnen, die Produkte den spezifischen Anforderungen des chinesischen Marktes anzupassen, bevor dann in einer weiteren Phase auch neue Produkte für den lokalen Markt entwickelt wurden. Eine Motivation sei dabei gewesen, so der Manager, nicht nur über die schlechte Luft zu klagen, sondern beim zunehmenden chinesischen Bemühen, das Problem der Umweltverschmutzung in den Griff zu bekommen, sozusagen mit anzupacken. Mit technischen Lösungen, die gemeinsam mit lokalen Partnern entwickelt wurden. Eine spezielle Vakuum-Pumpe zum Beispiel, mit der in einem Stahlwerk Feinstaub absorbiert werden kann. Wenn schließlich ein ausländisches Unternehmen in China auch Grundlagenforschung und -entwicklung betreibt, dann sei es im Markt richtig angekommen, sagt der Manager, der für seine Firma nicht ausschließt, diesen letzten Schritt in naher Zukunft zu gehen. Vielen europäischen Unternehmen fehlte eine China-Strategie, die diesen Namen auch verdiene. „Wer nicht bereit ist, eine solche Strategie zu entwickeln, der sollte dann aber auch nicht aufschreien, wenn Europa von China ein- und inzwischen überholt wird.“

Für Bram Claes ist diese Aussage ein klares Bekenntnis zum chinesischen Markt. Auch zu Qingdao. Berge und Meer haben es ihm angetan. Das angenehme Klima. Und die Menschen begegneten ihm freundlicher und offener als anderswo in China. Das treffe auch auf die Hi-tech Development Zone zu, in der sich sein Unternehmen befindet. Als „außerordentlich professionell“ beschreibt der 38-jährige Belgier die Verwaltung, die jederzeit ein offenes Ohr für die Belange der angesiedelten Unternehmen habe und bei der zu spüren ist, dass sie „ihre Zone mit wahrer Passion entwickelt“. Einen so effektiven One-Stop-Service wie in dieser Zone habe er noch nirgends in China erlebt sagt der Manager. Und er findet, junge Ingenieure, die gewillt sind, innovative Entwicklungen voranzubringen, werden in den Unternehmen der Zone nicht nur mit offenen Armen empfangen. Sie hätten hier auch beste Chancen, eine Karriere aufzubauen. Egal, ob es chinesische Ingenieure sind oder ausländische. ● *pt*



Unterschiede in der Mentalität und im Herangehen an bestimmte Aufgaben sind in internationalen Teams nicht zu unterschätzen.

Karl Waldkirch

Modernes Projektmanagement auf konfuzianischen Pfaden

Früherkennung und Prävention sind ein Muss

Als zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt ist China inzwischen mehr als die globale Werkbank. Die europäische Staatengemeinschaft ist mittlerweile ihr viertgrößter Investitionspartner. Deutschland ist der größte europäische Investor in China. Bei der Umsetzung von Investitionsvorhaben gibt es eine Reihe von Hürden.

Durch weltweite Arbeitsteilung und globale Wertschöpfung bilden sich internationale Teams, die multinationale Projekte realisieren. Sowohl Teamleiter als auch Teammitglieder müssen bei der Umsetzung der Vorhaben sehr hohe

Herausforderungen meistern. In der Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern kommt es aufgrund unterschiedlicher Verhaltens-, Sprach- und Denkweisen oft zu gravierenden Missverständnissen und Fehleinschätzungen. All dies kann

zum Projektstillstand oder zu einer Überschreitung gesetzter Kostenbudgets führen, wenn es nicht rechtzeitig erkannt wird und Gegenmaßnahmen eingeleitet werden.

Unterschiede erkennen

Grundsätzlich unterscheiden sich Denk- und Verhaltensweisen chinesischer und deutscher Manager. Selbstverständlich soll hier kein Schwarz-Weiß-Bild gezeichnet werden. Es geht nicht darum, Klischees zu bedienen und Stereotype zu wiederholen. Doch es gibt Unterschiede, die nicht zu unterschätzen sind und auf die es sich einzustellen gilt:

Deutsche Manager	Chinesische Manager
▶ teambezogen	▶ hierarchisch
▶ sachbezogen	▶ personenbezogen
▶ Juniorität	▶ Seniorität
▶ zeitbewusst	▶ zeitneutral
▶ selbstständig	▶ weisungsorientiert

Will ein Projektleiter ein Team erfolgreich leiten, sollte er sich dieser Unterschiede immer bewusst sein. Aber auch die Teammitglieder sollten ihre eigene Mentalität und die ihrer Kollegen grundsätzlich kennen und vor allem verstehen. Der konfuzianische Einfluss von kulturgeprägten Normen und Werten auf die Arbeits- und Entscheidungsprozesse in der Projektzusammenarbeit muss dabei unbedingt berücksichtigt werden.

Persönliche Beziehung versus Sachorientierung

Eine persönliche Ebene aufzubauen, davon hängt in der Zusammenarbeit mit chinesischen Kollegen der Erfolg wesentlich ab. Der dazu notwendige Zeitbedarf wird gerade von westlichen Projektleitern unterschätzt. Der persönliche

Zugang zu jedem einzelnen Teammitglied wird durch Fragen nach Familie und Hobbies geebnet. Ein deutscher Projektleiter sollte aber tunlichst vermeiden, sozusagen mit der Tür ins Haus zu fallen. Mit den Kollegen muss er versuchen, allmählich warm zu werden. Das ist Grundlage und Ausgangsvoraussetzung für die anstehende Zusammenarbeit. Für die chinesische Führungskräfte, die traditionelle Werte schätzen, kommt das Persönliche vor der Auseinandersetzung mit den Sachthemen, also der Teamarbeit. Neben der starken Beziehungsorientiertheit können Chinesen sehr hierarchiegeprägt und obrigkeitshörig sein, was folgendes Beispiel aus der Praxis deutlich macht:

„Das Stammhaus eines nordrhein-westfälischen Unternehmens setzte ein Projektteam für die lokale Gesellschaft in Taizang ein, da die dortige Fehlerquote in der Metallverarbeitung im internationalen Vergleich zu hoch war. Ein Team zur Ursachenforschung des Ausschusses in der Fertigung sollte gebildet werden. Der Teamleiter war der Qualitätsbeauftragte und die anderen Teammitglieder waren die Leiter der Abteilungen Material und Produktion. Der Projektmisserfolg war vorprogrammiert. Ursache waren auseinanderklaffenden Hierarchiestellungen und die davon abgeleiteten Rollenmuster. Der Projektleiter, hierarchisch im Organigramm den anderen Teammitgliedern untergeordnet, kann sich nicht durchsetzen, um das Projekt erfolgreich zu führen. Da die Teammitglieder hierarchisch über dem Teamleiter standen, wurde die Leitung des Teams durch die Einkaufs- und Produktionsleiter absichtlich sabotiert. Das Ergebnis waren Kostenüberschreitungen und ein starker Gewinneinbruch.“

Miteinander statt unterordnen

Bei der Geburt von eineiigen Zwillingen wird in der chinesischen Familie der Erstgeborene „älterer“, etwa Lao Lin (老林) genannt, der Zweitgeborene ist dann, obwohl nur wenige Minuten jünger der „jüngere“, also Xiao Lin (小林). Die chinesischen Normen kennen in der Gesellschaft keine Gleichrangigkeit im westlichen Sinne. Dies steht zuweilen der Team-Bildung im Wege. Wie sich eine an Hierarchien gebundene Vorgehens- und Arbeitsweise der chinesischen Führungskraft auf den Projekterfolg auswirkt, macht das folgende Beispiel deutlich:

„ Der CFO der Gruppe hat ein Projektteam, bestehend aus den Leitern Rechnungswesen verschiedener Standorte weltweit, eingesetzt. Das Team soll eine Reporting-Struktur für ausländische Tochtergesellschaften inhaltlich gestalten, die standardisiert in weltweit allen Werken der Gruppe angewendet werden soll. Die Teammitglieder aus Shanghai, South Carolina und Barcelona sollten anhand eines sogenannten Meilensteinplans die Struktur der monatlichen Berichterstattung untereinander abstimmen und diskutieren. Das Ergebnis sollte dann dem CFO der Gruppe vorgestellt werden.

Der Projektverlauf war eher schleppend. Diskutierten die amerikanischen und spanischen Kollegen zielstrebig die betriebswirtschaftlichen und technischen Kennziffern nach deren Aussagefähigkeit, kamen aus Shanghai nur zögernd, sehr zeitversetzt Kommentare. Aufgrund der Überschreitung des Zeitbudgets war der Projektleiter gezwungen, sich einzuschalten. Es stellt sich heraus, dass das chinesische Teammitglied seine Äußerungen gegenüber dem Team immer vorher mit seinem Geschäftsführer in der chinesischen Tochtergesellschaft abstimmen musste. “

Seniorität als Prinzip

Dem Älteren stets den Vortritt vor dem Jüngeren gewähren, ist der Inbegriff der konfuzianischen Seniorität. Während in Deutschland das Durchschnittsalter der Manager (Junioritätsprinzip) immer weiter sinkt, hat in China immer noch der Dienstälteste das Sagen und das letzte Wort. Im nachfolgenden Beispiel wird gezeigt, wie dies den Projektfortschritt drastisch verzögern kann:

„ Die Essener Muttergesellschaft eines global aktiven Unternehmens klagte über schwankende Qualität bei den Zulieferungen aus China. Der Schweizer Geschäftsführer des Zweigwerkes in Changzhou wurde in die Zentrale gerufen. Nach den Gesprächen setzte er ein Projektteam ein, um die Ursachen für die Qualitätsprobleme zu ergründen. Dazu berief er den Qualitätsverantwortlichen, den Einkäufer und den Werksleiter ins Team mit genauen Vorgaben und Zielsetzungen. Die Angelegenheit duldeten keinen Aufschub. Der Werksleiter war sowohl altersmäßig als auch hinsichtlich seiner Betriebszugehörigkeit

eindeutig der Senior im Team. Die anderen Teammitglieder ordneten sich der „grauen Eminenz“ bedingungslos unter. Er ließ keine Widerrede zu und hatte das alleinige Sagen. Da die Probleme nicht in den Griff zu bekommen waren, stornierten wichtige Großkunden ihre Bestellungen. “

Fazit

Teams und ihre Leitungen müssen sich den großen Herausforderungen im chinesischen Kontext stellen. Wichtig ist dabei, mit einem hohen Maß an Sensibilität Probleme frühzeitig zu erkennen und präventiv Gegenmaßnahmen zu ergreifen. ●

Karl Waldkirch

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

Seminarankündigung

Der Autor dieses Beitrages leitet zu diesen Themen zwei Seminare in Essen, Haus der Technik e.V., Hollestraße 1

9. bis 10. März 2020

Erfolgreiches Projektmanagement und Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern

In dem zweitägigen Seminar wird vermittelt, worauf bei der interkulturellen Zusammenarbeit zu achten ist, um in Projekten Missverständnisse bis hin zu Blockaden zu vermeiden. Erst das sichere Wissen um die Unterschiede in der Mentalität und Arbeitsweise und der erprobte Umgang mit diesen garantieren einen Erfolg.

11. bis 12. März 2020

Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Lieferanten und anderen Verhandlungspartnern

Anschaulich wird deutlich gemacht, worauf bei Beschaffungsprojekten in der interkulturellen Zusammenarbeit zu achten ist, um Fehlinterpretation zu vermeiden und Erfolg zu haben.

Win-Win-Lösungen für den deutsch-chinesischen Geschäftserfolg

Anmeldung unter s.koop@hdt.de oder +49 201 1803-388



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

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

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

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

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

WFP Architekten

- Freiburg
- Beijing
- Qingdao
- Shanghai
- Taiyuan

wfp-architekten.com





Wissen, was der Kunde nicht weiß

Fabrikgebäude zum Gesicht der Firma machen

Wer in China auf der sogenannten „grünen Wiese“ investiert, muss eine Reihe von Herausforderungen bewältigen. Vor allem unterscheiden sich die Ansprüche, die chinesische und ausländische Unternehmer an ein Fabrikgebäude haben. Bei ersteren überwiegt oft noch die Ansicht, billig und schnell gebaut ist besser als Funktionalität. Für letztere ist die Fabrik nicht nur das Gesicht eines Unternehmens. Ein angenehmes Arbeitsklima zu bieten, gehört zu einer klugen, langfristig angelegten Personalstrategie.

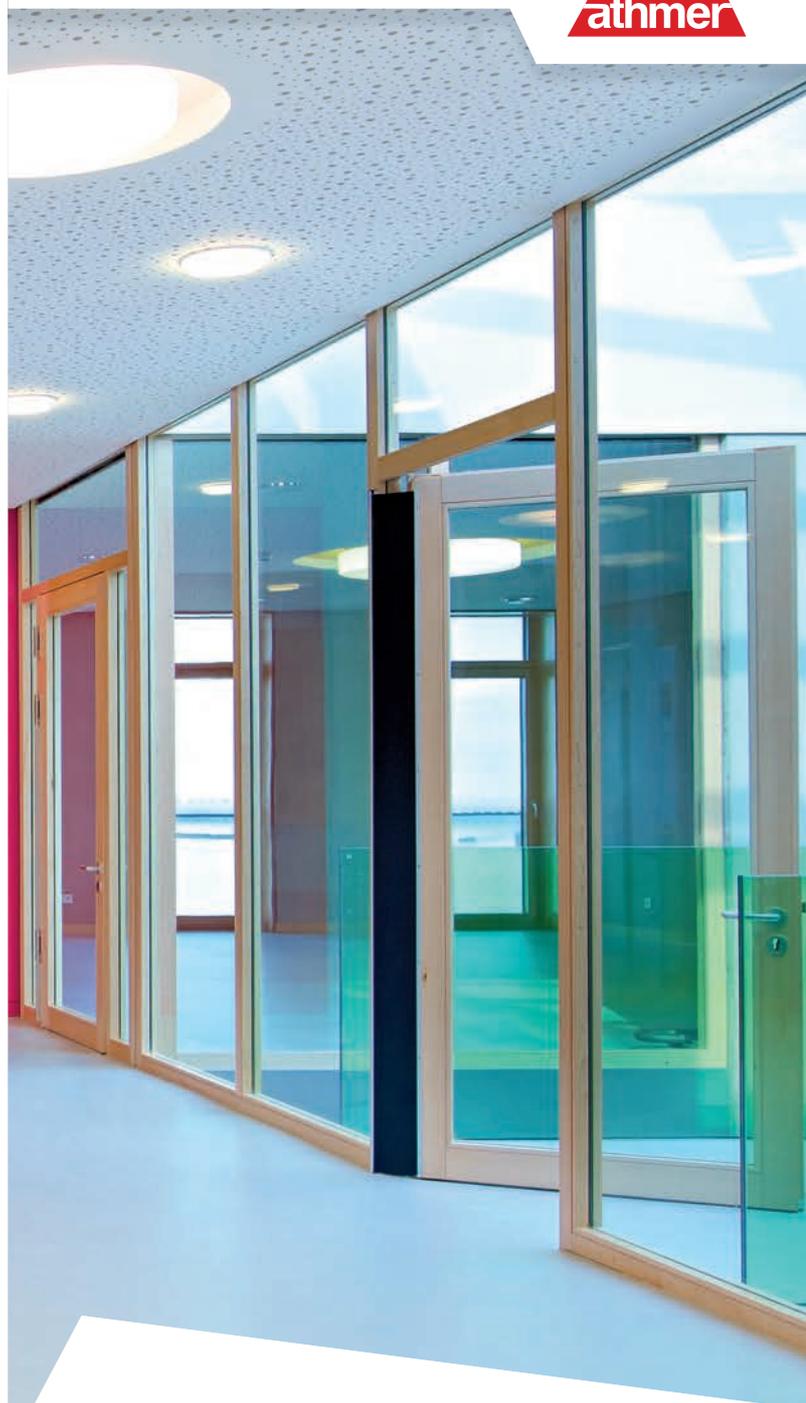


Foto: New Continent

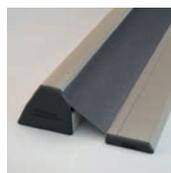
Klimaanlage? Heizung? Ein angenehmes Arbeitsklima im Sommer wie im Winter? In vielen chinesischen Produktionsunternehmen gibt es das nicht. Wohlfühlen ist oft ein Fremdwort. Dabei sollte sich die Erkenntnis längst durchgesetzt haben, dass Wohlfühlen am Arbeitsplatz neben vielen anderen Maßnahmen ein wichtiger Faktor ist, Mitarbeiter an die Firma zu binden. Der Arbeitsplatz sollte zu einem „zweiten Zuhause“ werden, das Fabrikgebäude nicht nur eine Hülle um die Maschinen sein. Qualität am Bau – das sind aber Kosten, auf die viele chinesische Unternehmer gern verzichten. Noch. So in etwa beschreibt es Christian Trieb, der seit Frühjahr dieses Jahres bei der New Continent (Group) International Engineering Construction Co., Ltd. als Projekt-Ingenieur arbeitet. Er sagt, dies sei zwar die Regel, was jedoch

Barrierefreie Lösungen



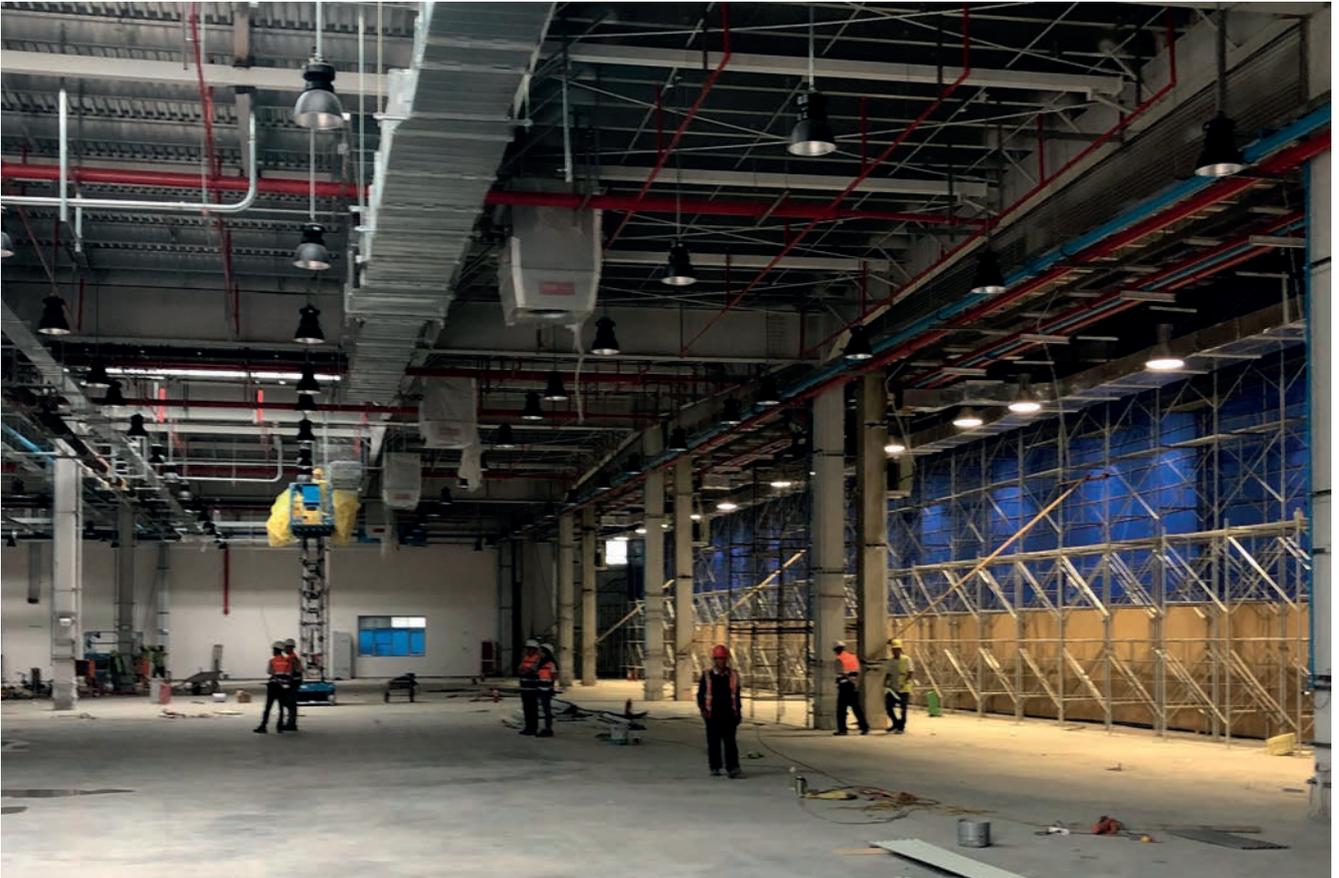
Athmer Stadi

- 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®



nicht hieße, dass für global agierende chinesische Unternehmen das Produktionsgebäude nicht ebenso als „Gesicht“ der Firma gilt, wie dies bei ausländischen der Fall ist.

Und doch arbeitet die 2007 von jungen chinesischen Bauingenieuren gegründete New Continent Group, die in Qingdao ihren Hauptsitz hat und in Suzhou, Tianjin und Shenyang mit Niederlassungen vertreten ist, vor allem für ausländische Auftraggeber, die in China Fabriken errichten. Die Gründer haben ihre ersten Berufserfahrungen in Japan gesammelt, weshalb in den Anfangsjahren nach der Gründung des Unternehmens 70 Prozent der Auftraggeber japanische Unternehmen waren, so Christian Trieb. Die restlichen 30 Prozent konzentrierten sich auf europäische Firmen. „Inzwischen liegt das Verhältnis bei 50 zu 50“, so der Ingenieur, der erklärt, New Continent biete den Kunden das komplette Spektrum der notwendigen Dienstleistungen für die Errichtung von Fabrikanlagen, angefangen von den Verhandlungen mit den Behörden der jeweiligen Gewerbegebiete über Landerwerb und Bauvorhaben bis hin zum Vordesign und zur Bauausführung. „Unser Vorteil ist, dass wir auch bauen und damit den Einblick in alle Seiten eines Projektes auf der grünen Wiese haben.“

Begleitung durch das Labyrinth der Vorschriften

„Das ist Projektmanagement“, so der Ingenieur, der ergänzt: „Wir wissen, was die Kunden oftmals nicht wissen.“ Dieser Vorsprung im Wissen über die Vielzahl von Regeln und Vorschriften sei es letzten Endes, der dem Kunden helfe, Geld zu sparen. Christian Trieb nennt es einen „Lückenschluss“ zwischen dem investierenden Unternehmen und den lokalen Behörden, die zuweilen kurzfristig veränderte Bestimmungen durchsetzen (müssen) und damit auch Abläufe im Baugeschehen beeinflussen können. Es komme darauf an, schnell auf diese Veränderungen zu reagieren, damit der Bau nicht ins Stocken gerät und Kosten explodieren.

Vor allem die Umweltauflagen würden immer komplexer, erklärt der Manager, der es begrüßt, dass sich China – auf Druck der eigenen Bevölkerung und der internationalen Öffentlichkeit – seiner Verantwortung für die globalen Klima-Herausforderungen bewusst wird und entsprechend handelt. Das Stichwort lautet „grüne Gebäude“, die immer stärker im Trend sind, wobei die Vorstellungen, was ein Gebäude „grün“ macht, sozusagen im Fluss sind. Neue Erkenntnisse werden nach und nach in Regeln gegossen.

Die Kehrseite der Medaille sei allerdings fehlende Verlässlichkeit auf Zusagen. Was heute noch gelte, könne morgen schon wieder „über Bord geworfen“ sein. Hinzu komme laut Christian Trieb, dass mit einem Wechsel im Führungstab oftmals (zum Teil überraschende) neue Schwerpunkte bei der Entwicklung eines Gewerbegebietes gesetzt werden. Auch deshalb sei es für ausländische Bauherren sinnvoll, einen lokalen Partner an der Seite zu haben, der sich direkt am Puls befindet und das Geschehen sozusagen hautnah verfolgen und möglicherweise Genehmigungsprozesse beeinflussen und beschleunigen kann.

New Continental ist selbstverständlich nicht allein auf dem Markt. Auch internationale Unternehmen sind in diesem Bereich tätig. Ebenso Firmen, die ausländische Experten in China gegründet haben. Als lokales Unternehmen habe New Continental aber einen bestimmten Bonus und besseren Einblick in die Prozesse, ist Christian Trieb überzeugt. Gleichzeitig arbeiten in dem Unternehmen internationale erfahrene Fachkräfte und ausländische Spezialisten wie Christian Trieb, die New Continental sozusagen global machen – zu einer Kombination aus global und lokal, von der ausländische Auftraggeber profitierten. Gerade in Qingdao sei dies von Vorteil, meint der Projektingenieur. Er glaubt, die Stadt werde als Teil der neuen Pilot-Freizone für Neuansiedlungen von Unternehmen attraktiver werden, „wenn dann auch die Genehmigungsverfahren weiter optimiert werden“. In das derzeit leicht dahin dümpelnde Geschäft könnte neuer Schwung kommen, hofft Christian Trieb.

Im Übrigen macht er zwischen beiden Kundengruppen – japanischen und europäischen Unternehmen – einen Unterschied aus. Während die Japaner alles komplett aus einer Hand bevorzugen, wollen die Europäer eine gewisse Arbeitsteilung zwischen Projektentwurf und -umsetzung. Allen gemein ist, dass Qualität ein hohes Gut ist und die zu errichtenden Fabrikgebäude nicht nur zur Einweihung etwas hergeben sollen. Das kann nur durch eine kontinuierliche Vor-Ort-Kontrolle erreicht werden, damit Standards und Qualitätsanforderungen eingehalten werden. Das fängt mit der Planung sowie Beschaffung und Überwachung der Produktion von Baumaterialien an und endet mit einer sachgerechten Bauausführung, so dass ein hochwertiges Fabrikgebäude entsteht, das langfristig genutzt werden kann und den Anforderungen des Kunden entspricht. ● *pt*

New Continent (Group) International Engineering Co., Ltd., Qingdao

www.xdl-china.com

Foto: New Continent

04-2019 China insight



Rundumdicht Universal M-12

komplettes Dichtungssystem für Schiebetüren

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



Athmer - mit Sicherheit dicht.

athmer.com

Ren Xueli

Online-Handel boomt, aber nicht steuerfrei

Grundlagen der Besteuerung

Am diesjährigen „Singles Day“, dem „Verkaufsfestival“ zum 11.11., überschritt der Brutto-Wert der gehandelten Waren auf Tmall (Alibaba Group) 268,4 Milliarden Yuan – fast 35 Milliarden Euro. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie der Online-Handel als Teil der chinesischen digitalen Wirtschaft besteuert wird.

Die Hauptteilnehmer beim Online-Handel sind in der Regel der Kunde (Käufer), der Anbieter (Verkäufer) und die Plattform. In der digitalisierten Wirtschaft interagieren die Unternehmen mit den Nutzern über viele verschiedene Arten von online- beziehungsweise webbasierten Benutzeroberflächen, den Plattformen. Dabei kann die Rolle der Plattform von Geschäftsmodell zu Geschäftsmodell unterschiedlich sein. Große Konzerne wie die Alibaba Group verfügen über mehr als nur ein Geschäftsmodell beziehungsweise eine Plattform:

1. **Business-to-Business (B2B).** Beim B2B-Modell findet der Handel zwischen Unternehmen statt und die Plattform (zum Beispiel Alibaba) tritt als Mittler auf.
2. **Business-to-Consumer (B2C).** B2C steht für die Abwicklung von Verkaufsprozessen zwischen Unternehmen als Anbieter und einer großen Zahl von Privatpersonen als Kunden. Die Plattform könnte entweder als Mittler (zum Beispiel Tmall) oder als Anbieter (zum Beispiel JD Ziyang) auftreten.
3. **Consumer-to-Consumer (C2C).** Als C2C ist der Handel zwischen Privatpersonen über den Online-Handel zu verstehen, bei denen die Plattform (zum Beispiel Taobao oder eBay) als Mittler auftritt.

Steuern im B2B-Online-Handel

Der Verkauf durch den Anbieter unterliegt in China der Körperschaftsteuer (Enterprise Income Tax) und der Mehrwertsteuer (Value Added Tax). Wenn die Plattform Dienstleistungen wie

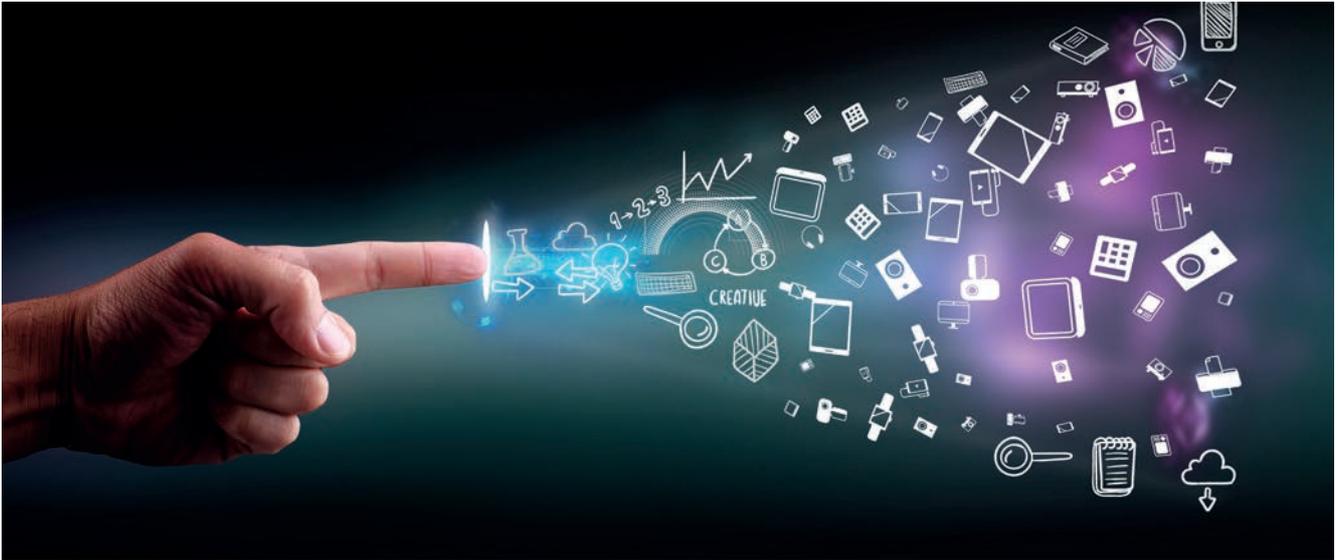
Marketing, Logistik oder Kundendienst anbietet, unterliegt auch die Plattform als Leistungserbringer beiden Steuern.

Die Enterprise Income Tax (EIT) ist eine Jahressteuer. Der Standard-Steuersatz liegt bei 25 Prozent und kann unter gewissen Voraussetzungen auf 20 Prozent (für kleine ertragsschwache Unternehmen) oder 15 Prozent (für Hightech- oder technologisch führende Dienstleistungsunternehmen) gesenkt werden. Unterschiedliche Value-Added-Tax-Sätze (VAT) von 13, neun oder sechs Prozent für General-VAT-Payer gelten für verschiedene Dienstleistungen oder Produkte. Für sogenannte Small-Scale-VAT-Payer beträgt die Mehrwertsteuer drei oder fünf Prozent des steuerpflichtigen Umsatzes. Beim B2B-Modell ist das normale Steuererhebungsverfahren zu befolgen: Der Steuerpflichtige führt alle Bücher und Aufzeichnungen und gibt selbst die Steuererklärungen ab.

Steuern im B2C-Online-Handel

Wie beim B2B-Modell unterliegt der Anbieter auch beim B2C-Handel, bei dem der Verkäufer selbst die Plattform sein kann, der EIT und der VAT. Besonderheiten ergeben sich bei der Steuerpflicht der Anbieter und der Kunden, wenn es sich um einen grenzüberschreitenden Handel handelt und die gekauften Produkte aus dem Ausland importiert oder ins Ausland exportiert werden sollen.

1. **Steuerpflicht der Kunden beim Produktimport.** Als Importeur muss der Kunde den Einfuhrzoll zahlen und unterliegt der Einfuhrmehrwertsteuer mit einem



Steuersatz von 13 oder neun Prozent sowie der Verbrauchsteuer. Die Steuersätze des Einfuhrzoll und der Verbrauchsteuer sind vom Produkt abhängig. Die Plattform oder die Logistikgesellschaft können als Abzugspflichtige die Steuerbeträge abziehen und bei der Steuerbehörde abführen.

Der Einfuhrzoll kann auf null Prozent ermäßigt werden und die Einfuhrmehrwertsteuer beziehungsweise Verbrauchsteuer auf 70 Prozent der zu zahlenden Steuerbeträge, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- die importierten Produkte sind in der „List of Imported Commodities for Cross-Border E-commerce Retail“, der sogenannten „White List“ gelistet oder
- bei jedem Einzelgeschäft mit einem Wert unter 5.000 Yuan, sofern der Gesamtjahresumsatz in einem Kalenderjahr 26.000 Yuan nicht übersteigt.

2. **Steuerbegünstigungen für B2C-Expoteure.** Für B2C-Expoteure, die in einer der 35 Cross-Border-E-Commerce-Comprehensive-Pilot-Zonen registriert ist, sind besondere Steuerbegünstigungen vorgesehen.

- Ab 1. Oktober 2018 kann der Expoteur für eingekaufte Produkte ohne gültige Einkaufsbelege dennoch beim Wiederverkauf ausnahmsweise von der Ausfuhrmehrwertsteuer beziehungsweise Verbrauchsteuer unter bestimmten Voraussetzungen befreit werden.

- Ab 1. Januar 2020 kann der Körperschaftsteuerbetrag eines Expoteurs, der auch zu der obengenannten Steuerbegünstigung der Ausfuhrmehrwert- beziehungsweise -verbrauchsteuer berechtigt ist, mit einer vereinfachten Formel berechnet werden: Zu versteuerndes Einkommen x vier Prozent. Für Unternehmen, die über weniger abziehbare Betriebsausgaben verfügen, wird die Steuerbelastung verringert.

Steuern im C2C-Online-Handel

In der Vergangenheit wurde geduldet, dass individuelle Anbieter im C2C-Online-Handel keine Steuern zahlten. Mit Inkrafttreten des E-Commerce-Gesetzes am 1. Januar 2019 müssen sich individuellen Anbieter nunmehr registrieren und sie müssen Steuern abführen. Die Plattformen sind zugleich verpflichtet, die Informationen der Anbieter an die Registerbehörde und die Steuerbehörde zu übermitteln und Unterstützung bei der Registrierung und Steuerzahlung anzubieten.

Der Verkauf durch den individuellen Anbieter unterliegt auch der Mehrwertsteuer von 13, neun oder sechs Prozent für General-VAT-Payer. Small-Scale-VAT-Payer müssen eine Mehrwertsteuer von drei beziehungsweise fünf Prozent des steuerpflichtigen Umsatzes abführen. Die Einkünfte des individuellen Anbieters aus dem Verkauf unterliegen der individuellen Einkommensteuer mit dem progressiven Steuersatz von drei bis 45 Prozent.

Betriebsstätten-Risiko ausländischer Plattformen

Mit der rasanten Entwicklung des Online-Handels in China, sind auch ausländische Plattformen interessiert, chinesische Verkäufer beziehungsweise Kunden für ihre Plattformen zu gewinnen. Für die Bewerbung der ausländischen Plattform in China kann eine chinesische Gesellschaft beauftragt werden. Dabei ist jedoch zu beachten, dass die Tätigkeit der chinesischen Gesellschaften eine steuerrechtliche Betriebs-

stätte der ausländischen Plattform begründen. Wenn eine Betriebsstätte in China begründet wird, unterliegen die Einkünfte der ausländischen Plattform aus dem chinesischen Gebiet der chinesischen Enterprise Income Tax. ●

Ren Xueli

ist Partnerin der GANUS Law Firm, Shanghai
renxueli@jurist21.com | www.ganuslaw.com

E-Mobilität-Index: China am besten positioniert

China vor den USA und Deutschland. So lautet das im aktuellen „Index Elektromobilität“ veröffentlichte Ranking der führenden Hersteller von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben. In dem von der Unternehmensberatung Roland Berger und der fka GmbH gemeinsam entwickelten Ländervergleich werden die drei zentralen Bereiche Technologie, Industrie und Markt bewertet.

Der Studie zufolge hat Deutschland zwar gegenüber dem Vorjahr im Bereich Technologie Frankreich vom Spitzenplatz verdrängt. Insgesamt sei aber China am besten auf das Zeitalter der E-Mobilität vorbereitet. Die Analysten stellen in allen untersuchten Ländern eine signifikante

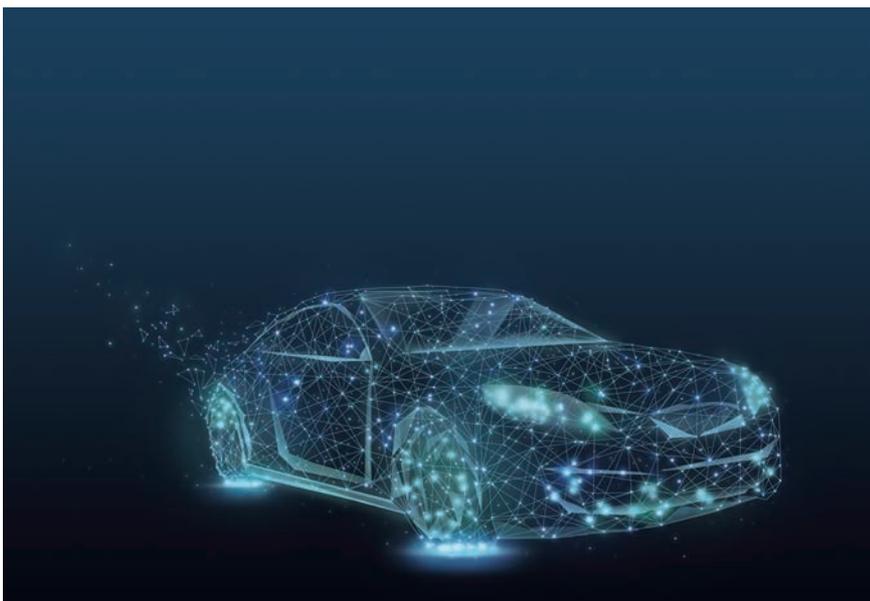
Steigerung der Marktanteile elektrischer Fahrzeuge fest, wobei er in China im ersten Halbjahr 2019 erstmals die Fünf-Prozent-Hürde übersprungen hat.

Laut Wolfgang Bernhart, Partner bei Roland Berger bleiben die Marktaussichten positiv. Jedoch brächten E-Autos den Herstellern weniger Rendite als Verbrenner. Mit neuen Servicemodellen rund um die Batterie könnten die Hersteller die Profitabilität wieder erhöhen.

China behauptet im Bereich der Batteriezellenproduktion den Spitzenplatz, so die Autoren der Studie, die vorhersagen, das Land werde diesen Vorsprung weiter ausbauen. Keine andere Nation plane ei-

nen so großen Ausbau ihrer heimischen Zellproduktion, erklärte Alexander Busse, Senior Consultant bei der fka, und ergänzte: „In China wird erwartet, dass die Produktion von Batteriezellen in den Jahren 2017 bis 2022 um mehr als 1.000 Prozent gegenüber dem Zeitraum von 2016 bis 2021 steigen wird.“ Die europäischen Länder würden in diesem Bereich endgültig den Anschluss verlieren. In China, den USA, Südkorea und Japan spiele die Musik, während europäische Unternehmen entlang der Batterie-Wertschöpfungskette nur eine untergeordnete Rolle spielten und in der Zellproduktion überhaupt nicht vertreten seien.

Neben dem Rückstand bei der Zellproduktion haben die europäischen Hersteller ein Profitabilitätsproblem. Die Einbußen durch die Umstellung auf den Elektroantrieb lassen sich durch eine höhere Kosteneffizienz zwar verringern, bleiben grundsätzlich aber bestehen. Neue Geschäftsmodelle im Bereich „Battery as a Service (BaaS)“ könnten die Lücke schließen, unter anderem „Battery in the Cloud“ zur Verwaltung und Überwachung der Akkulaufzeit von Elektrofahrzeugen. Echtzeitdaten etwa von der Ladegeschwindigkeit, den Ladezyklen und der Umgebungstemperatur werden erfasst, um Fahrzeugnutzern empfehlen zu können, wie die Fahrweise angepasst werden kann oder wann eine Wartung notwendig ist. ●





Ulrike Reisach

Von den Lehrmeistern abgenabelt

Mit dem Zug durch das Land – Erfahrungen einer Reise vom Norden in den Süden

China hat seine Bahn-Infrastruktur seit 2004 enorm ausgebaut. Basierend auf dem vom Eisenbahnministerium entwickelten mittel- und langfristige Bahn-Plan wurden Technologien erfolgreich weiterentwickelt und es entstand ein eigenständiges und modernes Bahnsystem. Um sich von den Lehrmeistern Alstom, Bombardier, Kawasaki (Shinkansen) und Siemens unabhängig zu machen, wurde ein großes Konsortium aus Universitäten und Firmen geschaffen, das neue Zugmodelle und eigene Standards entwickelt.

Die erste größere Fernroute zwischen Kanton und Wuhan wurde 2009 in Betrieb genommen, 2012 gefolgt von den Peking-Shanghai- und Peking-Kanton-Strecken. Das Hochgeschwindigkeitsnetz mit modernen Schnellzügen, die Geschwindigkeiten bis zu 350 Kilometern pro Stunde erreichen (Fuxinghao), hatte 2017 eine Gesamtlänge von 25.000 Kilometern. Bis Ende 2020 soll das Schienennetz insgesamt 120.000 Kilometer messen, einschließlich der kleineren und älteren Zugrouten.

Lieber per Bahn als mit dem Flugzeug

Bahnfahren ist in China meist ein Vergnügen, und gegenüber dem Reisen mit dem Flugzeug gibt es eine Reihe von Vorteilen: Man ist auf kürzeren Strecken fast so schnell wie mit dem Flugzeug, wenn man die An- und Abreise zum/vom Flughafen und die dortigen Wartezeiten berücksichtigt. Der Zug bietet praktisch denselben Komfort und der Reisende sieht mehr vom Land. Allerdings sind die Züge mit mehr als 300

Kilometern pro Stunde so schnell, dass sie auf der Fahrt von Peking nach Shanghai an Qufu, dem Geburtsort von Konfuzius, zum Beispiel quasi „vorbeifliegen“. Der prägende Eindruck ist dann auch: Jeder Quadratmeter unter den Hoch-Gleisen wird landwirtschaftlich oder als Parkplatz genutzt.

Die konventionellen Züge fahren zwischen 160 und 250 Kilometer je Stunde, die Schnellzüge 200 bis 299. Da kann dann schon vom Genießen der Landschaft die Rede sein, etwa auf der wunderschönen Küstenroute von Shanghai nach Shenzhen. Sie führt über Ningbo, Wenzhou und Xiamen und zeigt, dass die Konstruktion der „Bahngleise auf Stelzen“ auf küstennahen Routen mit Flussmündungen, industrieller Infrastruktur und sandigen Bögen erfolgreich ist.

Innovation aus Qingdao

Qingdao hat mit der CRRC Sifang Co., Ltd. und Bombardier eine Tradition als Standort für modernste Bahntechnologie. Viele der chinesischen Hochgeschwindigkeitszüge wurden in Qingdao entwickelt. Auch der Fuxinghao. Bis 2030 fließen Investitionen von 60 Milliarden Yuan, mehr als sieben Milliarden Euro, nach Qingdao, um auf einem Gebiet von 6.000 Quadratmetern ein Innovationszentrum für Hochgeschwindigkeitszüge aufzubauen. Die dazugehörige Demonstrationszone befindet sich im Bezirk Chengyang.

Wer glaubt, die Technik der Magnetschwebbahn wäre auf den Transfer von Shanghais Flughafen Pudong in den Finanzdistrikt Lujiazui beschränkt, wird in Qingdao eines Besseren belehrt: Die Technologie wurde in China als chinesisches Vorzeigeprojekt wiederbelebt. Ein Prototyp, der eine Geschwindigkeit von 600 Kilometern je Stunde erreichen kann, wurde im Mai 2019 in Qingdao vorgestellt. Er soll ab 2021 zwischen Kanton und Wuhan fahren.

Praktische Tipps für Bahnhöfe und Züge

Bahntickets zu kaufen ist (für Ausländer) allerdings nicht ganz so einfach wie in Deutschland. Ohne Reisepass kein Ticket, wobei ein persönliches Erscheinen nicht dringend erforderlich ist. Auch Freunde können beauftragt werden, das Ticket zu besorgen. Gruppenbuchungen sind leider von Deutschland aus nicht möglich. Diese sollten besser von chinesischen Agenturen direkt in China erledigt werden, um eine zeitraubende persönliche Passvorlage der ganzen Gruppe zu vermeiden. Das Bahnticket hat die Größe einer

Kreditkarte und enthält alle nötigen Angaben, man muss nur lernen, welche Zahl die Bahnsteig- und welche die Waggon-Nummer ist.

Bahnhöfe sind ähnlich organisiert wie in Deutschland die Flughäfen: Die Fahrgäste müssen bei den Hochgeschwindigkeitszügen mindestens eine halbe Stunde vorher da sein und werden per Rolltreppe nach unten ins Bahngeschoss gelassen. Dort sucht man die am Boden farblich beschriftete Haltestelle für den Waggon. Der Zug hält exakt an der markierten Stelle und man sollte rasch einsteigen, denn der Zug fährt pünktlich weiter. Die Aufenthaltszeit an den Bahnhöfen ist knapp bemessen. Die Wartehallen sind in Peking, Shanghai und Hangzhou riesig und die Eingangs- und Gepäck-Kontrolle kostet Zeit. Also lieber eine Stunde vorher da sein, wenn der Bahnhof groß ist und der Reisende dort erstmals unterwegs ist. Der historische Stadtbahnhof in Qingdao ist dahingegen vergleichsweise beschaulich.

Die Schnellzüge fahren extrem pünktlich und sind in den für westliche Besucher durchaus erschwinglichen ersten zwei Klassen sehr modern und bequem ausgestattet. Die gebuchten Sitzplätze werden eingehalten und angezeigt. Die Stationen werden auf einem Bildschirm auf Chinesisch und Englisch angezeigt und angesagt. Während der Fahrt gibt es auf dem Bildschirm Unterhaltung und in Cartoons erläuterte Verhaltenshinweise. Zum Beispiel, dass die Fahrgäste im Zug nicht rauchen oder Kinder nicht herumlaufen sollen. Es gibt Getränke und warme Speisen an Bord, die freundliches Personal direkt an den Sitzplatz bringt.

Viele chinesische Reisende haben Thermoskannen dabei und holen sich heißes (Tee-)Wasser aus Wasserkochern. Damit können auch für mitgebrachten Instant-Nudelsuppen aufgebriht werden. Die Toiletten sind modern und werden regelmäßig gesäubert, Personal und Mitreisende sind freundlich und hilfsbereit.

Auf weniger schnellen regionalen und älteren Zuglinien oder zu den chinesischen Feiertagen, wenn ganz China scheinbar auf Tour ist, können die Erfahrungen andere sein: Viel Gedränge und zum Teil echtes bäuerliche Leben mitten im Zug sind dann durchaus zu erleben. ●

Ulrike Reisach

forscht und publiziert seit mehr als 30 Jahren zur deutsch-chinesischen Wirtschaftszusammenarbeit und lehrt an der HAW Neu-Ulm und war im Frühherbst 5.000 Kilometer zwischen Peking, Qingdao und Shenzhen auf der Schiene unterwegs.

www.ulrike-reisach.de/china | www.hs-neu-ulm.de/ulrike-reisach/

Peking bekommt Picasso-Museum

Im Sommer 2020 eröffnet im Pekinger Kunstbezirk 798 ein Museum, das dem weltberühmten Künstler Pablo Picasso und einem seiner Vorbilder, dem italienischen Bildhauer Alberto Giacometti, gewidmet ist. Das vereinbarten das Pariser Picasso-Museum, die ebenfalls in Paris angesiedelt Giacometti-Stiftung und die Sevenstar Group, Peking. Im 798-Distrikt, wo viele einheimische und internationale Galerien beheimatet sind, wird das Museum in die CubeProject Space ziehen, die vom renommierten chinesischen Architekten Zhu Pei entworfen wurde. Das Pekinger Museum wird die neueste Ergänzung der europäischen Kunstszene in China sein. Das Centre Pompidou, eines der berühmtesten Museen der Welt für zeitgenössische Kunst, eröffnete bereits im Herbst 2019 ein Satellitenmuseum in Shanghai. Außerdem ließ das Pariser Rodin-Museum kürzlich verlauten, innerhalb der kommenden drei Jahre in Shenzhen ein Partnermuseums zu eröffnen.

Temporäre Ausstellungen moderner westlicher Künstler sind in China seit Anfang der 2000er-Jahre sehr beliebt – von Andy Warhol bis Anish Kapoor ziehen diese Hunderttausende Besucher an und finden hohe Beachtung in den chinesischen sozialen Medien. Mit der zunehmenden Präsenz westlicher Museen haben kunsthungrige chinesische Städter immer mehr Möglichkeiten, auch im eigenen Land die berühmten Kunstwerke zu besichtigen.

Erste Bibliothek Chinas mit intelligentem Lagersystem

Ende des Jahres 2019 wird nördlich des historischen Stadtzentrums von Suzhou die Bibliothek Nr. 2 eröffnet. Mit ihr erhält die traditionsreiche Kulturstadt mehr als „nur“ eine neue Bibliothek. Eingebettet in eine neue Parklandschaft erfüllt der Bibliotheksneubau mit integrierten Fachbibliotheken,

Sammlungen und Ausstellungsräumen auch die Funktionen eines Kulturzentrums. Hauptcharakteristikum für die Bibliothek ist das intelligente Lagersystem mit einer Kapazität für sieben Millionen Bücher – das erste des Landes. 2014 hatten die Architekten von Gerkan, Marg und Partner (gmp) den Wettbewerb gewonnen und den Auftrag erhalten.

Die charakteristische Form des Gebäudes und die Fassade aus leichten Aluminiumlamellen verleihen der Bibliothek ihre einzigartige Silhouette (Foto). Während das Erdgeschoss in der Fläche minimiert ist und parallel zur Straße verläuft, erweitern und verdrehen sich die oberen Stockwerke nach außen, um Ausblicke auf die umgebende Landschaft und mehr Leseflächen mit besserer Sicht zu ermöglichen. Diese Form der Gestaltung erzeugt eine deutliche Ähnlichkeit mit einem verschobenen Papier- oder Bücherstapel.

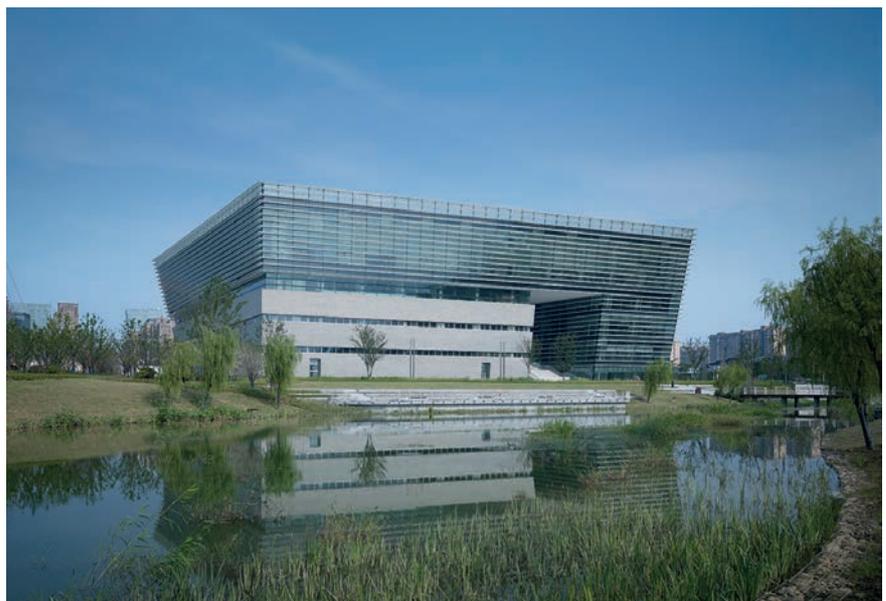
Neue Tischtennisplatte ersetzt Schiedsrichter

Künftig könnte Elektronik einen Schiedsrichter beim Tischtennis ablösen. Ein Forscher-Team der Chinesischen Akademie der Wissenschaften hat einen Tisch entwickelt,

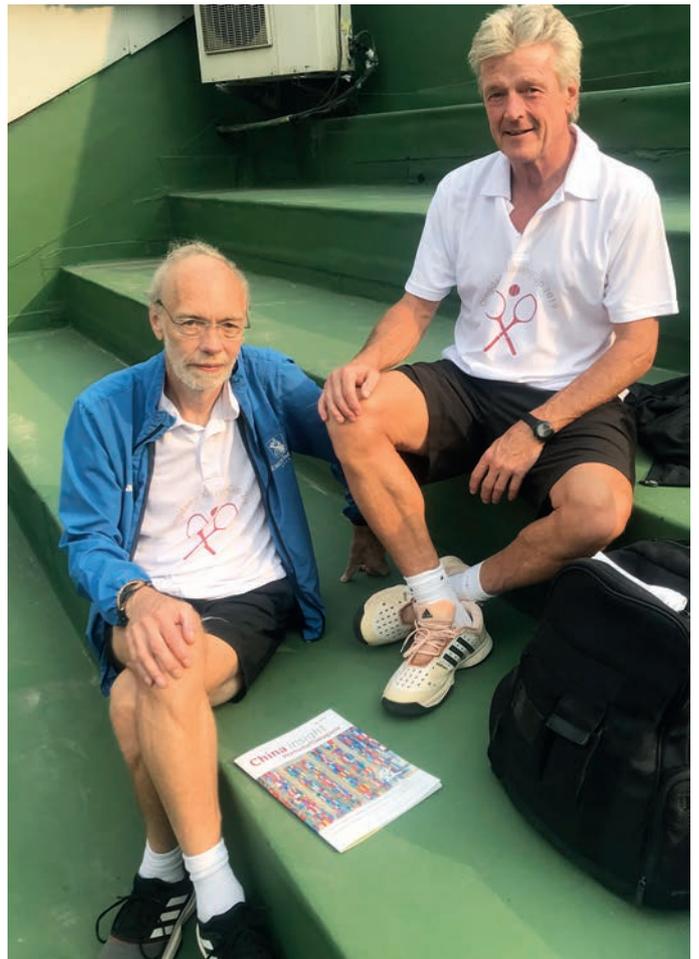
der mit Sensoren ausgestattet ist, die kontrollieren, ob und wo ein Ball aufgetroffen ist. Die Sensoren benötigen laut den Experten keine Energieversorgung. Sie produzieren ihren Bedarf mithilfe des Balls selbst.

Um Energie einzusparen nutzt der Spezialtisch tribolektrische Nanogeneratoren (TENG), die kleine Mengen Energie erzeugen, wenn ein Tischtennisball aufprallt und sie um eine Winzigkeit zusammendrückt. Kombiniert sind sie mit Sensoren, die den Aufschlagort sowie die Geschwindigkeit des Balls registrieren. Das Team wollte den Einsatz von Batterien vermeiden, weil diese nur eine begrenzte Lebensdauer haben und die Umwelt bei der Produktion, dem Recycling oder bei der Entsorgung mit dem Hausmüll belasten.

Bei jeder Ballberührung wird Energie erzeugt, selbst an den Ecken. Ob sie getroffen werden oder nicht, kann ein komplettes Spiel entscheiden. Die erhobenen Daten stehen in Echtzeit zur Verfügung. Das System soll in der Lage sein, aus den Berührungen der Tischtennisplatte die Wege der Bälle zu rekonstruieren. Die neue Tischtennisplatte sei daher „ein Segen für Spieler, Trainer und Schiedsrichter“ heißt es in einer Veröffentlichung der Forschungsergebnisse in der Fachzeitschrift „Nature Communications“.



Sport verbindet: Zwei Oldenburger „Tennis-Rentner“



Es ist ein sonniger Herbsttag. Ein leichtes Lüftchen kühlt die erhitzten Körper. Das neue China hat gerade den 70. Jahrestag seiner Gründung gefeiert. Und Qingdao hat dies zum Anlass genommen, Tennisspieler aus den Partnerstädten zu einem „Veteranen-Turnier“ einzuladen. Dem Ruf waren auch die beiden Oldenburger Joachim Ebel und Kalle Gerriets gefolgt. Im Doppel flitzen sie auf dem Court den Bällen mit leichten Füßen hinterher. Der Schweiß perlt. Müde scheinen sie nicht zu sein. Ihr Alter, beide sind um die 60, ist ihnen nicht anzumerken. Sport hält jung.

Während Kalle Gerriets auf drei Jahrzehnte Tennis zurückschaut, ist Joachim Ebel erst vor sieben Jahren zum „Pro-

fi“ geworden. „Das Klacken der Bälle hat mich schon immer fasziniert“, erzählt er. Irgendwann hat er sich dem Oldenburger Turnerbund angeschlossen, Tennis spielen gelernt und sich auf den Weg rund um den Globus „zu den Tennisplätzen der Welt“ aufgemacht. Dieses Mal mit seinem Sportfreund Kalle Gerriets an der Seite, der in den Reisen zu den verschiedenen Wettbewerben eine Chance sieht, die Welt besser kennenzulernen.

Als beide von der China-Verantwortlichen beim Oldenburger Bürgermeister von dem Turnier in Qingdao erfuhren, mussten sie nicht lange überlegen und haben sich angemeldet. „In China waren wir noch nie“, sagen sie unisono. „Sehen wollten wir es.“

Die fünfzehnstündige Anreise beschreiben sie als eine kleine „Weltreise“, die es sich gelohnt habe, anzutreten.

Positiv überrascht seien sie von Qingdao, dieser ostchinesischen Hafenstadt, die aufgrund ihrer Geschichte so viel mit Deutschland verbindet und bei den Deutschen doch so wenig bekannt ist. Stolz tragen die beiden Sportler ihre Turnier-Polo-Shirts. Joachim Ebel nennt sie liebevoll „Trophäen“, die sie mit in die Heimat nehmen wollen, um dort für die Stadt an der Jiaozhou-Bucht zu werben. Dass Oldenburg Partnerstadt von Qingdao ist, müsse noch viel bekannter gemacht werden, erklären beide Tennisspieler. Sie haben sich vorgenommen, diese Lücke wenigstens ein wenig

in Qingdao



zu füllen. Von den Menschen werden sie berichten, die sie in Qingdao so freundlich aufgenommen haben, und von der „Grünen Insel“, wie die Metropole übersetzt heißt. Ein zutreffender Name.

Qingdao haben sie als eine moderne Stadt erlebt. Während auf der einen Seite Wolkenkratzer wie Pilze aus dem Boden schossen, werde in der Altstadt und in den sich in die Hügel an der Küste schmiegen- den Villenvierteln das alte Erbe liebevoll gepflegt, stellen sie fest. Mit seinen „nur“ neun Millionen Einwohnern ist Qingdao im chinesischen Maßstab eine eher kleine Stadt. Für die beiden Norddeutschen ist es eine „Boomstadt“, die sie in guter Erinnerung behalten werden. ● *pt*

Fotos: pt (linke Seite) | FGU Guangjun (rechte Seite)

Ode an die Freude



Es verspricht ein besonderes Vergnügen zu werden, das Neujahrs-Chorkonzert in der Qingdaoer Volkshalle (青島市人民會堂) am 11. Januar 2020, das unter dem Motto „Ode an die Freude“ unter anderem von der Qingdaoer Gesellschaft für Deutschland-Studien gemeinsam mit dem Qingdaoer Dirigenten Gu Guangjun organisiert wurde.

Gu Guangjun, Absolvent des Zentralen Chinesischen Konservatoriums, hat sich in Qingdao besonders für die Gründung von Chören und die Förderung des klassischen Chorgesangs engagiert. So geht die Entstehung der an diesem Konzert teilnehmenden Chöre auf seine Initiative zurück. Am Konzert nehmen der

vom Meister 1994 gegründete Qingdaoer Jugendchor, der Chor Qingdaoer Mütter und Kinder und der Chor der Qingdaoer Philharmonie teil. Vorgetragen werden klassische und chinesische Stücke, die von Gu Guangjun für den Chorgesang arrangiert wurden. Ein besonderer Höhepunkt werden die als Pfeifkonzert interpretierten „Donau-Wellen“ sein, eine Komposition von Ivan Norwich. Der Interpret, Cao Qingyue, gilt als Weltmeister im klassischen Pfeifen.

Den Abschluss bildet der Chor aus Bethovens 9. Sinfonie, die „Ode an die Freude“, interpretiert vom Qingdao Philharmonic Little Shell Orchestra und den teilnehmenden Chören. ● *pt*

Nächtens am Morgen (7)

Betrachtungen von Wolfgang Kubin

Zum siebzigsten Jahr fällt einem vieles ein. Ich wurde von der chinesischen Presse manches gefragt und dachte an Konfuzius, der meinte, mit 70 dem Begehren des Geistes folgen zu können, ohne zu weit zu gehen. Ich war am 1. Oktober zur Parade und zur Party auf dem Platz des Himmlischen Friedens eingeladen. Ich ging für meine alte und für meine neue Schule, für Peking und für Shantou. Ich trat nicht für mich an. Als Preuße weiß ich schließlich, was Pflicht heißt.

Siebzig Jahre sind nicht viel in der Geschichte Chinas und können dennoch für die Welt bedeutsam sein. Ich hatte an vieles zu denken, will mich aber hier ganz im chinesischen Geist auf die kleinen Dinge beschränken.

Im Vorfeld durfte ich von Peking nach Shantou umziehen. An meiner neuen Universität schenkte man mir einen Kanister selbstgefertigten Essig. Unser Heim war noch nicht gerichtet, so wohnten wir im Hotel. Daleckte der Kanister, und alle Welt meinte, ich würde wieder schnapsen. So sahen das selbst meine Bücher und Manuskripte, die den Duft heftig aufsoßen. Ich hatte sie schließlich mit Hilfe von Kleiderhaken auf dem Balkon zu entwöhnen.

Die Anreise von Shantou nach Peking war eine Irrfahrt. Man kutscherte uns an den Stadtrand zu einem Park-Hotel. Dort kannte uns niemand. Chinesische Perfektion? Diesmal fehl am Platz. Und auch die Lobby hieß den Fremden nicht willkommen. Die Bitte um ein Bier auf Chinesisch wurde auf Chinesisch mit „Kannitverstan“ beschieden. Ich fragte höflich nach, ob die Chinesin am Tresen Chinesisch verstehe, sie beschied ein Ja. So durfte ich erfahren, eine Büchse Heineken koste 38 Yuan. Da war mir klar, warum man mich nicht bedienen wollte. In meiner Rentnerjacke sah ich aus wie ein armer Schlucker.

Nächstes Bild: In der Großen Halle des Volkes gab es für uns Experten nicht das Essen wie sonst, sondern nur

brauchbare Küche, die ich besser anrichtete. Wir sollen nicht so viel trinken, lautete der Marschbefehl auf Chinesisch. So schenkte mir die Bedienung jeweils nur Tröpfchen des guten chinesischen Rotweins ein.

Vielleicht sollte auch ich mich auf gute alte preußische Tugenden zurückbesinnen: Im Verzicht liege die Stärke. Folgerichtig lautete der am häufigsten geäußerte Satz während der Parade: „Genosse, dir wird viel abverlangt.“ Er richtete sich an die 15.000 gefechtsbereiten Soldaten. Danach folgten „Waffengänge“ aller Art, begleitet von preußischer Militärmusik, bis hin zu atombestückten Raketen, die Amerika in dreißig Minuten erreichen können. Ich fühlte mich an die nun wiederaufgelegten Männerphantasien von Klaus Theweleit erinnert.

Zur Party am Abend hatte ich mir ein Bier oder einen Wein gewünscht. Meine Naivität wurde bald bestraft. Es kamen 60.000 Gäste. Für die gab es 60.000 Plastikflaschen Wasser.

Statt des Opernballs am Vormittag war am Abend Karneval angesagt: Unter den Freudenfunken des Himmels tanzten und sangen die Superlative. Alles schien fröhlich und glücklich. Das meist ausländische Publikum eingeschlossen, das am späten Abendtisch im Expertenhotel die Perfektion des Spektakels pries.

Einen Abend später übte ich an Ort und Stelle, mit Hilfe von zwei Zahnbürsten aus einem Glas das zu essen, was man Fertignudeln nennt. Die Expertenwohnung bot weder Geschirr noch Besteck an. Den praktischen Umgang mit einer Zahnbürste war ich schon aus deutschen Hotels gewohnt. In Ermangelung eines Kammes kämme ich mir oft mit jungen Borsten das alte Haar.

So folge ich heute gern dem Begehren meines Geistes und übertrete keinerlei preußisches Maß. ●

Extend limits:high-performance materials



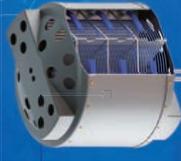
Moldflon™



Heat Shrinkable Tube
for Sensor Protection



ThermoGenius™



Thermo-X™



Laminates
for Signal Transmission



ElroSeal™ EK



Speedflon™



Laminated Piston



Micro Parts



Medical Tubing



Industry

- Automotive
- E-Mobility
- Life Science
- Aerospace
- Food & Pharma
- General Machinery Engineering
- Chemical and Energy

more info on
<https://www.elringklinger-kunststoff.de>



ElringKlinger Engineered Plastics (Qingdao) Co., Ltd

Tel.: +86 (0)532-5558 2832

Email: Info.ektc@elringklinger.com

As a member of ElringKlinger AG with more than 10,000 employees at 44 locations on 4 continents, ElringKlinger Engineered Plastics has been one of the technology leaders for seals, tubes, engineering design elements, assemblies and modules. Innovation always starts with the material. Due to in-house materials development and compounding, Polytetraflon™-PTFE materials and Moldflon™-thermoplastic processable materials can be customized to meet challenging application requirements from different industries such as automotive, medical & life science, food & pharmaceutical, aerospace, general machinery etc. ElringKlinger Qingdao is the regional competence center in Asia. Our local production plants are located in Qingdao and Suzhou.



START IN EINE NEUE EPOCHE

DEUTSCH-CHINESISCHER ÖKOPARK

2.0



- 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