

2022 JAHRESBERICHT 2023



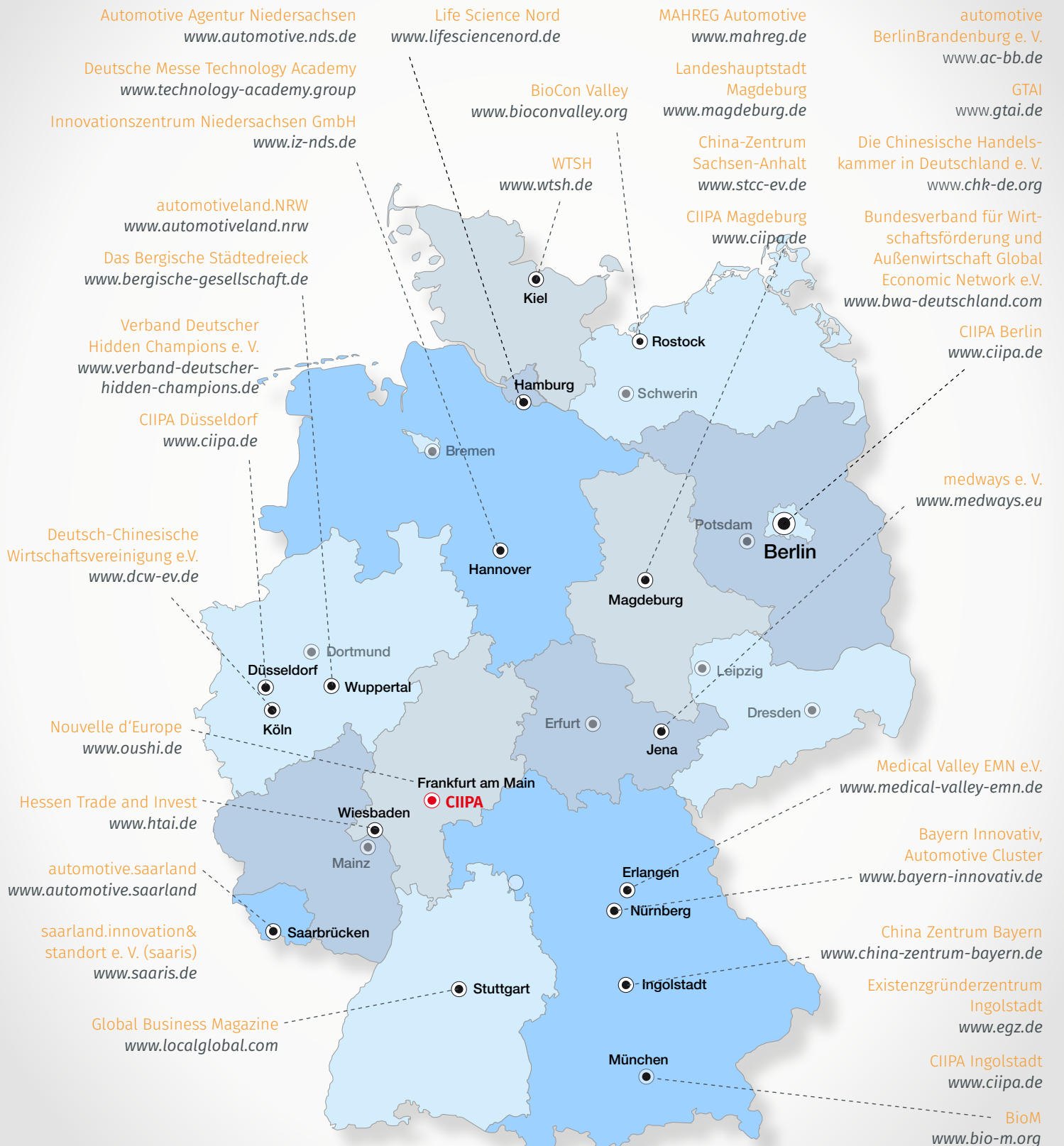
Vertrauen in eine gemeinsame Zukunft

Chancen durch industrielle Kooperation

中国发展新征程 中德合作新机遇

——中德企业投资合作年度报告

Das CIIPA Netzwerk in Deutschland



EDITORIALS & EINLEITUNG

- 04** Qian Zhai, Gesandter der Wirtschafts- und Handelsabteilung der chinesischen Botschaft: „Win-win trotz aller Schwierigkeiten“
- 06** Dianxun Liu, Generaldirektor der CIPA of Ministry of Commerce of P.R.CHINA: „Ein neues Kapitel und neue Möglichkeiten zur Förderung der praktischen Zusammenarbeit“
- 08** 50 Jahre diplomatische Beziehungen: Eine deutsch-chinesische Erfolgsgeschichte
- 10** Dr. Hans-Peter Friedrich, Bundesminister a. D.: „Eine Fülle von Zukunftsperspektiven“
- 12** Rudolf Scharping: „Unterschiede, aber keine Konfrontation“
- 14** Prof. Ferdinand Dudenhöfer: „Wir lernen von China“
- 16** Andreas Kuhlmann: „Bei der Energiewende liegt sehr viel Potenzial im Miteinander“
- 18** Chinas Wirtschaft in Zahlen
- 21** Jahresrückblick CIIPA Germany

BRANCHEN & KOOPERATIONEN

- 22** Die Arbeitsplattformen von CIIPA/MOFCOM für Kooperation

Automotive & Mobilität

- | | |
|---|---|
| 26 CIIPA: Analyse Automobilindustrie | 28 BMW-Werk in Shenyang |
| 30 Mercedes und CATL: Batteriezellen | 32 Daimler Truck |
| 33 VW: KI in China | 34 Hui Zhang, NIO |
| 36 Dr. Yuanli Wang, Nobo | 38 Toni Cheng, Star Charge Group |
| 40 Frank Class, Geely/Lotus | 42 Huan Sun, Momenta |
| 44 Domenico Iacovelli, Schuler | 46 Allgaier und Westron Group |
| 47 Leuze: Präsenz in China | 48 Pascal Strobel, automotive Saarland |

Intelligente Produktion

- | | |
|---|--|
| 50 CIIPA: Analyse Intelligente Fertigung | 52 Shangwen Liu, ISOM |
| 54 Yongwu Chen, Pfaff/Shanggong Group | 56 Gang Qin, CIMC |
| 58 Billy Zhang, OPPO | 60 Xinyuan Pang, Wolong Electric |
| 62 Frank Stührenberg, PhoenixContact | 64 Harting-Technologiegruppe in China |

Medizin & Life Sciences

- | | |
|---|----------------------------------|
| 66 CIIPA: Analyse Medizin- und Gesundheitssektor | |
| 68 Cheng Sun, Gan & Lee | 70 Kuan Chen, Infervision |

Investition und Standorte

- | | |
|--|---|
| 72 China Construction Bank | 73 China International Capital Cooperation |
| 74 V-Next Platform | 75 TMF Deutschland AG |
| 76 WTS (Schleswig-Holstein) | 77 Hessen Trade & Invest |
| 78 MV Invest (Mecklenburg-Vorpommern) | 79 gw Saar |
| 80 SWETDZ (Wuzhong Entwicklungszone) | |

CLUSTER & AKTIVITÄTEN

- 82** Clustervorstellung: Automotive
- 86** Clustervorstellung: Life Sciences
- 88** Clustervorstellung: Wirtschaft & Investition
- 91** Deutsch-Chinesischer Automobilkongress 2022
- 94** Danksagung & Impressum



Win-Win-Situation trotz aller Schwierigkeiten

Pragmatische Zusammenarbeit vor dem Hintergrund der politischen Instabilität

Der 50. Jahrestag der Aufnahme diplomatischer Beziehungen zwischen China und Deutschland findet vor dem Hintergrund der unbeständigen Pandemielage und geopolitischen Spannungen statt. Aber die Beziehungen der beiden Länder sind allem zum trotz durch Vitalität, Ausdauer, Widerstandsfähigkeit und Potenzial gekennzeichnet. Besonders nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie haben Unternehmen der beiden Länder die Zusammenarbeit weiter verstärkt. China ist seit sechs Jahren Deutschlands weltweit größter Handelspartner. 2021 ist das bilaterale Handelsvolumen zwischen Deutschland und China gegenüber dem Vorjahr um 15,1 Prozent gestiegen. Deutschland ist nach wie vor das europäische Land mit den meisten Ausfuhr- und Direktinvestitionen in China. Die beiden Wirtschaften ergänzen sich und sind eng miteinander verbunden.

Im Rückblick auf die 50-jährige Geschichte ist Deutschland aus dem Schatten des kalten Krieges getreten, und zur Lokomotive der europäischen Wirtschaft geworden. China hat im selben Zeitraum den eigenen Entwicklungsweg gefunden, sich in die Weltwirtschaft integriert und den globalen Wirtschaftswohlstand aktiv gefördert. Durch die Reform- und Öffnungspolitik ist China zur zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt geworden. Im Jahr 2021 beträgt der Beitrag Chinas zum weltweiten BIP rund

China hat seinen Entwicklungsweg gefunden, sich in die Weltwirtschaft integriert und den globalen Wirtschaftswohlstand aktiv gefördert

18 Prozent. China setzt sich weiterhin für eine stärkere Öffnung nach außen ein und teilt mehr Entwicklungschancen mit anderen Ländern auf der ganzen Welt, auch mit Deutschland. Mit der Ende letzten Jahres veröffentlichten „Negativliste für ausländische Investitionen“ wird die bisherige Beteiligungsgrenze bei der Herstellung von Pkw entfallen, und die ausländischen Investitionen in die Fertigung in den Pilot-Freizone sind nicht mehr beschränkt. Damit stellt China seine Win-Win-Philosophie wieder unter Beweis, und zeigt, dass Chinas Tür immer weiter geöffnet wird. Deutsche Unternehmen wie BMW, Allianz und BASF gehören zu den ersten Nutznießern der neuen Öffnungspolitik. Auf dem gerade zu Ende gegangenen 20. Parteitag hat China erneut ein klares Zeichen gesetzt: Ganz gleich, wie sich die Weltlage verändert, China wird seine Offenheit unbeirrt ausbauen und das multilaterale Handelssystem fest unterstützen.



Aber trotz der kontinuierlichen Weiterentwicklung der bilateralen Zusammenarbeit sehe ich mit Bedauern, dass sich in den letzten Jahren in Deutschland Stimmen häufen, die die Systemrivalität zwischen Deutschland und China auffordern, die chinesische Wirtschaftspolitik verdrehen und die Zusammenarbeit mit China heftig kritisieren. Die Unterschiede in den politischen und gesellschaftlichen Systemen zwischen China und Deutschland existieren schon immer, aber sie haben die Entwicklung der Beziehungen zwischen den beiden Ländern in den letzten 50 stürmischen Jahren niemals behindert, und sollten die in Zukunft auch nicht behindern.

China und Deutschland sollten gemeinsam globale Herausforderungen wie den Klimawandel, die Energiewende und die Stabilisierung der Lieferkette angehen. Es bestehen weitreichende Aussichten für eine Zusammenarbeit zwischen Unternehmen aus beiden Ländern bei neuen Themen wie erneuerbare Energien sowie grüne Entwicklung. Die drei große deutsche Auto-konzerne, Mercedes-Benz, BMW und Volkswagen haben bereits ihre Produktion von Elektrofahrzeugen in China angesiedelt, während chinesische Unternehmen mit führender Technologie wie CATL ebenfalls Fabriken in Deutschland gebaut haben. Ein chinesisches Sprichwort lautet: „Ein guter Vogel wählt den Baum aus, auf dem er rastet.“ Die beiderseitige praktische Zusammenarbeit zeigt, dass die Unternehmen beider Länder die

Entwicklung der bilateralen Beziehungen optimistisch sehen und neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit schätzen.

Der diesjährige „Jahresreport für Deutsch-Chinesische Investitionszusammenarbeit 2022-2023“, der vom CIIPA (Deutschland) erstellt wird, präsentiert anschauliche Beispiele und Interviews zur Zusammenarbeit zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen in der neuen Ära. Ich bin zuversichtlich, dass diese positiven Beispiele das Vertrauen von Unternehmern stärken werden, die in China investieren wollen, und dass chinesische und deutsche Unternehmer mit einer rationalen und pragmatischen Einstellung und einer langfristigen Vision die Grundpfeiler der Zusammenarbeit in Krisenzeit stärken und inmitten der Veränderungen neue Wege erschließen werden.



Qian Zhai

Gesandter der Wirtschafts- und Handelsabteilung der chinesischen Botschaft



Ein neues Kapitel und neue Möglichkeiten zur Förderung der praktischen Zusammenarbeit

Öffnung und kontinuierliche Verbesserung des wirtschaftlichen Umfelds schaffen neue Chancen

Das Jahr 2022 markiert den 50. Jahrestag der Aufnahme diplomatischer Beziehungen zwischen China und Deutschland. Als umfassende strategische Partner sind die bilateralen Beziehungen zwischen China und Deutschland pragmatisch, weitreichend sowie tiefgehend und generell auf einem hohen Niveau. Staatspräsident Xi Jinping betonte auf seinem Treffen mit dem deutschen Bundeskanzler Olaf Scholz, der sich am 4. November zu einem offiziellen Besuch in China aufhielt, dass die beiden Ländern die allgemeine Richtung der bilateralen Beziehungen aus einer strategischen Perspektive sehen, mit einer konstruktiven Haltung den größten gemeinsamen Teiler anstreben und die praktische Zusammenarbeit aufgeschlossen fördern sollen, um die Voraussetzungen für eine langfristige stabile Entwicklung der Beziehungen zwischen den beiden Ländern zu schaffen.

Im Rückblick auf ein halbes Jahrhundert deutsch-chinesischer Wirtschafts- und Handelsbeziehungen ist Deutschland das EU-Land mit dem größten Investitionsvolumen und der größten Anzahl von Projekten in China – mit mehr als 5.000 deutschen Unternehmen, die sich in China entwickeln. Deutschland wird auch immer mehr zu einem beliebten Ziel für chinesische Unternehmen, die in Europa investieren – derzeit haben mehr als 2.000 chinesische Unternehmen Investitionen in Deutschland. In letzter Zeit haben BASF, BMW, Volkswagen und Mercedes-Benz ihre Präsenz in China verstärkt. Das alles bestätigt,

dass Chinas kontinuierliche Öffnung und die Optimierung des wirtschaftlichen Umfelds mehr Möglichkeiten für die globale Geschäftswelt schaffen.

Derzeit verändert sich die Welt, die Zeit und die Geschichte in einer bisher nicht gekannten Weise. Der Bericht auf dem 20. Parteitag der Kommunistischen Partei Chinas weist darauf hin, dass „China an der grundlegenden Staatspolitik der Öffnung nach außen festhält und auch weiterhin konsequent seine Öffnungsstrategie zum gegenseitigen Nutzen und gemeinsamen Gewinn verfolgt, dass China im Zuge seiner weiteren Entwicklung der Welt fortwährend neue Chancen bieten wird und dass China den Aufbau einer offenen Weltwirtschaft voranbringen wird, damit die Völker aller Länder davon noch stärker profitieren können“. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2022 belief sich der tatsächliche Umfang der in China eingesetzten ausländischen Mittel auf 1003,76 Mrd. Yuan, was auf vergleichbarer Basis einem Anstieg von 15,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Darunter wuchs das verarbeitende Gewerbe im Hightech-Bereich um 48,6 % gegenüber dem Vorjahr, die Hightech-Dienstleistungen um 27,9 % gegenüber dem Vorjahr und die deutschen Investitionen in China stiegen um 109,5 % gegenüber dem Vorjahr. Dies zeigt, dass Chinas Wirtschaft für ausländische Investitionen weiterhin relativ attraktiv bleibt.



Am 25. Oktober 2022 erließen sechs Ministerien, darunter die Nationale Entwicklungs- und Reformkommission Chinas und das Handelsministerium „einige politische Maßnahmen zur Förderung des Wachstums, zur Stabilisierung des Bestands und zur Verbesserung der Qualität ausländischer Investitionen mit Schwerpunkt auf der Fertigungsindustrie“, mit denen 15 Maßnahmen in drei Bereichen eingeleitet wurden: Optimierung des Investitionsumfelds, Verbesserung der Investitionsdienstleistungen und Steuerung der Investitionsrichtung. Diese Maßnahmen sollen die Bemühungen um Investitionen in der Fertigungsindustrie weiter verstärken, sich auf die Lösung der Probleme ausländischer Unternehmen konzentrieren, die Förderung und den Service für ausländische Investitionen umfassend verbessern und so die Nutzung ausländischer Mittel für eine hochqualitative Entwicklung fördern. Am 28. Oktober veröffentlichten die Nationale Entwicklungs- und Reformkommission Chinas und das Handelsministerium den „Katalog der ausländischen Investitionen fördernden Branchen (Ausgabe 2022)“, der 239 zusätzliche Einträge im Vergleich zur vorherigen Ausgabe enthält, eine Erhöhung von ca. 20%. Das Handelsministerium wird die lokalen Handelsabteilungen anleiten, die Unterstützungsmaßnahmen für die verschiedenen Präferenzpolitiken der im Katalog aufgelisteten Branchen zu verbessern, damit die mit ausländischen Mitteln finanzierten Unternehmen von diesen Politiken profitieren können.

Die Chinesische Investitionsförderungsagentur hält sich an den Arbeitsgrundsatz „branchenorientiert, nachfrageorientiert und im Dienste von Regionen und Unternehmen“ und konzentriert sich darauf, den Bedarf und die Ressourcen von in- und ausländischen Investoren und Investitionsempfängern genau aufeinander abzustimmen und hat sich zur Aufgabe gemacht, ausländische Unternehmen nach China zu bringen und den Eintritt chinesischer Unternehmen in den Auslandsmärkten zu unterstützen und bietet praktische, effektive Dienstleistungen

und Unterstützung auch über den Aufbau einer Plattform für die grenzüberschreitende Förderung von Industrieinvestitionen.

Die China International Investment Promotion Agency (Germany), gibt jedes Jahr einen Jahresbericht über deutsch-chinesische Investitionen heraus, der sich auf Beispiele der Investitionszusammenarbeit zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen konzentriert. Er enthält zahlreiche Interviews mit repräsentativen Unternehmen sowie aktuelle Standpunkte von einflussreichen Persönlichkeiten aus der chinesischen und deutschen Wirtschaft und Wissenschaft. Er ist nicht nur für deutsche Unternehmen von hohem Referenzwert, um ein tieferes Verständnis des chinesischen Marktes zu gewinnen und ihre Strategien an die neue Situation anzupassen oder zu entwickeln, sondern auch für chinesische Unternehmen, um Trends der deutschen Investitionszusammenarbeit mit China und die Zielrichtung von Investitionsströmen zu verstehen. Wir hoffen, dass Personen aus allen Gesellschaftsbereichen diese Kanäle, Plattformen und Informationen nutzen können, um Entwicklungsmöglichkeiten zu teilen.

Die Welt braucht mehr Brückenbauer. Lassen Sie uns unsere Weisheit einbringen, um das Verständnis zu verbessern, weitblickend zu denken, Chancen inmitten der Veränderungen zu erkunden und neue Entwicklungen in der deutsch-chinesischen Wirtschafts- und Handelskooperation zu fördern.



Dianxun Liu

*Generaldirektor des Büros für
Investitionsförderung des
Handelsministeriums*



Eine gemeinsame Erfolgsgeschichte

50 Jahre diplomatische Beziehungen zwischen der Volksrepublik China und der Bundesrepublik Deutschland



Am 11. Oktober jährt sich zum 50. Mal die Aufnahme diplomatischer Beziehungen zwischen China und Deutschland. Die chinesisch-deutschen Beziehungen haben sich im letzten halben Jahrhundert auf einem hohen Leistungsniveau gehalten. Die beiden Länder haben Erfolgsgeschichten gemeinsamer Entwicklung und gemeinsamer Errungenschaften über die erheblichen Unterschiede in den politischen Systemen, der Gesellschaftskultur und den Entwicklungsstufen hinweg geschrieben. Die chinesisch-deutsche Zusammenarbeit hat mit der Zeit Schritt gehalten, ausreichende Vitalität, Ausdauer, Hartnäckigkeit und Potenzial gezeigt und ist zum „Vorreiter“ der chinesisch-europäischen Zusammenarbeit geworden.

Das gegenseitige politische Vertrauen hat sich weiter vertieft, und die bilateralen Beziehungen haben weiterhin neue Höhen erreicht. 2004 kündigten China und Deutschland den Aufbau einer Partnerschaft mit globaler Verantwortung im Rahmen der umfassenden strategischen Partnerschaft China-EU an und beschlossen 2010, die strategische Partnerschaft umfassend zu fördern und einen Regierungskonsultationsmechanismus einzurichten. Während des Staatsbesuchs von Präsident Xi Jinping in Deutschland im März 2014 wurden die Beziehungen zwischen den beiden Ländern weiter zu einer umfassenden strategischen Partnerschaft ausgebaut und traten in eine neue Phase der Verbesserung und Aufwertung ein. Mehr als 70 Dialog- und Konsul-

tationsmechanismen zwischen China und Deutschland haben kontinuierlich ein Netzwerk der Zusammenarbeit zwischen beiden Seiten gewoben. Sechs Runden zwischenstaatlicher Konsultationen zwischen den beiden Ländern wurden erfolgreich abgehalten und spielten eine „Supermotor“-Rolle bei der Förderung der pragmatischen Zusammenarbeit zwischen China und Deutschland.

Die praktische Zusammenarbeit in Wirtschaft und Handel hat fruchtbare Ergebnisse hervorgebracht, von denen die beiden Bevölkerungen kontinuierlich profitieren. Das bilaterale Handelsvolumen zwischen China und Deutschland ist von weniger als 300 Millionen US-Dollar im Jahr 1972 auf 235,1 Milliarden US-Dollar im Jahr 2021 gewachsen. Heute ist das Handelsvolumen an einem Tag mehr als doppelt so hoch wie im gesamten Jahr, als die beiden Länder ihre diplomatischen Beziehungen etablierten. China ist seit sechs Jahren in Folge Deutschlands größter Handelspartner, und Deutschland ist seit 47 Jahren in Folge Chinas größter Handelspartner in Europa. Derzeit investieren mehr als 5.000 deutsche Unternehmen in China, mehr als 2.000 chinesische Unternehmen sind in Deutschland aktiv. Die Industrie- und Lieferketten der beiden Länder sind tief verflochten, und Exporte nach China haben in Deutschland fast eine Million Arbeitsplätze geschaffen. Deutsche Unternehmen in China sind Teilnehmer und Nutznießer der wirtschaftlichen



Entwicklung Chinas. Die Wirtschafts- und Handelskooperation hat den Unternehmen spürbare Vorteile gebracht und den Menschen beider Länder – ein handfestes Plus.

Das bilaterale Handelsvolumen zwischen China und Deutschland ist von weniger als 300 Millionen US-Dollar im Jahr 1972 auf 235,1 Milliarden US-Dollar im Jahr 2021 gewachsen.

Der Kultur- und Bildungsaustausch sowie der Personalaustausch wurden immer enger, und die kulturellen Verbindungen wurden kontinuierlich erweitert. Derzeit gibt es 103 Paare von Partnerprovinzen, -staaten und -städten zwischen den beiden Ländern. Die Jugend beider Länder interessiert sich zunehmend für die Sprache und Kultur des anderen: Mehr als 150 Universitäten in China bieten deutsche Studiengänge an, mehr als 30.000 Menschen in Deutschland studieren Chinesisch. Derzeit leben mehr als 50.000 chinesische Studierende und Wissenschaftler in Deutschland. Im Juli 2017 wurde das Riesenpanda-Haus des Berliner Zoos eröffnet. Im August 2019 brachte der hier lebende Chinesische Große Panda erfolgreich ein „Traum“- und „Traumerfüllung“-Zwillingspaar zur Welt, ein anschauliches Symbol für das Aufblühen und Fruchten der Freundschaft zwischen beiden Seiten.

Die Welt durchläuft heute tiefgreifende Veränderungen, die es seit einem Jahrhundert nicht mehr gegeben hat. Dies ist eine Ära voller Herausforderungen und eine Ära voller Hoffnung.

Im Mai dieses Jahres betonte Präsident Xi Jinping während eines Videotreffens mit Bundeskanzler Scholz, dass Chinas ursprüngliche Absicht, die chinesisch-deutschen Beziehungen auszubauen, unverändert bleibe, und sein aufrichtiger Wunsch, die Zusammenarbeit mit Deutschland zu stärken, unverändert bleibe. Scholz sagte, die deutsch-chinesischen Beziehungen hätten sich in den vergangenen Jahren sehr gut entwickelt, beide Seiten sollten die guten Traditionen weiterführen und die gute Entwicklungsdynamik der bilateralen Beziehungen weiter fördern. Als größte Volkswirtschaften an beiden Enden des eurasischen Kontinents kooperieren China und Deutschland in den Bereichen Intelligente Fertigung, grüne Wirtschaft, Dienstleistungshandel, künstliche Intelligenz, digitale Wirtschaft und Fahrzeuge mit erneuerbarer Energie. Als Länder mit globalem Einfluss stehen China und Deutschland vor globalen Herausforderungen, und es ist sowohl obligatorisch als auch produktiv, die Zusammenarbeit in Fragen zu stärken, die das Wohlergehen der gesamten Menschheit betreffen, wie z. B. die Förderung des wirtschaftlichen Aufschwungs, die Bekämpfung des Klimawandels und die Verringerung der Armut und nachhaltige Entwicklung.

Das Herz stimmt zu und alles ist möglich. An einem neuen historischen Ausgangspunkt stehend, ist China bereit, mit Deutschland zusammenzuarbeiten, um den Grundton des Dialogs und der Zusammenarbeit einzuhalten, die stetige und langfristige Entwicklung der Beziehungen zwischen China und Deutschland und zwischen China und der EU sicherzustellen und eine aktive Rolle dabei zu spielen, Verbesserung des Wohlergehens der beiden Völker, Förderung der Erholung der Weltwirtschaft und Wahrung des Weltfriedens und der Ruhe, weiterhin ein neues Kapitel der Win-Win-Kooperation zu schreiben.



„Eine Fülle von Zukunftsperspektiven“

Deutsche und chinesische Mittelständler gestalten Innovation und schaffen Arbeitsplätze

Vor 50 Jahren haben die Regierungen in Deutschland und China beschlossen, diplomatische Beziehungen aufzunehmen. Seitdem ist die wirtschaftliche Entwicklung zwischen beiden Ländern geradezu atemberaubend vorangeschritten. Aber nicht nur hier, sondern auf der ganzen Welt hat die wirtschaftliche Globalisierung, haben internationales Investieren und Finanzieren und haben umfangreiche Unternehmenskooperationen die Grundlage für ein enormes Wirtschaftswachstum gelegt. Nicht zuletzt konnten damit auch die Grundlagen für den erfolgreichen Kampf gegen den Hunger weltweit gelegt werden, wie er in den Millenniums-Zielen formuliert wurde.

Ohne Frage müssen solche internationalen Entwicklungen auch kritisch konstruktiv hinterfragt werden, um Fehlentwicklungen zu vermeiden und rechtzeitig zu korrigieren. Zugegeben, in der Globalisierungseuphorie der letzten Jahrzehnte wurden einige Vorsichtsregeln außer Acht gelassen: Internationale Lieferketten sind verwundbar, sei es durch mögliche Naturkatastrophen oder politische Verwerfungen. Die aktuel-

len weltweiten Lieferkettenprobleme machen dies deutlich. Wir dürfen allerdings nicht zulassen, dass diese Probleme als Vorwand genommen werden, die Globalisierung als solche infrage zu stellen und damit einen weltweiten Wohlstandsverlust zu verursachen. Vielmehr muss es darum gehen, die Volkswirtschaften widerstandsfähiger zu machen, sei es durch Diversifizierung, Vorratshaltung oder Sicherstellung einer eigenen Grundversorgung durch eigene Produktion. Im Grunde also muss das, was für jedes einzelne Unternehmen gilt, auch für eine ganze Volkswirtschaft gelten.

Protektionistische Angriffe auf die Globalisierung sind in erster Linie eine ernstzunehmende Gefahr für erfolgreiche mittelständische Unternehmen, die als sogenannte „hidden champions“ von offenen Grenzen und offenen Marktzugängen profitieren. Die multinationalen Großkonzerne werden immer geeignete Wege finden, ihr weltweites Netzwerk so zu nutzen, dass Grenzen für sie weder bei der Produktion, der Besteuerung noch beim Handel wirkliche Hindernisse sind.



Der Mittelstand hingegen wäre der Verlierer und damit die Volkswirtschaften, in denen der Mittelstand - wie in Deutschland - eine zentrale Rolle spielt. Es gibt kaum ein Land auf der Welt, in dem eine althergebrachte Unternehmerkultur ein so erfolgreicher Motor für wirtschaftliche Entwicklung, soziale Absicherung und Wohlstand ist wie in Deutschland. Auch in China wird von vielen Menschen der Wert unternehmerischen Handelns und unternehmerischer Kraft, die in den kleinen und mittelständischen Unternehmen steckt, erkannt. Für die deutsch-chinesische Zusammenarbeit bietet sich dabei eine Fülle von Zukunftsperspektiven, beispielsweise im Hinblick auf nachhaltige Produktion, auf die industrielle Weiterentwicklung hin zur Industrie 4.0 oder bei der Qualifizierung der Arbeitskräfte. Deutsche und chinesische Mittelständler, die auf Augenhöhe und in einem gesicherten rechtlichen, ökonomischen und politischen Umfeld Zukunft durch Innovation gestalten, ihre Unternehmen voranbringen und Arbeitsplätze schaffen, haben in Deutschland wie in China eine besondere politische Aufmerksamkeit verdient.

Wenn wir die großen Herausforderungen und Kooperations-Notwendigkeiten von der Gesundheitswirtschaft bis zur Energie- und Umwelttechnologie weltweit bewältigen wollen, spielt mittelständisches Unternehmertum, sei es in Deutschland oder sei es in China, eine große Rolle. Die Rahmenbedingungen dafür kann und muss die Politik schaffen, wobei die letzten 50 erfolgreichen Jahre dafür eine gute Grundlage sind.



**Dr. Hans-Peter Friedrich,
Bundesminister a. D.,
Mitglied im Ausschuss für
Klimaschutz und Energie**



Rudolf Scharping,
Bundesminister a. D.,
Ministerpräsident a. D.,
Vorstand RSBK AG, über die
deutsch-chinesischen
Wirtschaftsbeziehungen

„Unterschiede dürfen nicht in Konfrontation münden“

Deutsche Unternehmen sind in China präsent, chinesische Unternehmen entdecken den deutschen und europäischen Markt. Welche Perspektiven gibt es für Kooperationen?

In den 50 Jahren der diplomatischen Beziehungen zwischen China und Deutschland haben sich beide Länder grundlegend gewandelt – das prägt auch die wirtschaftlichen Beziehungen. War zum Beispiel China nach dem Beginn der Politik von Reform und Öffnung zunächst für Deutschland ein Land, aus dem man Güter in großen Mengen zu niedrigen Preisen beziehen konnte, so ist das heute anders: niemals zuvor hat ein Land sich so schnell und grundlegend entwickelt wie China seither; das betrifft viel mehr als den wirtschaftlichen Bereich. Aber Qualität der Produkte, wirtschaftliche Verflechtung und Arbeits-

teilung, Leistungsfähigkeit des Bildungs-, Gesundheits- und Sozialsystems, auch Löhne und Preise haben sich entwickelt – und China will diesen Weg ja weitergehen. Also ist China für deutsche Unternehmen viel mehr als ein Absatzmarkt; es ist ein Standort, an dem man forscht und entwickelt, mit Unternehmen, mit Wissenschaft und Bildungseinrichtungen zusammenarbeitet. Grundsätzlich gilt das auch für chinesische Unternehmen in Deutschland und Europa.

Man sollte nie übersehen: der Austausch von Gütern und Dienstleistungen, die wirtschaftliche Arbeitsteilung – im globalen Maßstab ebenso wie bilateral – braucht verlässliche Regeln, fairen Wettbewerb und Zugang zu Märkten und vieles, was Ausdruck von Fairness, Respekt und gleicher Augenhöhe ist.

Und das ist ja noch immer nicht alles. Immer mehr wird sich der Austausch auf die Lösung globaler Herausforderungen beziehen - wie dem Wandel des Klimas oder der Vielfalt der Natur, der Bio-Diversität oder dem Schutz der Gesundheit, um drei zentrale Beispiele zu nennen. Das bedeutet, dass Erfahrung, Wissen und auch Technik und Produkte in Bereichen wie Gesundheitswesen, beruflicher Bildung, Energie- und Umwelttechnik und auch interkulturelle Kompetenz noch wichtiger werden. Deshalb sehe ich auch mit Sorge, dass es auch Tendenzen zur Abschottung und zur Reduzierung der internationalen Arbeitsteilung gibt.

Austausch muss sich auf die Lösung globaler Herausforderungen beziehen

Was werden künftig Schwerpunkte der wirtschaftlicher Kooperation zwischen beiden Ländern sein?

Wie schon angedeutet: die großen Herausforderungen des Lebens und Zusammenlebens von nun rund acht Milliarden Menschen auf unserem kleinen und in vieler Hinsicht begrenzten Globus machen alles immer wichtiger, was den Lebensgrundlagen dient und die Intelligenz und Effizienz im Einsatz von Ressourcen und Energie grundlegend verbessert. China und Deutschland haben, wenn auch aus ganz unterschiedlichen Gründen, eine Zeit des schnellen Wachstums erlebt. In Deutschland nannte man das „Wirtschaftswunder“. Beide Länder, ihre Gesellschaften und Unternehmen haben also auch eine Erfahrung gemeinsam, dass nämlich schnelles Wachstum aufgrund grundlegender Bedürfnisse wie Wohnung und Arbeit verbunden war mit erheblichem Schaden für unsere Umwelt.

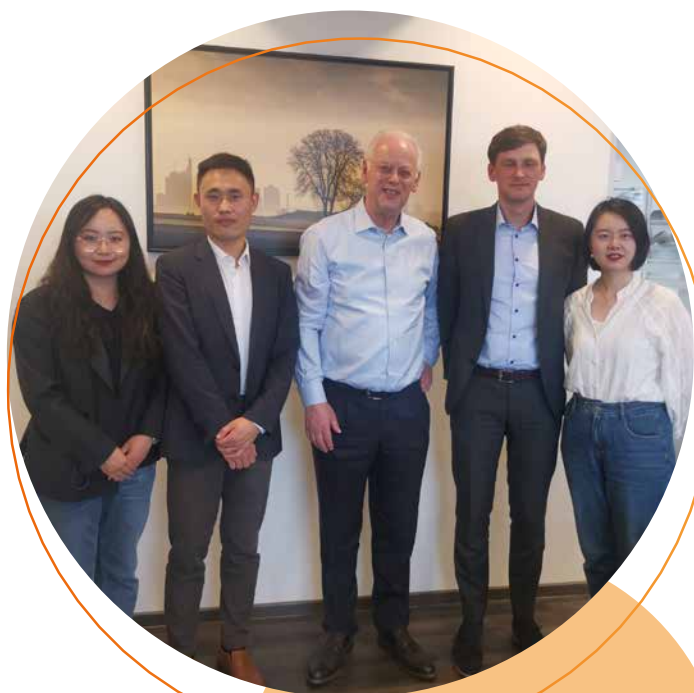
Welchen Rat geben Sie chinesischen und deutschen Unternehmen, die vor einer Internationalisierung im jeweils anderen Land stehen?

Jedes Engagement in einem „fremden“ Land bedarf sorgfältiger Vorbereitung und Abwägung; man muss schon genau wissen, mit welchen Partnern und Wettbewerbern man es zu tun hat. Kann man sich auf berechenbare Rahmenbedingungen verlassen - wie fairen Wettbewerb, Schutz geistigen Eigentums, Fairness und Respekt im Rechtswesen, Zugang zu Märkten und Ausschreibungen. Es braucht eine genaue Analyse des wirtschaftlichen, rechtlichen und auch politischen Umfelds. Nicht zu vergessen: man braucht qualifiziertes und verlässliches Personal, man sollte unterschiedliche Kulturen und damit auch Geschäftsgebaren kennen und einzuschätzen wissen. Das sind, wenn Sie so wollen, einige „Basics“.

Wir leben in Zeiten eines grundlegenden Wandels - Deutschland und China können einen Beitrag leisten, dass man Gefahren mindert, Risiken beherrscht und Herausforderungen meistert

Welche Hoffnungen hegen Sie als langjähriger Beobachter der deutsch-chinesischen Beziehungen für die weitere Entwicklung?

Wir leben in Zeiten eines grundlegenden Wandels; der deutsche Kanzler hat das wegen des Angriffs Russlands auf die Ukraine eine „Zeitenwende“ genannt. Deutschland und China können einen Beitrag leisten, dass man Gefahren mindert, Risiken beherrscht und Herausforderungen meistert. Dazu muss Europa stärker und China sollte aktiver werden. Aus meiner Sicht: keine der großen weltweiten Herausforderungen kann besser durch Konfrontation und Konflikt beantwortet werden - im Gegenteil! Ja, wir haben grundlegend verschiedene politische Systeme; wir beantworten Fragen menschlicher und politischer Freiheiten und Verantwortlichkeiten grundlegend anders; wir sind Wettbewerber und Konkurrenten - aber alle diese Unterschiede dürfen nicht münden in Konfrontation. Die Zukunft gewinnen wir gemeinsam nur durch Zusammenarbeit in den grundlegenden Fragen. Das ist der Beitrag, den ich auch von Deutschland und China erwarte.



Andreas Kuhlmann,
Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Energie-Agentur (dena),
sieht Chancen im deutsch-chinesischen Austausch



„Bei der Energiewende liegt sehr viel Potenzial im Miteinander“

Wer ist und was macht denn die dena?

Die Deutsche Energie-Agentur ist ein Unternehmen im Besitz der Bundesregierung gehört. Wir arbeiten an Energiewende und Klimaschutz. Und zwar aus der Perspektive der angewandten Energiewende an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Politik. Wir beobachten alle Sektoren: Welche Technologien gibt es? Wie bekommt man die am besten in den Markt? Da hat man viel mit Innovationen zu tun, auch mit schwierigen Problemen, aber es macht immer viel Spaß.

Was sind die zentralen Herausforderungen bei der Energiewende und dem Klimaschutz für Deutschland in den kommenden Jahren?

Es gibt eine mittel- und langfristige Aufgabe und eine kurzfristige. Mittel- und langfristige ist das die Abkehr von fossilen Energien in allen Sektoren: der Industrie, des Gebäudebereichs und des Verkehrsektors, eine wirklich gewaltige Aufgabe. Das hat viel mit neuen Technologien zu tun, die quasi im Betrieb

skaliert werden müssen. Die Infrastrukturen müssten angepasst werden. Kurzum: Wir brauchen viele neue Ideen. Wegen Russlands Krieg in der Ukraine stehen wir kurzfristig außerdem vor einer ganz besonderen Herausforderung. Wir werden jetzt Umwege gehen müssen, weil wir vieles neu organisieren müssen. Das ist eine sehr große Belastung für Deutschland und Europa. International habe ich das Gefühl, dass das Thema Energiesicherheit überall gerade sehr stark in den Vordergrund rückt. Überall wo es geht, müssen wir erneuerbare Energien ausbauen, für mehr Energieeffizienz sorgen und auch für – idealerweise – grünen Wasserstoff. Das sind die drei Säulen, die in Zukunft Energiewende und Klimaschutz gestalten werden.

Welchen Stellenwert hat für Sie der chinesische Markt und in welchen Bereichen ist die dena China aktiv?

Ich vermisse es ehrlich sehr, jetzt seit fast drei Jahren nicht mit den Kolleginnen und Kollegen vor Ort zu lernen, wie sie mit den Problemen umgehen und wie sie das Leben in Städten gestalten wollen. Wir haben viele Projekte vor allem im Gebäude- und



Quartiersbereich. Aber auch zu den Themen Energieeffizienz, Systemintegration und der Energieversorgung der Zukunft hatten wir Diskussionen. Mein Gefühl ist, dass es rund um diese Themen wirklich sehr viel Potenzial im Miteinander gibt. Das gilt auch den Bereich der Start-ups, beispielsweise laden wir chinesische Start-ups in unser globales Netzwerk ein. Wir können gut voneinander lernen und voneinander profitieren.

Wir können gut voneinander lernen und voneinander profitieren

In welchen Bereichen sehen Sie das größte Potenzial für Unternehmen aus dem Ausland, Marktlücken in Deutschland zu erschließen?

Das ist wirklich sehr vielfältig. Es gibt manchmal unheimlich große Nischen in Bereichen, in denen das vordergründig gar nicht klar ist. Aber natürlich sind Effizienz, die Integration verschiedener Komponenten, also das systemische Verständnis von Lösungen rund um Energiewende und Klimaschutz, sehr wichtig. Bei der Mikroelektronik ist China sehr gut aufgestellt, auch bei DC-Infrastruktur und ähnlichen Bereichen. Man muss sich den Markt genau ansehen. Ich finde es darum gut, dass wir zunehmend Kontakte auf der regionalen Ebene pflegen. Und natürlich sind die Kontakte auf nationaler Ebene wichtig, denn sie sind die Grundlage für die Zusammenarbeit in den Regionen.

Ich glaube, dass im Automobilsektor viele Innovationen anstehen und auch im Bereich Effizienz und Industrieproduktion wird es ganz viel Bedarf an Kooperation geben. Wir haben wenig Zeit, um die Klimaschutzziele zu erreichen. Es wird gar nicht anders gehen, als dass wir uns austauschen und sehen, wie neue Technologien ausgerollt werden können - ob chinesische oder idealerweise eine deutsche Technologie. Deswegen hoffe ich, dass Unternehmen mit guten Ideen Marktzugang und gute Partnerschaften mit den Kolleginnen und Kollegen in China finden.

Da, wo man Neues machen will, sollte man lieber etwas mutiger sein als zu vorsichtig

Deutschland ist bei erneuerbaren Energien ein Vorreiter. Welche Empfehlungen haben Sie an die chinesische Energiewirtschaft?

Der Energiewirtschaft in Deutschland ist erfreulicherweise schon vor fünf bis zehn Jahren klar geworden, wie unumkehrbar sich Dinge verändern müssen. Wir haben jetzt klare Ziele für den Kohleausstieg, da werden wir noch eine Weile brauchen. Dann kommt Wasserstoff hinzu. Meine Empfehlung ist wirklich, die Geschwindigkeit nicht zu unterschätzen. Akteure im Markt, die diese Altlasten nicht haben, können schnell wachsen. Und letztlich gibt es auch hier große Herausforderungen, wie man diesen Wandel gestaltet. Da, wo man Neues machen will, sollte man lieber etwas mutiger sein als zu vorsichtig.



Prof. Ferdinand Dudenhöfer,
Direktor des CAR-Center
Automotive Research,
über die aktuellen
Entwicklungen der deut-
schen und chinesischen
Automobilindustrie

„Wir lernen von China“

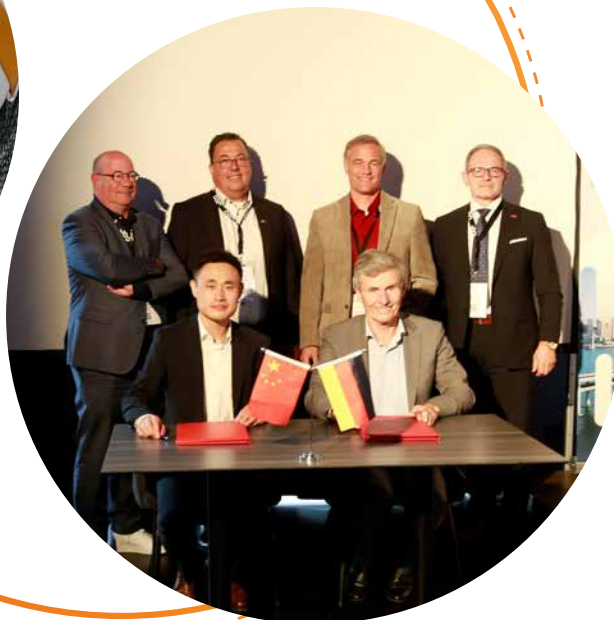
In welchen Bereichen der Automobilindustrie gibt es aus Ihrer Sicht derzeit chinesische Unternehmen, die man im Auge behalten sollte? In welchen Bereichen können sich Ihrer Meinung nach deutsche und chinesische Unternehmen gut ergänzen?

Chinesische Unternehmen bereiten sich auf die Zukunft der Mobilität vor. Einerseits gibt es in China Unternehmen wie CATL, Hive Energy und Fu Energy Technology, die alle zu den weltweit führenden Unternehmen in der Lithium-Ionen-Batterietechnologie gehören. Andererseits wissen wir, dass die Zukunft unweigerlich von der Software für Fahrzeuge bestimmt wird, und China ist in diesem Bereich und in allen Aspekten des autonomen Fahrens führend. Robo-Taxis sind in China bereits sehr weit verbreitet. In Städten wie Chongqing, Shanghai und Peking gibt es bereits ausgewiesene Gebiete, in denen sie fahren können.

In Deutschland und Europa wird es wahrscheinlich noch drei bis fünf Jahre dauern, bis wir das sehen. Daher ist es für die europäische und deutsche Automobilindustrie von entscheidender Bedeutung, in diesen Bereichen zusammenzuarbeiten. Wir lernen von China und werden gemeinsam mit China besser. So etwas hätte ich mir vor zehn Jahren nicht vorstellen können.

Der Wettbewerb auf dem deutschen Markt ist im Moment ziemlich hart, wie sehen Sie dort die Chancen für chinesische Autohersteller?

Wenn wir 20 Jahre zurückblicken, waren die ersten chinesischen Unternehmen, die damals nach Europa kamen, schwach und hatten viele Mängel. Aber jetzt ist eine neue Ära angebrochen, und es gibt neue chinesische Unternehmen, die wirklich an



der Spitze stehen, mit qualitativ hochwertigen Fahrzeugen und einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Jetzt gibt es NIO, Geely, Great Wall, Lynk & Co usw. Das ist eine ganz neue Welt. Meiner Meinung nach haben diese Unternehmen sehr gute Chancen, Kunden in Europa zu gewinnen.

Themen wie autonomes Fahren und vernetzte Autos sind in den letzten Jahren immer wieder diskutiert worden. Wie stellen Sie sich die Veränderungen in der Zukunft der Mobilität vor?

Wir befinden uns derzeit mitten im Übergang von konventionellen zu elektrischen Fahrzeugen. Dieser Übergang ist bereits weitgehend vollzogen, und das softwaredefinierte Auto hat einen wirklich dramatischen Wandel herbeigeführt, wobei selbstfahrende Fahrzeuge ein hohes Maß an Konnektivität bieten - es ist in der Tat eine ganz neue Welt. Das Auto wird durch Software und Chips völlig neu definiert und zu einem neuen Produkt, das es so noch nie gegeben hat.

Das Auto wird durch Software und Chips völlig neu definiert und zu einem neuen Produkt, das es so noch nie gegeben hat

Welche Herausforderungen ergeben sich daraus sowohl für deutsche als auch für chinesische Unternehmen?

Europäische Unternehmen haben bei autonomen und vernetzten Fahrzeugen natürlich eine Rolle gespielt, aber diejenige der chinesischen Unternehmen war weitaus wichtiger. Die Automobilindustrie wird diesen Erfolg fortsetzen, in Europa, in den USA und vor allem in China. Natürlich wird es weiterhin einen Mix aus öffentlichen Verkehrsmitteln, Fahrradfahren, Zufußgehen und vielen anderen Verkehrsträgern geben, aber das Auto wird das zentrale Verkehrsmittel sein.

Die neue Welt der Automobile wird in China definiert

Was sind die Zukunftspläne des Automobilforschungszentrums CAR Centre Automotive für China?

Wir sind sehr interessiert an China und freuen uns sehr darauf. Wir haben uns China schon lange angeschaut. Vor der Epidemie sind wir oft nach China gereist, und wir waren begeistert von dem, was wir dort gesehen haben. Die neue Welt der Automobile wird in China definiert, daher ist es für uns sehr wichtig, in China ansässig zu sein und mit chinesischen Unternehmen in Kontakt zu bleiben. So hoffen wir, dass 2023, wenn der Ausbruch des neuartigen Coronavirus vorbei ist, unsere Automobilkonferenz wieder in China stattfindet, Delegationen nach China reisen können und Themen, die mit chinesischen Unternehmen kommuniziert werden müssen, weiter gefördert werden.

Chinas Wirtschaft in Zahlen

Die folgenden markanten Schlüsselzahlen beleuchten wirtschaftliche Entwicklungen in der Volksrepublik China und in den deutsch-chinesischen Handelsbeziehungen. Dr. Thomas Kiefer und das Team von CIIPA Germany haben die Zahlen im August 2022 aus verschiedenen Quellen und Statistiken zusammengetragen.



8,1

Prozent betrug das Wachstum des **Bruttoinlandsprodukt** 2021. China rangierte unter den größten Volkswirtschaften der Welt an der Spitze.

4,4

Prozent werden für 2022 erwartet. Chinas **Wachstum** dämpft die globale Wachstumsschwäche

723,31

Mrd. Yuan RMB

betrugen die **Auslandsinvestitionen** im ersten Halbjahr 2022 in China, das sind **+17,4 %**

Chinesische Investitionen in die Länder der **Seidenstraße-Initiative** stiegen um **14,1 %** auf

20,3

Mrd. US-Dollar

Von Januar bis Juni 2022 beliefen sich die Betriebseinnahmen der **staats-eigenen Unternehmen** auf

39.293,52

Mrd. Yuan,

+9,8 %

gegenüber dem Vorjahr.

Hella, BASF, Aldi, BMW und viele andere: In den ersten Monaten 2022 steigen die **deutschen Investitionen** in China um

21 %

Chinesische Großinvestitionen 2021 in die **Batterieproduktion** in Deutschland:

SVOLT:

2,4 Mrd. US-Dollar

12,8

Mrd. US-Dollar

umfassten die chinesischen **Direktinvestitionen 2021 in Europa**, eine Steigerung um

+25 %

Von Januar bis Juli 2022 stiegen **Warenimport und -export** auf insgesamt

23.604,1
Mrd. Yuan,

+10,4 %

gegenüber dem Vorjahr.

141,7

Mrd. Euro

umfassten 2021 in Deutschland die **Importe aus China**

20,8 %

mehr als im Vorjahr.

212 Mrd. Euro

betrug Deutschlands **Außenhandel mit China** 2020, er stieg 2021 auf

245

Mrd. Euro

China war damit zum sechsten Mal in Folge Deutschlands wichtigster Handelspartner

160.000

Standard-Container

wurden per Zug 2021 zwischen Hamburg und China transportiert, **+ 51 %** als 2019

588 Mrd. Euro

umfasste 2020 Chinas **Handel mit der EU**, 2021 wuchs dieser auf

696

Mrd Euro

China ist mit

104

Mrd. Euro

der **Exportmarkt Nr. 2** für Deutschland und hat damit Frankreich überholt.

64,8

Mrd. US-Dollar

US-Dollar erreichte Chinas Handel mit Afrika im ersten Quartal 2022. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr

+23 %

Der Export von **mechanischen und elektrischen** Produkten aus China stieg im ersten Halbjahr 2022 im Jahresvergleich um

10,1 %

und machte

56,6 %

des gesamten Exportwerts aus

6.052

Mrd. US-Dollar

betrug Chinas Außenhandel 2021, eine Steigerung um **30 %**

Auf **private Unternehmen** entfallen

50 %

des gesamten Imports und Exports der Volksrepublik

50 %

der neuen **Wohngebäude** in Shanghai sollen bis 2026 im Niedrigenergiestandard errichtet werden.

100 %

soll bereits 2030 erreicht sein.

Chinas Investitionen in Forschung und Entwicklung stiegen 2021 um **15,5 %**

Im globalen Innovations-Ranking steigt China auf Platz

12

Von Januar bis Juli 2022 werden landesweit

6,54 Mio.

neue **Arbeitsplätze** in städtischen Gebieten geschaffen

In der ersten Hälfte des Jahres 2022 stieg der nationale **Verbraucherpreisindex (CPI)** im Jahresvergleich nur um

+1,7 %

In der ersten Hälfte des Jahres 2022 betrug das nationale **Pro-Kopf-Einkommen**

18.463 Yuan,

4,7 %

mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres

2,2

Mio. Ladestationen

für Elektroautos gibt es in China.

44.500

gibt es in Deutschland.

19.109

Yuan betrug 2010 das durchschnittliche **städtische Pro Kopf-Einkommen** in China. 2021 lag es bei

47.412

Yuan

5.729

Patente meldete China bei European Patent Office (EPO) 2015 an, im Jahr 2021 erfolgten

16.665

Patentanmeldungen

Erneuerbare Energien mit hohem Wachstum im Jahr 2021:

Wasserkraft	+16,1 %
Windkraft	+7,9 %
Photovoltaik	+3,9 %

Austausch gefördert, Kooperationen erweitert

Jahresrückblick der China International Investment Promotion Agency (Germany)

Im vergangenen Jahr überschritten sich ein Jahrhundert der Veränderungen und die Pandemie des Jahrhunderts, die Welt trat in eine neue Phase der Turbulenzen und des Wandels ein, und die Erholung der Weltwirtschaft war schwierig und mühsam. Unter diesen außergewöhnlichen Umständen hat die China International Investment Promotion Agency (Germany) den bilateralen Austausch weiter gefördert, die Grenzen der Zusammenarbeit erweitert und die Tiefe ihrer Dienstleistungen gefestigt. Hier geben wir einen Rückblick auf die Arbeit des vergangenen Jahres mit einigen Schlüsselzahlen.

60+

Unternehmensprojekte in China

Das CIIPA-Team unterstützt die Entwicklung von Projekten für deutsche Unternehmen in China, einschließlich der Beschaffung von Informationen für Unternehmen, Projektpräsentationen, Treffen mit Partnern und Investoren, usw.

4+1

Plattformen für industrielle Zusammenarbeit

Die CIIPA hat Arbeitsgruppen zur Investitionsförderung in der Deutsch-Chinesischen Automobilindustrie, der intelligenten Fertigungsindustrie und der Lebens- und Gesundheitsindustrie eingerichtet und arbeitet eng mit 20 deutschen Industrieclustern zusammen. Die Deutsch-Chinesische Arbeitsgruppe zur Investitionsförderung in der Automobilindustrie hat acht deutsche Mitglieder und nutzt die Deutsch-Chinesische Automobilkonferenz als Vehikel für ihre Aktivitäten; die Deutsch-Chinesische Arbeitsgruppe zur Investitionsförderung in der intelligenten Fertigungsindustrie hat sechs deutsche Mitglieder und nutzt die Hannover-Messe und das Gipfeltreffen des Weltmarktführer als Vehikel für ihre Aktivitäten; die Deutsch-Chinesische Arbeitsgruppe zur Investitionsförderung in der Lebens- und Gesundheitsindustrie hat acht deutsche Mitglieder und nutzt die MEDICA in Düsseldorf als Vehikel für ihre Aktivitäten. Darüber hinaus bereitet das Team eine Deutsch-Chinesische Arbeitsgruppe zur Investitionsförderung in grünen und kohlenstoffarmen Industrien vor.

Gleichzeitig arbeitet die CIIPA mit der CCB (China Construction Bank), der CICC (China International Capital Corporation), der Börse Shenzhen und der TMF Group zusammen, um eine Deutsch-Chinesische Arbeitsgruppe für Investorendienste einzurichten, die auf der Ebene konkreter Projekte mehr praktische Ergebnisse erzielen soll.

10+

Deutsch-Chinesische Online-Events und Online-Konferenzen:

Um den Informationsbedarf der Investoren zu decken, organisierte die CIIPA mehr als 10 Deutsch-Chinesische Online-Veranstaltungen. Für die Unternehmen war dies eine Gelegenheit, ihre Entwicklungspläne, Produkte und Dienstleistungen vorzustellen und Kommunikationen mit potenziellen Geschäftspartnern zu ermöglichen; für die Städte war es eine Gelegenheit, ihr Verständnis zu vertiefen und Austauschmöglichkeiten zu eröffnen. Insgesamt wurden die Webinare online von fast 200.000 Personen angesehen.

1+1

Arbeitsmechanismus

Die CIIPA unterhält regelmäßige und ständige Kontakte zur Bundesagentur für Außenwirtschaft und zu den Wirtschaftsförderungsämtern der 16 Bundesländer, um regelmäßige Konsultationen abzuhalten, Kooperationsprioritäten zu erörtern und die Makroförderungsarbeit auf Regierungsebene zu unterstützen; die 20+27 chinesischen und deutschen Städte sind durch die Deutsch-Chinesische Industriestädteallianz eng miteinander verbunden.

2022-23

Jahresbericht

Wie üblich veröffentlicht die CIIPA einen Jahresbericht mit Interviews mit Behörden und repräsentativen Unternehmen aus der chinesischen und deutschen Wirtschaft, um das Vertrauen in die Zusammenarbeit zwischen beiden Ländern unter besonderen Umständen zu stärken.



Neue Formen, neue Ziele für die Kooperation von Unternehmen

Die Arbeitsplattformen von CIIPA/MOFCOM fördern grenzüberschreitende Industrieinvestitionen

I. Die grenzüberschreitende Kooperationsplattform für grüne und kohlenstoffarme Industrien

Die Ressourcen der Partner - namhafte Unternehmen, wissenschaftliche Forschungsinstitute, Wirtschaftsverbände, Investitions- und Finanzierungsinstitutionen im Bereich der grünen und kohlenstoffarmen Industrien - werden weiterhin zusammengeführt. Mit dem Ausgangspunkt, Städte und Regionen, Unternehmen und Industrien zu fördern, spielt die Plattform eine aktive Rolle bei der grünen und kohlenstoffarmen Transformation.

Erstens geht es um die Bereitstellung von Dienstleistungen für Städte und Regionen, wobei die Plattform die grüne Investitionskooperationen mit lokalen Standorten intensiv fördert, um ihnen bei der Erreichung des Zenits der Kohlendioxidemissionen und bei der Klimaneutralität zu helfen. Die Plattform unterstützt sehr stark die Entwicklung inländischer kooperativer lokaler Standorte wie des Taizhou New Energy Industrial Park und koordiniert gleichzeitig Investitionsförderungsarbeiten in Urumqi, Jinan, Dongying, Linyi, Ningbo und anderen Orten. Zweitens werden Dienstleistungen für Unternehmen bereitgestellt. Die Plattform eruiert die Bedürfnisse in- und ausländischer Unternehmen und organisiert für sie dementsprechend ein tiefgreifendes Matchmaking. Dabei bietet sie Informationen und Dienstleistungen in der Politikberatung, bei den Investitionslayouts der Standortauswahl sowie beim Talent-Recruiting. Sie ermuntert in- und ausländische Unternehmen, ihre eigenen Vorteile voll auszuschöpfen, um so eine qualitativ hochwertige Entwicklung zu erzielen.

Drittens werden Dienstleistungen für die Industrie bereitgestellt. Hierzu baut die Plattform einen Träger für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit von Clustern im In- und Ausland

auf, die grüne und kohlenstoffarme Industrien entwickeln wollen. Die Plattform fördert effektiv die industrielle Transformation, Modernisierung und grüne Entwicklung im Rahmen der Erreichung des Zenits der Kohlendioxidemissionen und der Klimaneutralität.

E-Mail: zhuzhe@cipainvest.org.cn | Tel: 010-64404528



II. Die World Automobile Innovation Conference

Die Plattform wurde vom CIIPA of MOFCOM gemeinsam mit in- und ausländischen Partnern initiiert. Als Plattform für Industriedienstleistungen hat sie sich zum Ziel gesetzt, die weltweit umfangreichsten Innovationsprojekte der Automobilindustrie zusammenzuführen. Dies soll Innovationsinvestitionen sowie die internationale Entwicklung der Automobilindustrie durch die mehrfache Aggregation von Informationen, Nachfrage, Kapital und Medien unterstützen. Die Konferenz findet jedes Jahr regelmäßig in China statt und ermöglicht durch Online- und Offline-Aktivitäten in verschiedener Form die ganzjährige und regelmäßige Kommunikation und Abstimmung in- und ausländischer Branchenteilnehmer.

E-Mail: zhangwei@cipainvest.org.cn | Tel: 010-64404568

III. Die Plattform für Grenzüberschreitende Zusammenarbeit in der Medizin- und Gesundheitsindustrie

Diese Plattform konzentriert sich auf den Aufbau einer „Life and Health Industry Cross-Border Cooperation Platform“, die Pharmazeutika, Medizintechnik, Seniorenbetreuung, digitale medizinische Versorgung, gesunde Ernährung und andere Branchen integriert. Durch einen neuen Modus der Online-Vernetzung und Offline-Besuche erweitert sie die Arbeitskanäle und bereichert sie kontinuierlich verschiedene internationale Ressourcen. Gegenwärtig hat diese Plattform eine Reihe europäischer Cluster der Medizin- und Gesundheitsindustrie sowie mehr als 50 globale Top-500-Unternehmen aus Medizin und Gesundheit zusammengebracht. Inzwischen stehen die qualitativ hochwertigen und tiefgreifenden Dienstleistungen bereits mehr als 20 Unternehmen zur Verfügung, darunter Siemens Healthineers, Takeda, GE Healthcare, Roche, AstraZeneca, Pfizer, Philips, Sanofi, Abbott, Bayer, Medtronic, Merck, Johnson & Johnson, Thermo Fisher Scientific, Eli Lilly, BD Medical und Fresenius. Die Plattform hilft Unternehmen Blockaden in Industrieketten und Lieferketten zu überwinden, um die Wiederaufnahme von Arbeit und Produktion zu sichern. Außerdem bietet sie zeitnahe Rückmeldungen zum Status wichtiger ausländisch finanzierter Projekte, um ausländische Investoren und ausländisch finanzierte Unternehmen zu begleiten und zu betreuen. Mit Schwerpunkt auf der Region Peking-Tianjin-Hebei, dem Jangtse-Delta, der Greater Bay Area und der Region Sichuan-Chongqing wurden eine Reihe von Großveranstaltungen wie Senior Dialogue between MNCs and Jinan in Life and Health Industry, Dialogue with Fortune Global 500 - Pharmaceutical (Ningbo) Investment and Cooperation Meeting und Life and Health Industry Cross-Border Cooperation Platform - Overseas Special Project Matchmaking Meeting abgehalten.



Fast 100 namhafte in- und ausländische Unternehmen wurden zur Teilnahme an den Veranstaltungen eingeladen. Es wurden Vor-Ort-Besichtigungen an verschiedenen Standorten organisiert. Auch das Ressourcen-Matchmaking und die Ansiedlung und Umsetzung von Projekten werden gefördert.

E-Mail: zhangfan@cipainvest.org.cn | Tel: 010-64404538

IV. Digital Economy Innovation Empowerment Center

Es integriert elektronische Informationen, bekannte Unternehmensmarken der digitalen Wirtschaft und fördert Kooperationsmodelle von Unternehmen, in Form von zentralisierter Paketierung, Landung als Ganzes und separater Implementierung und im Rahmen der einheitlichen Plattform des Projekts „CIIPA Innovation Empowerment Center“. Damit wird die Ansiedlung von Unternehmenskooperation in Städten und Regionen realisiert. Die neue Generation der Informationstechnologien wie künstliche Intelligenz, Cloud-Computing, industrielles Internet usw., traditionelle Industrien fördern und vielseitige Dienstleistungen für Kommunalverwaltungen und örtliche Industrieparks bereitstellen. Dazu zählen z.B. die Planung der wichtigsten Entwicklungsrichtungen lokaler Industrien, die Ermittlung von nötiger Anpassungen von Lieferketten, sowie Einführung bekannter in- und ausländischer Marken. Ebenso zielt die Plattform auf Ökologie, die Unterstützung lokaler Unternehmen bei der digitalen Transformation, die Kultivierung und Inkubation von Entrepreneurship- und Innovationsprojekten, die Bereitstellung von Standardzertifizierungen und Talentschulungen für Unternehmen. Darüber hinaus will sie auch die Bildung charakteristischer Industriecluster mit höherer Wertschöpfung fördern und lokale Städte und Regionen unterstützen, den Aufbau neuer Infrastrukturen angemessen vorzubereiten.

E-Mail: wangqi@cipainvest.org.cn | Tel: 010-64515348

V. Die Global Emerging Industries Investment and Collaboration Service Platform (EIIP)

Sie zielt darauf ab, die reichhaltige Basis industrieller Ressourcen zu stützen, sich auf hochwertige Projekte zu konzentrieren und diese zu exportieren. Sie bietet industriennahe Dienstleistungen und Unterstützung bei Zusammenarbeit und Austauschen, Ansiedlungen, Matchmakings sowie Investitionen und Finanzierung an. Damit soll eine große Bandbreite von Kooperations- und Entwicklungslösungen für industrielle Investitionen und Finanzierungen bereitgestellt werden, um dadurch die Vernetzung und Integration globaler Zukunftsindustrien zu stärken und ein neues Muster internationaler Zukunftsindustrien zu schaffen.

Die Plattform besteht aus zwei großen Geschäftssegmenten, der Veranstaltungsreihe „Pilot China“ und dem „Global Creative and Innovation Industry Investment and Collaboration Promotion Center (GCIIPC)“:

„Pilot China“ fokussiert sich hauptsächlich durch seine branchenspezifischen Sonderausschüsse und Kernmarkenaktivitäten „Pilot China · Sophisticated Industrial Project Investment & Financing Cooperation Presentation“ auf pragmatische und effektive Projektinformationen.

Das „Global Creative and Innovation Industry Investment and Collaboration Promotion Center (GCIIPC)“ wurde gemeinsam von Partnern verschiedener professioneller Institutionen initiiert und etabliert und bietet Folge-Dienstleistungen im Zusammenhang mit Nachbetreuung, Beratung und Ansiedlung für die Projekte an, die aus der Veranstaltungsreihe „Pilot China“ hervorgegangen sind. Gegenwärtig wurden in Orten Peking, Xiangcheng (Stadt Suzhou) und Zhangqiu (Stadt Jinan) jeweils die Zweigstelle in Peking, die Zweigstelle im Jangtse-Delta und die International Platform for Collaborative Innovation in Innovative & Creative Industries eingerichtet.

E-Mail: wangqian@cipainvest.org.cn | Tel: 010-64404546

VI. Das Global Equity Investment and Innovation Service Network (GEIN)

Kapitalbeteiligungen sind das Haupttätigkeitsfeld dieser Plattform, die sich auf wachsende Unternehmen und den Primärmarkt konzentriert und Ressourcen von Investoren und der finanzierenden Partei im In- und Ausland integriert. Durch die Kooperation mit namhaften Unternehmen und Institutionen im Bereich Finanz- und Anlegerservices hat sich die Dienstleistungskette der Investitionsförderung erweitert; die Informationsbarrieren zwischen Kapital und Projekten werden überwunden. Dadurch wird eine effiziente Verbindung zwischen in- und ausländischen Kapital- und Projektressourcen gefördert, die Vitalität lokaler Industrien und Kapitale angeregt, die Unternehmensentwicklung und Projektumsetzung vorangetrieben um dadurch die organische Einheit von wirtschaftlichem und sozialem Nutzen zu sichern. Die Plattform stützt sich eng auf das bestehende Arbeitsnetzwerk und die professionellen Ressourcen von CIPA. Sie fördert die Zusammenarbeit in verschiedenen Szenarien wie Erweiterung der Kooperationskanäle, gemeinsame Nutzung von Informationsressourcen, Aufbau von Markenaktivitäten, Landung von Serviceträgern und Kooperationen im Funding.

E-Mail: yushuai@cipainvest.org.cn | Tel: 010-64404534





Industrielle Bereiche

Automotive,
Intelligente Produktion & Medizin

Mit einem Netz aus Partnern aus Deutschland
und China engagiert sich das CIIPA-Team
in Frankfurt für die erfolgreiche
Kooperation von Unternehmen und Clustern



中德低碳产业投资促进工作组
China-Germany Low-Carbon Investment Promotion Working Group



中德智能制造论坛
Chinesisch-Deutsches Kooperationsforum
für intelligente Produktion



中德汽车大会
DEUTSCH-CHINESISCHER AUTOMOBILKONGRESS



中德汽车产业投资促进工作组
Deutsch-Chinesisches Kooperationsforum für
Förderung der Automobil- und Mobilitätsindustrie

Brücke und Bindeglied für Kooperationen

CIIPA fördert die Zusammenarbeit und Investitionen der deutschen und chinesischen Automobilindustrie



Die Automobilindustrie gilt als die „Visitenkarte“ der deutschen Wirtschaft, während sich China zum weltweit wichtigsten Absatzmarkt für Automobile mit dem größten Wachstumspotenzial entwickelt hat. Die beiden Länder sind so eng miteinander verzahnt wie die Zahnräder des Automobils. Seit der Einführung der Reform- und Öffnungspolitik vor mehr als 40 Jahren haben deutsche Autounternehmen große Erfolge auf dem chinesischen Markt erzielt. Dabei sind komplementäre Vorteile in Technologie, Markt, Talent, Management, Lieferkette und Innovationskette der chinesischen und deutschen Automobilindustrie erreicht worden. Das Niveau der gemeinsamen Kooperationen wurde kontinuierlich verbessert.

Die Corona-Pandemie hat an diesem Trend nichts geändert. Stabil und präsent zeigen sich deutsche Automobilunternehmen auf dem chinesischen Markt nach wie vor. Deutsche Autokonzerne wie BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen erzielen mehr als 30% ihres weltweiten Umsatzes in China, dadurch ist China zu ihrem größten Einzelabsatzmarkt geworden. Im Februar dieses Jahres kündigte BMW an, seinen Anteil am Joint Venture BMW Brilliance auf 75 % zu erhöhen und den Joint-Venture-Vertrag zwischen den beiden Parteien bis 2040 zu verlängern. Mercedes-Benz gab nach der Inbetriebnahme des neuen F&E-Technologiezentrums in Peking im 2021 im März 2022 die

Einrichtung eines F&E-Zentrums in Shanghai bekannt. Gleichzeitig sind immer mehr chinesische Unternehmen bereit, auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen und in diesen neuen Hot-spot zu investieren. So haben sich beispielsweise die weltweit führenden Batterieunternehmen CATL und SVOLT nacheinander in Deutschland angesiedelt, was nicht nur die Lieferkette verkürzt, sondern auch Arbeitsplätze und Steuereinnahmen vor Ort schafft. Immer mehr chinesische Autokonzerne wie Great Wall, Lynk & Co und Aiyas haben Deutschland als die erste Station für den Eintritt in den europäischen Markt gewählt.

Gegenwärtig baut China aktiv ein neues Entwicklungsmuster auf, bei dem der inländische Wirtschaftskreislauf zur Hauptstütze wird und inländische sowie internationale Wirtschaftskreisläufe sich wechselseitig fördern, was neue wichtige Möglichkeiten für die Zusammenarbeit in der chinesisch-deutschen Automobilindustrie bieten wird.

Chinas Markt, Wertschöpfungs- und Lieferketten haben offensichtliche Vorteile, die die Zusammenarbeit der chinesischen und deutschen Automobilindustrie sichern. Chinas Autoabsatz steht seit zwölf Jahren in Folge weltweit an erster Stelle; auch



das Produktions- und Absatzvolumen von Fahrzeugen mit neuen Antrieben hat sechs Jahre in Folge den Spitzenplatz in der Welt gehalten.

China fördert aktiv die Herausbildung eines ungehinderten inneren Kreislaufs, öffnet die Wirtschaft dabei kontinuierlich weiter und ist bestrebt, das Geschäftsumfeld zu optimieren. Dazu wurden eine Reihe von Richtlinien und Maßnahmen eingeführt, um den Automobilabsatz aktiv zu fördern, den Wirtschaftskreislauf zu gewährleisten und das Marktpotenzial zu vergrößern. Gleichzeitig wird die Öffnung erweitert, die Negativliste für den Zugang ausländischer Investitionen wurde reduziert und Beschränkungen für ausländische Beteiligungen in der Automobilindustrie aufgehoben. Darüber hinaus wurden die über ausländische Investitionen und seiner Durchführungsbestimmungen reformiert und ein marktorientiertes, rechtsstaatliches und internationales Geschäftsumfeld für Unternehmen mit ausländischem Kapital einschließlich deutscher Automobilunternehmen geschaffen.

China neues Entwicklungsmuster bringt auch die Kooperation zwischen der chinesischen und deutschen Automobilindustrie auf ein höheres Niveau. In den letzten Jahren hat sich die chinesisch-deutsche Zusammenarbeit weiter vertieft. In Zukunft wird China auch strategische Zukunftsindustrien entwickeln und ausbauen, den Prozess zur Erreichung des Zenits der Kohlendioxidemissionen und der Klimaneutralität vorantreiben und an einer innovationsgetriebenen Entwicklung festhalten. Somit wird es für die innovative Kooperation in Schlüsselbereichen wie erneuerbare Energien und intelligente Vernetzung weiterhin ein günstiges politisches Umfeld und breiten Kooperationsraum geben. Darüber hinaus wird die Diversifizierung der chinesischen Automobilindustrie eine einzigartige Plattform für die Zusammenarbeit der beiden Länder bieten.

Intelligente Vernetzung wird in Zukunft zum Hotspot und Fokus der chinesisch-deutschen Industriekooperationen. Die Entwicklung intelligenter Fahrzeuge befindet sich noch in der Anfangsphase. Hierbei haben China und Deutschland jeweils ihre eigenen Zielsetzungen und Stärken. China stellt dabei eine sehr fortschrittliche Infrastruktur zur Verfügung. Chinesische Unternehmen gehen die intelligente Transformation mit einer hohen Geschwindigkeit an. Inzwischen setzen sich deutsche führende Zulieferer dafür ein, stärker im Bereich intelligenter Vernetzung präsent zu sein und die Kontakte zu Unternehmen aus dem Bereich intelligenter Fahrzeuge auszubauen. Nur durch weitere enge und gegenseitig integrierte Kooperation können die beiden Länder in der gesamten Kette der Automobilindustrie gegenseitigen Nutzen und Win-Win-Ergebnisse erzielen. Es ist sehr erfreulich, wenn chinesische und deutsche Unternehmen in den Bereichen F&E, Produktion und Anwendung von intelligenten vernetzten Fahrzeugen sowohl ihre jeweiligen Stärken voll ausspielen als auch ihre jeweiligen Schwächen überwinden können, damit sie mehr Raum für ihr eigenes Wachstum in einem breiteren Markt gewinnen können.

Die Deutsch-Chinesische Arbeitsgruppe zur Investitionsförderung in der Automobilindustrie wurde von der die CIIPA (Deutschland) initiiert und organisiert und im November 2018 in Deutschland gegründet. Sie umfasst Mitglieder aus acht zentralen Clustern der deutschen Automobilindustrie. Mit dem Deutsch-Chinesischen Automobilkongress als Plattform ist es gelungen, bilaterale Ressourcen der Automobilindustrie zu mobilisieren und das Matching von Investitionsprojekten in beiden Richtungen pragmatisch voranzutreiben. Trotz der Pandemie hat

CIIPA kontinuierlich Unternehmenskooperationen angeregt. Für die zwei aufeinanderfolgende Deutsch-Chinesische Automobilkongresse, sechs Arbeitsgruppentreffen und Projekt-Roadshows haben wir Online-Meetings und Konferenzen im Live-Stream zwischen China und Deutschland organisiert. Zum CAR-Symposium in Bochum haben wir zum ersten Mal eine Veranstaltung mit direkter Beteiligung aus einer chinesischen Stadt per Videoschalt durchgeföhrt. Durch 1:1-Videokonferenzen haben wir mehr als 30 chinesischen und deutschen Automobilunternehmen geholfen, einen direkten Kontakt herzustellen. Zudem haben wir uns auch auf die Direktinvestitionsprojekte einiger Unternehmen konzentriert und diese fortlaufend unterstützt. Auch in Zukunft wird CIIPA die Rolle einer Brücke und eines Bindeglieds spielen. Wir werden weiterhin den Kooperationsanforderungen chinesischer und deutscher Automobilunternehmen entsprechen, weitreichende Dienstleistungen anbieten und Kanäle für einen ungehinderten, kontinuierlichen und effektiven Informationsaustausch aufrechterhalten.



Text: Jiyang Li, CIIPA Germany





BMW Brilliance Werk Lydia in Shenyang: „Lean, Green & Digital“

BMW erhöht die jährliche Produktionskapazität der auf die Elektromobilität ausgerichteten BMW Shenyang Werke auf 830.000 Fahrzeuge. Die I-Factory setzt bei der Digitalisierung Maßstäbe.

Die BMW Group hat ihre Produktionskapazitäten in China mit der Eröffnung des Werk Lydia in Shenyang, China erweitert. Mit seinen wegweisenden Digitalisierungsanwendungen beschreitet das Werk neue Wege und bestärkt damit den Führungsanspruch der BMW Group im globalen Automobilbau.

Mit einer Gesamtinvestition von 15 Milliarden RMB ist das Werk Lydia das größte Einzelprojekt in der Geschichte der BMW Group in China. Es befindet sich im Bezirk Tiexi in Shenyang und verfügt über alle vier wichtigen Produktionsprozesse: Presswerk, Karosseriebau, Lack und Montage.

Die jährliche Produktionskapazität im Joint Venture wird damit auf 830.000 Einheiten erhöht. Um der wachsenden Kundennachfrage nach E-Mobilität gerecht zu werden, ist das Werk Lydia voll flexibel und kann bis zu 100 Prozent vollelektrische Fahrzeuge produzieren. Die Produktion des neuen BMW i3 – der ersten vollelektrischen mittelgroßen Sportlimousine von BMW für den chinesischen Markt – lief im Mai im Werk Lydia an.

„Industrial Metaverse“ wird zum Leben erweckt

Der BMW iFACTORY Strategie folgend ist der neue Standort gerade im digitalen Bereich wegweisend. Mit der leistungsstarken

3D-Kreativ-Plattform Epic Games Unreal Engine als Backbone war Lydia das erste Werk der BMW Group, das von Anfang an vollständig in einer virtuellen Umgebung geplant und simuliert wurde, wobei jedes Detail des gesamten Produktionsprozesses virtuell entworfen wurde. Auf diese Weise kann es als Metaverse-Werk betrachtet werden.

Die Integration der virtuellen mit der realen Welt verkürzt die Planungszeit, ermöglichte eine überregionale und zeitenzonenübergreifende Zusammenarbeit und überwand die negativen Auswirkungen der Pandemie, was allein die Bauzeit der Anlage um sechs Monate verkürzte. Das Werk Lydia ist datengetrieben: Cloud-basierte digitale Plattformen und das industrielle Internet der Dinge verbinden Produkte, Prozesse, Produktionsanlage und Menschen durch transparente, immer verfügbare und integrierte Daten miteinander. Dieser umfassende Einsatz von Data Science verbessert die Qualitätskontrolle, steigert die Effizienz und ermöglicht eine vorausschauende Wartung. Durch den weit verbreiteten Einsatz von künstlicher Intelligenz, Datenanalyse und Algorithmen wird die Entscheidungsfindung von „erfahrungsgetrieben“ zu „datengetrieben“ verlagert. Derzeit werden in den Werken in Shenyang rund 100 Anwendungen für künstliche Intelligenz eingesetzt.

Eine leistungsstarke Netzwerkumgebung und Datenverarbeitungsfunktionen sind dafür unerlässlich. Beispielsweise erzeugen die 1.600 Multifunktionskameras, die im Bereich der Qualitätsabsicherung eingesetzt werden, jedes Jahr mehr als 10 Petabyte an Daten. Die gesamte Anlage ist mit einem Giga-



Die BMW iFACTORY macht uns zu einem Vorreiter für die Automobilindustrie. Das Werk Lydia ist digital geboren und vollständig auf E-Mobilität ausgerichtet. Die Flexibilität unserer Produktion auf die Anforderungen unserer Kunden zu reagieren setzt Maßstäbe im Wettbewerb. Das Werk Lydia ist ein gutes Beispiel dafür. Wir sind dort in der Lage, bis zu 100% Elektrofahrzeuge herzustellen. Zusammen mit den benachbarten Werken in Tiexi und Dadong wird Lydia eine wichtige Rolle bei der Beschleunigung der Produktion von elektrifizierten BMW in China spielen.

Milan Nedeljković, Vorstand der BMW AG für Produktion

bit-5G-Netzwerk abgedeckt, um die Bandbreitenanforderungen für Technologien wie Augmented Reality (AR) und Echtzeit-Videoübertragung zu erfüllen. Für die Bewältigung der riesigen Datenmenge hat BMW Brilliance auch ein neues Rechenzentrum für das Werk Lydia gebaut, das mehr als 1.200 Server enthält.

Nachhaltige Automobilproduktion

Die BMW Group hat sich zum Ziel gesetzt, die CO₂-Emissionen über den gesamten Lebenszyklus pro Fahrzeug bis 2030 im Vergleich zu 2019 um 40 Prozent zu reduzieren, was eine 80-prozentige CO₂-Reduzierung auf Produktionsebene beinhaltet. Daher spiegelt sich das Konzept der Nachhaltigkeit auch im Werk Lydia wider. Die neue Produktionsstätte verwendet hochwertige Baumaterialien, einschließlich fortschrittlicher Isolierung, um die Räume im Winter warm und im Sommer kühl zu halten und gleichzeitig den Energieverbrauch zu senken. Das Werk ist mit modernsten Produktionsanlagen ausgestattet, wie z. B. elektrisch angetriebene Schweißzangen und Öfen im Karosseriebau, die erneuerbare Stromversorgung nutzen, um Emissionen zu reduzieren.

Das neue Werk verfügt außerdem über ein spezielles Intelligent Operation Center mit einem intelligenten Energiemanagementsystem, das den Energie- und Ressourcenverbrauch in Echtzeit überwacht und mithilfe künstlicher Intelligenz eingehend analysiert. Dadurch wird der Energieverbrauch optimiert und langfristig gesenkt. Derzeit verwendet der gesamte BBA Werkverbund in Shenyang zu 100% regenerativ erzeugten Strom. Mit

über 290.000 Quadratmetern Sonnenkollektoren steht BBA damit an erster Stelle in der Provinz Liaoning. Diese Photovoltaik-Anlagen können 44.000 MWh Strom pro Jahr erzeugen - genug, um 9.000 Haushalte für ein ganzes Jahr mit Strom zu versorgen. Die Erweiterung der Solaranlagen wird in den kommenden Jahren mit einer im Bau befindlichen Fläche von 120.000 m² im Werk Lydia fortgesetzt. Das neue Fahrzeugwerk in Shenyang legt auch Wert auf Biodiversität. Die Grünflächen bestehen aus Gärten, künstlichen Seen, einer Vielzahl von Pflanzen und 11.000 Bäumen, einer nachhaltigen Landschaftsgestaltung und einem Schwammsystem, das Regenwasser sammelt, um Pflanzen zu ernähren und das Grundwasser wieder aufzufüllen.

Hohe Flexibilität, ausgerichtet auf E-Mobilität

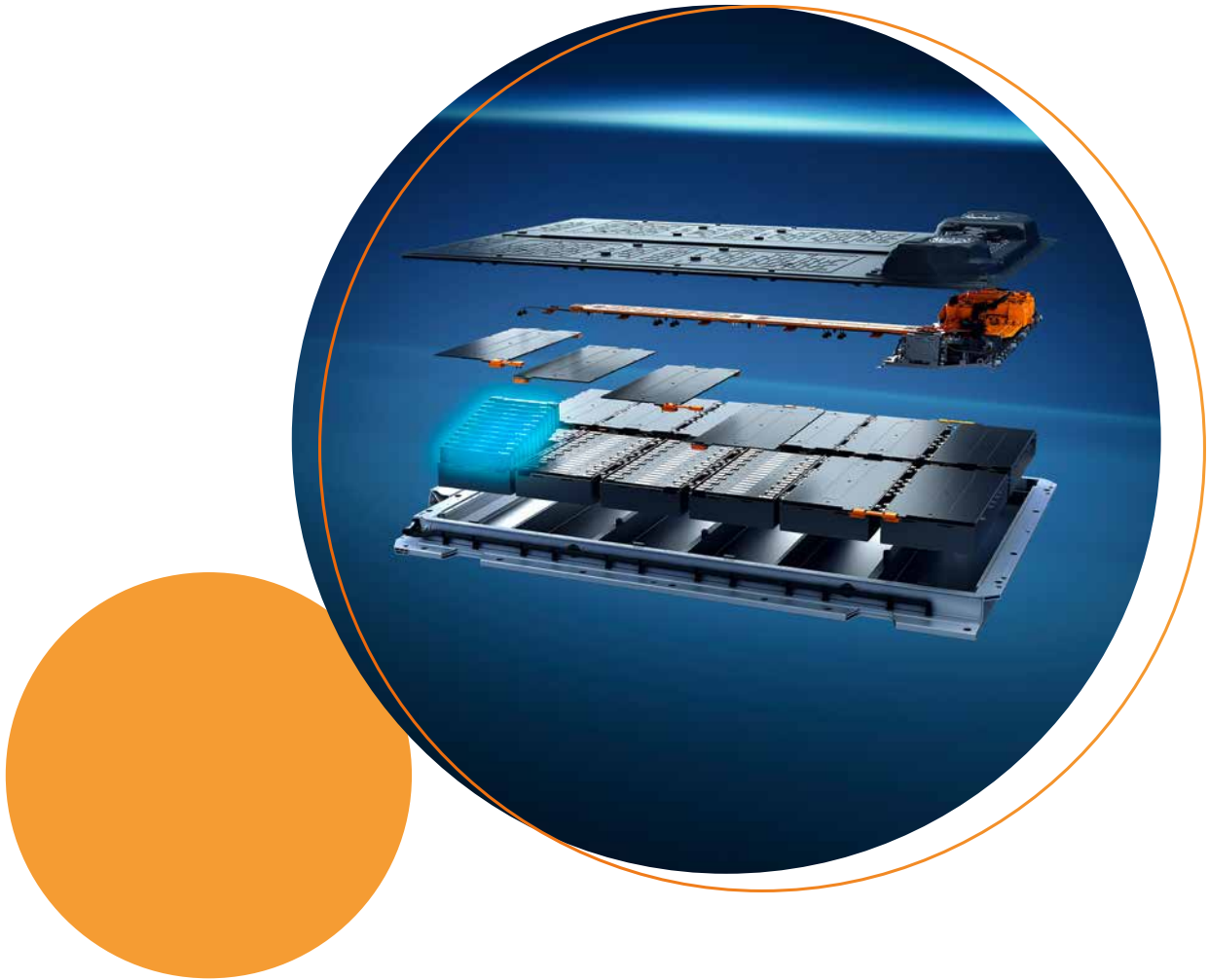
Flexibilität ist eine der größten Stärken der BMW Group in der Fertigung, insbesondere die Fähigkeit, Ressourcen adäquat einzusetzen und die Produktion kurzfristig an die Nachfrage anzupassen. Das Werk Lydia ist auf Elektromobilität ausgerichtet, kann aber auch andere Modelle flexibel und effizient produzieren. Bis Ende 2025 will die BMW Group weltweit mehr als zwei Millionen reine Elektrofahrzeuge ausgeliefert haben, wobei jedes vierte in China verkaufte Neufahrzeug ein reines Elektromodell sein soll. Bis dahin wird auch die „Neue Klasse“ von BMW auf den Markt gebracht, die den nächsten Technologiesprung in der Fahrzeugentwicklung darstellt. Das neue Werk Lydia und seine Nachbarwerke in Tiexi und Dadong werden eine wichtige Rolle bei der Beschleunigung der Produktion elektrifizierter BMW Automobile in China.

Text/Bilder: BMW AG



Die Ausweitung unserer Produktionspräsenz in China zeigt, dass wir uns auf weiteres Wachstum auf dem weltweit größten Elektroautomarkt vorbereiten und von den langfristigen Perspektiven Chinas überzeugt sind. Wir verstärken unser Engagement für Elektromobilität. Bis 2025 soll mehr als ein Viertel unseres Absatzes in China vollständig elektrisch sein. Mit der erweiterten Produktionsbasis von BMW in Shenyang sind wir nun vollständig darauf vorbereitet, die wachsende Marktnachfrage nach E Mobilität in China zu bedienen.

Jochen Goller, Präsident und CEO der BMW Group Region China



Mercedes und CATL: Globale Partnerschaft bei Batteriezellen

Mercedes-Benz baut die seine Batteriezellen-Partnerschaft mit CATL aus und treibt so den Hochlauf der Elektromobilität in Europa voran.

Mercedes-Benz geht mit der Entwicklung und Produktion von Hochleistungs-Batteriezellen und -modulen der nächsten Generation einen weiteren Schritt in Richtung vollelektrische Zukunft: Das neue CATL-Werk im ungarischen Debrecen wird Batteriezellen für europäische Produktionsstandorte in Deutschland und Ungarn liefern.

Mit dem neuem Werk von Contemporary Amperex Technology Co., Limited (CATL) in Ungarn erreicht Mercedes-Benz den nächsten Meilenstein bei der Industrialisierung seiner Batteriezellproduktion. Das neue Werk ist wichtiger Teil des Plans, weltweit insgesamt acht Zellfabriken bis Ende des Jahrzehnts

mit einer Produktionskapazität von insgesamt mehr als 200 Gigawattstunden zu errichten.

Mercedes-Benz wird mit dem größten initialen Bestellvolumen als erster Partner mit Batteriezellen aus dem ungarischen Werk beliefert. Die neue Zellproduktionsstätte markiert den nächsten Meilenstein in der im August 2020 angekündigten Partnerschaft zwischen Mercedes-Benz und CATL. Dabei bestärkt das Europäische Werk zudem die Mercedes-Benz „Local-for-Local“-Einkaufsstrategie und wird Teil der bis zum Ende des Jahrzehnts gemeinsam mit seinen Partnern geplanten acht Zellfabriken mit mehr als 200 Gigawattstunden Batteriekapazität weltweit. CATL wird aus seinem neuen Werk in Debrecen Batteriezellen für die nächste Modellgeneration von Mercedes-Benz liefern. Mit den fortschrittlichen und CO₂-neutral produzierten Batteriezellen, -modulen und -systemen von CATL setzt Mercedes mit

dem Stern konsequent seine „Electric Only“-Strategie um. Im Jahr 2021 wurde die CO₂-neutrale Batteriezellenfertigung für die neuesten Mercedes-Benz Modelle von den Drittfirmen DEKRA und SGS auditert und zertifiziert – eine Blaupause für künftige Fahrzeuggenerationen und die CO₂-neutrale Zellfertigung im ungarischen CATL-Werk.

Globales Batterienetzwerk

Im Juli 2021 kündigte Mercedes-Benz an, bis zum Ende des Jahrzehnts vollelektrisch zu sein – wo immer es die Marktbedingungen zulassen. Um sein Ziel zu erreichen, benötigt das Unternehmen bis zum Ende des Jahrzehnts eine Gesamtkapazität von mehr als 200 Gigawattstunden und plant, zusammen mit Partnern weltweit acht Zellfabriken zu bauen, vier davon in Europa. Mercedes-Benz arbeitet mit einer Reihe von Spitzenunternehmen zusammen, um sicherzustellen, dass der Hochlauf der Elektrofahrzeugproduktion weiter auf Kurs bleibt.

Batteriezellen sind das Herzstück hochkomplexer Batteriesysteme. Ihre Chemie trägt wesentlich zur Leistung, Reichweite und Lebensdauer von Elektrofahrzeugen bei. Durch die strategische Partnerschaft mit CATL wird Mercedes-Benz die Entwicklung aktueller und zukünftiger Lithium-Ionen-Batterien vorantreiben. Mercedes-Benz setzt auf ein modulares, hochstandardisiertes Batteriekita, das die Integration von Batteriezellen und Modulen unterschiedlicher Entwicklungspartner durch einheitlich ausgelegte Komponenten und Schnittstellen ermöglicht. CATL wird diese Batteriezellen für die EV-Produktion an die europäischen Produktionsstandorte von Mercedes-Benz in Deutschland und Ungarn liefern.

Mit Ambition 2039 verfolgt Mercedes-Benz das Ziel der CO₂-Neutralität entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Ziel des Unternehmens ist es, die CO₂-Emissionen pro Pkw über den gesamten Lebenszyklus bis zum Ende dieses Jahrzehnts gegenüber 2020 mindestens zu halbieren.

Strom aus erneuerbaren Energien für die Produktion

Die CO₂-neutrale Produktion von Batteriezellen ist ein wichtiger Bestandteil und eine konkrete Anforderung an alle Partner. CATL wird daher vor allem Strom aus erneuerbaren Energien für die Produktion leistungsfähiger Batterietechnologien nutzen.



Weitere wichtige Nachhaltigkeitsaspekte sind der verantwortungsvolle Rohstoffbezug sowie der schonende Umgang mit Ressourcen: Für die Batteriezellen werden ausschließlich Rohstoffe aus auditiertem Abbau genutzt. Zudem reduzieren die Partner kritische Materialien mit dem Einsatz neuer Technologien. CATL ist ein global führender Anbieter von innovativen Lösungen und Dienstleistungen im Bereich erneuerbarer Energien. Das fünfte Mal in Folge belegt CATL in Bezug auf das EV-Batterievolumen weltweit den ersten Platz und führt den globalen Markt bei der Produktion von Batteriespeichern an. Ziel des Unternehmens ist es, fossile Brennstoffe in stationären und mobilen Energiesystemen durch hocheffiziente elektrische Energiesysteme zu ersetzen, die durch fortschrittliche Batterien und erneuerbare Energien erzeugt werden.

Text/Bilder: Mercedes-Benz Group AG



Dieses neue, hochmoderne europäische CATL-Werk ist ein weiterer Meilenstein für den Hochlauf unserer EV-Produktion, den wir gemeinsam mit unseren Partnern umsetzen. Auf dem Weg in eine emissionsfreie und vollelektrische Zukunft brauchen wir auch das volle Engagement unserer Zulieferer. Mit CATL haben wir einen Technologieführer als Partner, der uns als erster und größter Abnehmer der initialen Kapazität des neuen Werks erstklassige CO₂-neutrale Batteriezellen für unsere Elektrofahrzeuge der nächsten Generation in Europa liefert und damit unserem Local-for-Local-Ansatz in der Beschaffung folgt. Wir sind stolz darauf, dass unsere Ambition 2039 durch CATLs Einsatz für eine CO₂-neutrale Produktion unterstützt wird.

Markus Schäfer, Vorstandsmitglied der Mercedes-Benz Group AG, Chief Technology Officer

Mercedes-Lkw jetzt “Made in China”

Beijing Foton Daimler Automotive zeigt die ersten lokal produzierten Lastwagen

Die ersten lokal produzierten Mercedes-Benz-Lkw hat Beijing Foton Daimler Automotive (BFDA), das Joint Venture der Daimler Truck Holding AG (Daimler Truck“) und Foton Motor, gefeiert. Die Fahrzeuge wurden bei einer Einweihungszeremonie am neuen Produktionsstandort in Huairou, Beijing, vorgestellt.

Mit dem planmäßigen Start der Serienproduktion schlägt Daimler Truck laut eigener Mitteilung ein neues Kapitel in China auf. Zehn Jahre nach der Aufnahme des Geschäftsbetriebs in China baue BFDA seine Präsenz aus und nutze das Potenzial. Das neue Werk umfasst eine Fläche von mehr als 400.000 m².

Karl Deppen, Mitglied des Vorstands der Daimler Truck Holding AG und Head of Daimler Truck Asia, sagt: “China ist der größte Markt für schwere Lkw der Welt und bietet ein erhebliches Wachstumspotenzial. Mit der Technologie von Daimler Truck, die sich auf unsere globale Plattformstrategie stützt, wollen wir die Erwartungen unserer Kunden im Marktsegment der schweren Lkw in China übertreffen.”

Das Produktionsportfolio von BFDA im neuen Werk in Huairou umfasst zwei Produktlinien von Sattelzugmaschinen des Modells Mercedes-Benz Actros, die beide auf der globalen Plattform für schwere Lkw von Daimler Truck entwickelt wurden. Das lokalisierte Modell ist mit dem OM471-Motor der dritten Generation ausgestattet. Das Modell Mercedes-Benz Actros C ist geeignet für Kunden mit flexiblen Logistikanforderungen. Beide lokalisierten Produktlinien sind nach den Standards von Mercedes-Benz Trucks entwickelt worden, um die Bedürfnisse der Kunden in China zu erfüllen.

Dr. Holger Scherr, Präsident und CEO von Beijing Foton Daimler Automotive Co. Ltd, sagt: „Um die wachsenden Markterwartungen in China zu erfüllen, müssen wir verstehen und berücksichtigen, wie unsere Produkte und Dienstleistungen unseren Kunden zum Erfolg verhelfen. Für uns ist der Lkw keine Summe von Merkmalen, sondern ein umfassendes Produkt, das die Anforderungen an Leistung, Zuverlässigkeit und Funktionalität erfüllt und dem Fahrer ein attraktiveres Arbeitsumfeld bietet, das ihn weniger ermüdet. Wir sind zuversichtlich, dass die



lokalisierten Mercedes-Benz Actros und Mercedes-Benz Actros C den Kunden und Fahrern einen erheblichen Wert und Nutzen bringen und damit einen weiteren Beitrag zum kundenorientierten Markenversprechen von Mercedes-Benz Trucks in China leisten werden.“



China ist der größte Markt für schwere Lkw der Welt und bietet ein erhebliches Wachstumspotenzial.

Karl Deppen, Mitglied des Vorstands der Daimler Truck Holding AG und Head of Daimler Truck Asia

Neben den lokal produzierten Sattelzugmaschinen Actros und Actros C setzt Daimler Truck den Import von Mercedes-Benz Lkw nach China fort und konzentriert sich dabei auf das Fahrgestellgeschäft für Spezialanwendungen wie Feuerwehr, Betonpumpen und sogar Wohnmobile. Die lokal produzierten Mercedes-Benz-Lkw werden voraussichtlich im November 2022 an Kunden in China ausgeliefert.

Text/Bilder: Daimler Trucks

Volkswagen will KI aus China, für China

Joint Venture mit Horizon Robotics soll Fahrerassistenzsysteme und autonomes Fahren voranbringen



Die Software-Tochter von Volkswagen, Cariad, gründet ein Joint-Venture mit Horizon Robotics, einem der führenden Anbieter von Computing-Plattformen für smarte Fahrzeuge. Ziel ist es, die regionale Entwicklung von Fahrerassistenzsystemen (ADAS) und autonomen Fahrsystemen (AD) für den chinesischen Markt zu beschleunigen.

Mit der Entwicklung „in China, für China“ will der Volkswagen-Konzern laut eigener Mitteilung das Innovationstempo erhöhen, die technologische Lokalisierung fördern und seinen Kundenfokus in diesem Markt stärken. An dem geplanten Joint Venture soll Cariad einen Anteil von 60 Prozent halten. Volkswagen will rund 2,4 Mrd. Euro in die Kooperation investieren.

Die Unternehmen wollen ADAS/AD-Systeme für den chinesischen Markt entwickeln, um die Integration zahlreicher Funktionen auf einem Chip voranzutreiben. Das soll die Systemstabilität erhöhen, Kosten sparen und den Energieverbrauch senken.

„Die Partnerschaft mit Horizon Robotics ist ein wichtiger Baustein der strategischen Neuausrichtung und weiteren Stärkung der Geschäftsaktivitäten in unserem weltweit wichtigsten Markt. Durch eine lokalisierte Technologieentwicklung erhält die Region mehr Eigenständigkeit, um ihre führende Position in diesem dynamischen Automobilmarkt weiter zu stärken. Die Zusammenarbeit mit Horizon Robotics wird es Volkswagen ermöglichen, die Entwicklung automatisierter Fahrsysteme als Bestandteil unserer New-Auto-Strategie zu beschleunigen und die Neuausrichtung unseres China-Geschäfts voranzutreiben“, sagt Ralf Brandstätter, Vorstandsmitglied der Volkswagen AG für China.

„Durch das Joint Venture mit Horizon Robotics in China und weitere Investitionen in Technologie für autonomes Fahren untermauern wir unsere Position bei der Weiterentwicklung und Modernisierung von Chinas Automobilbranche“, ergänzt Cariad-CEO Dirk Hilgenberg.

„Horizon Robotics hat sich zum Ziel gesetzt, smarte Fahrzeuge durch integrierte Computing-Plattformen so weiterzuentwickeln, dass sie das Leben der Menschen sicherer und angenehmer

machen“, erläutert Dr. Kai Yu, Gründer und CEO von Horizon Robotics. „Als ein führendes Unternehmen für autonomes Fahren in China bringen wir unser Know-how in die Partnerschaft mit Cariad ein.“

Smartes, intelligentes Fahren, das durch ADAS/AD-Systeme ermöglicht wird, sieht Volkswagen als Schlüsseltechnologie für die Mobilität der Zukunft und einen Marktbereich mit hohem Wachstumspotenzial. Dabei spiele das Entwicklungstempo eine entscheidende Rolle. CARIAD und Horizon Robotics wollen die Entwicklung und Kommerzialisierung von maschinellem Lernen im Automobilsektor in China forcieren, um automatisiertes Fahren für chinesische Kunden schneller Realität werden zu lassen.

Text/Bilder: Volkswagen AG



Durch das Joint Venture mit Horizon Robotics untermauern wir unsere Position bei der Weiterentwicklung und Modernisierung von Chinas Automobilbranche.

Dirk Hilgenberg, Cariad-CEO



Hui Zhang,
Group Vice
President von NIO
über die Pläne
des Herstellers in
Europa

„Unsere Kunden in Europa sind offen für Innovationen“

Warum hat sich NIO schon ein Jahr nach seiner Gründung für Deutschland als ersten Auslandsstandort entschieden?

Es gab mehrere Überlegungen. Erstens ist Deutschland ein bedeutendes Automobilland und verfügt über eine Vielzahl qualifizierter Fachkräfte; zweitens gehört München bei der Lebensqualität zu den fünf besten Städten der Welt. Das war für uns als junges chinesisches Unternehmen damals ein wichtiger Anreiz. Drittens geht es sich um Lieferketten. Neben der Aufgabe eines Designzentrums haben wir noch die Funktion, gemeinsam mit unseren Lieferanten neue Produkte zu entwickeln und Projekte zu managen. Wir haben zahlreiche Partner in Süddeutschland. Das gesamte Unternehmen ist mit dieser Entscheidung, sich in München anzusiedeln, sehr zufrieden. Als ich 2016 zum ersten Mal nach Deutschland kam, hatten wir hier nur ein Dutzend Mitarbeiter; jetzt sind wir auf mehr als 100 angewachsen und unsere Investitionen haben sich vervielfacht.

Warum aber wurde Norwegen als erster Absatzmarkt ausgewählt?

Norwegen für Chinesen ist an sich nicht sehr groß. Aber wir haben wir überlegt, ob wir überhaupt in Europa einsteigen wollen. Wir sind der Meinung, dass Europa der drittgrößte Automarkt der Welt ist und sogar der zweitgrößte, was den Absatz von Premium-Automarken angeht. Wo sollten wir also in Europa beginnen, in Deutschland, wo wir seit einigen Jahren tätig sind, oder in Norwegen? Für Norwegen sprach, dass es zu diesem Zeitpunkt bereits die höchste Marktdurchdringung von Elektroautos bzw. umweltfreundlichen Autos in der Welt hat – mit über 90 Prozent bis Ende 2021, was kein anderes Land erreicht hat. Zweitens ist NIO als Premium-Automarke positioniert. Norwegen ist mit einem Pro-Kopf-Einkommen, das nach Angaben der OECD etwa doppelt so hoch ist wie das in Deutschland, durchaus in der Lage, Premium-Produkte nachzufragen. Drittens

unterstützt die norwegische Regierung die Elektromobilität sehr stark und bietet ständig Anreize für den Kauf, die Nutzung sowie das Laden der Fahrzeuge. Viertens hat Norwegen auch eines der besten Ladenetze in Europa.

NIOs Power-Swap-Technologie hat die Reichweite und Akzeptanz von Elektrofahrzeugen stark verbessert. Was sind Ihre Pläne für Europa?

Eines der wichtigsten Alleinstellungsmerkmale von NIO ist die Power-Swap-Station, die nicht nur eine technologische Innovation, sondern auch ein innovatives Geschäftsmodell in Kombination mit NIOs BaaS (Battery as a Service) darstellt.

Die Akzeptanz für unser Modell "Battery as a Service" ist in Europa überraschenderweise sehr hoch, teilweise sogar höher als in China

Bis heute hat NIO mehr als 900 Power-Swap-Stationen in China in Betrieb und hat seine erste Wechselstation in Norwegen gebaut. Was wir in Norwegen zeigen wollten, ist das NIO-Servicesystem, das sich in China durchgesetzt hat und in Zukunft auch in Europa eingeführt werden wird. Es ist natürlich auch vorstellbar, in Deutschland Power-Swap-Stationen zu bauen. Nach unseren Erfahrungen in Norwegen besteht die Herausforderung in erster Linie in den vielen Verfahren, die für die Einrichtung der Power-Swap-Stationen erforderlich sind, da es in Europa noch nicht eine so große Anzahl von Wechselstationen gibt. Wir müssen also zunächst die notwendige Kommunikation mit den zuständigen Behörden führen, wie dem Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) oder der Kfz-Zulassungsbehörde. Wir müssen vorstellen, was eine Power-Swap-Station ist, was sie kann, welche Vorteile sie den Kunden bringt und welche Auswirkungen sie haben kann. Zweitens sind für den Bau einer Power-Swap-Station auch verschiedene Genehmigungen notwendig.

Wir brauchen nicht nur eine Genehmigung auf Bundesebene, sondern auch auf kommunaler Ebene, denn es geht um Baugenehmigungen, Lärmschutz, Brandschutz, Umweltschutz und viele andere Fragen. Drittens soll die neue Technologie der Swap-Station in der Gesellschaft Akzeptanz finden. Wir hoffen, dies durch den Bau der ersten Stationen schrittweise zu erreichen. Schließlich ist es schwierig, geeignete Orte für den Bau der Power-Swap-Situationen zu finden. Wir versuchen jetzt aktiv, durch alle unsere Kanäle Partner zu finden.

Kann NIO auf dem europäischen Markt mit seiner ganz anderen Besonderheiten den Erfolg China fortsetzen?

Es ist noch zu früh, um darüber zu sprechen, welches Geschäftsmodell wir in Deutschland anwenden werden, aber ich kann Ihnen von einem Beispiel Ende September letzten Jahres in Norwegen berichten. Vom E-Auto über die Power-Swap-Station bis hin zum NIO-Zentrum haben wir dort ein komplettes NIO-Service-System eingerichtet und bisher sehr positive Rückmeldungen erhalten. Unser NIO-Zentrum ist nicht nur ein Showroom, sondern eine Community von Nutzern. In Oslo, das keine sehr große Stadt ist, haben wir es geschafft, an einem Wochenende mehr als 8.000 Besucher zu empfangen. Wir freuen uns schon auf proportional mehr Besucher in Deutschland.

Für die Akzeptanz des NIO-Geschäftsmodells bei europäischen Kunden ist es unser BaaS-Modell (Battery as a Service) sehr wichtig. Dieser Service bedeutet, dass die Kunden beim Kauf eines Autos keine Batterie kaufen müssen, sondern sie gegen eine monatliche Gebühr mieten können. Überraschenderweise ist die Akzeptanz des BaaS-Modells in Norwegen sehr hoch, teilweise sogar höher als in China. Dies zeigt, wie offen die Kunden in Europa für Neues sind. Ich bin daher sicher, dass sich unsere Produkte und Dienstleistungsmodelle wie das NIO-Zentrum und die Power-Swap-Stationen in Europa einen breiten Markt finden werden.

Welchen Rat hat NIO als Vorreiter im Auslandsgeschäft für andere chinesische Unternehmen, die Auslandsgeschäfte planen?

Erstens muss eine vollständige Strategie auf Konzernebene entwickelt werden: Warum wollen Sie im Ausland Geschäfte machen? Was wollen Sie erreichen? Was ist Ihre Blaupause? Diese Struktur muss gut konzipiert sein. Der zweite Punkt ist, dass man nach der Festlegung der Strategie der Markterschließung geduldig sein muss. Denn wenn chinesische Unternehmen in die Auslandsmärkte eintreten, müssen wir große Anstrengungen unternehmen, um das Markenimage vor Ort zu etablieren. Der dritte Punkt ist der sorgfältige Aufbau eines kompetenten Teams aus internationalen und lokalen Mitarbeitern, was für die taktische Umsetzung wichtig ist. Die Lokalisierung kann nur dann besser gelingen, wenn wir ein Team mit echtem lokalem Wissen zusammenstellen.

Was sind kurzfristig, mittel- und langfristig die Ziele von NIO in Europa?

Unser Unternehmen wurde mit dem langfristigen Ziel gegründet, die höchste Kundenzufriedenheit zu erreichen, egal ob in der Automobil-, Konsumgüter- oder in anderen Industrien. Das ist der Zweck unserer Existenz.

Was die mittel- und langfristigen Pläne in Europa betrifft, so wollen wir erstens stufenweise in den europäischen Markt eintreten. Zweitens hoffen wir, dass wir auf der Grundlage unserer technischen Stärke bei der Produktqualität, bei der vernetzten Intelligenz und im autonomen Fahren ein klares Markenzeichen aufbauen können. Drittens müssen wir das Vertriebs- und Servicenetz von NIO aufbauen, was vor allem in Europa nicht in kurzer Zeit zu schaffen ist. Längerfristig glauben wir, dass NIO ein wichtiger globaler Branchenplayer bei intelligenten Elektroautos werden wird. Das ist es, was wir von uns selbst verlangen und was wir für das gesamte Team anstreben.





Dr. Yuanli Wang,
vormals President of
Nobo Automotive Systems,
derzeit Chief Technology Of-
ficer of Nobo, über die Rolle
von Internationalisierung
und Digitalisierung für sein
Unternehmen

„Wir sehen uns als multikulturelles Unternehmen“

Wie will Nobo als Hersteller traditioneller Innenausstattungen den Markt in Deutschland erschließen?

Nobo ist seit 26 Jahren in der Automobilbranche tätig und seit 2018 ein unabhängiges Unternehmen. Nobo konzentriert sich zwar stets auf die Produktion der Innen- und Außengestaltungen, Sitze und Gummiprodukte, die eher traditionell sind, aber im Rahmen der aktuellen „New Four Modernizations“ in der Automobilindustrie ist Nobo auch dem Trend gefolgt und hat eine Entwicklungsstrategie mit dem Namen „Two-wheel Drive“ entwickelt, d.h. Internationalisierung und Intelligente Produktion.

Was die Internationalisierung betrifft, so haben wir nicht nur eigene Fabriken in China und Thailand errichtet, sondern sind auch durch Übernahmen in den deutschen Markt eingetreten. Anschließend werden wir in Europa investieren, um unsere Präsenz auszubauen. Intelligente Produktion bezieht sich hauptsächlich auf Management und Produkte, was ein neuer Weg ist. Wir haben nicht unbedingt einen Vorteil, wenn wir uns auf den Wettbewerb in traditionellen Branchen beschränken, aber wir haben eine vielversprechende Zukunft, wenn wir die traditionellen Industrien mit der Digitalisierung kombinieren.

Wie hat die Pandemie das Geschäft von Nobo als Zulieferer von BMW und anderen Premium-Automobilmarken beeinflusst?

In den letzten drei Jahren haben wir zahlreiche Schwierigkeiten überwunden. Zuerst waren es die Auswirkungen der Pandemie, dann die Chip-Krise und jetzt die internationalen Lieferkettenstörungen. Dennoch hat sich der Absatz auf dem chinesischen Markt verbessert, wobei der Absatz an Premium-Marken stark gestiegen ist und die GWM-Gruppe aktiv an der Aufwertung der Marken gearbeitet hat, was für Nobo eine gute Nachricht ist.

Was unser Geschäft mit BMW und Daimler angeht, so konnte Nobo einerseits seine Produkte zusammen mit den Premium-Marken optimieren, und andererseits haben wir viel über die fortschrittliche Managementkultur der führenden OEMs gelernt. Unsere Standards für Produkte, Kontrolle, Design, Unternehmensführung usw. wurden alle optimiert, um den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden, was für uns einen großen Mehrwert bedeutet. Natürlich haben wir auch den Druck gespürt, einen Mehrwert zu schaffen, weil die OEMs sehr hohe Ansprüche an das Produktionsmanagement stellen, was großen Aufwand bedeutet. Unabhängig davon, wie groß oder klein das Produkt ist, ist ein eigenes Team erforderlich, das nicht mit anderen Teams geteilt werden kann, und wir investieren darüber hinaus erheblich in Ausrüstung und Technologie.

Warum und wie hat Nobo mitten in der Pandemie im September 2020 den deutschen Automobilzulieferer Motus übernehmen können?

Als die Pandemie noch sehr schlimm war, konnten wir nicht einmal vor Ort das Unternehmen besuchen, um detaillierte Informationen zu gewinnen, sondern dieser Schritt wurde online durchgeführt. Bisher haben nur sehr wenige Unternehmen die Übernahme eines Unternehmens im Internet auf diese Weise vollzogen. Das ist ein Schritt, der zu jener Zeit etwas gefährlich erschien, aber mit Nobos Strategie des „Two-wheel Drive“ im Einklang steht. Viele haben gedacht, dass wir unsere M&A-Maßnahmen vielleicht aussetzen sollten, aber wir waren der Meinung, dass die Internationalisierung im Hinblick auf die langfristige Entwicklung ein Muss ist, und da die Gelegenheit gekommen war, sollten wir sie nutzen.

Im September 2020 haben wir also Motus und im Juni 2021 auch eine Tochtergesellschaft von Adient übernommen. Das wichtigste Ergebnis dieser M&A war die Schaffung einer internationalen Plattform, denn Hauptkunden wie BMW, Audi und Volkswagen sind in der Regel der Ansicht, dass ein Unternehmen nur dann als international gelten kann, wenn es auch außerhalb Chinas produzieren kann, und auf diese Weise können sie uns neue Aufträge geben.

Wie schafft Nobo die Integration zweier unterschiedlicher Märkte und Kulturen? Wie sind Synergieeffekte möglich?

In den zwei Jahren seit der Übernahme haben wir festgestellt, dass die Managementphilosophie und die Kultur deutscher Unternehmen ganz anders sind. Für die Integration brauchen wir in erster Linie „ein Nobo, eine Stimme, ein Team“, und zwar das gesamte Managementsystem muss vereinheitlicht werden. Bei der Hardware ist unsere gesamte Cloud-basierte Internetplattform frei von Kommunikationsbarrieren; was die Software bzw. die Unternehmenskultur betrifft, so legen wir großen Wert auf „Aktivität, Einfachheit, Schnelligkeit und Kommunikation“, was heißt, dass eine schnelle Entwicklung sowie Reaktion erforderlich werden.

Durch den kontinuierlichen Umgang mit der deutschen Arbeitsweise können wir nun sagen, dass die übernommenen deutschen Unternehmen in unser gesamtes Managementsystem integriert wurden, und die gesamten zwei Jahre sind ein schrittweiser Prozess zur Erzielung von Synergien. Nach der Übernahme eines deutschen Unternehmens werden wir ihm helfen, weltweit Werkstoffe zu beschaffen und die Kosten für Design sowie Formen zu senken. Wenn es billiger ist, ein Projekt in China durchzuführen, dann machen wir es in China; wenn die Materialien in Deutschland von besserer Qualität sind, können sie auch für die Produktion in China beschafft werden. Einige chinesischen Kunden geben z.B. an, dass die Formen in einem bestimmten deutschen Unternehmen hergestellt werden müssen, und dann können die Formen nach der Produktion und Qualitätskontrolle nach China zurückgeschickt werden. Umgekehrt gilt das Gleiche. Wir haben viele Mechanismen zur kulturellen Integration und zur geschäftlichen Synergie geschaffen, dass das Unternehmen als Ganzes sehr reibungslos funktioniert.

Mechanismen zur kulturellen Integration und geschäftlichen Synergie lassen das Unternehmen als Ganzes reibungslos funktionieren

Sie haben in den 80er Jahren in Frankreich promoviert, haben mehr als dreißig Jahre Erfahrung. Was hat Ihrer Meinung die chinesischen Automobilindustrie seither erreicht?

Ich habe früher in Frankreich studiert und 1991 begonnen, bei PSA zu arbeiten. Nach meiner Rückkehr nach China habe ich 6 Jahre lang für Dongfeng-Citroen gearbeitet und bin jetzt seit 31 Jahren im Bereich Autoteile tätig. In der Tat muss man sagen, dass die chinesische Automobilindustrie vor etwa 10 Jahren bei der Entwicklung von Modellen, Komponenten usw. noch hinter den führenden globalen OEMs zurückgeblieben war. Aber in den letzten 10 Jahren haben chinesische Erstausrüster und Autoteilehersteller wohl ein Niveau erreicht, bei dem sie mit diesen großen Herstellern konkurrieren können.

Was beispielsweise die Innenraumausstattung der Autos betrifft, so bin ich persönlich der Meinung, dass das Innen- und Außendesign unabhängiger chinesischer Marken ausländische Marken in einigen Aspekten sogar übertrifft und man sagen kann, dass diese beiden in den Bereichen Farbe, Material, Form und Intelligenz schon Kopf an Kopf liegen. Was die Werkstoffe betrifft, so verwenden wir jetzt auch einige recycelbare, nachhaltige und biologisch abbaubare Materialien, damit die Autos immer leichter werden. Die Situation lässt sich nun mit „Aufholen und Überholen“ zusammenfassen. Ich hoffe, dass alle chinesischen Marken eines Tages auf die internationale Bühne kommen werden, und ich glaube auch, dass GWM bald eine Produktionsbasis in Europa haben und in der Lage sein wird, in Europa in größerem Umfang zu produzieren.

Welchen Rat würde Nobo den Unternehmen, die noch nicht in Europa angekommen sind, aus eigener Erfahrung geben?

In erster Linie müssen wir uns auf unseren eigenen Bereich konzentrieren und vor allem an der technischen Innovation festhalten. Wir haben z.B. viel Mühe in die diesjährige Produktpräsentation im BMW-Technologiezentrum gesteckt, denn nur durch technische Innovation können wir wirklich einen Mehrwert schaffen, und nur wenn wir unseren Kunden einen Mehrwert bieten können, können wir uns langfristig entwickeln. Wenn wir immer hinterherlaufen, wird es schwierig sein, Anerkennung zu finden. Die Technologien, die wir dieses Mal ausstellen, sind im Wesentlichen von unserem eigenen Team entwickelt worden, und einige von ihnen haben sogar die internationale Spitzenposition erreicht, was für BMW von großem Interesse ist.

Wenn wir immer hinterherlaufen, wird es schwierig sein, Anerkennung zu finden

Was den Aufbau eines internationalen Unternehmens betrifft, so haben wir in unserem Forschungs- und Entwicklungszentrum Experten aus Europa, Japan und Korea, und die meisten Mitarbeiter in unserem Münchner Entwicklungszentrum sind Deutsche. Daher sehen wir uns selbst als multikulturelles Unternehmen. Vor der Pandemie hatten wir mehr als 20 ausländische Experten in China. Um ein Unternehmen zu internationalisieren, ist es notwendig, nicht nur Fabriken im Ausland zu bauen, sondern auch die Unternehmenskultur und die Zusammensetzung des Teams zu internationalisieren.

Toni Cheng,
Vice President of Star
Charge Group, President of
S.C. Europe, über die
Positionierung seines
Unternehmens in der
Elektromobilität



„Wir setzen auf integrierte Ladelösungen und grünen Strom“

Wie positioniert sich StarCharge im Bereich der Ladesäulen beim Markteintritt in Europa?

StarCharge, die Wanbang Digital Energy Co., Ltd., konzentriert sich auf die Entwicklung und Herstellung von Ladegeräten für Elektrofahrzeuge und bietet seinen Kunden weltweit Geräte, Plattformen, Benutzer- sowie Datenservices an. Es ist derzeit das am höchsten bewertete asiatische Einhorn-Unternehmen im Bereich der digitalen Energie.

StarCharge nimmt auf nationaler Ebene an mehreren Projekten teil: Am Pilotprojekt „Große Anwendung des Energieinternets“ des Nationalen Energieministeriums, „Neue Anwendungsmodelle der Intelligenten Produktion 2025“ des Ministeriums für Industrie und Informationstechnik sowie dem „Sonderprojekt Elektroautos 2018“ des Ministeriums für Wissenschaft und Technologie. Zugleich ist StarCharge der Hauptgründer des Innovationszentrums für intelligente Anlagen der Elektromobilität und im Jahr 2021 eines der Vorzeigeunternehmen der Branche.

StarCharge ist ein strategischer Partner von weltweit 60 namhaften Automobilherstellern, ein multidisziplinärer Partner von Daimler, Porsche, BMW, Jaguar Land Rover, Volkswagen, Lotus, BYD, BAIC und vielen anderen international und national bekannten Automarken sowie der einzige Anbieter von Ladeeinrichtungen für einige Automarken. Das CAMS-Projekt, das 2018 im Bundeskanzleramt unterzeichnet wurde, ist ein Joint Venture zwischen StarCharge, der Volkswagen Group, der China FAW Group und der JAC Motor Group. Es zielt darauf ab, Ladedienstleistungen für die drei großen Automarken in China anzubieten, was auch das erste Joint Venture zwischen der Volkswagen Group und einem privaten Unternehmen in China darstellt.

Im Jahr 2020 baute StarCharge sein Geschäft in Europa, im asiatisch-pazifischen Raum sowie in Nord- und Südamerika aus. Der europäische Hauptsitz von StarCharge befindet sich in Rüsselsheim bei Frankfurt, Deutschland. Auf dem europäischen Markt sind wir als Anbieter von Lade- und Energiespeichergeräten, Softwareplattformen und Dienstleistungen positioniert. Der

europäische Markt umfasst bereits 17 Länder in West-, Nordost- und Südeuropa. Derzeit gilt StarCharge als die am schnellsten wachsende Marke für Ladestationen.

StarCharge ist einer der größten Ladesäulenbetreiber (CPO) in China und betreibt derzeit über 1,2 Millionen Ladestationen mit einer täglichen Ladekapazität von über 10 Millionen Kilowatt in 350 chinesischen Städten

Welche Hindernisse gibt es beim Markteintritt zu überwinden? Auf welche zukünftigen Trends und neuen Geschäftsmodelle setzt StarCharge?

Die derzeitige Geschäftspräsenz von StarCharge in Europa konzentriert sich auf die Bereitstellung von Geräten, Software und Dienstleistungen. Aufgrund unserer umfangreichen Erfahrung als Betreiber in China sind wir bereit und in der Lage, unsere europäischen Partner in der Ladeindustrie zu unterstützen, indem wir ihnen Marketing- und technische Beratung anbieten und unsere Betriebserfahrungen sowie neue Geschäftsmodelle weitergeben.

Aber wir sollten uns darüber im Klaren sein, dass die Entwicklung dieses Sektors sprunghaft voranschreiten wird. Vor dem Hintergrund des globalen Klimawandels haben verschiedene Länder Pläne zur Kohlenstoffneutralität formuliert. Weniger CO₂-Emissionen im Verkehr sind bereits ein wichtiger Teil der globalen Strategien, weshalb der Anteil von Elektroautos im Markt steigen wird. Damit wird die Nutzungseffizienz der Assets von Ladebetreibern erheblich erhöht, was die Grundlage für einen raschen Return on Investment und für weiteres Wachstum bildet. Gleichzeitig werden Elektrofahrzeuge als natürliche Stromspeicher mehr Anwendung finden. Als größter Betreiber von Ladestationen in China zielt StarCharge auch auf internationale Märkte wie Europa, indem es durch ein diversifiziertes Investitionskonzept ein auf grünem Strom basierendes Netz für die Energieversorgung des Verkehrs aufbaut.

Wie sieht StarCharge den deutschen „Masterplan Ladeinfrastruktur“, welche Kooperationsmodelle sind bei erneuerbaren Energien in Europa möglich?

Deutschland ist das Rückgrat des europäischen Lademarktes, und der Verbreitungsgrad von Elektrofahrzeugen nimmt hier Jahr für Jahr rapide zu, insbesondere im Jahr 2020, als der Verbreitungsgrad von Elektroautos in Europa zum ersten Mal den von China überstieg. Sichtbar ist hier eine Veränderung von einer politikorientierten zu einer marktorientierten Entwicklung, Energieknappheit aufgrund geopolitischer und anderer Gründe werden die Nutzung von Elektroautos weiter treiben. StarCharge wird erstens seine Produktlinie weiter verbessern und verschiedene Lösungen für unterschiedliche Situationen entwickeln. Wir sprechen gewöhnlich von einem „situationsabhängigen Produkt“, und die Ladesituation in Deutschland unterscheidet sich sehr von der in China. Das Laden zu Hause ist ganz verschieden vom zusätzlichen Laden am Zielort und auf den Autobahnen. Wir werden auf Deutschland zugeschnittene Produkte entwickeln.

Zweites Ziel ist die Stärkung der Produktqualität und der Dienstleistung. Wir sehen, dass der Bekanntheitsgrad von StarCharge noch erhöht werden muss. Neben der Gewinnung von Kunden durch die richtigen Produkte sind auch die Produktqualität und der Service die Gründe, warum die Kunden uns schätzen. Auf dieser Grundlage werden wir die Qualität weiter erhöhen und unser Servicenetz weiter verbessern.

Politische Maßnahmen werden den Ladesektor fördern. Wir sehen auch mehr Raum für Expansion in den starken Bereichen von StarCharge wie der Photovoltaik, der Energiespeicherung und beim Zwei-Wege-Laden V2X. Die rasante Entwicklung der Elektromobilität schafft einen größeren Markt für sehr ausgereifte integrierte Lösungen für das Laden und Entladen von leichten Speichern. Wir werden weiterhin mit unseren europäischen Geschäftspartnern, mit denen wir bereits eine weitreichende und umfassende Zusammenarbeit haben, in verschiedenen Formen der Kooperation in Bereichen wie Ladelay-out, Plattformkooperation und Energiespeicherung zusammenarbeiten.

StarCharge ist an der Erarbeitung nationaler Normen für Ladeschnittstellen beteiligt und Initiator der Nationalen Allianz zur Förderung der Ladeinfrastruktur. Kommt es mit Ihrer strategischen Kooperation mit dem deutschen Ladestrom-Gigant HUBJECT zu chinesischen Normen in Europa?

StarCharge hat an der Ausarbeitung aller inländischen Ladenormen und als chinesischer Vertreter auch am Entwurf internationaler IEC-Normen mitgewirkt. Wir sind außerdem eines der zwei führenden Unternehmen, die vom Nationalen Normungsausschuss für das Hochleistungs-Laden in China benannt wurden. HUBJECT Deutschland ist unser globaler strategischer Partner, mit dem wir für die drei wichtigsten globalen Ladestandards (CCS2, CCS1 und Chaoji) komplette Produktlösungen bereitstellen, die der europäischen CE-, US-amerikanischen UL- sowie asiatisch-pazifische TR25-Zertifizierung entsprechen. StarCharge hat außerdem mit dem TÜV Rheinland ein gemeinsames Prüf- und Zertifizierungszentrum gegründet, das das größte Labor der asiatischen digitalen Ladebranche ist.





Frank Klaas,
Vice President
Communications Geely
Europe über die Lotus-
Investition und die Pläne
von Geely



„Geely - ein starker Schutzschirm für erfolgreiche Marken“

Lotus und Geely - wie ist die internationale Strategie für diese beiden Brands unter einem Dach?

Geely ist eine eigenständige Marke, aber sie hat eine ganz besondere Rolle, und zwar als Schutzschirm vieler anderer erfolgreicher Marken. Dafür sind die Erfahrungen von Lotus ein gutes Beispiel. Im Laufe der Zeit ist Lotus eine exzellente Marke geworden, aber sie hat auch einige Male ihren Besitzer gewechselt und war in schwierigen Situationen. Doch nachdem Geely eine Mehrheitsbeteiligung an Lotus erworben hatte, wurde Produktentwicklung wiederbelebt, um der Marke eine neue Zukunft zu geben. Dies ist ein Grundsatz von Geely - ein starker Schutzschirm anderer erfolgreichen Marken zu sein. Lotus hat

einen guten Ruf sowie eine ausgeprägte Markenkultur, aber sie braucht auch Technologie. Deshalb haben wir die Lotus Tech Innovation Centre GmbH in Raunheim, in der Nähe des Frankfurter Flughafens, gegründet. Sie ist Teil der zukünftigen Entwicklung von Lotus und konzentriert sich auf Fahrzeuge mit vollelektrischem Lifestyle. Aber F&E findet nicht nur hier statt, sondern folgt einem globalen Modell, und zwar dem Brückenbau zwischen den Standorten in Raunheim, in Wuhan und in den britischen Städten Coventry und Hethel. Lotus legt großen Wert auf die Globalisierung des Unternehmens. Dabei spielt Deutschland eine sehr wichtige Rolle, da hier bei Geely mehr als 200 Experten und Ingenieure aus der ganzen Welt zusammenkommen, um fortschrittliche Technologien zu entwickeln.

In Deutschland bringt Geely mehr als 200 Experten und Ingenieure aus der ganzen Welt zusammen

Welche Rolle spielt autonomes Fahren für Geely?

Geely verfügt über eine Reihe erfolgreicher Marken in der ganzen Welt, von denen Volvo die größte ist, und jetzt besitzt Geely Marken wie Lotus, LEVC und Lynk & Co. Im Fall von Lotus ist es klar, dass sie aus dem Motorsport stammt und sich früher auf Sportwagen konzentriert. Wenn sie aber in Zukunft Erfolge erzielen will, muss sie sich auf reine Elektrofahrzeuge zu bewegen und das Unternehmen muss in der Lage sein, Produkte zu entwickeln, die den Bedürfnissen seiner Kunden entsprechen.

Lotus wird immer eine Marke sein, die für Autofahrer geboren wurde, aber in bestimmten Bereichen, z.B. wenn Sie in eine kleinere Lücke einparken müssen, können Sie in Zukunft darauf vertrauen, dass Ihr Auto in der Lage sein wird, dies selbst zu tun. Es ist klar, dass überall auf der Welt und auch hier in Raunheim Technologien entwickelt werden, die autonomes Fahren Wirklichkeit werden lassen. Wir werden dies auch bei anderen Marken von Geely sehen.

Was sind die Zukunftspläne von Geely für die Internationalisierung und für den EU-Markt?

Für Mitarbeiter aus der deutschen und internationalen Automobilindustrie ist es in der Tat spannend, Teil der Geely-Gruppe zu sein. Geely betritt den internationalen Markt mit Respekt, gewinnt Erkenntnisse über den Markt und entwickelt die Marke auf intelligente Weise. Im Laufe der Jahre ist Geely unter der Führung seines Chefs Li Shufu durch Akquisitionen und Investitionen gewachsen. Es ist, als ob man einen Diamanten poliert. So ist Lotus auch ein „Diamant“, der aber mit modernster Technik „geschliffen“ werden muss. Während Lotus z.B. früher für einen leistungsstarken kleinen Sportwagen stand, haben wir jetzt gerade einen sehr guten Elektro-SUV, den „Lotus Eletre“, auf den Markt gebracht, der sich an die globalen Kunden richtet und in China und Europa ein Erfolg sein wird.

Wenn man wie Geely mit Respekt in den Markt geht, öffnen sich Türen

Was sind für Sie bei der Erschließung neuer Märkte die größten Herausforderungen?

Frankfurt und seine Region sind sehr gut aufgestellt. Städte wie Raunheim, Kelsterbach und Rüsselsheim haben die Initiative zur Zusammenarbeit mit chinesischen Unternehmen ergriffen - voller Verständnis. Insbesondere die Stadt Raunheim hilft uns wirklich, alles in die Wege zu leiten und einige der Dinge zu vermeiden, die wir als deutsche Bürokratie bezeichnen. Ja, es gibt manchmal eine gewisse Bürokratie in Deutschland. Aber hier in Raunheim sind die Behördenmitarbeiter sehr hilfsbereit und sehr offen. Da wir hier zum Beispiel Elektroautos entwickeln, brauchen wir natürlich Ladesäulen. Und innerhalb kurzer Zeit hat uns die Stadtregierung geholfen, 38 Hochspannungsladesäulen zu bekommen, was sehr pragmatisch und effizient ist. Es ist eine Herausforderung, in Europa in einen neuen Markt ein-

zutreten, aber wenn man mit so viel Respekt kommt, wie Geely es getan hat, denke ich, dass die Tür offen ist.

Wie sehen die Zukunftsaussichten von Geely in Deutschland aus und was sind die Pläne für die nächste Entwicklungsphase?

Die derzeitige Situation in der Automobilindustrie ist aufgrund objektiver Umstände wie Corona-Pandemie, internationaler Spannungen und des Mangels an Schiffen nicht so gut, wie sie sein könnte. Und was Geely von anderen Unternehmen auf dem internationalen Markt unterscheidet, ist, dass wir ständig wachsen und Arbeitsplätze für talentierte Menschen schaffen. Wir haben mehr als 200 Ingenieure in Raunheim und werden mehr Experten anstellen. Dies ist ein wichtiges Signal, sowohl intern als auch extern, dass wir in dieser globalen Krise eine gewisse Stabilität haben, was Chinas Philosophie der Robustheit zeigt. Wenn wir in die Zukunft blicken, wollen wir weiterwachsen.

Dieses Bürogebäude, nämlich das Forschungs- und Entwicklungszentrum ist unser Ausgangspunkt. Wir versuchen auch, Arbeitsplätze zu schaffen, z. B. bei der Prüfung von Fahrzeugen und möglicherweise bei der Arbeit an Projekten für Geelys andere Marken, z. B. haben wir hier auch Ingenieure, die das Joint Venture zwischen Geely und Mercedes-Benz bei der Entwicklung der nächsten Smart-Generation unterstützen.

Nachdem wir unsere Partnerschaft mit Mercedes-Benz geschlossen hatten, waren die Deutschen erst einmal skeptisch: Was kann Geely mit seinen knapp 10% Aktien an Mercedes-Benz tun? Aber jetzt versteht jeder, dass Geely für Solidarität und Partnerschaft steht. Deshalb entwickeln wir das Smart-Modell in dem Joint Venture mit Mercedes-Benz, und es wird in Zukunft weitere Kooperationen geben. Ich denke, dass Glaubwürdigkeit, Stabilität und Vertrauen sehr wichtig für die Kommunikation sind. Wir können mit Stolz sagen, dass Geely diese Werte repräsentiert.





Huan Sun, Momenta
VP & General Manager
Europa, über die
Entwicklung und die
Wettbewerbsfähigkeit
des Technologie-
Einhorns.

„Der größte Test besteht in der Fähigkeit zur Skalierung“

Auf welche Kernkompetenzen stützt sich Momenta, um gegen starken Wettbewerb Fuß zu fassen?

Die Einzigartigkeit von Momenta liegt zum einen in der technischen Einsicht basierend auf einem datengetriebenen Ansatz – als „Flywheel (Schwungrad)“ bezeichnet – und zum anderen in der „Two-Leg“-Produktstrategie, die serienreife autonome Fahrlösungen (Mpilot) mit vollautonomen Fahrlösungen (MSD, Momenta Self-Driving) kombiniert, was uns helfen wird, skalierbares vollständig autonomes Fahren effizienter zu realisieren.

Die anspruchsvollste technische Herausforderung beim autonomen Fahren besteht derzeit darin, Probleme massiver Longtail-Szenarien in großem Maßstab zu lösen. Wir hoffen, dass es, ob es sich um ein Mensch-Maschine-CoPilot-System oder ein vollständig autonomes Fahren handelt, ob in China, Deutschland oder sogar weltweit, die zehnfache Sicherheit menschlicher Fahrer bieten kann.

Unsere Lösung ist One-Flywheel, nämlich die zentrale technische Einsicht, die wir von Anfang an festgelegt haben. Durch einen datengetriebenen Ansatz werden massive Longtail-Probleme automatisch gefunden und behandelt. Aus dieser Einsicht haben wir die Two-Leg-Produktstrategie abgeleitet: Basierend auf einer einheitlichen Plattform der seriengefertigten Sensoren, werden der Technologiestrom vom Flywheel L4 zum serienreifen autonomen Fahren und der Datenfluss vom serienreifen autonomen Fahren zum Flywheel L4 hocheffizient geöffnet. Aus

strategischer Sicht haben wir uns für die Zusammenarbeit mit OEM-Partnern entschieden, um ein skalierbares autonomes Fahren zu ermöglichen, wobei wir anhand der „zwei Beine“ eine schnelle Iteration des Technologiestroms und des Datenflusses bilden, um eine ausreichende Sicherheit zu erreichen.

Mit beträchtlicher Akkumulation hat sich Momenta im rasanten Tempo entwickelt. Wir wurden 2016 gegründet, sind weltweit in China, Deutschland und Japan tätig und haben strategische Investitionen von Mercedes-Benz, Bosch, General Motors, Toyota und SAIC sowie bisher eine Gesamtfinanzierung von über 1,2 Milliarden US-Dollar erhalten. Früher hieß es: „Daten treiben das menschliche Gehirn an, und das menschliche Gehirn treibt Code an“, wir hoffen zu realisieren, dass „Daten den Algorithmus antreiben und der Algorithmus das Ergebnis ausgibt“ - der gesamte Prozess sollte hocheffizient automatisiert sein. Hierbei stellen die massiven Daten den Treibstoff dar, der datengetriebene Algorithmen den Motor und die Toolchains der Closed-Loop-Automatisierung den Beschleuniger - die drei Faktoren zusammen treiben das Flywheel dazu, sich schnell zu drehen.

Unsere Mission lautet „Better AI, Better Life“ und wir hoffen, mithilfe der KI-Technologie einen Mehrwert für die Gesellschaft zu schaffen und das Leben zu verbessern. Dann haben wir eine Vision entwickelt, „in zehn Jahren Millionen von Menschenleben zu retten, in zehn Jahren 100 Prozent Fahrzeit einzusparen und in zehn Jahren die Effizienz von Logistik und Mobilität zu verdoppeln“.

Wie weit ist Momenta mit der Strategie „One-Flywheel & Two-Leg“ bislang gekommen?

Mpilot hat schon eine strategische Zusammenarbeit mit mehreren internationalen und nationalen Top-Automobilunternehmen und Tier-1-Zulieferern vereinbart. Die neuen Modelle von SAIC-Zhiji wurde beispielsweise bereits auf der Automesse im April 2021 vorverkauft und im September 2021 wurde eine Investition und Zusammenarbeit mit General Motors bekanntgegeben, um General Motors bei der Beschleunigung der Bereitstellung von Lösungen der nächsten Generation, die auf chinesische Verbraucher zugeschnitten sind, zu unterstützen. Danach wurde im Dezember 2021 ein Joint Venture namens „DiPi Intelligent Mobility Co.“ mit BYD in Shenzhen gegründet, das BYD vorantreiben wird, im Bereich des intelligenten Fahrens schnell zum Durchbruch und zur Massenproduktion zu gelangen. Alle unsere kooperativen Modelle mit unseren Kunden werden im Allgemeinen weltweit in Massenproduktion hergestellt und den Endverbrauchern zur Verfügung gestellt.

Momenta GO (Robotaxi-Produkt) ist mit der MSD-Technologie ausgestattet und repräsentiert ein wichtiges kommerzielles Produkt vom „Flywheel“ L4, das 2020 offiziell veröffentlicht wurde. Xiangdao Robotaxi, das Momenta gemeinsam mit SAIC Mobility (Xiangdao Chuxing), SAIC Passenger Cars und SAIC Artificial Intelligence Laboratory entwickelt hat, wurde im Dezember 2021 offiziell freigegeben und hat den Betrieb in Shanghai und Suzhou aufgenommen. Für Robotaxi plant Momenta, mit der Kommerzialisierung in einigen Pilotstädten zu beginnen und eine Von-0-bis-1-Akkumulation des Geschäftsmodells zu etablieren. Momenta wird mit der gleichzeitigen Einführung an mehreren Standorten beginnen und dann L4 im großen Maßstab mit höllischem Tempo verwirklichen.

Momenta entwickelt sich in einem im rasanten Tempo. Wir wurden 2016 gegründet und haben eine Gesamtfinanzierung von über 1,2 Milliarden US-Dollar erhalten.

Welche Rolle spielt Deutschland für die Entwicklung des Auslandsgeschäfts von Momenta?

Aus technischer Sicht haben wir von Anfang an die zentrale technische Einsicht „One Flywheel“ in einem datengetriebenen Format ausgelegt, damit wir Algorithmen ermöglichen, sich auf flexiblere und automatisierte Weise an unterschiedliche Umgebungen auf globaler Ebene anpassen. Aus geschäftlicher Sicht ist die Automobilindustrie stark globalisiert, daher kooperieren wir mit weltbekannten OEMs und Tier-1-Zulieferern wie Mercedes-Benz, General Motors, Bosch, Toyota, SAIC und BYD usw. und haben Niederlassungen in Peking, Shanghai, Shenzhen und Suzhou in China sowie in Stuttgart in Deutschland eingerichtet, um die F&E- und Geschäftsanforderungen von Kunden auf der ganzen Welt zu unterstützen.

Wir erweitern schrittweise unsere globale F&E-Präsenz mit dem Ziel, eng mit unseren globalen Kunden vor Ort zusammenzuarbeiten, lokale Spitzenkräfte einzusetzen und Daten aus allen Regionen zu nutzen, um unsere Algorithmen zu optimieren. Am Beispiel der aktuellen Situation in Deutschland haben

wir unseren europäischen Hauptsitz in Stuttgart eingerichtet, um unsere internationalen Kunden zu unterstützen und zu befähigen. Unser deutsches Team wächst schnell und viele herausragende Talente für autonomes Fahren haben sich uns angeschlossen, die eng mit Kunden zusammenarbeiten.

Welche Herausforderungen bedeutet die unterschiedliche Regulation für autonomes Fahren in China und Europa?

Chinas Entwicklungsplan für die Elektromobilität 2021-2035 will „die Transformation des Automobils von reinen Verkehrsmitteln zu mobilen intelligenten Endgeräten, Energiespeichereinheiten und digitalen Räumen voranzutreiben“. Daran lässt sich auch ablesen, dass China die Entwicklung intelligenter Fahrzeuge aktiv forcieren wird. Deutschland hat 2021 den Gesetzentwurf zum Autonomen Fahren verabschiedet, wodurch der Rechtsrahmen geschaffen wurde, damit hoch- oder vollautonome Fahrsysteme das menschliche Fahren ersetzen und den gleichen Rechtsstatus wie menschliche Fahrer erhalten können. Ich bin zuversichtlich, dass diese politischen Unterstützungsmaßnahmen sowohl in Deutschland als auch in China, von großer Bedeutung sind, um die Umsetzung sowie Anwendung autonomer Fahrtechnologien zu beschleunigen und die Art des Reisens in Zukunft zu verändern. Auch bei Fahrgewohnheiten und Infrastruktur gibt es Unterschiede zwischen China und Europa. Unsere auf „Flywheel“ basierende Kerntechnologie erlaubt eine schnelle Algorithmus-Iteration auf datengetriebene Weise zu geringen Kosten und hilft uns, Probleme schnell zu lösen.

Am konkreten Beispiel beim Test mit realen Fahrzeugen im Rahmen eines europäischen Projekts in Zusammenarbeit mit einem Kunden waren die Ergebnisse des Algorithmus in der ersten Woche zwar nicht schlecht, gab es dennoch aufgrund der speziellen lokalen Straßenszene und Fahrzeugelemente gewisse „Eingewöhnungsprobleme“. Die Probleme verschwanden jedoch in der zweiten Woche „magisch“, noch bevor der Kunde reagieren und Feedback geben konnte.

Was für eine Vision hat Momenta von der Rolle, die Sie global bei der Entwicklung des autonomen Fahrens spielen werden?

Derzeit beschleunigt sich der Prozess des autonomen Fahrens im In- und Ausland. Wir haben einige Forschungsdaten gesehen. Von jetzt an bis 2025 wird L2+ intelligentes Fahren in großem Umfang popularisiert werden. Es gibt auch einige L4 Fahrzeuge, die bis 2027-2030 auf den Markt gebracht werden. Der Markt für intelligente Autos wird eine rasante Entwicklung einleiten, untrennbar mit der Entwicklung der automobilen Intelligenz verbunden.

In einem Bericht des IDC aus dem Jahr 2020, „Worldwide Connected Vehicle Forecast“ wird die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der geplanten Auslieferung intelligenter vernetzter Fahrzeuge in den nächsten fünf Jahren 16,8 % betragen und die weltweite Auslieferung intelligenter vernetzter Fahrzeuge bis 2023 weiter auf 76,3 Millionen Einheiten steigen.

Der größte Test dabei besteht in der Fähigkeit zur Skalierung. Das führende Flywheel L4 von Momenta stellt einen skalierbaren Ansatz, einen einzigartigen Pfad dar, der zu effizienterer sowie schnellerer Skalierung und Verwirklichung des vollständig unbemannten Fahrens führen wird. Wir sind bereit und zuversichtlich, dass unsere einzigartige „Flywheel“-Einsicht und „Two-Leg“-Strategie uns dabei helfen werden, uns auf dem Flywheel-4-Pfad weiterzuentwickeln.

Domenico Iacovelli,
CEO der Schuler Group,
über Globalisierung,
aktuelle Herausforderungen
und den Kurs des
Unternehmens.



„Lokale Agilität ist überlebenswichtig“

Was ändert sich für die alten Wachstumsmodelle der Internationalisierung nach Covid und Ukraine-Krieg?

Die Welt hat sich durch die Corona-Pandemie verändert, keine Frage. Die Störung und vereinzelte Unterbrechung von Lieferketten hat das Augenmerk verstärkt auf eine lokale, möglichst unabhängige Produktion gelenkt. Der Ukraine-Krieg wird diese Entwicklung verstärken. Es ist richtig, diese Diskussion jetzt zu führen. Doch deshalb sollten wir nicht die Internationalisierung und Globalisierung komplett in Frage stellen. Es gibt schließlich gute Gründe dafür, warum Halbleiter bislang vor allem in Asien hergestellt wurden. Natürlich wäre es gut, wenn wir auch in Europa eine solche Fertigung aufziehen könnten. Die Frage ist nur, ob sie auch dauerhaft wettbewerbsfähig wäre. Anders verhält es sich mit der Produktion von Batteriezellen: Hier haben wir noch die Chance, den Vorsprung aus Fernost mit europäischen Fabriken wenigstens zu verringern.

Wie wichtig ist lokale Agilität der Landesgesellschaften?

Die lokale Agilität ist überlebenswichtig und war deshalb bei Schuler auch schon lange vor der Pandemie gegeben. Wir müssen den Landesgesellschaften natürlich die nötige Freiheit geben, um sich den Gegebenheiten und den Bedürfnissen unserer Kunden im jeweiligen Markt anzupassen; das ist ja ihre ureigene Aufgabe. Gleichzeitig dürfen wir aber den Abstand

zum Unternehmen und seinen übergreifenden Zielen nicht zu groß werden lassen. Weil in den vergangenen beiden Jahren der direkte, persönliche Austausch kaum möglich war, mussten viele unserer ausländischen Beschäftigten zwangsläufig selbstständiger und eigenverantwortlicher handeln. Das hat beiden Seiten durchaus gut getan. Jetzt ist es aber wieder an der Zeit, den Kontakt zu intensivieren.

Wie passt Schuler die Produkte an lokale Bedürfnisse an und hält gleichzeitig seine Markenversprechen?

Wir fahren bereits seit einigen Jahren die Strategie „Local for Local“ und produzieren die überwiegende Mehrheit der Komponenten für unsere Anlagen dort, wo sie unsere Kunden später auch einsetzen. Dafür nutzen wir unsere in der Umformtechnik einzigartige globale Aufstellung mit Produktions- und Servicestätten in China, Brasilien, den USA und Deutschland, die eine Fertigung nach den hohen Schuler-Standards garantieren, sowie unser internationales Netzwerk mit hunderten von Service-Experten auf der ganzen Welt. Der Transport einer Pressenlinie von Europa nach China ist keine Option: Allein der Versand würde mit rund einer Million Euro zu Buche schlagen, Zölle in Höhe von zehn Prozent nicht eingerechnet. Entwicklung und Konstruktion sind jedoch nach wie vor an unserem Hauptsitz in Göppingen angesiedelt.

Wie stellt Schuler die dafür notwendige Qualifikation der Fachkräfte weltweit sicher?

Kollegen aus dem Ausland sind regelmäßig bei Schuler in Deutschland zu Gast, um beispielsweise die Montage einer neuen Anlage beim Kunden zu verfolgen und daran mitzuwirken. In Pandemie-Zeiten haben wir auf unsere eigene Lösung „Schuler Connect“ zurückgegriffen: Ein Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin setzte sich eine Datenbrille mit einer Kamera auf, und das übertragene Videosignal ließ sich dann auf einem Bildschirm in Brasilien oder China mitverfolgen – das ist fast so, als wäre man live dabei. Darüber hinaus gibt es natürlich fest etablierte Schulungen; aber genauso wichtig ist es eben auch, Erfahrungen sozusagen am lebenden Objekt zu sammeln, auch wenn es nur virtuell über tausende Kilometer Entfernung ist.

Welche Rolle spielt und wie organisiert Schuler den weltweiten Wissenstransfer – auch hin zu den Kunden?

Für unsere Kunden haben wir in der Pandemie eine ganze Reihe von Online-Seminaren gestartet, vor allem über die Lösungen zur Vernetzung der Umformtechnik aus unserer „Digital Suite“. Dafür haben wir in unserem Hauptquartier ein kleines TV-Studio eingerichtet, das wir auch für interne Kommunikationsmaßnahmen rege nutzen. Die Rückmeldungen darauf sind hervorragend, weshalb wir dieses Angebot auch in Zukunft fortführen. Unsere Kunden haben darüber hinaus die Möglichkeit, an ihren Anlagen geschult zu werden. Dank des entsprechenden digitalen Zwillings ist das auch schon vor der Inbetriebnahme möglich: Das virtuelle Abbild ist genauso bedienbar wie die echte Presse – mit einem wichtigen Unterschied: Man kann nichts kaputt machen.

Seit Jahren glänzt China mit verlockenden Wachstumsraten – welche weitere Entwicklung erwarten Sie?

China bleibt meiner festen Überzeugung nach ein Wachstumsmarkt mit Raten weit über denen zum Beispiel in Europa. Konzentriert man sich auf die Automobilindustrie, findet ja eigentlich nur in China überhaupt noch ein Wachstum statt. Hinzu kommt der Wandel zur Elektromobilität, der überall auf der Welt vor sich geht, wenn auch in unterschiedlicher Geschwindigkeit. Darauf müssen wir unseren Kunden eine Antwort geben, und das tun wir mit unseren Produkten auch. Ein Elektro-Auto benötigt ebenfalls Karosserie- und Strukturteile, allerdings deutlich weniger Komponenten für Antriebsstrang und Getriebe. Die große Frage ist, ob sich dieser Wegfall durch den Einstieg in andere Bereiche wie etwa der Produktion von Brennstoff- oder Batteriezellen kompensieren lässt.

China wird meiner Überzeugung nach ein Wachstumsmarkt mit Raten weit über denen in Europa bleiben

Chinas Politik setzt auf mehr Autarkie – was bedeutet das für Schuler vor Ort?

Das bestätigt uns in der Strategie, unseren Auslandsgesellschaften mehr Eigenverantwortung zu übertragen. Schuler China kann seine Aufträge mittlerweile weitgehend selbst-

ständig abarbeiten. Aus nationaler Sicht ist es gerade in diesen Zeiten verständlich, sich von äußeren Einflüssen möglichst unabhängig zu machen. China hat damit nur eine Entwicklung vorweggenommen, wie sie in den vergangenen Jahren weltweit um sich gegriffen hat und durch die Pandemie verstärkt wurde. Doch die Globalisierung ist nicht vollständig umkehrbar. Am effizientesten kann ein Unternehmen dann wirtschaften, wenn es die besten Ressourcen dort nützt, wo sie nun einmal vorhanden sind. Für Schuler bedeutet das, dass das Know-how und damit der Hauptsitz des Unternehmens in Deutschland bleibt.

Globalisierung ist nicht vollständig umkehrbar. Am effizientesten kann ein Unternehmen dann wirtschaften, wenn es die besten Ressourcen dort nützt, wo sie vorhanden sind

Welche Pläne verfolgt Schuler für die Entwicklung des Unternehmens in China?

Mit der Übernahme des chinesischen Pressenherstellers Yadon haben wir 2015 die richtigen Weichen für den Zugang des chinesischen Marktes gestellt. Die Nachfrage für günstige Anlagen ist dort ungebrochen hoch. Doch das Interesse an High-Tec-Maschinen wie denen von Schuler wächst, weil auch der Anspruch an die Qualität der umformtechnisch hergestellten Produkte steigt – die makellosen und hochpräzisen Außenhautteile (Stichwort Spaltmaße) sind da nur ein Beispiel unter vielen. Mit der „Strongline“ haben wir jüngst eine hydraulische Linie zur Produktion von Leichtbaukomponenten sehr erfolgreich exklusiv in China platziert. Das wird sicherlich nicht die letzte Entwicklung für diesen Markt gewesen sein.



„Zukunft durch Know-how und globales Vertriebsnetz“

Die Allgaier-Group hat mit der Westron Group einen starken Finanzpartner, mit dem das zukünftige Wachstum gesichert und die Position am Markt weiter ausgebaut werden kann.

Die langjährige Investorenerfahrung und das umfassende Know-how von Westron stellen für Allgaier eine entscheidende Stärkung dar. Die Transaktion wurde im Februar 2022 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz geprüft und genehmigt. Der Investor übernimmt mit zusätzlichem Eigenkapital in die AllgaierWerke GmbH die Mehrheit der Anteile des schwäbischen Traditionsbetriebs.

Die Allgaier Werke GmbH, die Familie von Prof. Dr. Dieter Hundt als Gesellschafter der Allgaier Werke GmbH sowie eine Gesellschaft der Westron Group haben am 01. Juli 2022 einen im November 2021 mit aufschiebenden Bedingungen geschlossenen Vertrag über den Einstieg der Westron Group in die Allgaier Werke GmbH und ihre nationalen und internationalen Tochtergesellschaften durch Unterschrift in Kraft gesetzt. In diesem Zusammenhang hat die Westron Group zusätzliches Eigenkapital in die Allgaier Werke GmbH eingebracht und Geschäftsanteile an dem Unternehmen übernommen. Damit wurde ein wesentlicher Schritt zur Stärkung und Restrukturierung der Allgaier-Group erfolgreich abgeschlossen und eine finanzielle Stabilisierung der Gruppe erreicht.

Restrukturierung während der Pandemie

Die Restrukturierung und Neuausrichtung der Allgaier-Group in den Jahren 2020 bis 2022 erfolgte unter erschwerten Bedingungen durch die Covid Pandemie und sich dann anschließenden Engpässen bei der Belieferung von Rohstoffen und Halbleitern sowie des Ukrainekrieges. Dies führte zu kurzfristigen Werkschließungen der Kunden der Automobilindustrie sowie Projektverschiebungen bei Kunden der Prozesstechnologie und in der Folge zu Umsatzrückgängen in beiden Geschäftsbereichen. Trotz dieser marktseitig schwierigen Ausgangslage konnte die Restrukturierung erfolgreich umgesetzt werden. Das operative Ergebnis war bereits in den Jahren 2020 und 2021 positiv und konnte insgesamt um 50 Mio. EUR verbessert werden. Mit dem Einstieg der Westron Group wird das Eigenkapital wieder deutlich gestärkt und damit die finanzielle Stabilität der Allgaier-Group zurückgewonnen.

Mit dieser Transaktion übertragen die Familie Hundt und die Allgaier Werke GmbH 88,9% ihrer Geschäftsanteile an die Westron Group. Die Allgaier-Group wird mit beiden Geschäftsbereichen Automotive und Process Technology unverändert fortgeführt und weiterentwickelt, insbesondere werden auch alle Verträge mit den Mitarbeitern, den Finanzierern und den Kunden aufrechterhalten.

Die Westron Group ist ein Industrieunternehmen, dessen Investmentsparte sich auf den Automobil- und Technologiesektor konzentriert. Die Gruppe hält Beteiligungen an verschiedenen



Ich freue mich, dass wir mit der Westron Group einen Investor für die AllgaierGroup gewinnen konnten, der mit seiner Erfahrung und seinen finanziellen Möglichkeiten die AllgaierGroup erfolgreich in die Zukunft führen und allen Mitarbeitern eine hervorragende Perspektive geben wird. Die bisherigen Gespräche verliefen in einer vertrauensvollen und zielorientierten Atmosphäre, was mir die Hoffnung gibt, dass die jahrzehntelange erfolgreiche Entwicklung der Allgaier-Group in Zukunft fortgesetzt wird.

Prof. Dieter Hundt, Hauptanteilseigner der Allgaier-Group und ehemaliger, langjähriger Arbeitgeberpräsident

Unternehmen in China und Deutschland, deren Produktportfolio Fahrwerk, Antriebssysteme und Connectivity umfasst. Gesellschafter und Partner der Westron Group sind frühere Führungskräfte aus multinationalen Unternehmen mit langjähriger Managementenerfahrung im Industriesektor. Die Partner der Westron Group werden sich neben der finanziellen Beteiligung auch operativ in der Führung des Unternehmens engagieren und ihre Erfahrungen aus der Restrukturierung, der Automobilindustrie sowie der Metallverarbeitung einbringen.

Gemeinsames Ziel der Partner der Westron Group und des Managements der Allgaier-Group ist, die Geschäftsbereiche Automotive einschließlich des Werkzeugbaus und Process Technology mit ihren verschiedenen Tochtergesellschaften und Standorten zu stärken und weiter auszubauen. Der Geschäftsbereich Automotive soll sich dabei noch stärker an den Globalisierungsanforderungen seitens der Kunden orientieren. Der Geschäftsbereich Process Technology wird sein globales Vertriebsnetz weiter ausbauen sowie sein Produktangebot und die Kundenbasis u. a. in der Umwelt- und Recyclingindustrie ausweiten. In beiden Geschäftsfeldern soll auch der Markt in China und Asien eine zentrale Rolle spielen.

Leuze:

Der Weltmarktführer für Optosensorik aus Owen/Teck wächst in China am stärksten



„Konzentration auf großes Marktpotenzial“

Das Jahr 2021 ist für den Sensorhersteller Leuze aus Owen/Teck insbesondere in China erfolgreich verlaufen: Ein Umsatzplus von 60 Prozent, ein Zuwachs beim Auftragseingang von 153 Prozent – so stark wuchs das Unternehmen sonst nirgends auf der Welt. Treibender Faktor ist hier die Elektromobilität.

Für den Erfolg vor Ort ist die Leuze electronic Trading (Shenzhen) Co., Ltd. Verantwortlich. Die Tochtergesellschaft wurde 2006 gegründet. Seit diesem Zeitpunkt hat sie sich zur größten Leuze-Vertriebsgesellschaft weltweit entwickelt. Nach der Fertigung am Headquarters in Owen/Teck, Süddeutschland, ist die chinesische Tochter auch der größte und wichtigste internationale Produktionsstandort der Leuze electronic-Gruppe. Heute sind dort 120 Mitarbeiter beschäftigt.

Seit ihrem Markteintritt in China in 2006 hat Leuze mit der Entwicklungsstrategie „In China, For China“ und dem Streben nach herausragender Qualität die Marktchancen für sich genutzt. Matthias Höhl, Vice President Asia bei Leuze, begründet die positive Entwicklung mit einer klaren Differenzierung und Fokussierung auf relevante, prosperierende Marktsegmente.

„Mit der industriellen Modernisierung Chinas, dem zunehmenden Konsumniveau der Bevölkerung und der Umsetzung einer Reihe von Maßnahmen zur Klimaneutralität hat sich Leuze stets auf Branchen mit einem großem Marktpotenzial konzentriert“, sagt Höhl. Das sind neben der Intralogistik die Verpackungsindustrie, der Bereich Werkzeugmaschinen und die Automobilindustrie. „Aber auch die Medizintechnik, und hierbei speziell die Labor Automation sowie neue Energien, Lithiumbatterien und Photovoltaik spielen in China eine wichtige Rolle“, fügt er hinzu. In diesen Branchen verfügt Leuze China über professionelle Vertriebs- und technische Serviceteams sowie über ein langjähriges, tiefgreifendes Applikations-Knowhow.



Mit der industriellen Modernisierung Chinas, dem zunehmenden Konsumniveau der Bevölkerung und der Umsetzung einer Reihe von Maßnahmen zur Klimaneutralität hat sich Leuze stets auf Branchen mit einem großem Marktpotenzial konzentriert

Matthias Höhl, Vice President Asia bei Leuze

Mittlerweile wird die Vertriebsgesellschaft neu ausgerichtet. So will Leuze in Zukunft verstärkt in ihre lokale Produktentwicklung, Produktion und Logistik sowie in ihren Vertriebsservice und technischem Support investieren. „Nur so können wir die Bedürfnisse des chinesischen Marktes und unserer Kunden zeitnah erfüllen und schnell agieren – das ist für uns das A und O“, erklärt Höhl.



Pascal Strobel leitet das Cluster automotive.saarland und blickt zuversichtlich auf die Chancen der Kooperation chinesischer und saarländischer Unternehmen

„Im Saarland findet man Unterstützung und interessante Partner“

Welche Rolle spielen chinesische Unternehmen in Ihrer täglichen Arbeit und Überlegungen?

In den vergangenen Jahren haben wir den Kontakt zu China gesucht. Wir waren zum Beispiel 2019 auf der Technologiemesse in Shanghai, mit einem großen Saarland-Stand und wurden da sogar geehrt für einen besonders schönen Auftritt und guten Exponaten. Seither, und vorher schon, verstärken wir den Kontakt zu chinesischen Unternehmen. Wir haben im Land viele chinesische Gesellschaften. Wir haben auch viele saarländische Unternehmen, die in China Dependancen unterhalten. Diese Verflechtungen sind sehr nützlich und das möchten wir auch unterstützen. Deshalb haben wir auch gesagt, dass es gut ist, wenn wir das transparent gestalten können, was es im Saarland an automobilen Kompetenzen gibt, sodass auch chinesische Unternehmen darauf aufmerksam werden und wissen, dass

man hier im Saarland gerade als chinesischer Partner gut aufgehoben ist und gute Unternehmen und Forschungspartner findet.

Welche Rolle spielt der chinesische Markt für saarländische Unternehmen und auch für Sie als Organisation? Wie stellen Sie sich dort strategisch auf?

Der chinesische Markt spielt ja nicht nur für das Saarland, sondern für ganz Deutschland und die Welt eine besondere Rolle. Es ist der größte Automobilmarkt und man sieht, dass gerade die Zusammenarbeit mit deutschen Automobilherstellern sich sehr erfolgreich entwickelt hat. Als Saarland sind wir zum einen mit Automobilherstellern, aber auch mit vielen Zulieferern in der deutschen Automobilindustrie erfolgreich unterwegs. Heute haben wir einen globalen Markt. Gerade deshalb ist die

Zusammenarbeit mit China sehr konstruktiv, die allen Parteien weiterbringt.

Wie unterstützen Sie chinesische Firmen, die ins Saarland kommen?

Es gibt mehrere Varianten der Partnerschaft mit dem Saarland. Es gibt Unternehmen, an denen sich chinesische Unternehmer beteiligen. Ein chinesisches Unternehmen, das sich im Saarland niedergelassen hat, ist der Batteriehersteller SVOLT, den wir im Saarland bei seiner Ansiedlung unterstützt haben: Wir unterstützen bei den Räumlichkeiten, die erforderlich sind. Das ist eine große Unterstützung. Es ist uns ein Anliegen, diejenigen, die ins Land kommen, bestmöglich zu unterstützen.

Das Saarland ist historisch an Transformationen gewöhnt. Wir sind zuversichtlich, neue Herausforderungen gestalten zu können

Gibt es Bedarf für eine Kooperation zwischen China und dem Saarland? Was können sie einander bieten?

Das Saarland hat die Geschichte der Transformation bereits hinter sich: Die Montanindustrie ist abgelöst worden von der Automobilindustrie, wobei diese sich derzeit intern im Wandel befindet. Das heißt, das Saarland ist an Transformation gewöhnt. Deshalb sind wir sehr zuversichtlich, dass wir die Herausforderung der neuen Transformation bei den Antriebstechnologien bei Fahrzeugen besser gestalten können für die Zukunft. Besondere Kompetenzen aus dem Saarland, die auch weltweit gefragt sind, sind die der Künstlichen Intelligenz und der Cybersecurity. Wir haben hier im Saarland das CISPA-Institute, ein Helmholtz-Institut, das auf internationalen Konferenzen weltweit die meisten Veröffentlichungen vorweisen kann. In der IT Forschung und Entwicklung können wir sicher ein sehr leistungsstarker Partner für China sein.

Umgekehrt ist natürlich die automobilen Kompetenz in China, vor allem im Bereich von Elektrofahrzeugen, ist sehr von Interesse für uns. Deshalb sind für Kooperation und vor allem Wissensaustausch zwischen China und dem Saarland ein Anliegen.

Unsere Expertise in KI wollen wir natürlich auch auf den größten Automobilmarkt der Welt bringen

Welche Anwendung für Künstliche Intelligenz sehen Sie im Automobilbereich?

Die KI kann zum einen zur Produktion verwendet werden, da dadurch Produktionsprozesse enorm verbessert werden. Aber natürlich gibt es auch im Fahrzeug selbst Systeme, die geprüft werden müssen. Da haben wir hier eine Forschung, die sich mit der Qualität der Geräte selbst intensiv beschäftigt. Wenn beispielsweise ein Kind auf die Straße läuft, soll das autonome Fahrzeug darauf reagieren. Selbst wenn das Fahrzeug bei normalen Wetterverhältnissen korrekt reagiert, kann man die KI

so trainieren, dass das Kind auch bei schlechtem Wetter oder bei unnatürlichen Bewegungen erkannt wird. Das ist einfach sicherer. Das ist ein Bereich, der stark gefragt ist und womit sich unser DFKI beschäftigt.

Diese Expertise teilen sie dann auch mit anderen Ländern?

Das ist natürlich eine Expertise, die wir in die Welt bringen wollen, und sie soll natürlich auch auf dem größten Automobilmarkt der Welt eingesetzt werden können.

Welche Zukunft sehen Sie für den chinesischen Markt?

Wir sehen konstruktiv in die Zukunft und haben mit der CIIPA einige Dinge geplant, die wir durchführen möchten. Wir haben gerade jetzt den chinesischen Konzern Huawei im Saarland begrüßen dürfen, der hier ein Innovationszentrum eröffnet hat und mit uns dann auch bei diesem Unternehmertreffen der Saarländischen Automobilindustrie zusammenarbeitet - mit einem Nachwuchsprogramm für Studierende. Wir haben das Unternehmen mit ganz vielen Einrichtungen vernetzt. Das gehört sicherlich auch dazu, wenn das Saarland neu ankommende Unternehmen beste Startmöglichkeiten bieten will, damit alles zum Erfolg wird für alle Seiten werden kann.



Innovation als gemeinsame Anstrengung

Deutsche und chinesische Unternehmen der Intelligenten Fertigungsindustrie arbeiten zusammen



Ob pandemiebedingte und großangelegte Produktionsunterbrechung weltweit oder Neustart von Arbeit und Produktion trotz aller Schwierigkeiten: Die Fertigungsindustrie ist flexibel bei der Suche nach Lösungen und Auswegen aus der Krise. Obwohl die externen Unsicherheiten zugenommen haben, gibt es einen Trend zu technologischen und industriellen Innovationen, für die die Pandemie als „Katalysator“ zu sehen ist. Sie hat den Transformationsbedarf der intelligenten Fertigung sowie der automatisierten Verarbeitung und der Robotik stimuliert und starke Impulse für die intelligente und digitale Entwicklung gegeben. Digitalisierung und Intelligenz in der traditionellen Fertigung sind zum Kern und Fokus chinesisch-deutscher Industriekooperationen geworden. Hier ergeben sich weitere Schnittpunkte und gemeinsame Interessen.

I. Intelligente Fertigung in China

In den letzten Jahren hat die chinesische Regierung der Entwicklung der intelligenten Fertigungsindustrie große Bedeutung beigemessen und sich auf die integrierte Entwicklung von digitaler Wirtschaft und Realwirtschaft ausgerichtet. Innovative Anwendungen und die integrierte Entwicklung der intelligenten Fertigungsindustrie werden entscheidende Faktoren der Realisierung des neuen Entwicklungsmusters zweier Kreisläufe während der Periode des 14. Fünfjahresplans Chinas sein.

(I) Unternehmen der intelligenten Fertigungsindustrie haben eine aktive Rolle bei der globalen Pandemieprävention und -bekämpfung sowie bei der Stabilisierung der Wirtschaft gespielt. Auf dem Höhepunkt der Pandemieprävention und -bekämpfung hat eine große Anzahl renommierter intelligenter Fertigungsunternehmen in China die Führung bei der Realisierung beim Neustart von Arbeit und Produktion übernommen - mit automatisierten Produktionslinien, intelligenten Fabriken, Plattformen für den Netzbetrieb und -wartung usw. Dies hat nicht nur die Resilienz der gesamten Gesellschaft gegen Notfälle gestärkt, sondern bot auch eine solide Garantie für das reibungslose Funktionieren der Markteinheiten und die Stabilität der Industrie- und Lieferketten. Dies verdeutlicht das hohe Potenzial der intelligenten Fertigung und unterstreicht ihre Führungsrolle.

(II). Pilotversuche ermöglichen neue Applikationen und Geschäftsmodelle für die intelligente Fertigung. In den letzten Jahren hat die chinesische Regierung die intelligente Fertigungsindustrie durch einschlägige Richtlinien stark unterstützt. Dazu zählt eine Sonderaktion für Pilotprojekte der intelligenten Fertigung, wobei diese Reihe von Pionieren die Entwicklung der intelligenten Fertigung effektiv vorangetrieben haben. Derzeit werden massive Sonderanfertigung, eine flexible Produktion, netzbasierter Support, Rückverfolgbarkeit über den gesamten Lebenszyklus, das Management der Energieoptimierung über den gesamten Produktionsprozess und andere typische Fertigungsmodelle aktiv gefördert.

(III). Der Digitalisierungsprozess der Fertigungsindustrie beschleunigt sich und steigert den Produktionswert der Branche enorm. Einerseits treffen die Wettbewerbsvorteile, die einige traditionelle Unternehmen im Laufe der Jahre gewonnen haben, auf Herausforderungen durch neue Unternehmen. Das verändert das Entwicklungsmuster der Branche. Andererseits treibt dies die Dynamik von Innovation und Entwicklung in der Fertigungsindustrie voran. Die staatliche Förderung der intelligenten Fertigung nimmt weiter zu. Durch Pilotprojekte, den Aufbau von Systemlösungsanbietern und Standardsystemen hat sich der Digitalisierungs-, Vernetzungs- und Intelligenzgrad der Fertigungsindustrie in China erheblich verbessert. Jahr für Jahr stieg so der Produktionswert der Fertigungsindustrie an: 2021 hat der Produktionswert der intelligenten Fertigungsindustrie Chinas 2,2 Billionen RMB überschritten.

(IV). Die Branche verfügt über ein enormes Wachstumspotenzial und einen breiten Entwicklungsraum. Chinas Fertigungsindustrie verfügt über enorme Produktionskapazität, aber einige strukturelle Überkapazitäten, deshalb ist die Nachfrage nach einer intelligenten Transformation dringend und stark. Die Entscheidung für den Weg zur Intelligenz in der Fertigungsindustrie birgt enorme Dividenden und Chancen für die Entwicklung im Anlagenbau und bei der Industriesoftware. Experten und Institutionen verweisen auf eine Vielzahl an Geschäftsmöglichkeiten bei Industrierobotern, Industriesoftware, Industriesensoren und in der additiven Fertigung. Das Marktpotenzial soll rund 100 Milliarden RMB enthalten.



II. Die deutsch-chinesische Zusammenarbeit bei der intelligenten Fertigung

Die Fertigungsindustrie bildet das Fundament eines Landes. Als größter Produktionsstandort der Welt verfügt China über ein riesiges Marktvolumen, ein komplettes Branchenspektrum sowie offensichtliche Vorteile bei den Humanressourcen. Mit der rasanten Entwicklung von E-Commerce und der Netzökonomie hat auch der Bereich der intelligenten Fertigung erhebliche Fortschritte gemacht. Einzigartige Innovationssprünge zeichnen sich hier ab. Deutschland gilt auch als ein starker Fertigungsstandort. Dazu tragen seine wissenschaftliche und technologische Stärke, eine solide Grundlagenforschung, fruchtbare Innovationsleistungen sowie der weltbekannte Geist perfekter Handwerkskunst bei. Deutschland hat „Industrie 4.0“ vorangetrieben und damit den Weg zum „Internet of Everything“ geöffnet. Im Fertigungsbereich haben China und Deutschland ihre spezifischen Vorteile und ergänzen sich in Bezug auf die Ressourcenausstattung in hohem Maße, was sie zu „goldenen Partnern“ für Innovationskooperationen macht.

In Zukunft bieten sich mit einem erweiterten offenen Kooperationsraum neue Möglichkeiten in der intelligenten Fertigungsindustrie in China und Deutschland. Dabei verdienen die zwei Faktoren besondere Beachtung. Einerseits haben sich Regierung, Industrie und regionale Cluster zu einer gemeinsamen Anstrengung zusammengeschlossen, um die Zusammenarbeit zwischen der chinesischen und der deutschen Industrie zu vertiefen. Der 14. Fünfjahresplan der chinesischen Regierung und Chinas langfristige Ziele bis zum Jahr 2035 sehen eindeutig die Beschleunigung der digitalen Entwicklung sowie die digitale Transformation von KMU vor. Jiangsu, Guangdong, Sichuan, Shandong und andere wichtigen Wirtschaftsregionen haben bereits Standorte für die deutsch-chinesische Zusammenarbeit des Mittelstands eingerichtet und haben so eine große Anzahl von Unternehmen mit deutscher Finanzierung gewonnen. Im Laufe der Jahre haben sie wertvolle Erfahrungen bei der Förderung einer positiven Interaktion sowie einer Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen der chinesischen und der deutschen Industrie gesammelt.

Andererseits entstehen weiterhin intelligente Innovationen, bei denen Unternehmen die Hauptrolle spielen. Dadurch wird der Anwendungsbereich für neue Technologien und Geschäftsmodelle verbreitert. In Bezug auf die digitale Transformation bewegen sich chinesische Fertigungsunternehmen ständig von der Erforschung und Praxis hin zu innovativen Anwendungen. Beispielsweise haben XPENG und SAIC Passenger Cars cloud-basierte Lösungen für IT-Infrastruktur gefunden. East Hope Group und Ningbo Hongda haben digitale Fabriken implementiert. Zudem hat das Guangdong Industriecluster bei kleinen Haushaltsgeräten den Customer-to-Manufacturer-Modus eingeführt. Immer mehr Fertigungsunternehmen haben durch



grenzüberschreitende Investitionen und Kooperationen, kombiniert mit deutschen Konzepten für Industrie 4.0, technologische Durchbrüche erzielt und die Modernisierung der Produktion beschleunigt. Dadurch gewinnt die globale intelligente Fertigungsindustrie neue Dynamik.

III. Deutsch-Chinesische Arbeitsgruppe zur Investitionsförderung in der Intelligenten Fertigungsindustrie

Im September 2019 haben wir gemeinsam mit dem Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA), dem Verband Deutscher Hidden Champions (VDHC), der Akademie der Wissenschaften und Literatur Mainz und der Deutschen Messe Technology Academy die Deutsch-Chinesische Arbeitsgruppe zur Investitionsförderung in der Intelligenten Fertigungsindustrie ins Leben gerufen. Im April 2022 wurde das Fraunhofer-Institut für Fabrikbetrieb und -automatisierung (Fraunhofer IFF) neues Mitglied der Arbeitsgruppe. Die Arbeitsgruppe versteht sich als eine spezialisierte Serviceplattform im Bereich Investitionen und Kooperationen zwischen der chinesischen und deutschen intelligenten Fertigungsindustrie. „Branchenzentriert und bedarfsorientiert“ regt sie die praktische Zusammenarbeit an, so beispielsweise beim Forum der Deutsch-Chinesischen Intelligenten Produktion auf der Hannover Messe und dem Gipfel der Deutsch-Chinesischen Hidden Champions. Sie organisiert auch gegenseitige Besuche chinesischer und deutscher Unternehmen- und Regierungsdelegationen, sowie Matchmaking-Dienstleistungen. Dazu gehören Berichte über mögliche Investitionskooperationen zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen, die nach einem persönlichen Besuch bei interessierten chinesischen und deutschen Produktionsunternehmen zusammengestellt werden.

Dies bringt Investoren, Kapital und Ressourcen der Industrieorganisationen zusammen und gibt lokalen Standorten neue Impulse für intelligente Fertigungskooperationen sowie die Optimierung von Lieferketten. Zudem erleichtert dies die Suche - bei Unternehmen die nach neuen und hochwertigen Technologien und auf der Kapitaleseite die nach Partnern.

Während der Pandemie sind auch gegenseitige Besuche und die persönliche Kommunikation zwischen Unternehmen äußerst schwierig geworden. Als Wirtschaftsförderungsagentur hat CIIPA (Deutschland) aber über innovative Wege nachgedacht, um dauerhaft Kanäle für den Austausch und den Dialog zwischen der chinesischen und deutschen Wirtschaft bereitzustellen. Chinesische und deutsche Partner in der Arbeitsgruppe haben mit gemeinsamen Anstrengungen mehr als zehn Konferenzen, Ausstellungen, Foren und andere Veranstaltungsreihen online und offline organisiert. Trotz der pandemiebedingten Einschränkungen wurde ein Projekt-Matchmaking für mehr als 100 chinesische und deutsche Unternehmen organisiert. Mehr als 30 Vorzeigeunternehmen für die deutsch-chinesische Zusammenarbeit wurden besucht und Recherchen, Bedarfserhebungen und andere Arbeiten vorgenommen. Das war ein positives Signal für die Industriekooperation zwischen China

und Deutschland. Wirtschaft und Industrie in China und Deutschland haben damit positive Maßnahmen ergriffen, um der Pandemie zu trotzen und Schwierigkeiten durch gemeinsame Anstrengungen zu überwinden.



Text: Yaojun Xu, Director, CIIPA Germany

Shangwen Liu,
Präsident des Instituts für
Dienstleistungsorientierte
Produktion, über die Rolle
chinesischer Unternehmen
für die internationale
Zusammenarbeit.



„Dienstleistung fördert industrielle Integration“

Wie wird sich die chinesische verarbeitende Industrie in Zukunft entwickeln?

Angeichts des komplexen und schwierigen internationalen Umfelds und der unübersehbaren Auswirkungen der Pandemie steht China vor neuen Herausforderungen bei der wirtschaftlichen Anpassung, aber nutzt auch neue Chancen für den industriellen Wandel. Der 14. Fünfjahresplan und Chinas langfristige Ziele bis zum Jahr 2035 schlagen eindeutig die Optimierung und Modernisierung der Fertigungsindustrie, neue Modelle der dienstleistungsorientierten Fertigung und eine hochwertige, intelligente und grüne Fertigungsindustrie vor. Die dienstleistungsorientierte Fertigung ist ein unvermeidliches Produkt der technologischen Revolution in der neuen Ära der digitalen Intelligenz und zielt auf die Integration von fortgeschrittener Fertigung und modernen Dienstleistungsindustrien ab. Das fördert auch die Effizienz der Produktion und die Umwelt-

freundlichkeit der gesamten Wertschöpfungskette und ist für die chinesische Wirtschaft von strategischer und entscheidender Bedeutung.

Welche Chancen sehen Sie genau?

Gegenwärtig beschleunigt die Pandemie den Wandel im globalen Innovationssystem der Industrie: Der Innovationsantrieb kommt nicht nur von einzelnen Unternehmen, sondern von einem Komplex mit mehreren Akteuren. Der Innovationsprozess ändert seine Form - aus einer Kette wird ein Netzwerk der Zusammenarbeit. Die nationale Strategie Chinas setzt auf vier Aspekte: das Festhalten an der innovationsgetriebenen Entwicklung, die Konsolidierung von Unternehmen, die Unterstützung des dynamischen Gleichgewichts von Angebot und Nachfrage sowie die Schaffung neuer Vorteile in der digitalen Wirtschaft. Das Festhalten an der innovativen Entwicklung der dienstleis-

tungsorientierten Produktion bedeutet auch die Stärkung der Realwirtschaft. Das Konzept der „Verbindung von Angebot und Nachfrage“ ist ein wichtiger Schwerpunkt für das Entwicklungsmuster der „zwei Kreisläufe“.

Die dienstleistungsorientierte Fertigung ist der Schlüssel zur Neugestaltung der industriellen Beziehungen und zum Aufbau eines neuen Musters der industriellen Entwicklung

Die dienstleistungsorientierte Fertigung ist der Schlüssel zur Neugestaltung der industriellen Beziehungen und zum Aufbau eines neuen Musters der industriellen Entwicklung. Die dienstleistungsorientierte Fertigung führt zu neuen Beziehungen in der industriellen Organisation. Sie fördert die genaue Abstimmung von Angebot und Nachfrage, sichert Qualität und Effizienz und mindert Risiken bei den Lieferketten. Die dienstleistungsorientierte Produktion ist ein wichtiger Weg für Produktionsunternehmen, ihre Rentabilität zu steigern und einen neuen Wettbewerbsvorteil zu schaffen. Dieses Konzept ermöglicht ein innovatives strategisches Management und eine engere Beziehung zwischen den Unternehmen und ihren Kunden als im alten Industriezeitalter. Bei der Analyse von Zehntausenden von Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes stellte das Institut für dienstleistungsorientierte Produktion fest, dass Chinas traditionelle Industrieunternehmen eine wichtige Rolle bei der internationalen Zusammenarbeit gespielt haben, indem sie ihre Fertigung dienstleistungsorientiert umgewandelt haben, um eine genauere Abstimmung zwischen Angebot und Nachfrage zu fördern und einen Sprung in der Wertschöpfungskette des Unternehmens zu erreichen. So hat Siemens beispielsweise ein lokalisiertes Lieferkettensystem in China eingerichtet, um das Bestehen einer vollständigen Wertschöpfungskette auf dem chinesischen Markt zu erleichtern, was in Verbindung mit der starken Marktnachfrage und dem enormen Marktentwicklungspotenzial in China dazu geführt hat, dass Siemens eine größere Stabilität und eine schnellere Erholung auf dem chinesischen Markt vorweisen kann, während gleichzeitig die Effizienz der Ressourcenallokation in der Wertschöpfungskette unter der Pandemie verbessert wurde.

Wie sehen Sie die Zukunft der deutsch-chinesischen Industrie-kooperation?

Chinas vollständige Wertschöpfungskette, seine starke Kaufkraft und seine hoch qualifizierten Fachkräfte sind wichtige Vorteile für die Anziehung der industriellen Zusammenarbeit zwischen China und dem Ausland. Im Jangtse-Delta sind fast 80 000 Hightech-Unternehmen ansässig. Sie machen die Vorteile einer starken Produktionsbasis, reichhaltiger Innovationsressourcen und einer Konzentration von Talenten sehr deutlich und verleihen den Industrie- und Lieferketten eine hohe Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig hat die chinesische Regierung die Rahmenbedingungen für Unternehmen im Einklang mit den Veränderungen auf den nationalen und internationalen Märkten verbessert, indem sie aktiv ein marktorientiertes, rechtsstaatliches und internationales Geschäftsumfeld geschaffen hat. In dem von der Weltbank veröffentlichten Doing Business 2020 wird Chinas Geschäftsumfeld immer besser bewertet

und liegt im Jahr 2020 auf Platz 31, was einer Verbesserung um 13 Plätze entspricht. China hat die tiefgreifende Reform und Öffnung weiter vorangetrieben, an der innovationsorientierten Entwicklung festgehalten, das Potenzial der wirtschaftlichen Entwicklung kontinuierlich ausgeschöpft, Investitionen in Spitzentechnologien angezogen und die Umstellung der Wertschöpfung auf ein Spitzenniveau gefördert. Darüber hinaus hat China seit dem Ausbruch der Pandemie günstige Bedingungen für eine stabile Entwicklung des internationalen Handels geschaffen. China ist in der Lage, modernen internationalen Fertigungsindustrien Marktchancen für eine kontinuierliche Ausweitung und Öffnung, ein stabiles Marktumfeld und sich ständig verbessernde politische Rahmenbedingungen zu bieten. Der chinesische Markt benötigt auch ausländische Investitionen, um globale Produktions-, Dienstleistungs- und Innovationsfaktoren wirksam zu kombinieren, Industriestruktur zu modernisieren und eine rasche globale Wirtschaftsintegration zu erreichen.

Wie kann das für Institut für Dienstleistungsorientierte Produktion diesen Prozess unterstützen?

Wir können vor allem in den folgenden Bereichen Dienstleistungen und Unterstützung anbieten: Erstens können wir hochwertige Kooperationspartner für die deutsch-chinesische Industriekooperation ermitteln. Wir sind ein neues Forschungsinstitut, das im Zusammenhang mit der hochwertigen Umgestaltung und Entwicklung der chinesischen Fertigungsindustrie gegründet wurde. Es ist das Sekretariat zweier Industrieallianzen, der Service-oriented Manufacturing Alliance of China und Green Manufacturing Association of China, die unter der Leitung der zuständigen Regierungsabteilungen typische Unternehmen für die Entwicklung des hochwertigen Wandels in der chinesischen Fertigungsindustrie zusammengeführt haben.

Zweitens verfügt das Institut über ein breit gefächertes und integriertes Dienstleistungsangebot für die industrielle Innovation. Das Institut will in der Region des Jangtse-Deltas, der wirtschaftlich dynamischsten Region Chinas, aber auch in ganz China die repräsentativste Plattform für industrielle Innovation werden. Auf der Basis von Grundlagenforschung und gemeinsamer Technologieforschung bietet das Institut experimentelle „Shared Services“ durch den Aufbau gemeinsamer Labors, Pilot-Plattformen und anderer Infrastrukturen für die Industrien im Jangtse-Delta an. Wir stellen eine ganze Kette industrieller Innovationsdienstleistungen für Unternehmen, insbesondere die KMU der Region, bereit, die auf öffentlichen Dienstleistungsplattformen für Industrie, Wissenschaft und Forschung sowie IP basieren.

Drittens dient das Institut als Informationsbasis für inländische Unternehmen, um die deutsch-chinesische industrielle Zusammenarbeit zu fördern. Die deutsche Industrieproduktion ist als globaler Maßstab bekannt. Das Institut konzentriert sich auf die Entwicklung der chinesischen Fertigungsindustrie und analysiert eingehend die Veränderungen in der internationalen Fertigungsindustrie, wobei Deutschland, die USA, Japan und andere Produktionsstandorte im Mittelpunkt der Forschung stehen. Auf der Grundlage von Forschungsarbeiten bringt das Institut kompetente Experten auf dem Gebiet der dienstleistungsbasierten Fertigung und der umweltfreundlichen Fertigung zusammen, um die dienstleistungsbasierte und umweltfreundliche Fertigung sowie andere hochwertige Fertigungsmodelle zu fördern.



Yongwu Chen,
Managing Director at PFAFF
Industriesysteme und
Maschinen GmbH, Director
of Strategic Investment at
Shanggong Group, über
erfolgreiche Kooperation



„Gemeinsam Probleme bewältigen“

Was war das Erfolgsrezept für SGSB nach der Übernahme von Dürkopp Adler?

Um die Ressourcen in Deutschland und China bestmöglich zu nutzen und beide Unternehmen wieder auf einen gesunden Wachstumspfad zu bringen, haben wir eine entsprechende Strategie entwickelt, insbesondere eine Produktstrategie. Damals haben wir beschlossen, mehr in die Produktentwicklung von Dürkopp Adler zu investieren, obwohl beide Unternehmen finanziell unter Druck standen. Einige Jahre später, als sich der Markt wieder erholte, war die neue Baureihe „M-Type“ für mittelschweres Nähen bei ihrer Einführung ein sofortiger Erfolg. Was das Marketing angeht, so helfen wir als chinesischer

Aktionär den übernommenen deutschen Unternehmen, den chinesischen Markt schnell zu erschließen und ein professionelles Vertriebs- und Serviceteam aufzubauen, damit sie ihre deutschen Produkte besser verkaufen können.

Natürlich waren die letzten 17 Jahre nicht einfach und es traten viele Misserfolge und praktische Probleme auf. Unter der strategischen Leitung und taktischen Führung der SGSB hat unser deutsch-chinesisches Managementteam jedoch gemeinsam eine Reihe von Problemen konsolidiert und bewältigt. Wir sind jetzt trotz der schweren Auswirkungen der Pandemie und der relativ unstabilen Lieferkette in der Lage, rentabel zu bleiben. Wir sind zuversichtlich, dass wir das derzeit schwierige Wirt-

schaftsumfeld meistern und einen schnelleren und besseren Wachstumspfad finden können.

Ein vernünftiges Maß an internem Wettbewerb fördert die Entwicklung

Was sind die Schwerpunkte von SGSB bei Produktion, F&E in Deutschland und Europa?

Die beiden Unternehmen unserer Gruppe, Dürkopp Adler und Pfaff wurden bereits vor 160 Jahren gegründet und sind Traditionsmarken, die in Deutschland fast jedem ein Begriff sind. Nach der Übernahme dieser beiden Unternehmen haben wir eine strategische Aufteilung der Warenkategorien erarbeitet, um ihren seit über 100 Jahren bestehenden Wettbewerb innerhalb der Gruppe zu vermeiden. Aber wir glauben auch, dass ein vernünftiges Maß an internem Wettbewerb eine gesunde Entwicklung fördern kann.

Makrostrategisch gesehen haben wir drei Fabriken in Deutschland: Die in Bielefeld konzentriert sich auf die Industrie- und Textilmaschinen, die in Kaiserslautern auf Schuh-, Denim- und Schweißmaschinen und die in Bensheim auf projektbezogene, individuell zugeschnittene intelligente Maschinen.

Wie hat die SGSB auf die Herausforderungen von Pandemie und Chipkrise reagiert?

Es gab zwei große Herausforderungen: Erstens war die Kommunikation zwischen uns und unseren Kunden durch die schwierigen Reisebedingungen während der Pandemie stark beeinträchtigt. Unsere Maßnahme besteht darin, die Online-Kommunikation im Internet vollständig zu nutzen. Dazu gehört auch die Abnahme der Geräte durch den Kunden, die so weit wie möglich online durchgeführt wird. Dies gilt sowohl für die externe als auch für die interne Kommunikation. Während der Pandemie waren viele Mitarbeiter im Home Office, ein Teil der Arbeit innerhalb des Unternehmens musste deswegen online stattfinden.

Der zweite Punkt ist die Lieferkette: Während der Pandemie ist die Produktion der Hersteller zwangsläufig mehr oder weniger betroffen, was sich auf die gesamte Kette auswirkt und zu den unvorhersehbaren Lieferzeiten und höheren Preisen führt. Wir können nur versuchen, mit unseren Lieferanten zu kommunizieren und Aufträge so früh wie möglich zu erteilen, auch wenn dies zusätzliche Kosten verursacht.

In bestimmten Bereichen haben wir während der Pandemie jedoch auch einige Erfolge erzielt, z.B. bei Schweißmaschinen, die für die Nahtabdichtung der Schutzkleidung benötigt werden. In der Anfangsphase der Pandemie 2020 hat unser Schweißmaschinen-geschäft ein explosionsartiges Wachstum erlebt, mit einem Umsatz, der 2,5-mal höher war als zuvor üblich. Zudem haben wir im Konzern auch Produktionsmaschinen für Masken, deren Produktion ein Teil unseres Geschäfts ist.

Wie hat SGSB von traditionellen Nähmaschinen auf eine intelligente Produktion umgestellt?

Automatisierung, intelligente Technologien und Digitalisierung sind die Anforderungen des Marktes und wir als Unternehmen müssen natürlich unsere Produkte entsprechend den

Anforderungen des Marktes in dieser Richtung verbessern. In dieser Branche sind die Maschinen von SGSB die Besten, was die intelligente Produktion angeht. Wir verfügen nicht nur über die traditionelle Industrieanlage, sondern haben auch eine 3D Roboter-Nähanlage entwickelt, die das Problem löst, dass sich das traditionelle industrielle Nähen auf 2D beschränkt. Im Automobilsektor ermöglicht unser um 360 Grad drehbarer Nähkopf perfekte Nähte beim multi-direktionalen Nähen.

Auch der Luftfahrtsektor ist ein Schwerpunkt unseres Geschäfts: Zu unseren Kunden gehören Airbus und Boeing, und auch chinesische Unternehmen wie COMAC und Hafei. Die 3D-Naht-technik kann zum Beispiel bei Flugzeugtüren eingesetzt werden: Um Gewicht zu sparen, werden viele Flugzeugtüren aus leichten Materialien wie Kohlefaser hergestellt. Kohlefasern sind sehr dünn und müssen mehrlagig genäht werden, wofür 3D Roboter-Nähanlagen erforderlich sind.

Wenn wir immer hinterherlaufen, wird es schwierig sein, Anerkennung zu finden

Wie sieht der Plan für die zukünftige Geschäftsstruktur und die Umgestaltung der SGSB-Gruppe aus?

Wer seine Position in der Branche halten will, darf nicht aufhören, innovativ zu sein. Die Unternehmen müssen weiter an Forschung und Entwicklung arbeiten, um eine dauerhafte Kernkompetenz zu entwickeln. Im Hinblick auf die intelligente Produktion versuchen wir, uns allmählich von einem reinen Gerätelieferanten zu einem Dienstleister zu wandeln, der eine vollständige Palette von Industrie 4.0-Lösungen anbietet. Das von uns entwickelte industrielle Internetsystem Qondac und das Quick-System sind vollständig in unsere Produkte integriert und tragen dazu bei, das Nähen zu digitalisieren, die Managementeffizienz zu verbessern und die Arbeitskosten zu senken. Die Herstellung von automatisierten, intelligenten Produkten mit hoher Wertschöpfung ist stets unser Ziel.

Neben der Industrienäherei ist unsere Gruppe auch im Logistiksektor tätig, der einen mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz und IIoT einen immer größeren Anteil am Gesamtumsatz des Unternehmens ausmacht.

Unser Ziel ist die Herstellung von automatisierten, intelligenten Produkten mit hoher Wertschöpfung

Was erwartet ein chinesischer Investor an Dienstleistungen von Behörden, Kammern und Investitionsagenturen?

Wir können in Deutschland bei Bedarf direkt mit der Administration, dem Bürgermeister der Stadt, wo das Unternehmen angesiedelt ist, einen Termin vereinbaren. Bisher läuft unsere Produktion und unser Betrieb in Deutschland im Allgemeinen reibungslos, und wir haben von den lokalen Regierungen und den Wirtschaftsförderungsstellen positive Unterstützung dabei erhalten, das Team zu internationalisieren.



Gang Qin von der
China International Marine
Containers (Group) Co., Ltd.
über die entschlossene
Internationalisierung und
Kooperationen von CIMC



„Globale Präsenz ist unsere einzigartige Stärke und Fähigkeit“

Welche strategischen Überlegungen haben CIMC bei der Akquisition geleitet?

CIMC hat sich vor allem auf Containerbau spezialisiert. In den frühen 2000er Jahren stand unsere Gesamtproduktion verschiedener Arten von Containern weltweit an erster Stelle. Nach dem WTO-Beitritt Chinas schlugen wir einen Diversifizierungspfad ein und erschlossen sukzessive eine Reihe Geschäftsfelder wie Fahrzeuge, Energie und Chemie, Logistik und Offshore-Engineering.

2013 diskutierte die Konzernzentrale die Übernahme von Ziegler und den Einstieg in die Feuerwehrbranche. dazu wurde unsere Tochtergesellschaft CIMC-TianDa ausgewählt, weil sich ihre Produkte wie die von Ziegler in Technik und Komplexität ähneln. TianDa und CIMC sahen Einsatzgebiete für Feuerwehrfahrzeugen in Chinas Urbanisierung. In China gibt es immer mehr Hochhäuser und einen Teil der bestehenden Feuerwehrausrüstungen konnte mit der Nachfrage nicht Schritt halten.

Gleichzeitig war Ziegler damals auch eine hervorragende Marke mit einer beachtlichen Marktposition.

Wie hat CIMC die grenzüberschreitende Integration der beiden Unternehmen bewältigt?

„Zu 30 Prozent geht es um Übernahme und zu 70 Prozent um Integration“, sagt man oft. CIMC hat sich schon während der Fusions- und Übernahmephase mit integrationsrelevanten Fragen befasst. Denn das M&A-Projektteam setzt sich hauptsächlich aus Kollegen der Abteilung für strategische Entwicklung, der Rechtsabteilung, der Finanzabteilung und anderen Abteilungen zusammen, aber wir haben das M&A-Team bewusst um einige zukünftig operativ verantwortliche Mitarbeiter erweitert und einen M&A-Plan aufgestellt, der Überlegungen und Vorschläge für die zukünftige Integration widerspiegelte. CIMC ordnete die Integrationsarbeit im Wesentlichen in zwei Hauptprioritäten ein. Zum einen sollte analysiert werden, in welchen Aspekten die Zentrale der übernommenen Tochter-

gesellschaft helfen kann, zum anderen sollte die Zentrale Managementanforderungen für die Mängel der Tochtergesellschaft einführen und verschiedene Standards vereinheitlichen.

Natürlich leistete die CIMC Group auch sonst viele Hilfestellungen, darunter finanzielle Unterstützung, Optimierung von Produktionsprozessen usw., und unterstützte Ziegler auch bei vielen Veränderungen, wie z.B. der Produktentwicklung und dem Ausbau der Marktpresenz in China. Darüber hinaus haben wir die Gefühle und Emotionen der Mitarbeiter erreicht, als wir kurz nach unserer Übernahme das Ziegler-Museum gegründet, die New-Horizons-Expo zur Marken- und Geschäftsförderung veranstaltet und auch an der europäischen Industrieausstellung 2015 teilgenommen haben.

Neben Ziegler erwarb CIMC auch in Deutschland TGE Gas Engineering GmbH und Ziemann Holvrieka GmbH, einen Brauereianlagenhersteller Engineering-Dienstleister. Was ist Konzernstrategie bei der Internationalisierung?

Die Geschäftsrichtung von TGE ist Tieftemperatur-Gastechnik, einschließlich EPC-Dienstleistungen für Lagertanks, und ihr Hauptgeschäft sind LNG-Terminals und zugehörige Lagertanktechnik. 2007 erwarb CIMC Enric Energy Equipment Holdings Limited, einen führenden Hersteller von Schlüsselgeräten in der Energieausrüstungsbranche. Seitdem wurde mit der Entwicklung des chinesischen Erdgasgeschäfts auch die Position der Hauptprodukte von Enric auf dem heimischen Markt kontinuierlich verbessert. Um die Entwicklung des Energie- und Chemiesektors fortzusetzen, war es dann notwendig, die Vorteile der Kernausrüstung im Bereich der Erdgasanrüstung zu stärken. Da wir bereits über Geräte verfügten, die in diesem Bereich auf dem heimischen Markt führend waren, musste untersucht werden, ob sich die Produktlinien noch ausdehnen könnten. Zu dieser Zeit war das Importgeschäft von Offshore-Erdgas bei China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) zwar vielversprechend, jedoch wurden inländische LNG-Terminals jedoch noch nicht vollständig bereitgestellt und verfügten über unzureichende Kapazitäten. Allerdings fehlten den Ingenieurbüros damals auch Baukapazitäten. Da machten wir uns selbstverständlich Gedanken, ob wir die Generalunternehmungskapazität von LNG-Terminals durch Akquisitionsaktivitäten erhalten könnten. Nach der Übernahme von TGE haben wir auch unsere Vertrautheit mit dem chinesischen Markt genutzt, um TGE dabei zu helfen, eine Reihe von Projekten in China zu bekommen.

Zu 30 Prozent geht es um Übernahme und zu 70 Prozent um Integration

Ziemann ist hingegen im Bereich Lebensmittelausrüstung tätig. CIMC hatte zuvor das Lebensmittelausrüstungsgeschäft der niederländischen Burg Industries B.V. übernommen und in CIMC Enric fusioniert. Da CIMC immer das Ziel verfolgt hat, die Nummer 1 der Branche zu werden, muss sich selbstverständlich auch im Bereich der Lebensmittelausrüstung bemühen. Damals waren wir vor allem in Bierbrauen mit Fokus auf Gärtechnik tätig und hatten einen besonders schwachen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Herstellern, die als Generalunternehmer eine Lieferung erreichen konnten. Zu dieser Zeit sah die Strategie vor, vertikale und horizontale Entwicklung gleichzeitig zu fördern. Vertikal war das Verzuckerungsverfahren der Bierpro-

duktionslinie zu verstärken und die Generalunternehmungskapazität zu erzielen, während sich „horizontal“ neben Bier auch in Richtung anderer Produkte entwickeln sollte. Durch Fusionen und Übernahmen von CIMC gelang eine Bündelung der Kräfte sowie eine Erweiterung der Märkte.

Pandemie und Geopolitik stellen viele Unternehmen vor Herausforderungen. Wie ist Ihre Sicht auf die Situation, was raten Sie den Unternehmen?

Zunächst einmal haben wir als Unternehmen bereits ein globales Wachstumsmodell entwickelt, - mit Tochtergesellschaften, die unabhängig im Ausland operieren, und auch Produkte aus China exportieren. CIMC Enric arbeitet beispielsweise an Typ 4 Wasserstoffspeicherflaschen und hat in Zusammenarbeit mit einem norwegischen Unternehmen eine Fabrik in Shijiazhuang gebaut – für dieses norwegische Unternehmen ist dies eine Chance für den Eintritt in den chinesischen Markt. Das nenne ich eine geschäftsorientierte Perspektive: es soll weniger von der Politik beeinflusst sein und alle arbeiten zusammen, um eine Win-Win-Situation zu erreichen.

Wir arbeiten alle zusammen, um überall eine Win-Win-Situation zu erreichen

Darüber hinaus haben wir im Rahmen der nationalen Strategie des dualen Wirtschaftskreislaufs auch einige Beurteilungen in der Gruppe vorgenommen. Hinsichtlich des inneren Kreislaufs hat CIMC bei der Entwicklung noch viel Luft nach oben, denn 60 Prozent unserer Leistung, einschließlich Exporte und Geschäfte ausländischer Niederlassungen, sind mit der exportorientierten Wirtschaft verbunden. Somit arbeitet die Gruppe derzeit hart daran, das Wachstum des Inlandsgeschäfts voranzutreiben. Das bedeutet jedoch keine Verringerung des Interesses an bestehenden Auslandsmärkten. Was CIMC tun muss, ist, sich an die Veränderungen im internationalen politischen und wirtschaftlichen Umfeld anzupassen, Risiken unter Kontrolle zu halten und Fortschritte bei gleichzeitiger Wahrung der Stabilität stetig zu erzielen. Dabei sollten sie auch die einheimischen Ressourcen und Märkte besser mit Auslandsmärkten synergetisch verbinden und entsprechende Strategien verfolgen. Globale Präsenz ist die einzigartige Stärke und Fähigkeit von CIMC.





Billy Zhang,
Vice President of Overseas
Sales and Service of OPPO,
erklärt, wie das Unternehmen
weiter wachsen will.

„Die höchsten Wachstumsraten im Vergleich zum Wettbewerb“

Wie beurteilen Sie den Start von OPPO in Deutschland und Europa?

Zunächst möchten wir unseren Geschäftspartnern und Kunden für ihre Unterstützung und Präferenz in den letzten vier Jahren danken. Laut Daten von dem Analystenhaus Canalys wird OPPO 2021 mit einer jährlichen Wachstumsrate von 78 Prozent die viertgrößte Smartphone-Marke auf dem europäischen Markt sein. Westeuropa ist ein typischer Markt, auf dem hauptsächlich Kunden im mittleren und oberen Segment konsumieren. Im Jahr 2018 begann OPPO mit der Erschließung des westeuropäischen Marktes und wurde bis Ende 2021 mit einem Marktanteil von 6 Prozent zum viertgrößten Mobiltelefonhersteller in

Westeuropa. In diesem Jahr erreichte OPPO in Westeuropa mit 94 Prozent die höchste jährliche Wachstumsrate im Vergleich zu anderen Marken. Was den Marktanteil angeht, zählt OPPO in neun westeuropäischen Ländern zu den Top 5. In Deutschland ist es nach zwei Jahren auch 2021 gelungen, mit einem Marktanteil von 2 Prozent den fünften Platz zu erreichen, wobei unsere jährliche Wachstumsrate im Vergleich zu anderen Marken die höchste ist.

Sicherlich ist die hohe Anzahl von Auslieferungen nicht das einzige Ziel, das OPPO verfolgt. „Internationalisierung der Marke und Lokalisierung des Betriebs“ heißt unser Motto. Wir gehen davon aus, dass nach diesem Motto die Befriedigung der Kun-



denbedürfnisse, die Herstellung guter Produkte zur Ausweitung unseres Geschäfts unter und zum Erfolg im Markt führt.

Wie kann OPPO seine Geschäfte lokalisieren und sein Markenimage in Europa aufbauen?

Wie unser Motto besagt, stellt OPPO immer den Kunden in den Mittelpunkt, beachtet den lokalen Bedarf, hält sich an die lokalen Gesetze und Vorschriften und geht stets von den Bedürfnissen und Erfahrungen der lokalen Nutzer in Europa aus. In Europa haben wir ein Kompetenzzentrum eingerichtet und im vergangenen Jahr eine Fabrik in der Türkei eröffnet, wodurch viele Arbeitsplätze in der Region geschaffen wurden. Durch das Zentrum und die Produktionsstätten hier sind wir in der Lage, die umliegenden Länder und Regionen zu bedienen, aber auch mit lokalen Partnern eng zusammenzuarbeiten und strategische Partnerschaften aufzubauen, um den Kunden dort einen umfassenden Service zu bieten.

Wie haben sich Pandemie und die Chip-Krise auf das europäische Geschäft von OPPO in den letzten zwei Jahren ausgewirkt?

Im Jahr 2021 waren weltweit verschiedene Lieferketten mit einigen Engpässen bei der Chipversorgung konfrontiert. OPPO verfügt über ein ausgereiftes System zur Kontrolle der Lieferkette, d.h. durch aktive Lagerhaltung und multiples Sourcing lässt sich die Beschaffung sichern. Man kann sagen, dass der Chip-Mangel nur geringe Auswirkungen auf OPPO hat und das Unternehmen derzeit immer noch in der Lage ist, alle Anforderungen an die Produktionskapazität zu erfüllen.

Obwohl der globale Gesamtmarkt im Jahr 2021 mit den Engpässen in der Lieferkette konfrontiert ist und die Preise für Halbleiter weiter steigen, kann OPPO weiterhin Erfolge erzielen. Die globale Marktleistung von OPPO stieg im Jahr 2021 stetig an, wobei die Leistungen in verschiedenen Regionen ausgeglichener waren. Insbesondere hat die intensive Bearbeitung des High-End-Marktes nach vier Jahren sehr gute Ergebnisse erzielt und die Beliebtheit bei den Nutzern gesteigert.

Der Chip-Mangel hatte nur geringe Auswirkungen auf die Produktionskapazität von OPPO

Wie ergreift OPPO im neuen Technologie-Zeitalter 5G Chancen in Europa?

2019 hat OPPO das erste 5G-Handy in Europa auf den Markt gebracht. Während die kommerzielle Einführung von 5G-Netzen auf der ganzen Welt schnell voranschreitet, genießen heute Millionen von Menschen die unglaublichen Vorteile von 5G-Geschwindigkeiten, vom Streaming der Filme und Videokonferenzen bis hin zu Handy-Spielen. Bis 2025 werden 5G-Netze voraussichtlich ein Drittel der Weltbevölkerung erreichen.

Im Jahr 2021 hat OPPO zusammen mit Vodafone, Qualcomm und Ericsson die Kommerzialisierung des ersten 5G-Standalone-Netz (SA-Netz) in Europa realisiert. Mit OPPO Find X3 Pro können die Nutzer in einigen deutschen Städten mit einer enorm niedrigen Latenzzeit und hoher Geschwindigkeit im Internet surfen. Im Jahr 2022 wird OPPO den Anteil der 5G-Produkte weiter erhöhen, die eine zentrale Rolle spielen werden, wie z.B. die kürzlich veröffentlichte Find X5-Serie, bei der alle drei Modelle 5G-Produkte sind.

OPPO motiviert die Ingenieure zur Entwicklung von 5G-Smartphone-Lösungen und wird weiterhin eng mit Chip-Lieferanten, Betreibern und anderen Partnern zusammenarbeiten, um den Nutzern einen stabilen 5G-Service und perfekte Erfahrungen zu bieten.

Millionen von Menschen werden die unglaublichen Vorteile von 5G nutzen

Hat OPPO neben der mobilen Kommunikation noch Pläne, andere Produkte in Europa zu vermarkten?

OPPO ist seit langem mehr als nur ein Mobiltelefonhersteller. Obwohl das Smartphone unser bekanntestes Produkt und der zentralste Einstiegspunkt in dem Zeitalter ist, wo alles miteinander verbunden ist, ist es nur eines der vielen Mittel, mit denen wir unsere Nutzer bedienen. Angesichts der rasanten Entwicklung von Schlüsseltechnologien wie Wahrnehmung, Konnektivität, Datenaggregation und künstliche Intelligenz beschäftigt sich OPPO seit langem mit AR und digitaler Virtualisierung. Bleiben Sie dran, denn wir werden weiterhin innovative Technologien erforschen, um den Verbrauchern einzigartige Erlebnisse zu bieten.



Xinyuan Pang,

Board Director of Wolong Electric Group, beschreibt die Internationalisierung und Transformation des Unternehmens

„Auf dem Weg vom fertigungs- zum technologieorientierten Unternehmen“

Seit 2011 hat Wolong kontinuierlich eine Reihe hochwertiger Unternehmen im In- und Ausland erworben und ein riesiges „Motorimperium“ geschaffen. Welche Rolle spielt die globale Positionierung für Wolongs Stärke?

Wolong hat sich eigentlich schon sehr früh für eine internationale Ausrichtung entschieden. In den frühen 1990er Jahren lieferten wir begleitende Ausrüstung für Kühltürme der taiwanesischen Liangchi Group und haben unseren Verkauf von Motoren auf ganz Asien ausgedehnt. Um 1999 gründeten wir ein Joint Venture mit einem italienischen Unternehmen für Getreidemischer und produzierten in China; 2014 übernahmen wir die Muttergesellschaft in Italien, die heute der weltweit größte Hersteller von Vibrationsmotoren ist. 2004 war ein sehr wichtig, weil wir ein Joint Venture mit Panasonic Co., Ltd. gründeten, um bürstenlose Gleichstrommotoren herzustellen. Dieses Unternehmen besteht noch heute. Obwohl die japanische Seite ihr Kapital abgezogen hat, sind alle Experten geblieben. Derzeit gehören unsere bürstenlosen Gleichstrommotoren zu den besten der Welt, was wir den Erfahrungen und Talenten dieses Joint-

Ventures zu verdanken haben. Akquisitionen in Europa und den USA haben in der Tat den Weg geebnet, dem globalen Trend von regionalisierter Fertigung und unterstützenden Dienstleistungen für den lokalen Markt zu folgen und schnell größer und stärker zu werden.

Wir haben von Europa gelernt, nach und nach weltweite Erfahrungen gesammelt und dann haben wir uns in unserer Zentrale in China kontinuierlich weiterentwickelt. Heute ist die Produktionseffizienz in Europa immer noch gering und die Produktion vieler unserer Produkte hat sich allmählich nach China verlagert. Zu Beginn nutzten wir europäische Technologie, um chinesische Technologie zu fördern. Mittlerweile ist Chinas industrielle Automatisierung aber so weit entwickelt, dass wir Europa etwas zurückgeben können.

Wir können Europa mittlerweile etwas zurückgeben

Wie werden sich die Fabriken in China und Deutschland in Zukunft entwickeln? Wird eine komplementäre Beziehung wird zwischen beiden Ländern entstehen?

Produktionsstandorte, Vertriebsbasen und Servicestellen sollten Kunden vor Ort bedienen und nah am Kunden sein. Bei den Kosten muss man sich die Welt anschauen, um zu vergleichen. Erstens wird die Zahl unbemannter Fabriken in weniger als 30 bis 50 Jahren, vielleicht schon in 10 Jahren stark steigen. In der Fabrik voller Roboter hängen die zukünftigen Produktionskosten vom Energiepreis ab.

Zweitens hängt die Produktion letztlich von zwei Elementen ab: zum einen sind es die Arbeitskosten und die damit verbundenen Verwaltungskosten. Dieser Druck ist in einem europäischen Arbeitssystem relativ groß. Dazu ist es zweitens unmöglich, den Standort vorgelagerter Rohstoffe zu verlegen, was zur unvermeidlichen Ansammlung von Fabriken in der Nähe wichtiger Rohstoffe führt.

Chinas aktuelle Lieferkette ist relativ ausgereift und kann Unterstützung bieten, sodass wir auch jetzt noch hauptsächlich in China produzieren. Allerdings sind die Kosten in einigen osteuropäischen Ländern auch sehr niedrig, sodass wir die Produktion möglicherweise wieder dorthin verlagern werden, wenn die Bedingungen dafür reif sind. Der gesamte Prozess verändert sich laufend, aber am Ende muss er sowohl für Kunden wie auch für Aktionäre Mehrwert schaffen.

Über die enge Bindung an ZF beliefert Wolong auch Hersteller wie Mercedes-Benz und BMW. Wie reagiert Wolong auf die beschleunigte Elektromobilität in Europa?

„Erreichung des Zenits der Kohlendioxidemissionen und der Klimaneutralität“ ist der Megatrend der Zukunft, ebenso wie der Wandel vom Benzin- zum Elektroantrieb. Wolong liefert seit 2008 Motoren für Automobile und hat dabei auch Schlüsseltechnologien entwickelt. 2019 sind wir ein Joint Venture mit ZF eingegangen, um von weltweit führenden Unternehmen zu lernen und gemeinsam neue Märkte zu erschließen. Das Joint Venture entwickelt sich gut und könnte seinen Umsatz in diesem Jahr verdoppeln. Zu seinen aktuellen Produkten gehören Asynchronmotoren und Permanentmagnet-Synchronmotoren, die beide in jeweils verschiedenen Bereichen stark nachgefragt sind.

Mittlerweile haben wir nicht nur internationale Partner wie Vitesco Technologies, Daimler und BMW, sondern beliefern auch heimische Unternehmen wie Great Wall Motor, Geely Auto, Wuling Rongguang, XPENG usw. Und wir sind sowohl im traditionellen Markt als auch im Markt für erneuerbare Energien tätig.

Wir haben auch Lösungen für deutlich mehr Effizienz bei fossilen Energien und in der Industrie entwickelt

Was bedeutet CO₂-Neutralität für die industrielle Entwicklung von Wolong Electric? Welche Chancen sehen Sie?

Erstens engagiert sich Wolong aktiv in verschiedenen Segmenten für saubere Energie. Mit mehreren Windkraftwerken haben

wir kürzlich Rahmenverträge über die Lieferung von Windkraftanlagen mit Permanentmagnet-Direktantriebssystemen abgeschlossen. Wir entwickeln auch Photovoltaik-Wechselrichter, und Longneng Power, eine Tochtergesellschaft von Wolong, ist als EPC-Dienstleister für Photovoltaik und Energiespeicher tätig.

Zweitens ist für Frage wichtig, wie die Effizienz bei fossilen Energien verbessert werden kann, solange der Energieverbrauch nicht zu 100 Prozent mit sauberer Energie zu decken ist. Neben dem Permanentmagnet-Direktantrieb haben wir tatsächlich bereits viele Lösungen entwickelt.

Drittens haben viele bestehende Industrieanlagen mit einem hohen Energieverbrauch Möglichkeiten zum Wandel. Die Energiekosten sind mittlerweile sehr hoch, dazu kommt die Forderung nach CO₂-Neutralität, sodass die Nachrüstung von Altgeräten und der Umstieg auf hocheffiziente Motoren für viele Kunden immer noch sehr wichtig sind.

Und zum Schluss: Der irreversible Trend einer umfassenden Elektromobilität; Flugzeuge, Schiffe und Autos werden künftig alle elektrisch angetrieben. Straßenfahrzeuge könnten vielleicht bis 2030 zu 95 % elektrisch betrieben werden.

Wie sieht Ihre Vision für die Entwicklung von Wolong Electric aus?

Bei den Motoren gehören wir mittlerweile zu den Top 3 der Welt. Für die zukünftige Entwicklung hat Wolong das Konzept der „zwei Transformationen“ vorgeschlagen: Eine ist die Transformation von einem einzelnen Motor zu einer Antriebssteuerungslösung und die andere die Transformation von Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus. Das Potenzial zur Verbesserung der Effizienz des Motors selbst allein ist begrenzt, aber wenn wir den Motor als Kernkomponente eines Gesamtsystems betrachten, können wir als nächstes die Energieeffizienz des Gesamtsystems für den Kunden verbessern. Ursprünglich galten die Motoren allesamt als Einmal-Ausrüstung, nach dem Verkauf gingen dann viele Gelegenheiten für einen sekundären Service verloren.

Wie erreichen wir das? Wir müssen schrittweise vorgehen und uns von einem fertigungsorientierten Unternehmen zu einem technologieorientierten Unternehmen wandeln. In den letzten zwei Jahren sind einige unserer Produkte bereits auf den Markt gekommen, und in den nächsten Jahren könnten sich noch weitere Möglichkeiten ergeben. Nachdem diese Produkte in China erfolgreich sind, werden wir diese auch in ganz Europa und den Vereinigten Staaten vermarkten. Durch die „drei Digitalisierungen“, „zwei Transformationen“ und weitere Anpassungen und Optimierungen unserer globalen Präsenz hoffen wir, unseren Umsatz bis 2025 verdoppeln zu können.





Frank Stührenberg,
Vorsitzender der
Geschäftsführung von
PhoenixContact, über
Globalisierung, aktuelle
Herausforderungen und
den Kurs des
Unternehmens.

„Bei Innovationen keinen Millimeter nachlassen“

Haben wir heute eine andere Welt der Globalisierung als noch vor zwei Jahren?

Ja, wir haben eine fundamental andere Situation als vor einem Jahr, ich würde sogar sagen, als wir noch vor drei Monaten hatten. Die Kriegssituation hat etwas fundamental verändert. Auch bei mir ist dadurch ein Paradigma ins Wanken geraten. Persönlich, als Unternehmen, in der Branche und als Exportwirtschaft haben wir daran geglaubt, dass die Rede vom „Wandel durch Handel“ Substanz hat. Wir dachten, wenn wir in Russland 250 Menschen in zukunftsfähigen Arbeitsplätzen und in unserer offenen Unternehmenskultur beschäftigen, können wir gesellschaftlich kleine positive Wirkungen erzielen. Ich gebe zu: Diese Einschätzung ist mächtig ins Wanken geraten. Die Sichtweise auf die Globalisierung, ihre positive Dynamik und das Wachstum, das es durch sie in den vergangenen Jahren gab, ist erschüttert.

Wie sehen sie die geopolitischen Herausforderungen für die Unternehmen?

Es ist schon jetzt so, dass sich das Verhältnis zwischen den USA und China, die Strategie des Decoupling, auf den Weltmarkt auswirkt. Die Selbstverständlichkeit der Zusammenarbeit zwischen der westlichen und fernöstlichen Welt wird es so nicht mehr geben. Auch China setzt auf bestimmte Branchen, deren

Entwicklung es in der eigenen Hand haben will. Europa dazwischen hat auf diese Situation, die nicht nur eine kurze Phase sein wird, zu reagieren. Aus der Sicht eines Technologieunternehmens aus Deutschland liegt darin aber auch eine Chance.

Und worin liegt die?

Stärkere lokale Wertschöpfung, wie sie etwa in den USA und auch in Europa derzeit betrieben wird, bedeutet auch Investition in Maschinen und Anlagen. Für uns heißt das, dass wir die einzelnen Weltregionen stärker „local für local“ entwickeln werden – statt Wertschöpfungsketten voranzutreiben, die vollständig über den Globus integriert und durchgetaktet sind. Jetzt steht eine kluge Lokalisierung oder Regionalisierung an, ohne dass die Aufwände für ein Unternehmen dabei zu groß werden dürfen.

Wie schwierig ist es, jetzt Lieferketten umzustellen?

Liefertreue und Zuverlässigkeit bleiben unsere höchsten Ansprüche an uns selbst. Ja, wir haben aber derzeit wie alle in der Branche unsere Schwierigkeiten damit. Unser Unternehmen, das eine tiefere interne Wertschöpfung hat, kann noch navigieren. Wir sind nicht von internationalen Lohnfertigern abhängig. Nach einem Jahr des Kämpfens um die knappen Reste, die in der Elektronik noch auf dem Markt waren, scheinen nun alle

Puffer langsam erschöpft. Diese Störungen machen uns schon Sorgen. Kritisch ist auch das Thema der nicht mehr verfügbaren Logistikkapazitäten. Das hat man irgendwann nicht mehr in der eigenen Hand.

Hilft dabei die lokale Agilität von Landesgesellschaften?

Seit Beginn unserer Internationalisierung haben wir versucht, in den Ländern Einheiten aufzubauen, die einen möglichst starken lokalen Footprint hatten. Lokale Geschäftsführungen, eine Eigenkultur der Unternehmen etwa im Vermarktungsprozess, lokale Lager, ein eigenes Portfolio, keine Abhängigkeit von Shared Service Centers bei der Auftragsverwaltung und Rechnungsstellung, eigene logistische Kompetenzen. Damit konnten manche Probleme umgangen werden. In China und USA haben wir wie in Deutschland den gesamten Prozess vollständig abgebildet und darauf geachtet, dass wir lokale Zulieferstrukturen entwickeln konnten. Metallteile für Klemmen werden nicht tonnenweise durch die Welt transportiert, sondern in China von den Zulieferern vor Ort in die Montage angeliefert. Das hat uns letztes Jahr geholfen, auch Engpässe in Europa auszugleichen. In den USA haben wir eine Elektronik-Produktion, die wir gerade ausbauen.

Welches sind Ihre Pläne für China?

Wie das mit Plänen derzeit so ist. Wir hatten einen Plan für dieses Jahr, wir hatten auch einen Plan für letztes Jahr... Auch wenn sich Dinge derzeit Monat für Monat ändern, bleibt China der größte Markt außerhalb von Deutschland. Das für uns so wichtige Thema Elektromobilität kann man aus heutiger Sicht nicht ohne China denken, also müssen wir eine Position im Markt finden. Im aktuellen Fünfjahresplan setzt China aber für bestimmte Technologien, Branchen und Märkte erklärtermaßen auf einen eigenen Kreislauf mit nationalen Wertschöpfungsketten. Die angestrebte Autarkie im Energiesektor - bei Erzeugung und Verteilung - bei der Elektromobilität und im Smart Manufacturing sind Handlungsfelder, die unser Chinageschäft maßgeblich bestimmen. Am offenen internationalen Kreislauf Chinas nehmen wir mit großer Freude teil und vernetzen uns intensiv.

Ich bin sehr sicher, dass wir die notwendigen Innovationen und auch die Sprunginnovationen nicht auslassen

Wie reagiert PhoenixContact auf diese neuen Gegebenheiten?

Anstatt einfach abzuwarten und zu hoffen, dass alles so bleibt wie es war, müssen wir uns auf die Situation einstellen. Wir stellen uns darauf ein, dass wir uns noch viel stärker als bisher mit chinesischen Unternehmen vernetzen, indem wir in China noch mehr eigene Entwicklungs- und Softwarekompetenz aufbauen. Wir wollen mit den chinesischen Kunden nicht nur Standard-Liefergeschäfte tätigen, sondern mit ihnen zu speziellen, aggregierten Lösungen kommen. Die Position unserer Werke soll so sein, dass auch große und bedeutende chinesische Unternehmen sagen, dass sie PhoenixContact in China und in ihrer Nähe haben wollen. Weil unsere Rolle theoretisch

durch chinesische Wettbewerber abgedeckt werden kann, brauchen wir soviel innovativen Vorsprung, dass es nicht so ganz leicht ist, uns zu ersetzen. Dazu gehört auch, künftig nicht mehr jeden Schritt als Unternehmen alleine zu tun, sondern sich aus der Komfortzone herauszubewegen und auch mit chinesischen Partnern enger zusammenzuarbeiten. Das alles aber, ohne dass wir blind über alles hinweggehen, was sich politisch ankündigt und was wir oft bisher nicht wahrhaben wollten- das verlangt die gerade die Größe dieses Markts von uns.

Die energetische Transformation der Welt bleibt groß und technologisch herausfordernd

Beeinträchtigen all diese Herausforderungen die Innovationskraft des Unternehmens?

Ohne Frage ist es richtig: Alle exogenen Einflüsse - Pandemie, Lieferschock, Krieg, Deglobalisierung - binden enorme Kapazitäten. Gleichwohl bin ich für unser Unternehmen sehr sicher, dass wir die notwendigen Innovationen und auch die Sprunginnovationen nicht auslassen. Wir müssen uns jetzt nur zwingen, klarer zu priorisieren und zu fokussieren. In den vergangenen Jahren war es toll, jährlich hundert neue Produkte präsentieren zu können, auch wenn zwanzig davon Variationen alter Produkte waren. Jetzt reicht es eben nur noch zu 80 oder 60 Produktinnovationen, auf die es aber wirklich ankommt. Und wir bleiben dabei auch strategisch fokussiert - auf „Empowering the all electric society“. Die energetische Transformation der Welt bleibt groß und technologisch herausfordernd und wir haben die richtigen Menschen und genügend Mittel in unseren Projekten. Nur weil wir einen Container aus China nicht gleich da hinkriegen, wo wir wollen, lassen wir beim Innovationspotenzial keinen Millimeter nach.





Beim Zukunftsthema Nachhaltigkeit ist die Volksrepublik China ganz vorne dabei. Doch auch sauberer Strom braucht elektrische Verbindungstechnik.

Die **Harting-Technologiegruppe** treibt deshalb die entschlossene Entwicklung mit voran.

„Technologieführerschaft made in China“

Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Internet der Dinge: Bei diesen Zukunftsthemen ist die Volksrepublik China ganz vorne dabei. Die Entwicklung treibt auch die Harting-Technologiegruppe mit einer speziellen Strategie voran.

Im Jahr 1945 in Espelkamp gegründet, ist die Harting Technologiegruppe heute ein weltweit führender Anbieter von industrieller Verbindungstechnik für Daten, Signale und elektrischen Strom. Mit rund 6200 Mitarbeitern erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2020/21 einen Umsatz von 869 Millionen Euro. Weltweit ist Harting mit 14 Produktionsstätten und 44 Vertriebsgesellschaften vertreten.

„Wir sind seit 30 Jahren in China, mit Produktion, Vertrieb und Entwicklung“, erläutert Philip Harting, CEO der Harting Technologiegruppe. China produziert im und für das eigene Land, ist darüber hinaus aber auch gleichzeitig Technologiepartner und Lieferant für die ganze Welt. „Wir leisten mit unserer Connectivity einen entscheidenden Beitrag, um die Ziele des Landes zu erfüllen“, sagt der CEO weiter. Denn in Sachen Nachhaltigkeit muss sich die Volksrepublik keinesfalls verstecken. Philip Harting sieht zwar Deutschland mit seinen innovativen Unternehmen als Vorreiter bei der Entwicklung von Klimaschutztechnologien. Nachhaltigkeit, Energieeffiziente Produktion und Produkte sowie ein Ressourcenschonender Umgang sind für deutsche

Unternehmen gewissermaßen Teil ihrer DNA. Die Abkehr von fossilen Energieträgern ist notwendig und wirkt wie ein Katalysator für Innovationen.

Wir leisten mit unserer Connectivity einen entscheidenden Beitrag, um die Ziele des Landes zu erfüllen

Philip Harting, CEO der Harting Technologiegruppe

Doch auch für China ist das Thema Nachhaltigkeit heute von ganz besonderer Bedeutung. Das Land hat sich zahlreiche Umweltziele gesteckt. Das Größte darunter: Klimaneutralität bis zum Jahr 2060 und die damit verbundenen Investitionen in erneuerbare Energien. „Hier schafft China innovative Technologien beispielsweise in den Bereichen Transportation, Windkraft, Batterietechnik sowie auf dem Gebiet der elektronischen Speichertechnologien. Im Bereich der Windenergie ist das Land beispielsweise einer der Technologieführer sowie Treiber der Effizienzsteigerung und verzeichnet darüber hinaus das weltweit größte Volumen“, stellt Philip Harting fest.

In diesem Kontext verfolgt die Harting Technologiegruppe in China eine klare Strategie. „Wir wollen unsere Lokalisierung weiter verstärken – nicht nur in den Bereichen Produktion und Vertrieb/Marketing, sondern auch in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Innovation und Service“, erklärt der CEO. Der enge Kontakt zu den chinesischen Kunden hat für das Unternehmen oberste Priorität. „Mit ihnen wollen wir gemeinsam neue Produkte und Technologien entwickeln und realisieren, insbesondere bei den Themen Robotik, erneuerbare Energien und Datenzentren“, kündigt Philip Harting weiter an.

Einen Blick auf die Produktionslandschaft der chinesischen Landesgesellschaft zeigt, dass die Strategie schon an vielen Stellen umgesetzt wird. „Wir produzieren nicht nur Steckverbinder in China, sondern wir machen viel mehr als das: Harting liefert auch die Connectivity für die Produktionsumgebungen und -prozesse. Wir sind in den Produkten diverser Robotik-Unternehmen vertreten – sei es bei Partnern wie Kuka oder auch in den Applikationen der vielen chinesischen Newcomer der Branche“, berichtet der Unternehmensführer. Die Lösungen helfen dabei, in China die innovativen Technologien und Kompetenzen aufzubauen, um zukünftig vor Ort klimaneutral zu produzieren.

Dazu ist das Espelkamper Unternehmen mit seinem Geschäftsbereich Harting Customised Solutions (HCS) beispielsweise als Komplettlösungsanbieter unterwegs. „In China bedienen wir von HCS insbesondere die Märkte Windkraft, sind mit unseren Verbindungstechnologien im Bahn- und Robotikbereich tätig, und wir liefern schließlich Connectivity für eines der derzeit größten Technologiethemen des Landes: Batteriespeichersysteme“, erläutert der CEO. Hier ist das Unternehmen auf ganzen Produktionslinien vertreten.

Das Engagement hat seinen guten Grund: In den vergangenen Jahren hat sich der Markt für Energiespeicher in Form von Lithiumbatterien dynamisch entwickelt. Die Steckverbinder der Baureihe Han S haben die Ingenieure von Harting deshalb speziell für modulare Batteriespeichersysteme entwickelt. Die neue sichere Verbindungstechnologie kann die Installation und die Betriebseffizienz von Energiespeichersystemen auf der

Basis von Batteriemodulen beschleunigen. „Auf diese Weise werden die neuen Anforderungen an höhere Spannungen und Ströme sowie an einen besseren Schutz der chinesischen Lithiumbatterie-Industrie erfüllt. Was natürlich auch für den globalen Markt für neue Energien gilt“, sagt Philip Harting.

Bei der Co-Creation zählt insbesondere, wie wir zusammen mit Partnern vor Ort gemeinsame Lösungen entwickeln und das kollaborative Engineering vorantreiben

Philip Harting, CEO der Harting Technologiegruppe

Auch in Zukunft wird China für das deutsche Unternehmen bedeutsam bleiben. Ein wichtiges Thema ist zum Beispiel Co-Creation. „Dabei zählt insbesondere, wie wir zusammen mit Partnern vor Ort gemeinsame Lösungen entwickeln und das kollaborative Engineering vorantreiben. Zum einen sind wir in unserer chinesischen Landesgesellschaft stolz auf unsere große Entwicklungsmannschaft, zum anderen ist es unser Ziel, mit diesem Team den hohen Ansprüchen unserer chinesischen Kunden gerecht zu werden“, sagt der CEO. Diese Ansprüche zu erfüllen, setzt eine lokale Nähe zu den Partnern voraus. Unter diesen Bedingungen lassen sich beispielsweise Anwendungen erschaffen, die dann in China zum Einsatz kommen. „In China produzieren wir nicht, um zu exportieren. Vielmehr entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden für den dortigen Markt perfekt angepasste Lösungen, die dem chinesischen Anspruch gerecht werden, Technologieführer zu sein. Dies gilt also sowohl für die Entwicklung als auch für die Produktion“, konstatiert der Unternehmenslenker. Hier gilt die Prämisse: Lösungen von Harting in China sind gemeinsam vor Ort entwickelt, für einen Kunden in China und dessen Produkt in China, aber auch in der ganzen Welt.



Produktion, Vertrieb, Schulungen sowie Forschung und Entwicklung: In Zhuhai ist Harting mit einem großen Team vertreten.

Bildquelle: Harting | Bildquelle Porträtfoto: AUMA / Michael Fahrig

Vertrauensvoll miteinander umgehen

Kooperationen zwischen deutscher und chinesischer Medizin- und Gesundheitsindustrie



Die Gesundheits- und Medizinindustrie ist eine verflochtener Sektor, der breites Branchenspektrum abbildet und antreibt, eine große Anzahl von Erwerbstätigen beschäftigt und die Binnennachfrage wirksam anregt. Um die Binnennachfrage und die Lebensqualität der Menschen zu steigern ist diese Industrie daher von entscheidender Bedeutung. Der plötzliche Ausbruch der globalen Corona-Pandemie hat den Sektor in den Mittelpunkt der globalen Aufmerksamkeit gerückt. Gleichzeitig haben eine Reihe wissenschaftlicher und technologischer Revolutionen einen Wandel in traditionellen Wirtschafts- und Industriemodellen ausgelöst und die digitale Transformation im Bereich Leben und Gesundheit hat sich weltweit beschleunigt.

I. Healthy China und neue Trends bei industriellen Investitionen und Kooperationen

(I). Entwicklungsmöglichkeiten im Rahmen der „Healthy China“-Initiative

Der „14. Fünfjahresplan“ schlägt vor, das mehrstufige Sozialversicherungssystem zu verbessern und die Gesundheit in China umfassend zu fördern. Aus aktuellen statistischen Daten geht hervor, dass im Jahr 2020 die Wirtschaftsbranche mit den höchsten Investitionen in China die Medizin- und Gesundheitsbranche ist, wobei Investitionsprojekte 19 Prozent ausmachen. Biopharmazeutika und Medizintechnik sind zu beliebten Anlagebereichen der Gesundheitsversorgung geworden. Mit der Umsetzung der Strategie „Healthy China“ wird erwartet, dass die Medizin- und Gesundheitsindustrie von umfassender Gesundheits-, Hygiene- und Medizinversorgung die Marktgröße von 10 Billionen Yuan überschreiten wird. Die Medizin- und Gesundheitsindustrie wird eine neue Welle der wirtschaftlichen Entwicklung auslösen und große Investitionsmöglichkeiten mit sich bringen.

(II). Digital Health ist ein wichtiger Motor zur Förderung der Transformation und Entwicklung

Gegenwärtig beschleunigt China die Entwicklung von Digital Health. Digitalisierung und Informationsverarbeitung verleihen dem Gesundheitswesens „Flügel der digitalen Technologie“. Dies wird medizinische Einrichtungen weiter fördern und ermöglichen, den Entwicklungsmodus von der Maßstabserweiterung zu einer Verbesserung der Qualität und Effizienz zu ändern, den Betriebsmodus von der umfassenden Verwaltung zur verfeinerten Verwaltung zu ändern sowie die Ressourcenallokation von materiellen Elementen auf Talente und Technologie zu verlagern. Darüber hinaus soll es auch den Aufbau eines qualitativ hochwertigen und effizienten medizinischen und Gesundheitsversorgungssystems beschleunigen und die hochwertige Entwicklung der Gesundheitsversorgung fördern.

(III). Big Data und künstliche Intelligenz tragen aktiv zur Entwicklung einer integrierten Gesundheitsversorgung bei

Im Bereich umfassender Gesundheitsversorgung werden die Anwendungen neuer Internettechnologien, künstlicher Intelligenz, Big Data und des Internets der Dinge immer ausgereifter

und beschleunigen ihr Vordringen in den Bereich der Medizin, was neue Geschäftsformen, neue Szenarien und neues Wachstum bringt. Zudem bringen derzeit KI+F&E, pharmazeutischer E-Commerce, Online-Diagnose und -Therapie usw. das traditionelle Modell und Entwicklungsmuster ins Wanken. Insbesondere nach dem Ausbruch der Pandemie hat China aktiv Richtlinien erlassen, um Themen wie den Abrechnungen und Erstattungen der Krankenkasse in „Internet-Krankenhäusern“ und der Liberalisierung des Online-Verkaufs von verschreibungspflichtigen Medikamenten zu fördern, was auch die Entwicklung der internetbasierten Medizinbranche erheblich ermutigt hat.

(IV). Die Medizin- und Gesundheitsindustrie hat sich landesweit dynamisch entwickelt

In den letzten Jahren hat sich Chinas Biomedizin anhand vielseitiger Triebkräfte aus z.B. Reform der Pharmapolitik, der Rückkehr ausländischer Talente und durch die Förderung des Finanzkapitals ein „Opportunitätsfenster“ geöffnet, wobei ihre F&E- und Innovationsfähigkeiten weiter zugenommen hat und im Jangtse-Delta, Peking-Tianjin-Hebei und der Greater Bay Area repräsentative Industriecluster entstanden sind. Verschiedene Regionen haben nacheinander Entwicklungspläne und Vorschläge zur Implementierung für die Medizin- und Gesundheitsindustrie veröffentlicht, sodass sich der Markt weiterhin sehr dynamisch entwickeln wird.

II. Deutsch-Chinesische Zusammenarbeit in der Medizin- und Gesundheitsindustrie

(I). Rückblick und aktuelle Hotspots der Zusammenarbeit

Die chinesisch-deutsche Zusammenarbeit im Gesundheitswesen besteht seit einem Jahrhundert. Seit der Unterzeichnung des Kooperationsabkommens zwischen beiden Ländern im Jahr 1980 sind die bilaterale Kommunikation und Zusammenarbeit auf der Überholspur geblieben. Gegenwärtig arbeiten China und Deutschland aktiv Zusammenarbeit bei der Bekämpfung von Epidemien zusammen und haben innovative medizinische Kooperationen angestoßen. Dabei haben sie weitere gemeinsame Forschungs- und Pilotprojekte im Bereich innovativer medizinischer Versorgung wie Internet und Medizin, digitaler Medizin,





mobiler Medizin, elektronischer Medizin usw. lanciert und die Transformation zu einer wissenschaftlichen, technologischen und innovativen medizinischen Versorgung vorangetrieben.

(II). Die Pandemiebekämpfung vertieft die chinesisch-deutschen Zusammenarbeit

Der plötzliche Ausbruch der Pandemie hat unser Alltagsleben grundlegend verändert und der ohnehin schon komplexen und turbulenten internationalen Lage noch mehr Unsicherheit hinzugefügt. Erfreulich ist jedoch, dass China und Deutschland bei der Bekämpfung der Epidemie und der Erholung der Wirtschaft stets eng zusammengearbeitet haben. Als die Pandemie zum ersten Mal in China ausbrach, haben Freunde aus allen Schichten Deutschlands sofort Hilfsmaßnahmen eingeleitet.

Danach unterstützte die Volksrepublik China, die die Pandemie früh unter Kontrolle brachte und so die wirtschaftliche Erholung anführte, auch Deutschland und Europa bei der Bekämpfung der Pandemie und beim Neustart der Wirtschaft.

(III). Unternehmenskooperation: Verknüpfung und Abstimmung zwischen den „zwei Märkten sowie zwei Ressourcen“

Deutschland verfügt über eine Reihe hochwertiger Cluster der Medizin- und Gesundheitsindustrie, bekannte weltweite TOP-500-Unternehmen und Hidden Champions versammelt, während in Chinas Medizin- und Gesundheitsindustrie eine enorme Marktnachfrage herrscht, sodass die beiden Länder weitreichende Perspektiven für eine Zusammenarbeit auf diesem Gebiet haben. Einerseits erleben derzeit viele deutsche Medizintechnik-Unternehmen wie Siemens Healthineers, der Gesundheitskonzern Fresenius, Karl Storz und ZEISS Konzern auf dem chinesischen Markt eine beispiellose Wachstumsrate. Andererseits verzeichnen auch chinesische Unternehmen der Medizin- und Biotechnologie einen kräftigen Aufwärtstrend und beschleunigen die Markterschließung in Europa, insbesondere in Deutschland. Daher sind die Kooperationsperspektiven für Unternehmen beider Länder in diesem Bereich sehr vielversprechend. Beispielsweise ist Fosun Pharma zum strategischen Partner von BioNTech in China geworden, um auf der mRNA-Technologieplattform entwickelte Impfstoffprodukte zu weiterzuentwickeln. Dieses Vorbild für die chinesisch-deutsche Zusammenarbeit treibt die Transformation globaler wissenschaftlicher Forschungsergebnisse voran. Zudem hat WuXi Biologics, das weltweit führende Auftragsforschungs-, Entwicklungs- und Fertigungsunternehmen (CRDMO), zur Bekämpfung der Pandemie beigetragen, indem es die Produktionsstätte

von Bayer in NRW übernommen und pharmazeutische Inhaltsstoffe für COVID-Impfstoffe und andere Biologika herstellt. Die Testreagenzien von Hotgen Biotech sind auch bei der Pandemiebekämpfung praxiserprobt und werden auf dem deutschen Markt gut angenommen.

III. Aufbau einer grenzüberschreitenden Plattform zur Förderung der Investitionskooperationen zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen

Zur Förderung einer grenzüberschreitenden Investitionskooperation im Bereich der Medizin- und Gesundheitsindustrie zwischen China und Deutschland hat die Investitionsförderungsbehörde des Handelsministeriums der Volksrepublik China im November 2021 mit Unterstützung von Germany Trade & Invest GTAI, Pharmaceutical Chamber of Commerce of the All-China Federation of Industry and Commerce (ACFIC) usw. die Gründung der Deutsch-Chinesischen Arbeitsgruppe zur Investitionsförderung in der Medizin- und Gesundheitsindustrie bekanntgegeben. Für die Arbeit des Sekretariats ist die CIIPA (Deutschland) zuständig. Auf die Gründung dieser Arbeitsgruppe haben sich acht deutsche regionale Industrieverbände, Clustern bzw. Wirtschaftsförderungsagenturen positiv reagiert, darunter Medical Valley EMN e.V., Life Science Nord, medways e.V., BIO.NRW, BioM Biotech Cluster, WTSH, BioCon Valley, Hessen Trade and Invest sowie weitere deutsche Wirtschaftsförderer. Die Arbeitsgruppe zielt auf die Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen für Unternehmen ab und setzt sich dafür ein, chinesische und deutsche Unternehmen dieser Branche bei beim Ausbau ihrer Aktivitäten im jeweils anderen Land mit Vertriebskanälen und Informationsleistungen zu unterstützen.

Derzeit arbeiten wir aktiv mit deutschen Partnern zusammen, um die Praxis der chinesisch-deutschen grenzüberschreitenden industriellen Investitionskooperation zu stärken und Unternehmen bei der Durchführung internationaler Zusammenarbeit

zu unterstützen. Die Wirtschaft Chinas und Deutschlands reagieren also gemeinsam auf die Pandemie zu reagieren, ergreifen Initiative und arbeiten vertrauensvoll miteinander.



Text: Qu Yingyu, CIIPA Germany

Das Pharmaunternehmen Gan&Lee wächst weltweit. Sein CFO **Cheng Sun** plant in Deutschland Entwicklung und Produktion.



„Im internationalen Wettbewerb mit neuen Produkten bestehen“

Auf dem chinesischen Insulinmarkt bestand lange ein Monopol ausländischer Pharmaunternehmen. Wie hat Gan & Lee diese Situation durchbrochen?

In Bezug auf den Prozess und die Technologie von Insulinprodukten haben die erstklassigen Pharmaunternehmen in entwickelten Ländern in Europa und den Vereinigten Staaten die technologischen Vorteile früher gemeistert und sind vorzeitig in den chinesischen Markt eingetreten, sodass sie selbstverständlich heute mehr als 80% des chinesischen Marktes beherrschen. Von einem Brechen des Monopols kann man noch nicht sprechen, aber Gan & Lee ist sehr aktiv im Wettbewerb. Das Unternehmen Gan & Lee Pharmaceuticals hat unter seinem Gründer Dr. Gan Zhongru die Initiative ergriffen und technische Barrieren bei Insulinprodukten, insbesondere bei Insulinanaloge der dritten Generation, überwunden. Zudem haben wir rund um diese Produkte eine industrielle Struktur aufgebaut

und die Kommerzialisierung gefördert. Dadurch haben wir eine gute Entwicklungsdynamik in China. Der aktuelle Gesamtmarktanteil von Insulinprodukten wird noch von drei internationalen Giganten dominiert, wobei unser Marktanteil bei langwirkenden Insulinprodukten der dritten Generation ebenfalls etwa 40 Prozent erreicht hat. Wir überwinden ständig technische Engpässe, optimieren Prozesse, verbessern das kommerzielle Produktionsniveau und bauen ausreichende Produktionskapazitäten auf, damit wir in der Lage sind, aktiv im Markt teilzunehmen und Ärzten und Patienten mehr Möglichkeiten der Mediaktion zu bieten.

Es ist erwähnenswert, dass die sechs Insulinprodukte von Gan & Lee Pharmaceuticals bei der sechsten Ende 2021 durchgeführten Nationalen Zentralisierten Arzneimittelbeschaffung die Ausschreibung mit guter Platzierung gewonnen hat. Wir haben eine beträchtliche Menge an Aufträgen von medizinischen Ein-

richtungen und auch Bestellungen von vielen neu zugelassenen Krankenhäusern erhalten. Für Gan & Lee Pharmaceuticals hat dies sehr dazu beigetragen, den Marktanteil bei einigen der in den letzten Jahren eingeführten neuen Produkten weiter zu steigern.

Wir wollen auch weiterhin in Forschung und Entwicklung investieren, um bessere und neue Produkte auf den Markt bringen zu können

Welchen Stellenwert hat für Gan & Lee nach dem Eintritt in Europa Corporate Social Responsibility?

Die Hauptaufgabe von Pharmaunternehmen besteht eben darin, gute Produkte herzustellen. Zunächst einmal müssen wir den Qualitätsstandards verschiedener Länder bei Produktion, Qualitätskontrolle und dem Verkauf entsprechen. Darüber hinaus achten wir auch stärker auf Preisgestaltung und Marktakzeptanz und bieten einen wettbewerbsfähigeren Preis. Denn einerseits geht es uns als pharmazeutisches Unternehmen nicht um einen Übergewinn. Aber wir brauchen angemessene Gewinne, um weiterhin in Forschung und Entwicklung zu investieren und auch in Zukunft bessere und neue Produkte auf den Markt bringen zu können. Andererseits gehört es auch zur wichtigsten sozialen Verantwortung eines Pharmaunternehmens, Produkte zu einem für den jeweiligen Markt angemessenen Preis zu verkaufen und eine stabile Versorgung sicherzustellen.

Neben dem Preisvorteil haben wir auch einen technologischen Vorsprung. Beispielsweise zielt eines unserer in der Entwicklung befindlichen Produkte, das als „ultralang wirkendes Insulin der vierten Generation“ definiert wird, auf eine bessere Medikationserfahrung für Patienten ab. Eine nur wöchentliche Einnahme bietet deutlich mehr Komfort, die Compliance des Patienten bei der Einnahme von Medikamenten wird ebenso verbessert wie die Qualität der Behandlung.

In den letzten Jahren haben wir den Aufbau der Plattform für selbstständige Forschung und Entwicklung bei Gan & Lee Pharmaceutical sowie die Investition in die F&E neuer Produkte kontinuierlich verstärkt. Außerdem hoffen wir ebenfalls, den Abstand zu Großunternehmen durch kontinuierliche technologische Durchbrüche zu verringern und gleichzeitig die Vielfalt unserer Produktlinien zu erweitern, um dem zunehmend härteren Marktwettbewerb standzuhalten.

Was für eine Strategie zur Internationalisierung hat Gan & Lee entwickelt, besonders für Deutschland und Europa?

Gan & Lee hat sich relativ früh für den Start der Internationalisierungsstrategie entschieden und bereits vor vielen Jahren

mit der ersten Planung begonnen. Als unsere Produkte für den Verkauf in China zugelassen wurden, haben wir sofort in anderen Schwellenländern wie der Türkei und Brasilien eine Registrierung beantragt, den Marktzugang erhalten und dann nach und nach ein eigenes internationales Vertriebsteam aufgebaut. Darüber hinaus haben wir drei Insulinprodukte in Zusammenarbeit mit Sandoz, einem international renommierten Generikaunternehmen, die momentan bei der US-Zulassungsbehörde FDA (Food and Drug Administration) und der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA, European Medicines Agency) geprüft werden. Werden diese Produkte erfolgreich zugelassen, können wir anschließend den Vertrieb in den entsprechenden europäischen und amerikanischen Märkten starten. Dies stellt einen großen Fortschritt für die nächste Phase der Internationalisierung dar.

Nach der erfolgreichen Markteinführung dieser drei Insuline werden wir für die Kommerzialisierung in Europa einen Standort suchen. Wir haben bereits ein Forschungs- und Entwicklungszentrum in Düsseldorf eingerichtet. Nach der Zulassung unserer Produkte werden wir einen Standort für den Bau einer Präparate-Abfüllfabrik in Deutschland in Betracht ziehen. Hierzu werden wir in jedem Abschnitt entsprechende Bewertungen vornehmen. Der gesamte Prozess der Investition und des Baus von Fabriken im Bereich Biopharmazeutika dauert relativ lange und ist durchaus kompliziert. Dazu gehören Standortauswahl, der Aufbau der Infrastruktur, die Beschaffung von Anlagen, deren Installation und Inbetriebnahme, dazu noch die spätere GMP-Abnahme sowie die Inspektion und Genehmigung durch die zuständigen Arzneimittelbehörden.

Wir ziehen einen Standort für den Bau einer Präparate-Abfüllfabrik in Deutschland in Betracht

Wird Gan & Lee für den europäischen Markt neue Produkte entwickeln?

Unsere Tochtergesellschaften sind immer bereit, die Arbeit in Einklang mit dem F&E-Plan und -Fortschritt der Zentrale voranzutreiben. Derzeit haben wir bereits eine Tochtergesellschaft für Forschung und Entwicklung in den USA, die bei der Organisation einiger klinischer Arbeiten behilflich sein kann. Auch in Europa können wir ggf. entsprechendes Personal einsetzen, wenn dort zukünftig eine Produktzulassung erforderlich ist.

In Zukunft sollen neben den bereits in China vermarkteten Produkten von Gan & Lee Pharmaceuticals, die nach und nach auf den europäischen Markt kommen werden, auch andere neue Produkte, die in die klinische Phase der Forschung und Entwicklung eintreten im Ausland vermarktet werden. Dazu zählt beispielsweise das experimentelle Medikament GZR18 und das oben erwähnte „ultralang wirkende Insulin der vier Generationen“ GZR4. Weltweit hat noch kein Unternehmen diese Medikamente erfolgreich vermarktet, und wir hoffen, dass Gan & Lee Pharmaceuticals dies schaffen kann.

Neben den Produkten der Diabetes-Produktlinie hat das Unternehmen auch ein diversifiziertes F&E-Team aufgebaut. Wir haben mehrere Labore, die parallel unter Anführung akademischer Leiter betrieben werden, von denen jedes über seine eigenen Projekte verfügt, die nach den Indikationen variieren.





Kuan Chen, Gründer und CEO von Infervision, über die Präsenz des Unternehmens auf allen wichtigen internationalen Märkten.

„KI in der Medizin entwickelt sich horizontal, vertikal und international“

Was ist die globale Positionierung von Infervision beim „Medical Imaging AI“, also bei der künstlichen Intelligenz in der medizinischen Bildgebung?

Die entscheidende Herausforderung der Medizinbranche besteht darin, dass die Ressourcen sehr knapp sind und es einen Mangel an hoch qualifizierten Ärzten gibt. Eine solche Situation kommt nicht nur allein in Entwicklungsländern wie China vor, sondern auch in Industrieländern in Europa und Amerika. In diesem Zusammenhang sind wir davon überzeugt, dass künstliche Intelligenz im Wesentlichen als eine Lösung für die Knappheit medizinischer Ressourcen gelten wird, die in der Lage ist, medizinische Substanzen von höchster Qualität schnell zu erlernen und zu replizieren und dann einer großen Anzahl von Krankenhäusern an der Basis bereitzustellen. Eines unserer Hauptziele bei Infervision ist es, mithilfe künstlicher Intelligenz Tausende von Haushalten auf der ganzen Welt mit hochwertigen medizinischen Mitteln zu versorgen.

Bis heute ist Infervision immer noch das einzige Unternehmen weltweit, das alle vier einschlägigen Zertifikate in den vier großen Medizinmärkten besitzt, nämlich die FDA-Freigabe in den USA, die CE-Kennzeichnung in der EU, die PMDA-Zulassung in Japan und die NMPA-Zulassung in China, was einen Beweis für unsere technischen und medizinischen Fähigkeiten liefert.

Was waren die Unterschiede bei der Zulassung und welche Schwierigkeiten hatten Sie zu überwinden?

Jeder der vier großen Märkte hat seine eigene Regulierung und seine eigene Logik. Unsere Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass die gleiche Produktgruppe in ihrer Logik alle unterschiedlichen regulatorischen Anforderungen erfüllt, was tatsächlich eine große Herausforderung darstellt. Es gibt meines Wissens noch kein anderes Medizintechnik-Unternehmen im In- und Ausland, das die vier wichtigen Zulassungen für ein klinisches Produkt von Anfang an gleichzeitig beantragen möchte. Zu Beginn hieß es daher über uns, „neugeborene Kälber haben keine Angst

vor Tigern“. In der EU haben wir beispielsweise während des Antragsverfahrens Anpassungen gemäß den Vorschriften vorgenommen, da die Schwerpunkte der inländischen klinischen Studien und die Anforderungen der CE-Zertifizierung in der EU unterschiedlich sind. Zudem war die Pandemie für das gesamte Antragsverfahren eine Herausforderung.

Es gibt kein anderes Medizintechnik-Unternehmen, das Zulassungen für ein klinisches Produkt in China, USA, Japan und der EU gleichzeitig beantragt hat.

Wie kann Infervision bei der sehr vorsichtigen Digitalisierung der Medizin in Europa hier einen Markt erobern?

Wir haben EU-Erfahrung. Im dritten Jahr in Folge hat die EU unsere KI-Produkte für COVID-19 direkt und zentral eingekauft. Damals rief die EU weltweit zu Angeboten auf, und wir haben den Zuschlag bekommen.

Wir haben uns schon sehr früh dafür entschieden, ein lokales Team zu gründen und zunächst mit den Kliniken wissenschaftlich zusammenzuarbeiten, weil unser Ziel darin besteht, das Produkt weltweit gut einzusetzen und sicherzustellen, dass es in jedem Land gleichermaßen hervorragend funktioniert.

In Europa sind Universitäten und medizinische Einrichtungen immer noch relativ offen für medizintechnische Innovationen. Als erstes KI-Unternehmen für medizinische Bildgebung, das in diesen Bereich eingestiegen ist, wurden wir begrüßt. Dann haben wir beobachtet, wie sich unsere Lösung in den lokalen Diagnose- und Behandlungsprozess integrieren ließ und ob die Leistung überall konsistent war. Danach haben wir nach und nach in mehreren Ländern daran zu arbeiten begonnen, um die Lösung vollständig in den Arbeitsablauf vor Ort zu integrieren. Nachdem wir die CE-Kennzeichnung in der EU erhalten hatten, begannen wir dann mithilfe unserer wissenschaftlichen Forschungspartner und auf Basis unserer Zertifizierungen mit der Vermarktung. Bei der Kommerzialisierung haben wir auch von vielen Seiten Hilfe erhalten, nicht nur von Krankenhäusern, sondern auch von den zuständigen Regierungsstellen und der Europäischen Union.

Wir haben die in Wuhan in der Frühphase gesammelten Erfahrungen für Europa bereitgestellt

Zu Beginn der Pandemie lieferte Infervision KI-Lösungen für COVID-19 nach Italien, was damals Schlagzeilen machte. Wie hat sich die Pandemie auf die Entwicklung von Infervision in Europa ausgewirkt?

Es gab sowohl positive als auch negative Auswirkungen. Eine offensichtliche negative Auswirkung besteht darin, dass viele gängige Geschäftsaktivitäten aufgrund von Einschränkungen der Mobilität nicht wie gewohnt durchgeführt werden konnten, wie etwa Ausstellungen, Besuche in Krankenhäusern, bei Regie-

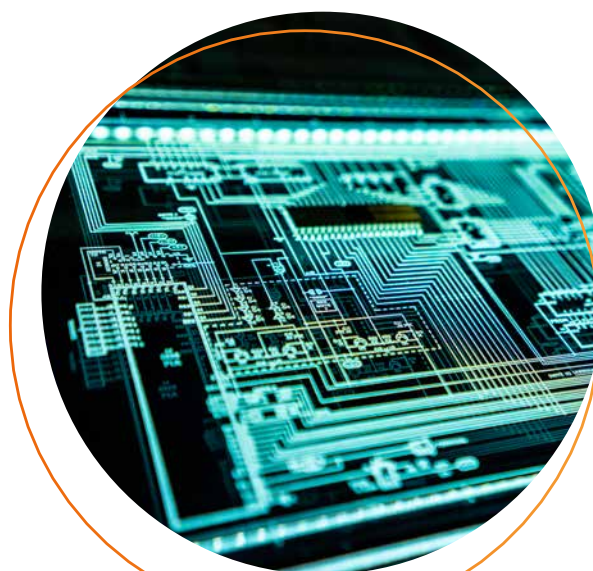
rungen sowie medizinische Diskussionen. Nach und nach konnten solche Aktivitäten während der Pandemie online durchgeführt werden. Es gibt aber immer noch einen Unterschied zwischen online und offline. Gleichzeitig hat sich die Kommunikation zwischen Krankenhäusern und Ärzten sowie zwischen der lokalen medizinischen Gemeinschaft und der Regierung ebenfalls auf das Internet verlagert, aber da die persönliche Kommunikation offline für uns intuitiver und effektiver läuft, hat diese Situation auch dann zu einer gewissen Schwächung unserer Kommunikationsfähigkeit geführt.

Positiv haben wir aufgrund unserer F&E-Stärke eigentlich schon kurz nach Beginn des Ausbruchs die verwandten Algorithmen für COVID-19 iteriert, was gleichbedeutend war mit dem Kopieren der in Wuhan in der Frühphase gesammelten Erfahrungen für Europa. Dazu waren wir bereit, als die Pandemie in Europa gerade erst begonnen hatte, oder sogar bevor es überhaupt zu einem massiven Ausbruch kam. Das war tatsächlich eine positive Hilfe für unser verbundenes Geschäft und lokale medizinische Einrichtungen. Durch den Einsatz von KI-Lösungen für Covid-19 in Europa retteten wir Leben und gewannen gleichzeitig an Ansehen. Und wir haben kurzfristig eine Vielzahl von Projekten in Europa zu stemmen, was auch unsere internen Prozesse stark vorangetrieben hat.

Gibt es bei Infervision Forschungs- und Entwicklungsaufgaben für den Markteintritt in Europa?

Angesichts der zukünftigen Entwicklung lautet unser internes Motto „Eine Horizontale und eine Vertikale“ plus Internationalisierung. „Eine Horizontale und eine Vertikale“ bedeutet für die Medizinbranche in Zukunft, dass unsere KI-Technologie horizontal in immer mehr Behandlungsfeldern genutzt wird, wie z.B. bei Lungenkrebs, Lungenentzündung, Herz, Gehirn, Leber, in der Urologie, der Orthopädie usw. „Eine Vertikale“: KI-Technologie soll intelligente Lösungen in jeder vertikalen Phase des Screenings, der Diagnose, der Behandlung, der Nachsorge und des Prognosemanagements bereitstellen können. Das bedeutet, dass künftig immer weitere Produkte in mehr Richtungen der Medizin und zur umfassenden Gesundheitsversorgung angewendet werden - solche Bedürfnisse bestehen auf der ganzen Welt.

2021 wurden wir auch von der Global Drug Facility (GDF) erfolgreich in das Globale Beschaffungsverzeichnis für Medizinische Geräte der Vereinten Nationen aufgenommen. Für das sehr traditionsreiche Verzeichnis der Arzneimittelhilfe der UN ist dies das erste Mal in der Geschichte, dass ein KI-Produkt aufgenommen wurde.



Globales Netzwerk und innovative Services für Unternehmen

Die 1999 gegründete CCB-Niederlassung Frankfurt ist die erste zeitzoneübergreifende Niederlassung der CCB auf den europäischen und amerikanischen Finanzmärkten. Sie verfügt über eine Vollbanklizenz und ist die Euro-Clearingstelle der CCB-Gruppe. Außerdem ist sie Handels- und Clearingmitglied der Deutschen Börse und Mitglied von Clearstream. Die Frankfurter Niederlassung ist auf die Betreuung chinesischer und deutscher Unternehmen ausgerichtet und stützt sich auf ihre fortschrittlichen grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungskapazitäten und ihr globales digitales Netzwerk, um den Finanzbedarf chinesischer Unternehmen beim „Outgoing“ zu decken und die Entwicklung deutscher Unternehmen beim „Incoming“ zu beschleunigen.

Innovative Services: Unterstützung für chinesische Unternehmen in Europa

Die Frankfurter Niederlassung ist seit vielen Jahren in Deutschland etabliert und stützt sich aktiv auf ein globales Netzwerk mit umfassenden Funktionen. Mit den Vorteilen einer Euro-Clearingbank hat sie traditionelle Finanzdienstleistungen mit innovativen Finanzinstrumenten kombiniert, um ein vollständigeres Finanzdienstleistungssystem aufzubauen. Als Reaktion auf die vielfältigen, internationalen und flexiblen grenzüberschreitenden Finanzbedürfnisse chinesischer Unternehmen haben

wir eine Reihe innovativer „Outgoing“-Produkte und Lösungen auf den Markt gebracht. Ziel ist, die solide Entwicklung chinesischer Unternehmen in Deutschland zu unterstützen und ihnen zu helfen, sich weiterzuentwickeln.

Interne und externe Synergien: Brücken für deutsche Unternehmen

Die Frankfurter Niederlassung baut aktiv ein globales, integriertes und digitales Entwicklungsmuster auf. Sie unterstützt die Zusammenarbeit der globalen Lieferketten. Sie bietet rund um die Uhr weltweite digitale und vernetzte Finanzdienste. So begleitet die CCB in der Niederlassung mehr als zehn deutsche Top-500-Unternehmen und Hidden Champions mit schnellen und wettbewerbsfähigen Finanzdienstleistungen. Sie unterstützt deutsche Unternehmen in verschiedenen Handelsumgebungen im In- und Ausland und hilft ihnen, China zu verstehen, in China Fuß zu fassen und zu wachsen.

Globales Matching Plattform: Neue Kooperationen zwischen Unternehmen

Die grenzüberschreitende digitale CCB Match-Plus-Plattform ist eine weitere neue Finanzinitiative der CCB, die seit 2019 von derzeit 170.000 Unternehmen genutzt wird. Die Plattform ermöglicht, kostenlos Geschäftsmöglichkeiten für grenzüberschreitende Projekte zu finden, Dienstleistungen und Waren auf der Plattform zu vermarkten und sich in virtuellen Ausstellungen zu präsentieren.

Auf der Grundlage der globalen Match-Plus-Plattform hat die Frankfurter Niederlassung erfolgreich fast zehn digitale Ausstellungen und Konferenzen organisiert, die zu „Eins-zu-eins“-Fernverhandlungen und zu beabsichtigten Kooperationen von fast 100 Unternehmen geführt haben. Dabei kam auch der Multiplikatoreffekt der digitalen Finanzierung zum Tragen. In- und ausländische Unternehmen konnten sich abstimmen, „ohne das Haus zu verlassen“. Darüber konnten Geschäftskonzepte stufenweise weiterentwickelt werden. Dies förderte den nationalen wie den internationalen Wirtschaftskreislauf, erleichterte die intensive Zusammenarbeit zwischen chinesischen und deutschen Projekten und gab so der globalen Entwicklung neue Impulse.



China Construction Bank Corporation

Niederlassung Frankfurt

Bockenheimer Landstraße 75, 60325 Frankfurt a.M..

Telephone: +49 69 971495-

<http://de.ccb.com/frankfurt/en/index.html>

Erstklassige grenzüberschreitende Beratung bei M&A

China International Capital Corporation Limited (CICC, 601995.SH, 3908.HK) ist Chinas erste Joint-Venture-Investmentbank und ein Vorreiter bei der Übernahme internationaler Best Practices in China. Unsere Erfolgsgeschichte im Bereich professioneller Dienstleistungen umfasst eine Reihe wegweisender Transaktionen, die unsere maßgebliche Beteiligung an den wirtschaftlichen Reformen und der Entwicklung Chinas unter Beweis stellen. Als führende internationale Investmentbank in China und bedeutender Akteur auf dem globalen Finanzmarkt ist die CICC seit vielen Jahren Spitzenreiter in den Bereichen M&A und Equity Capital Markets in China und wurde bei den IFR Asia Awards 2020 als Asiatische Bank des Jahres sowie als Best China Equity House ausgezeichnet.

Seit der Gründung der CICC im Jahr 1995 bieten wir einem breit gefächerten Kundenstamm hochwertige Value-added Financial Services. Dazu gehört ein Full-Service-Geschäftsmodell, das Dienstleistungen wie Investmentbanking, Aktien, FICC, Vermögensverwaltung, Private-Equity und Wealth-Management anbietet, die auf unseren umfassenden Research-Coverage und Informationstechnologie basieren.

Mit ihrer China-Expertise bietet die CICC fundierte und aufschlussreiche Analysen zur chinesischen Wirtschaft, zur industriellen Entwicklung und zu den Märkten. Unsere professionellen Dienstleistungen finden große Anerkennung.

Die CICC hat ihren Hauptsitz in Peking und verfügt über mehr als 200 Niederlassungen auf dem chinesischen Festland sowie über Büros in Hongkong SAR, New York, Singapur, London, San Francisco, Frankfurt und Tokio.

Dank unseres umfangreichen Netzwerks und unserer grenzüberschreitenden Geschäftspraktiken können wir unseren Kunden eine umfassende Palette von Finanzdienstleistungen anbieten. Als Investmentbank mit chinesischen Wurzeln und internationaler Reichweite setzen wir uns dafür ein, erstklassige Finanzdienstleistungen auf den in- und ausländischen Märkten anzubieten, um unsere Kunden bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.

China International Capital Corporation (Europe) GmbH (CICC Europe) ist eine europäische Tochtergesellschaft der China International Capital Corporation Limited (CICC). CICC Europe wurde 2018 in Frankfurt gegründet und konzentriert sich auf die professionelle grenzüberschreitende M&A- und Kapitalmarktberatung.

Die CICC Europe hat sich zum Ziel gesetzt, erstklassige grenzüberschreitende M&A-Beratungsdienste anzubieten, um die steigende Nachfrage internationaler Kunden zu befriedigen. Dabei geht es nicht nur darum, europäische Unternehmen bei der Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit in China zu unterstützen, sondern auch chinesischen Kunden bei der Suche nach grenzüberschreitenden Investitionsmöglichkeiten und potenziellen Investoren in Europa zu helfen.



Bei den Investitionen europäischer Investoren in China sehen wir in den letzten Jahren einen zunehmenden Trend. Viele europäische internationale Unternehmen haben die Notwendigkeit erkannt, sich in China stärker zu lokalisieren. Daher sind viele dieser europäischen strategischen Investoren daran interessiert, ihr Geschäft in China zu erweitern, indem sie Joint Ventures und Partnerschaften gründen, ihren Anteil an bestehenden Joint Ventures erhöhen, chinesische Unternehmen erwerben bzw. in diese investieren. Immer mehr europäische Unternehmen haben langsam erkannt, dass sie durch die Investition eines kleinen Kapitalbetrags in chinesische Unternehmen, die noch nicht an der Börse notiert sind, den bevorstehenden Börsengang unterstützen und so ihren Markteintritt erleichtern können. Zu einem späteren Zeitpunkt wird dies für die Bildung sinnvoller Geschäftspartnerschaften zwischen den beiden Seiten von Vorteil sein und europäischen internationalen Unternehmen helfen, ihr Geschäft in China zu erweitern und zu verbessern.



China International Capital Corporation Ltd. (CICC)

Taunustor 1, 60311 Frankfurt am Main

<https://en.cicc.com>

Fenster zum chinesischen Kapitalmarkt in Shenzhen

Die V-Next-Plattform ist eine von der Börse Shenzhen eingerichtete umfassende Serviceplattform für Kapitalbeteiligungen und Finanzierungen, die innovativen Unternehmen aus dem Ausland ein Fenster für die Kommunikation und Vernetzung bietet, um den chinesischen Kapitalmarkt zu verstehen und in ihn einzutreten.

In den letzten Jahren ist der chinesische Private-Equity-Markt stetig gewachsen, mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von über 200 Milliarden US-Dollar und mehr als 12.000 Transaktionen im Jahr 2021, was das Wachstum und die Entwicklung innovativer Unternehmen stark unterstützt hat. Mit dem Schwerpunkt auf dem Risikokapitalmarkt und basierend auf einem bequemen und effizienten Internetprodukt sowie einer präzisen Matching- und Pushing-Technologie sind auf der V-Next-Plattform inzwischen mehr als 9.000 hochwertige chinesische Risikokapitalinstitute und börsennotierte Unternehmen versammelt.

Durch die Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnern wie ausländischen Börsen, Botschaften und Konsulaten, High-Tech-Parks, Industrieclustern, Finanzvermittlern und Beschleunigern bietet die V-Next-Plattform Informationsveranstaltungen, Roadshows, Schulungen und andere öffentliche Dienstleistungen für innovative Unternehmen in Übersee an. Sie unterstützt KMU aus innovativen Bereichen wie High-End-Fertigung, Medizin und Gesundheitswesen, Energieeinsparung und Umweltschutz bei der Erkundung von Finanzierungs- und industriellen Kooperationsmöglichkeiten in China.

Stand Juni 2022 erreicht das globale Servicenetz von V-Next 46 Länder und Regionen. Es hat bislang mehr als 1.400 innovativen internationalen Unternehmen Zugang zum chinesischen Kapitalmarkt und zu industriellen Ressourcen verschafft.



V-NEXT Platform
www.v-next.cn



Innovative digitale Plattform für ein globales Dienstleistungsmodell

Vor dem Hintergrund einer Reihe globaler Risiken müssen wir alles in unserer Macht stehende tun, um unsere Kunden dabei zu unterstützen, die Komplexität von Investitionen und Geschäften in der ganzen Welt zu verringern. Unternehmen sowie Investoren sind dabei zu unterstützen, um die Herausforderungen, Probleme und Chancen bei der Auswahl und Verwaltung ihrer Investitionsziele besser zu verstehen.

Für chinesische Unternehmen ist Deutschland der wichtigste europäische Standort für Investitionen, fast 40 Prozent aller chinesischen Investitionen in Europa finden hier statt. Chinesische Unternehmen, die bereits in Deutschland tätig sind oder eine Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit nach Deutschland planen, unterstützt die TMF Group in drei relevanten Geschäftsbereichen: Rechnungswesen und Steuern, Compliance Management, Vergütungsmanagement und Personalwesen.

Während der Pandemie hat die deutsche Regierung als Reaktion auf die Krise einige politische Maßnahmen ergriffen, darunter Steuererleichterungen, die Stärkung der Arbeitnehmerrechte, die Senkung der Verkehrskosten und der Kosten für Home-Office sowie die Förderung der digitalen Berichterstattung. Diese Maßnahmen sollen den finanziellen oder administrativen Druck verringern, erhöhen aber oft die Komplexität der Unternehmensführung. Während einige Maßnahmen mit dem Ende der Corona-Krise abgeschafft werden, werden sich einige aber fortsetzen. Telearbeit kann beispielsweise bei der Zahlung der Körperschafts- und Einkommenssteuer zu Problemen bei der Einhaltung der Vorschriften und der Verwaltung führen, da der tatsächliche Arbeitsort und der Ort der Gewerbeanmeldung nicht übereinstimmen. Die globale digitale Managementplattform der TMF-Gruppe basiert auf dem Servicemodell der lokalen Beratungsexperten und ist deshalb in der Lage, eine effiziente und korrekte Verwaltung der Gehaltsabrechnung sowie der Personalressourcen zu gewährleisten, und Probleme in Bezug auf Visa, Arbeitserlaubnisse, Einkommensteuer, Sozialversicherung usw. zu lösen.

Die Pandemie hat die Digitalisierung der Unternehmensanmeldung und der Geschäftstätigkeit in Deutschland beschleunigt. Deutschland setzt auch auf digitale Technologien, um die Komplexität zu verringern und so ausländische Unternehmen und Investoren anzuziehen.

Die Entwicklung der ESG (Environment, Social, Governance Anlagekriterien) schreitet voran. Deutschland ist ein Vorreiter auf dem Gebiet der nachhaltigen Entwicklung und hat auf die ESG-Initiativen der UN und EU aktiv reagiert. Dies erfordert die Aufmerksamkeit chinesischer Unternehmen, die in Deutschland und der EU tätig sind. Der im Februar dieses Jahres von der EU veröffentlichte „A Proposal for a Directive on Corporate Sustainability Due Diligence“ und das im Juli 2021 von Deutschland veröffentlichte Lieferkettensorgfaltsgesetz (LKSG), das am 1. Januar 2023 in Kraft treten soll, verpflichten die Unternehmen dazu, ihre Tätigkeiten und Wertschöpfungsketten im Hinblick auf Menschenrechte und Umweltstandards sorgfältig zu prüfen

und im Einklang mit den Rechtsvorschriften strengere Schutz- und Abhilfemaßnahmen zu ergreifen. Die EU führte 2019 die neue Whistleblower-Richtlinie (Hinweisgeberschutzgesetz) ein, und auch Deutschland arbeitet an einem nationalen Gesetz, dessen Entwurf voraussichtlich im Sommer vom Kabinett verabschiedet wird und im Herbst in Kraft treten soll. Wir empfehlen den Unternehmen, sich frühzeitig darauf vorzubereiten, ein Hinweisgebersystem in ihr Compliance-Management-System zu integrieren, mit der Planung und Einrichtung interner und externer Hinweisgebersysteme zu beginnen und ihre Compliance-Prozesse anzupassen.

Die TMF-Gruppe ist ein führender Anbieter von Verwaltungsdienstleistungen, der seine Kunden dabei unterstützt, weltweit sicher zu investieren und zu handeln. Mit 120 Niederlassungen in über 85 Rechtsräumen und mehr als 9.100 Fachleuten bieten wir Unternehmen, Finanzinstituten, Vermögensverwaltern und Family Offices Services an, die für den Erfolg internationaler Unternehmen von entscheidender Bedeutung sind, z. B. Buchhaltung, Steuern, Gehaltsabrechnung, Compliance, Fondsverwaltung, Unternehmensverwaltung usw. Unser einzigartiges globales Dienstleistungsmodell stützt sich auf eine innovative digitale Plattform, die es uns ermöglicht, die Anforderungen so unterschiedlicher Branchen wie Kapitalmärkte, Private Equity, Immobilien, Pharmazeutika, Energie und Technologie zu erfüllen. Unsere Experten sind auch in der Lage, vor Ort Unterstützung zu leisten.



TMF Deutschland AG

Wiesenhüttenstr. 11, 60329 Frankfurt am Main

Kira Zhao, Head of China Desk

E: zhiruo-zhao@tmf-group.com

T: +49 69 6636 9884 / M: +49 171 2747 552

Unterstützen, informieren, vermitteln

Die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer GmbH (WTSH) ist die zentrale Einrichtung der Wirtschaftsförderung in Schleswig-Holstein. Sie steht Unternehmen zur Seite, die am Standort ihre Geschäfte und Innovationsaktivitäten betreiben, erweitern oder neu aufnehmen. Sie berät und betreut Firmen in Ansiedlungs-, Außenwirtschafts-, Innovations- und Patentfragen; fördert technologische Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten; bietet Beteiligungen an Firmenbüros im Ausland; organisiert Gemeinschaftsstände auf nationalen und internationalen Messen und begleitet Kooperationen von Wirtschaft und Wissenschaft.

Standortberatung:

Unterstützen, informieren, vermitteln – die WTSH Standortberaterinnen und -berater ebnen Unternehmen den Weg für eine Ansiedlung in Schleswig-Holstein. Sie unterstützen von der Standortsuche über die Mitarbeiterakquise bis zur Finanzierung.

Außenwirtschaft:

Die WTSH Außenwirtschaftsberaterinnen und -berater unterstützen Unternehmen bei der Internationalisierung. Sie liefern detaillierte Informationen über eine Zielregion und entwickeln gemeinsam mit den Unternehmerinnen und Unternehmern individuelle Außenwirtschaftsstrategien. Weltweit verfügt die WTSH über ein großes Netzwerk und unterstützt bei Kontaktanbahnung. In China und Indien unterhält die WTSH Firmengemeinschaftsbüros, die so genannten Schleswig-Holstein Business Center (SHBC).

WTSH in China

Schleswig-Holstein und die Provinz Zhejiang sind seit mittlerweile mehr als 30 Jahren Partnerregionen. Sowohl für chinesische als auch für schleswig-holsteinische Unternehmen haben sich durch die Partnerschaft neue Märkte erschlossen. Geschäftsaktivitäten wurden angestoßen, Tochtergesellschaften gegründet und Kooperationen geschlossen. Seit 1996 gibt es in Hangzhou, der Provinzhauptstadt, ebenfalls ein SHBC, unter Leitung der WTSH.

Das SHBC bietet Unternehmen aus Schleswig-Holstein die Möglichkeit, Geschäftsbeziehungen in China auf- und auszubauen. Über 200 schleswig-holsteinischen Unternehmen wurde so der Weg in den chinesischen Markt geebnet. Darüber hinaus unterstützen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des SHBC chinesische Unternehmerinnen und Unternehmer, die Geschäftsbeziehungen in Schleswig-Holstein aufnehmen möchten oder eine Ansiedlung planen.



**WTSH Wirtschaftsförderung und Technologietransfer
Schleswig-Holstein GmbH**

Lorentzendam 24, 24103 Kiel

T +49 431 66 66 6-0

info@wtsh.de

www.wtsh.de



Hessen & Frankfurt: Open for Business

Das Bundesland Hessen, das auch oft als „Tor nach Europa“ beschrieben wird, eröffnet internationalen Unternehmen den direkten Zugang zu rund 450 Millionen Verbrauchern auf dem europäischen Binnenmarkt. Allein 44 Millionen der kaufkraftstärksten Konsumenten finden Sie im Umkreis von 200 km um Frankfurt. Kein Wunder: Hessen gehört hinsichtlich des BIP pro Kopf zu den Topregionen in Europa.

Der Frankfurter Flughafen ist der Verkehrsknotenpunkt im Zentrum der Europäischen Union. Von hier aus erreichen Sie in maximal 3 Stunden alle wichtigen Hauptstädte Europas. Das allein mag schon ein Grund dafür sein, dass sich so viele Unternehmensnetzwerke in der Metropolregion Frankfurt angesiedelt haben. Hessen ist aber auch einer der innovativsten und wirtschaftsaktivsten Region in Europa. Als Schnittpunkt wichtiger Verkehrswege für Menschen, Güter, Daten und mit dem direkten Zugang zu den deutschen und europäischen Märkten haben sich bereits über 13.000 internationale Unternehmen für unseren Wirtschaftsstandort entschieden. Darunter auch rund 1.000 Unternehmen, Banken und Organisationen aus der Volksrepublik China. Hessen stellt damit die zweithöchste Anzahl chinesischer Unternehmen in Deutschland.

Die Hessen Trade & Invest GmbH (HTAI) hat ihren Sitz in der Landeshauptstadt Wiesbaden. Als Wirtschaftsförderer für Hessen vertritt die HTAI das Netzwerk der Hessischen Wirtschaftsförderung auf Landesebene. Wir bieten unseren Kunden die strategische Verbindung zwischen Investorenberatung, Standortmarketing, Außenwirtschaft, Technologie- und Innovationsförderung und kompetenter Beratung zu EU-Finanzierungs- und Kooperationsprogrammen. Wir sind der zentrale Ansprechpartner für nationale und internationale Unternehmen sowie für wissenschaftliche, politische und konsularische Institutionen. Unsere Expertenteams beraten in- und ausländische Investoren, betreuen internationale Communities am Standort Hessen und moderieren das Netzwerk der Hessischen Wirtschaftsförderung mit seinen vielfältigen Leistungsanbietern. Im Netzwerk arbeiten wir eng mit unseren Regionalpartnern in Nord-, Mittel- und Südhessen sowie mit mehr als 130 Kommunen vor Ort zusammen.

Neben der Ansiedlung chinesischer Investoren steht deren wirtschaftliche Weiterentwicklung in Deutschland und Europa im Fokus unserer Aktivitäten. Bei dieser Arbeit profitieren wir seit Jahren von der vertrauensvollen und sehr vielfältigen Zusammenarbeit mit den Vertreterinnen und Vertretern der China International Investment Promotion Agency (Germany) - CIIPA.

Darüber hinaus ist die Hessen Trade & Invest seit November 2021 aktives Mitglied der Deutsch-Chinesischen Arbeitsgruppe zur Förderung der Gesundheits- und Medizinindustrie. Seit März 2022 zudem Sprecher des deutschen Netzwerkes dieser Arbeitsgruppe.



Wirtschaftsförderer für Hessen

Hessen Trade & Invest GmbH

Konradinallee 9

65189 Wiesbaden

Tel.: +49 611 95017 85

E-Mail: info@htai.de

Web: www.htai.de

Starker Wirtschaftsstandort im Norden Europas

Die Invest in Mecklenburg-Vorpommern GmbH ist die Wirtschaftsfördergesellschaft des deutschen Bundeslandes Mecklenburg-Vorpommern. Sie ist Partner für alle Unternehmen, die nach einem neuen Standort suchen oder in Nordeuropa weiter expandieren wollen. Als zentrale Anlaufstelle nimmt die Ansiedlungsagentur alle Interessen der Unternehmen gegenüber Verwaltungen und Landesinstitutionen wahr, vermittelt Geschäftspartner, hilft bei der Suche nach qualifizierten Fachkräften und unterstützt bei der Suche nach Industrie- und Gewerbeflächen sowie Immobilien oder vermittelt Netzwerke in den Branchen.

Mecklenburg-Vorpommern zählt zu den chancenreichsten Wachstumsregionen Europas. Die Region bietet für Wirtschafts- und Handelsbeziehungen eine ideale Anbindung an die Märkte. Städte in China und in Mecklenburg-Vorpommern sind bereits über Städtepartnerschaften miteinander verbunden. Ein modernes und leistungsfähiges Verkehrssystem ermöglicht über Straßen, Schienen, Luftfahrt und Wasserwege die nord- und ost-europäischen Länder schnell erreichen. Norddeutschland sowie die Metropolen Berlin, Hamburg und Kopenhagen liegen in direkter Nachbarschaft. Ein großer Standortvorteil sind die gut

ausgebauten Seehäfen, als Schnittstellen des Land- und Seeverkehrs. Global Player wie Liebherr, Siemens und Nestlé nutzen die Chancen dieser innovativen Wachstumsregion bereits.

Durch günstige Rahmenbedingungen und ein effektives Zusammenwirken zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik ist eine Region mit hoher Gründungsdynamik in Zukunftstechnologiefeldern, besonders im Life Sciences Bereich entstanden. Mit zwei der ältesten medizinischen Universitäten Nordeuropas, die bereits im 15. Jahrhundert gegründet wurden, verfügt die Region über eine leistungsfähige Forschungslandschaft. Das hat bereits Guandong aus Zhuai Biolight Meditech Co., Ltd. erkannt und sich in der Hafenstadt Rostock angesiedelt.

Wichtiger Wirtschaftsfaktor sind erneuerbare Energien. Etwa ein Drittel des produzierten Stroms hat in Mecklenburg-Vorpommern Wind-, Bio-, Wasser- und Sonnenenergie zur Grundlage. Mecklenburg-Vorpommern eignet sich aufgrund der guten Windverhältnisse ideal für On- und Offshore-Windparks. Darüber hinaus werden im Land von namhaften Herstellern Windenergieanlagen produziert.

Mit einem hohen Anteil am Gesamtexport des Landes ist die Lebensmittelindustrie ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Das Land verfügt über beste Rahmenbedingungen für lohnende Investitionen im Lebensmittelbereich. Vielversprechende Märkte und eine hervorragende Infrastruktur, eine hohe Zahl qualifizierter Arbeitskräfte und eine zukunftsweisende Forschung, gewinnbringende Synergien und schnelle Genehmigungen sowie eine gesunde Umwelt begünstigen die Ansiedlung und das Wachstum von Unternehmen.



Invest in Mecklenburg-Vorpommern GmbH

Schloßgartenallee 15, 19061 Schwerin

Telefon: 0385 592250

<https://www.invest-in-mv.de/>



Ein Willkommen an produzierende Unternehmen

Das Saarland ist ein traditioneller Industriestandort und entsprechend den Bedürfnissen industrieller Investoren sind die Dienstleistungen der landeseigenen gwSaar Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Saar mbH aufgestellt. Thomas Schuck, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung hat einen hohen Anspruch an sich und sein Team und stellt das Portfolio vor: „Wir verstehen uns als Partner der Unternehmen, die den EU-Markt vom Saarland aus erschließen möchten. Schnell, effizient und zielgenau - bei jedem Schritt bis zur erfolgreichen Ansiedlung und darüber hinaus. Entsprechend haben wir unseren Investoren-Service aufgebaut und können von der ersten Standortinformation über die Beratung zu Förderung und Finanzierung bis hin zur individuellen Immobilien- und Flächenentwicklung alles aus einer Hand bieten.“

Den Batteriehersteller SVOLT hat dieser Komplettservice überzeugt. Das Unternehmen hat sich nach einem intensiven Prüfungsprozess von 32 europäischen Standorten für das Saarland entschieden und wird zwei Produktionsstätten im Saarland errichten. Dabei verlässt es sich vollends auf die Kompetenz der Wirtschaftsförderungsgesellschaft. Diese entwickelt nach

branchenspezifischen Anforderungen eine Greenfield-Fläche und eine Brownfield-Fläche für die Batteriefertigung. Für Hongxin Yang, President & General Manager SVOLT Energy Technology liegen die Standortvorteile klar auf der Hand: „Für SVOLT als globales Hightech-Unternehmen für Elektromobilität ist die europäische Automobilindustrie sowie der wachsende Markt für erneuerbare Energien von großer strategischer Bedeutung. Das Saarland haben wir aus vielfältigen Gründen als unseren ersten europäischen Produktionsstandort für die Highend-Produkte von SVOLT ausgewählt: Es liegt nicht nur im Zentrum Europas, sondern repräsentiert für die Automobilindustrie eine Region für Innovation und Technik. Wir sind überzeugt, dass der Beginn der Partnerschaft mit dem Saarland ein bedeutender Schritt für die Entwicklung einer neuen, alternativen und nachhaltigen Energieindustrie sein wird und wir somit gemeinsam einen entscheidenden Beitrag für die Zukunft leisten werden.“

Services der gwSaar Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Saar:

- Bereitstellung von detaillierten und auf das Projekt zugeschnittenen Informationen zum Standort
- Von der Fläche bis zu schlüsselfertigen Immobilien
- Unterstützung bei der Beantragung von Finanzierungshilfen
- Vermittlung von Partnern für steuerliche und juristische Fragen zu Ihrer Unternehmensgründung
- Unterstützung bei der Qualifizierung Ihres Personals
- Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Führungskräften
- Vermittlung von Partnern für Ihre Logistik
- Unterstützung bei Genehmigungsanträgen
- ... und Wohnungen für Ihre Mitarbeiter, Kindergärten und Schulen, Sprachkursen etc.



**Germany's
SAARLAND**

small
smart
attractive

gwSaar Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Saar mbH
Airport Business Center | Balthasar-Goldstein-Straße 31
66131 Saarbrücken | Germany
Fon: +49 / 6893 9899 615
Raphaella Adam
Director Relocation and Consulting
r.adam@invest-in-saarland.com
www.germanys.saarland

Die Suzhou Wuzhong Wirtschafts- und Technologienentwicklungszone

Ein Zentrum für Innovation, Technik und industrielle Netzwerke

Die Suzhou Wuzhong Entwicklungszone (SWETDZ) ist ein nationaler Industriepark mit gut ausgestatteten Wohnbereichen, öffentlichen Einrichtungen und wunderschöner Landschaft. 1993 gegründet, liegt er im Herzen des Jangtse-Deltas und ist ein wichtiger Teil von Suzhou, der größten Industriestadt der Welt und dem wirtschaftlich dynamischsten Ort in China. Von hier aus erreichen Sie in einer Stunde mit dem Auto drei internationale Städte (Shanghai, Hangzhou, Nanjing), fünf internationale Flughäfen und vier internationale Häfen.

SWETDZ konzentriert sich auf drei führende Branchen: Robotik und intelligente Fertigung, ICT, Biomedizin, sowie drei charakteristische Branchen: neue Materialien, Prüfdienst, und Digitale Wirtschaft. Mit politischer Unterstützung haben mehr als 15.000 in- und ausländische Unternehmen investiert. Bekannte internationale Unternehmen, darunter auch Firmen aus Fortune Global 500, haben SWETDZ als Standort ausgewählt.

In 2021 beträgt der regionale Bruttoproduktionswert von SWETDZ 13,1 Euro. Yuan, was einem Anstieg von 10% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Gesamtproduktionswert in der regulierten Industrie beträgt 22,1 Mrd. Euro, 30,1 % mehr als im Vorjahr.

Bis 2021 haben sich 908 ausländische Unternehmen mit einer Gesamtsumme von 11,5 Milliarden US-Dollar hier angesiedelt,

darunter 10 der Fortune 500. Die Robotik- und intelligente Fertigungsindustrie bringt 151 Unternehmen zusammen wie Flextronics aus Amerika, Nexans aus Frankreich. Volkswagen und AW sind Marktführer in der Autoteileindustrie hier. Außerdem hat SWETDZ Geschäftsviertel mit vielen Einkaufsmöglichkeiten, wie Metro, AEON und andere Geschäfte.



Kontaktdaten:



Brenda Ye
Email: wuzhong2@ciipa.de
Tel: 0049(0)1627080686
Linkedin: Dongjiao Ye
Wechat:13771881280

Bockenheimer Landstr. 61
60325 Frankfurt Deutschland



Jona Shen
Email: wuzhong1@ciipa.de
Tel: 0049(0)1627085600
Linkedin: Yunna SHEN
Wechat: jonashen0416

Bockenheimer Landstr. 61
60325 Frankfurt Deutschland





Partner und Events

Die Cluster aus ganz unterschiedlichen Regionen Deutschlands stellen ihre Ziele, Netzwerke und Aktivitäten vor. Der Jahresbericht dokumentiert auch noch ausführlich den 6. deutsch-chinesischen Automobilkongress in Berlin – wiederum die erfolgreichste Veranstaltung, die CIIPA im Oktober 2022 gemeinsam mit vielen Partnern organisieren konnte.

Cluster-Kooperationen sichern Potenzial für Wachstum

Die deutschen Cluster-Partner der CIIPA: Fokus, Aktivitäten, Erwartungen

Im Jahr 2022 hat CIIPA Germany seine Kooperationen mit Cluster-Organisationen in Deutschland erweitert und intensiviert - in allen Bereichen, über die dieser Jahresbericht informiert. Für chinesische Unternehmen bietet die Zusammenarbeit mit den Cluster-Organisationen einen wichtigen Zugang in die industriellen Netzwerke jeder Region. Wir danken unseren Partnern, die hier in Kurzform ihre Schwerpunkten, Aktivitäten und Zielsetzungen vorstellen.



BAYERN INNOVATIV

Unser Motto ist: Innovation leben. Daher sehen wir Innovationen als Basis für unseren Erfolg. Seit 1995 sind wir ein wichtiger Bestandteil der bayerischen Innovationspolitik, indem wir Unternehmen mit Universitäten und Forschungseinrichtungen vernetzen. Unsere Unternehmen sind in den Bereichen Digitalisierung, Energie, Gesundheit, Material & Produktion sowie Mobilität aktiv.

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Automotive:

- technologischer Austausch mit chinesischen OEM, Tier 1 (elektrischer Antriebsstrang, Speichertechnologien, Wasserstoff/ Brennstoffzelle, Autonomes Fahren)
- Beteiligung an Cluster Plattformen
- B2B Matchmaking

Regenerative Energietechnik und Innovation

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- Ggf. one on one auf IZB im Oktober 2022 (Wolfsburg)
- Einbindung als Partnerland in Conference on Future Automotive Technology (CoFAT) Mai 2022 / Mai 2023)
- Lieferanteninnovationstage



Ansprechpartner/Kontakt:

Bayern Innovativ
Holger Czuday
Leiter Cluster Automotive

CHINA ZENTRUM BAYERN

Der zentrale Ansprechpartner für chinesische Unternehmer in Bayern. Wir helfen chinesischen Unternehmen mit maßgeschneiderten Dienstleistungen bei allen Fragen und Anliegen rund um die Ansiedlung in Bayern. Als Gründerzentrum haben wir das dazu nötige KnowHow sowie die passenden Netzwerke.

Neben der Audi AG, Airbus Space and Defense, MediaSaturn, der Bauer AG und dem Ingolstadt Village haben wir sehr viele mittelständische Unternehmen in unserem Netzwerk. Viele davon sind hidden Champions.

Als Teil der Wirtschaftsförderung der Stadt Ingolstadt und der umliegenden Landkreise haben wir Kooperationen mit Foshan der Partnerstadt in Kanton. Wir sind das bayerische Büro der CIIPA. Ingolstadt ist Gründungsmitglied der Chinesisch-Deutschen Industriestädte Allianz und hat engen Kontakt zum chinesischen Generalkonsulat in München.

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Der wichtigste Wirtschaftszweig in der Region ist die Automobil- und Luftfahrtindustrie. Ingolstadt ist der Hauptsitz der Audi AG und vieler internationaler Zulieferfirmen. Mit dem Flughafen Manching und dem dort ansässigen brigg air bieten wir StartUps aus der UAV-Branche beste Bedingungen, um neue Fluggeräte in Europa testen zu können. Wir suchen weiter nach Kooperationen im Bereich Life Science Technology und Clean Tech. Mit der Technischen Hochschule Ingolstadt und der KU Eichstätt-Ingolstadt haben wir zwei hochrangige Hochschulen.

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- April 2022 Hannovermesse
- September / Oktober 8. Bayerischer China Tag
- September 6. Deutsch-Chinesischen Automobilkongress in Berlin

Als treuer Partner der CIIPA unterstützen wir alle chinesischen Aktivitäten im Rahmen unserer Möglichkeiten in 2022. Wir bringen uns aktiv in die Gruppe der Automobil Cluster ein und freuen uns auf den 8. Bayerischen China Tag und den 6. Deutsch-Chinesischen Automobilkongress in Berlin



Ansprechpartnerin/Kontakt:

China Zentrum Bayern
Chang-Hua Reichert
Telefon: +49 841 305-3222
Email: 8@886998.de

ABB AUTOMOTIVE BERLINBRANDENBURG E.V.

Der aBB automotive BerlinBrandenburg e.V. ist der regionale Branchenverband der automotive Zulieferindustrie der beiden Bundesländer. Mitgliedsunternehmen sind u.a. Ahlberg Metalltechnik, ALUTRIM Europe, BMW Motorrad Werk Berlin, Diehl advanced mobility GmbH, Pierburg GmbH, Finow Automotive GmbH etc..

Wir unterstützen und entwickeln Kooperationsprojekte und koordinieren Netzwerke auf nationaler und internationaler Ebene. In den letzten Jahren haben wir eine enge Arbeitsbeziehung zu China aufgebaut. Seit 2020 sind wir Träger des „Berlin Chinesischen automotive Netzwerkes- BeCAN“, welches über das von Senat Berlin und EU-EFRE Mittel gefördert wird. Hierdurch konnten wir die Kontakte und Aktivitäten trotz der Pandemiezeit weiter ausbauen und haben weitere Partner in China gewonnen. Während der Pandemie verstärken wir die Netzwerke durch Online Aktivitäten.

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Der Fokus des beiderseitigen Kooperationsinteresses liegt besonders auf:

- Car IT, autonomes Driving, Energie-und Speichertechnik, Storage Systems, Smart Manufacturing, Smart Services, Werkstoffe und Materialien, Antriebstechnologie, Human Ressourcen

Für den Ausbau unseres Netzwerkes suchen wir Kontakte zu Partnern aus den folgenden Bereichen:

- Für Netzwerkpartnerschaften: Technologiezonen und -Zentren, Wirtschafts- und Branchenvereinigungen
- Für Technologiepartnerschaften und Projekte: Materialentwicklung für Wasserstoffanwendungen, Materialentwicklung für Leichtbau Technologien, Unternehmen der Metallverarbeitung für Konstruktionsbauteile und andere Fahrzeugteile. Unternehmen der Kunststoffverarbeitung

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- 19.09.2022: Jahrestreffen der „Deutsch-Chinesischen Arbeitsgruppe zur Förderung der Zusammenarbeit in der Automobilindustrie“
- 20.09.-21.09.2022: „6. Deutsch Chinesischer Automobilkongress-2022“ in Berlin
- 19.11.-04.12.2022: Unternehmerreise nach Shanghai- Messe „Automechanica“ (01.12.-04.12.2022)

Wir wünschen all unseren Partnern, dass die pandemiebedingten Einschränkungen aufgehoben bzw. massiv gelockert werden, damit wieder eine Normalität in der Zusammenarbeit aufgebaut werden kann. Weiterhin hoffen wir, gemeinsam mit der CIIPA und den Arbeitsgruppenmitgliedern einen erfolgreichen „6. Deutsch-Chinesischen Automobilkongress“ durchführen zu können und in der Wirtschaftskrise neue Chancen zu finden. Darüber hinaus benötigen wir eine auf Augenhöhe und gegenseitige Akzeptanz, sowie zum beiderseitigen Vorteil ausgerichtete internationale Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China und natürlich auch der EU mit China.

Ansprechpartner/Kontakt:

aBB automotive BerlinBrandenburg e.V.

Homepage: www.ac-bb.de

Tel: +49 (0)30-98423316



Michael Bose

Leiter für internationale Projekte

Email: michael.bose@ac-bb.de



Wan-Yang Rohrer

Projektmitarbeiterin,

Kommunikation & Kooperation

Email: wanyang.rohrer@ac-bb.de

PROITCAR E.V.

Der Wirtschaftsverband proITCar e.V. definiert sich als Innovationsplattform in Berlin/Brandenburg für zukunftsweisende Konzepte und Praktiken im Zusammenhang mit neuen, software-geprägten Fahrzeugentwicklungen und integrierten Mobilitätskonzepten. Er richtet sich vor allem an KMUs in der Region Berlin/Brandenburg und verfolgt mit seinen Mitgliedern einen kontinuierlichen und anwendungsorientierten Erfahrungsaustausch, regelmäßige Betriebsbesichtigungen innovationsführender Unternehmen und Organisationen.

Dabei stärkt der Verband unter Leitung von Frau Anja Warncke-Bi als Head of China Desk im Cluster China auch kontinuierlich und nachhaltig den Austausch und die Förderung mit chinesischen Partner-Unternehmen in enger Zusammenarbeit mit der CIIPA, in deren Arbeitsgruppe proITCar ebenfalls aktiv ist.

Insgesamt verfolgt der Wirtschaftsverband, geleitet von Prof. Dr. Hagen Ringshausen (CEO der DRC Consulting Group) als Vorstandsvorsitzender und dem 2. Vorsitzenden Carsten Vossel (CEO CCVOSEL GmbH), vier Arbeitsschwerpunkte/ Cluster:

- Deutsch-chinesische Kooperationen, Netzwerke und Aktivitäten in Berlin/Brandenburg
- Innovative IT-Software-Entwicklung & Cyber-Security im Kontext von eMobilität und autonomem Fahren
- Personalwirtschaftliche Lösungen zur Sicherung und Entwicklung des personellen Unternehmensbestandes
- Gesellschaftliche Zukunftsbedarfe in Bezug auf integrierte Mobilitätskonzepte in Berlin/Brandenburg

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Automotive:

- Automobilhersteller, -zulieferer, -händler, Softwarehersteller, Mobilitätsanbieter, ÖPNV



- Konzeptentwicklungen und Implementierungen (auch durch Pilotprojekte) im Kontext integrierter Mobilitätskonzepte und innovativer Fahrzeuge mit den Schwerpunkten auf HR, Organisationen, Transformation, Change Management, Wertewandel und IT Security.

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- Sep. 2022: Besuch und aktive Teilnahme / Unterstützung des CIIPA Jahreskongresses Automotive mit eigenen Inhalten und Messestand
- Regelmäßige Workshops und Informationsformate zur Förderung Deutsch-Chinesischer Kooperationen und Markteintritte.

Unser Wunsch ist die Fortsetzung des regelmäßigen und fruchtbaren Austausches, Teilnahme an einer Delegationsreise zur Vertiefung der Kontakte in China (gerne auch durch eigene Vorträge an Hochschulen und Business Schools durch Prof. Dr. Hagen Ringshausen)



Ansprechpartner/Kontakt:

proITCar e.V.
Prof. Dr. Hagen Ringshausen
Telefon: +49 160 44.52.519
Email: ringshausen@proitcar.de



AUTOMOTIVE AGENTUR NIEDERSACHSEN

Die Automotive Agentur Niedersachsen fungiert als zentraler Ansprechpartner für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Institutionen der Automobilindustrie und Mobilitätswirtschaft in Niedersachsen. Die Agentur unterstützt diese Unternehmen und Institutionen kompetent und schlagkräftig mit gezielten Maßnahmen und Aktivitäten z.B. auch bei Fragestellungen rund um die Transformation der Automobilindustrie, national und international.

Aufgrund der aktuellen Entwicklungen in den Bereichen Elektrifizierung des Antriebsstrangs, Digitalisierung der Produkt- und Dienstleistungswelt, Autonomes Fahren und Connected-Car-Technologien sowie neue Mobilitätsmodelle im Sinne von Mobility-as-a-Service gehören Wissensmanagement und Innovationsförderung ebenfalls zu den Aufgaben der Automotive Agentur Niedersachsen. Die Automotive Agentur Niedersachsen ist eine Landesinstitution und somit für alle niedersächsischen Unternehmen der Automobilwirtschaft verfügbar.

Seit Juni 2021 besteht eine Kooperationsvereinbarung mit zwischen Ciipa und der Automotive Agentur Niedersachsen. Wir sind Mitglied in der Deutsch-Chinesischen Arbeitsgruppe zum Deutsch-Chinesischen Automobilkongress und unterstützen diesen Kongress inhaltlich, wie auch durch unsere digitalen Kommunikationskanäle.

Suche/Biete Portal auf www.automotive.nds.de zur Geschäftsanbahnung von deutschen und chinesischen Unternehmen.

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Zentrale Branchen:

- Automobilhersteller
- Automobilzulieferindustrie
- Mobilitätswirtschaft
- Start-ups

Thematische Schwerpunkte:

- Elektromobilität inkl. Wasserstoff
- Nachhaltige Produktion
- Batterierecycling
- Autonomes Fahren
- Mobility as a Service

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- Juni 2022: CAR Symposium in Bochum
- Herbst 2022: Deutsch-Chinesischer Automobilkongress

Die Automotive Agentur Niedersachsen will ihren Beitrag dazu leisten, dass die chinesisch-deutsche Zusammenarbeit mit dem Abklingen der Corona-Pandemie auch wieder mit persönlichen Kontakten und gegenseitigen Besuchen bereichert wird. Die Kooperation, Wissensaustausch und Handel zwischen den Nationen ist zudem ein wichtiger Baustein zur Sicherung einer geopolitischen positiven Zusammenarbeit.



Ansprechpartnerin/Kontakt:

Automotive Agentur Niedersachsen
Dr. Anna Meincke
Email: a.meincke@nds.de
Telefon: 0049 152 0471 53 58

AUTOMOTIVELAND.NRW

automotiveland.nrw führt die Automobilindustrie in Nordrhein-Westfalen gemeinsam mit seinen Mitgliedern durch die Transformation zur automatisierten und elektrifizierten Mobilität.

Wir reden nicht mehr über Fahrzeuge, wir entwickeln gemeinsam Mobilität und bringen die Kompetenz unserer Unternehmen mit den Zukunftsmärkten zusammen:

- Wir vernetzen Unternehmen, Forschung und Politik in Themenfeldern wie Elektromobilität, automatisiertes Fahren und künstliche Intelligenz.
- Wir bringen in Fachgruppen Unternehmen, Universitäten und Forschungseinrichtungen zusammen.
- Wir sind präsent auf Events, Messen und Kongressen.
- Wir unterstützen bei der Identifizierung neuer Zukunftsmärkte.
- Wir fördern die Transformation durch Projekte.
- Wir gestalten Politik aktiv mit.

<https://www.automotiveland.nrw/mitglieder>

In der Vergangenheit waren wir Teil folgender deutsch-chinesischen Projekte:

- Deutsch-Chinesischer-Automobilkongress
- Deutsch-Chinesische Automotive Working Group
- Dt. Chinesisches Forum auf der polisMobility

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Elektromobilität, Erneuerbare Energien und Automatisierte Mobilität.

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- 2023, Mai: polisMobility, Messe & Konferenz für Stadtentwicklung und Mobilität, Deutsch-chinesisches Forum
- 2023: Deutsch-Chinesischer-Automobilkongress

Wir hoffen sehr, dass wir uns in 2023 endlich wieder auch in China persönlich treffen können. Die Impulse und Anregungen, die wir immer von unseren Besuchen vor Ort in China mitbringen, sind für unsere Arbeit sehr, sehr hilfreich.



Ansprechpartner/Kontakt:

automotiveland.nrw
Stephan A. Vogelskamp
E-Mail: vogelskamp@automotiveland.nrw
Telefon: 0212 881606-87

AUTOMOTIVE.SAARLAND

automotive.saarland ist das Netzwerk der saarländischen Automobilindustrie mit 42.500 Beschäftigten in 265 Unternehmen und 20 Forschungsstellen, die rund um den Fahrzeugbau arbeiten. Zu den bekanntesten Konzernen im Land gehören u. a. Bosch, Ford, Magna, Michelin, Schaeffler, thyssenkrupp und ZF. Mit Automobilzulieferern wie CQLT Saargummi, Nedschroef, Nobo Automotive und SVOLT sind wichtige saarländische Produktionsstandorte mit chinesischen Partnern und Gesellschaftern verwoben. Außerdem haben viele saarländische Unternehmen Niederlassungen in China.

Eine Übersicht zu Unternehmen und Forschungsstellen am saarländischen Automobilstandort befindet sich in dem Kompendium „Autoland Saarland“, das wir 2019 in chinesischer Sprache veröffentlicht haben. Dieses kann auf unserer Webseite www.automotive.saarland eingesehen werden.

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Die Automobilindustrie ist die tragende wirtschaftliche Säule im Saarland, dem mit einer Millionen Einwohner kleinsten Flächen-Bundesland der Bundesrepublik Deutschland. Es liegt im Herzen Europas, in direkter Nachbarschaft zu Frankreich, Luxemburg und der Stadt Trier, in der Karl Marx geboren ist.

Geschätzt wird das Saarland vor allem wegen seiner kurzen Entscheidungswege, mit denen für die Industrie ein hohes Maß an Flexibilität und Innovationskraft verbunden ist. Wo andere größer sind, ist das Saarland schneller. Wegen der automobilen Kompetenz des Saarlandes ergeben sich zahlreiche Schnittstellen zum größten Automobilmarkt der Welt in China.

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

Ende 2021 hat sich auch der chinesische Hightech-Konzern Huawei mit einem Innovationsstandort im Saarland niedergelassen. Im Bereich der Künstlichen Intelligenz und Cyber Security zählt das Saarland zur Weltspitze bei Forschung und Entwicklung. automotive.saarland unterstützt Huawei aktiv bei der Projektinitiierung mit regionalen Forschungsstellen. Ziel ist die Initiierung weiterer Kooperationsprojekte, mit denen die chinesisch-saarländische Partnerschaft zum beidseitigem Nutzen ausgebaut wird.

Auch in den Jahren 2022/2023 werden wir mit der CIIPA eng zusammenarbeiten und unsere Kooperation fortsetzen. In den kommenden Monaten wollen wir im Rahmen einer Erhebung die chinesischen Partnerschaften mit dem Saarland noch transparenter darstellen und Ansatzpunkte für eine vertiefte Zusammenarbeit herausarbeiten. Beim Deutsch-Chinesischen Automobilkongress in Berlin gehört das Saarland auch in diesem Jahr zu den Mitveranstaltern. Wir freuen uns, auf die weitere Zusammenarbeit mit unseren chinesischen Partnern.



Ansprechpartner/Kontakt:

automotive.saarland
Dr. Pascal Strobel
Cluster Manager automotive.saarland
E-Mail: pascal.strobel@automotive.saarland
Telefon: +49 681 9520-492

saarland.innovation&standort e. V.
Franz-Josef-Röder-Str. 9
66119 Saarbrücken | Germany



BIOM

Seit 1997 ist BioM die Netzwerkorganisation der Biotechnologiebranche in München und Bayern und agiert im Auftrag des Bayerischen Wirtschaftsministeriums. Im Großraum München sind etwa 270 Biotechnologie- und Pharma-Unternehmen aktiv. Die regionale Kernkompetenz ist die Entwicklung innovativer Therapeutika und Diagnostika, speziell für die Personalisierte Medizin.

Als Non-Profit-Organisation unterstützt BioM die bayerische Biotechnologie- und Pharma-Branche mit einem ausgedehnten Netzwerk beim Aufbau neuer Geschäftskontakte. Das Clustermanagement fungiert als zentrale Anlaufstelle, um bayerische Life-Science-Unternehmen mit relevanten nationalen und internationalen Partnern zu vernetzen.

BioM unterstützt zudem bayerische Biotech-Unternehmen in jeder Phase der Unternehmensgründung. Hierfür hat BioM ein einzigartiges Förderprogramm entwickelt, das auf angehende Existenzgründer und Unternehmer im Bereich der Life Sciences zugeschnitten ist: den virtuellen Inkubator BioM inQlab. Insgesamt hat BioM in 20 Jahren über 200 Firmengründungen begleitet.

Zusätzlich bietet BioM eine Vielzahl von Workshops, Trainingskursen und Veranstaltungen zu branchenspezifischen Themen an.

Finden Sie bei uns in der Firmendatenbank: <https://www.bio-m.org/zahlen-und-fakten/firmendatenbank.html>

Vergangene Kooperationen mit China:

- ChinaBio Partnering Forum
- Delegationsreisen
- Beratungen
- Workshops, Seminare, Webinare

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Zentrale Branchen:

- Rote Biotechnologie, Biopharma, Digital Health, Plattformtechnologie

Anforderungen:

- Einreise-Bedingungen, Aufbau Netzwerke und Geschäftsbeziehungen, Lieferengpässe

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- 04.2022, China Workshop, General Information; Legal Advices, Peer Learning, Virtual Delegation Trip
- 05.2022, ChinaBio Partnering Forum
- 11.2022, Forum der deutsch-chinesischen Gesundheits- und Medizinindustrie 2022 im Rahmen der Medica Düsseldorf

Als weltweit zweitgrößte Volkswirtschaft und mit der rasanten Entwicklung im Gesundheitsbereich in den vergangenen Jahren bietet China unzählige Chancen für die Bayerischen Biotech- und Biopharma-Unternehmen. Wir als Clusterorganisation unterstützt den fachlichen Austausch und Kooperationen zwischen Unternehmen beider Länder.



Ansprechpartnerin/Kontakt:

BioM Biotech Cluster Development GmbH
Dr. Stephanie Bartelsen-Wehnelt
Head of International Affairs
Am Klopferspitz 19a
82152 Martinsried, Germany
Tel.: +49 (0)89 / 89 96 79-29
E-Mail: wehnelt@bio-m.org
Web: <http://www.bio-m.org>

LIFE SCIENCE NORD

Das Cluster Life Science Nord in den Bundesländern Hamburg und Schleswig-Holstein umfasst über 500 Biotechnologie-, Pharma- und Medizintechnikunternehmen, Kliniken und Forschungseinrichtungen. Rund 52.000 Beschäftigte sind in der industriellen Gesundheitswirtschaft der Cluster-Region tätig. Besondere Merkmale des Clusters sind die breite Unternehmensbasis und die vollständigen Wertschöpfungsketten von der Grundlagen- und angewandten Forschung über klinische Studien bis hin zum marktfähigen Endprodukt. Die hervorragende, enge Zusammenarbeit zwischen Forschern, Klinikern und Industriepartnern in vielen Bereichen spiegelt sich in innovativen Produkten, Projekten und Technologien wider.

Das Clustermanagement Life Science Nord wurde von den norddeutschen Bundesländern Hamburg und Schleswig-Holstein ins Leben gerufen, um das Cluster zu einem international führenden Life-Science-Netzwerk zu entwickeln. Die Clusteragentur Life Science Nord Management GmbH und der Verein Life Science Nord e.V. arbeiten gemeinsam daran, dieses Ziel zu erreichen.

Mehr als 270 regionale Unternehmen und Institutionen aus der Gesundheitsbranche sind aktive Mitglieder von Life Science Nord. Alle Mitglieder profitieren von zahlreichen wettbewerbsfähigen Angeboten und Aktivitäten, um die regionale Vernetzung zu fördern, Erfahrungen und Know-how zu teilen und gemeinsam die Life-Science-Branche der beiden nördlichsten deutschen Bundesländer auf nationaler und internationaler Ebene zu vertreten.

Im Jahr 2021 wurde Life Science Nord bereits zum dritten Mal in Folge mit dem Gold Label der European Cluster Excellence Initiative ausgezeichnet.



Das Serviceangebot von Life Science Nord umfasst:

- eine breit aufgestellte Unterstützung bei der Initiierung innovativer Projekte, Vermittlung von Kontakten zu Experten und Bereitstellung von Know-how
- Fachliche Beratung, zum Beispiel bei Kooperationsvorhaben, Internationalisierungsaktivitäten, Projekten oder Finanzierung
- Schneller und unkomplizierter Zugang zu regionalen, nationalen und EU-Förderprogrammen
- Aufnahme von Mitgliedern in das Netzwerk und Unterstützung bei der Positionierung und Vernetzung innerhalb des Life-Science-Nord-Clusters
- Umfangreiche Möglichkeiten der Zusammenarbeit in einem internationalen Branchennetzwerk
- Teilnahme an internationalen und nationalen Leitmesse der Branche im Rahmen von repräsentativen Gemeinschaftsständen
- Ausrichtung spannender, regionaler Events zu aktuellen Branchenthemen – in Präsenz, online und hybrid
- Kurze Wege bei der Job- oder Talentsuche mit der kostenlosen Online-Jobbörse LSN Jobs
- Bereitstellung von Daten zur wirtschaftlichen und technologischen Leistungsfähigkeit der Medizintechnik, Biotechnologie und Pharma in Norddeutschland sowie aktuelle Informationen aus Wissenschaft, Forschung und Entwicklung
- Zugang zu Plattformen, auf denen sich die Clusterakteure austauschen können und die die Verbreitung neuer Entwicklungen im Cluster unterstützen. Dazu gehören der Online-Newsletter und das Print- und Online-Magazin Life Science Nord, die beide kostenlos über die Website abonniert werden können, sowie die Verbreitung von clusterrelevanten Nachrichten über Social Media Netzwerke.

Das Cluster beheimatet eine Vielzahl an starken Playern, sowohl aus dem MedTech- als auch dem BioTech-Bereich. So befinden sich die Europazentralen der global aufgestellten Konzerne Olympus und Sysmex, wie auch die Deutschland- bzw. Hauptstandorte der Unternehmen Philips, Stryker, Evotec und vielen weitere in der Clusterregion. Parallel dazu sind in Hamburg und Schleswig-Holstein viele innovative kleine und mittelständische Unternehmen und Start-ups angesiedelt.

Seit 2018 ist das Cluster Life Science Nord eng mit dem chinesischen Markt verbunden. Das EU-geförderte Projekt MAGIA – Medtech Alliance for Global InternAtionalisation bildete das Fundament für ein starkes Partnernetzwerk, dass Life Science Nord gemeinsam mit drei europäischen Partnerclustern aus Italien, Belgien und Frankreich aufbaute. Hierzu zählen unter anderem die Tsinghua University, wie auch das Research Institute of Tsinghua University Shenzhen, die China Association for Medical Device Industry (CAMDI), die Shanghai Medical Instru-

ment Trade Association (SMITA), die Shulan Health Group, dem Beijing B&R International Co-Incubation und weitere.

Der Erfolg von MAGIA war Wegbereiter für das Folgeprojekt MAGIA2Market, welches – gemeinsam mit dem Partnernetzwerk vor Ort – kleine und mittelständische Unternehmen aus Europa beim Markteintritt in China unterstützt.

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Life Science Nord fokussiert auf drei Sektoren der industriellen Gesundheitswirtschaft:

- Medizintechnik
- Biotechnologie
- Pharma

Kontaktaufbau, Partnernetzwerke, Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Geschäftspartnern – das sind die Zielsetzungen unserer Internationalisierungsaktivitäten zwischen Europa und China. Hier sehen wir die Kooperation mit CIIPA komplementär zu unserer Arbeit im Projekt MAGIA2Market.

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- 03/2022, Bootcamp: Im Rahmen des „China Access Bootcamps“ vom 01. – 03. März 2022, hatten Teilnehmende die Gelegenheit, vom Expertenwissen unserer chinesischen Partner, dem Research Institute of Tsinghua University in Shenzhen (RITS) & Leaguer Bio-Tech, zu profitieren. Das Bootcamp ist ein Teil der Vorbereitung der virtuellen Delegationsreise nach China, die Life Science Nord im Rahmen des EU-geförderten Projektes MAGIA2Market mit europäischen Partnern durchführen wird. Das Bootcamp war auch für Unternehmen zugänglich, die sich nicht um eine Teilnahme der virtuellen Delegationsreise beworben haben.
- 03-04/2022, Virtuelle Delegationsreise nach China: Im Rahmen des Projektes MAGIA2Market wurde im März 2022 eine Delegationsreise für ausgewählte Unternehmen aus den vier europäischen Clusterregionen veranstaltet. Im Fokus stand dabei 1-on-1-Termine mit potenziellen Partnern in China. Aufgrund der aktuellen Reisebeschränkungen fand die Reise digital statt.

Wir freuen uns darauf, die gewachsenen Beziehungen und Netzwerke zwischen China und Norddeutschland weiterhin aktiv zu nutzen und auszubauen. Wir wünschen uns, dass sich der Austausch zwischen chinesischen Unternehmen und Einrichtungen aus dem Life-Science-Umfeld mit Akteuren aus dem Life-Science-Nord-Cluster intensiviert, das Geschäftsbeziehungen, Kooperationen und länderübergreifende Projekte initiiert werden. Lasst uns gemeinsam Innovationen fördern und so die industrielle Gesundheitswirtschaft auf ein neues Level heben.



Ansprechpartnerin/Kontakt:

Life Science Nord
Sarah Niemann
Manager International Affairs
Telefon: +49 40 593 62 61- 29
Mobil: +49 159 013 844 69
E-Mail: niemann@lifesciencenord.de
www.lifesciencenord.de

Life Science Nord Management GmbH
Falkenried 88
20251 Hamburg/Deutschland

MEDWAYS E.V.

medways e.V. ist ein Branchenverband für Medizintechnik und Biotechnologie und umfasst circa 90 Mitglieder überwiegend aus Thüringen. Die meisten davon sind KMUs, zu den Mitgliedern zählen aber auch Forschungsinstitute und Universitäten. Zu den größten und bekanntesten der Mitglieder gehört z.B. Abbott Rapid Diagnostics Jena GmbH, Carl Zeiss Meditec AG, Friedrich-Schiller-Universität Jena, Universitätsklinikum Jena.

Wir sind lokal sehr gut vernetzt, da unsere Mitgliedsunternehmen aber global tätig sind, wollen wir uns auch international vernetzen. Und China als einer der größten Märkte darf einfach nicht fehlen.

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Unser Fokus liegt eindeutig auf der Medizintechnik und Biotechnologie. Konkret konzentrieren wir uns bei unseren Tätigkeiten auf Projektmanagementberatung sowie Beratung in Sachen Zulassungen der Medizintechnikgeräte, aber auch Förder- und Kooperationsmöglichkeiten für die Entwicklung von Medizintechnikgeräten.

China ist schon seit einigen Jahren ein großer und wichtiger Markt für deutsche Medizintechnik-Unternehmen, gleichzeitig aber einer der schwierigen, was Marktzutritt anbelangt. Unser Ziel ist es deswegen, mehr Kompetenzen und Knowhow aufzubauen, um unsere Mitglieder besser in Sachen Markteintritt in China, auch was Zulassungen der Medizintechnikgeräte anbelangt, beraten zu können.

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- 15. Juni 2022 – Zukunftskonferenz Medizintechnik & Life Science Day
- Leitfaden für Zulassungen (MedTech, Pharma, Biotech)
- Interaktive Karte von China mit wichtigen Standorten z.B. für Ansiedlungen im Lifescience-Bereich
- Ansprechpartner, regional, überregional, themenbezogen



Ansprechpartnerin/Kontakt:

medways e.V.
Dr. Eike Dazert
Geschäftsführerin
info@medways.eu
+49 3641 876 1040



BUNDESVERBAND FÜR WIRTSCHAFTS-FÖRDERUNG UND AUSSENWIRTSCHAFT E. V.

Der Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft e. V. (BWA), gegründet 2003 mit Sitz in Berlin, unterstützt seit mehr als 19 Jahren die Vorhaben und Projekte seiner Mitgliedsunternehmen zielführend und effizient in vielen Ländern dieser Erde. Er genießt national und international einen hervorragenden Ruf als Brückenbauer zu guten Geschäften und als Verfechter einer öko-sozialen Marktwirtschaft.

Die Mitglieder des BWA sind Unternehmen aller Größen und Branchen, die die Zukunft ihrer Unternehmensentwicklung auf Basis erfolgreicher Kooperationen mit Wertebezug vorantreiben. Seine politischen Aktivitäten bündelt der BWA in Kommissionen, die als Thinktanks und Ideengeber für verschiedene Themenkreise gegenüber Staats- und Regierungschefs sowie internationalen Führungspersonlichkeiten wirken. Ehrenpräsident des BWA ist der ehemalige deutsche Ministerpräsident und Bundesminister Dr. Lothar de Maizière.

Die Mitglieder des BWA – Mittelständler, Großunternehmen sowie Institutionen aus Politik, Diplomatie und Wissenschaft – vereint das Interesse am Auf- und Ausbau internationaler Netzwerke. Ein besonderer Fokus liegt hierbei auf den branchenübergreifenden Wirtschafts- und Handelsbeziehungen mit der Volksrepublik China.

Der BWA ist in China aktuell mit Repräsentanten in Beijing und Shanghai vertreten und hat nicht nur vielen deutschen Unternehmen in China geholfen, sondern seit 2010 auch eine Reihe namhafter chinesischer Unternehmen bei ihren Vorhaben in Deutschland erfolgreich begleitet.

Zu den Aktivitäten und Formaten des BWA im deutsch-chinesischen Kontext zählen u. a.:

- Regelmäßige Austausch- und branchenspezifische Fachveranstaltungen in Kooperation mit CIIPA, CCPIT, SAFEA und SASAC
- Delegationsreisen in Kooperation mit chinesischen Provinzen und Städten sowie Empfang von chinesischen Delegationen in Deutschland (u. a. mit den Provinzen Anhui, Guangdong, Guangxi, Guizhou, Heilongjiang, Jiangsu und Zhejiang)
- Führung des deutschen Koordinationsbüros der Chinesisch-Deutschen Industriestädteallianz (ISA)
- Schirmherrschaft des Sino-German Institute for Smart Manufacturing and Innovation (SGI)
- Gründungsmitglied der China-Brücke

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

Zentrale Branchen sind u. a. Architektur und Bauwesen, Agrarwirtschaft und -technik, Automobilwirtschaft sowie vor- und nachgelagerte Industrien, Elektronik, Energie, Finanzen, Handel, Ingenieurwesen, IT, Konsumgüterproduktion und -distribution, Logistik, Luft- und Raumfahrt, Nahrungs- und Genussmittel, Maschinenbau, Medizintechnik, Petrochemische Industrie, Rohstoffförderung, Pharmazeutische Industrie.

Der BWA möchte weiter aktiv dazu beitragen, die deutsch-chinesischen Geschäftsbeziehungen auf allen Ebenen zu fördern, Entscheidungsträger verschiedener gesellschaftlicher Bereiche zusammenzubringen und die Kontakte trotz der Belastungen durch die globale Covid19-Pandemie aufrechtzuerhalten und zu vertiefen.

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- September 2022, 6. Deutsch-Chinesischer Automobilkongress in Berlin, Stärkung der Zusammenarbeit in der Automobilindustrie sowie den Zulieferersektoren

Die Volksrepublik China und die Bundesrepublik Deutschland blicken im Jahr 2022 auf das 50-jährige Jubiläum der Aufnahme der diplomatischen Beziehungen zurück. Dies bietet uns Anlass, Bewährtes zu bewahren und kontinuierlich zu verbessern und gemeinsam neue Kooperationsbereiche im beiderseitigen Interesse zu erschließen. China bleibt für Deutschland und Europa ein unerlässlicher Partner bei der Lösung globaler Fragen und der Entwicklung zeitgemäßer unternehmerischer wie politischer Antworten auf die sich verändernden Bedingungen für Industrie und internationale Zusammenarbeit.



Ansprechpartnerin/Kontakt:

Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft e. V. (BWA)

Michael Schumann

Vorstandsvorsitzender Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA)

Email: m.schumann@bwa-deutschland.de

www.bwa-deutschland.de

VERBAND DEUTSCHER HIDDEN CHAMPIONS E.V.

Der Verband Deutscher Hidden Champions e.V. versteht sich als Interessenverband und Mitgliedervereinigung mittelständischer Unternehmen weltweit, die Hidden Champions sind oder zu Hidden Champions werden wollen.

Ehrenpräsident des VDHC ist Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hermann Simon, einer der einflussreichsten Managementdenker im deutschsprachigen Raum sowie Begründer der Hidden-Champions-Theorie.

Der VDHC veranstaltet zu ausgesuchten Themen prominent besetzte Diskussionspanel mit Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft. Eingeladen wird entsprechendes Fachpublikum, sodass ein intensiver, zielgruppenorientierter Austausch zwischen den Teilnehmern entsteht. Die VDHC-Diskussionspanel werden gemeinsam mit internationalen Partnern aus Medien, Wirtschaft, Wissenschaft und Politik veranstaltet.

Fokus und Kooperationsbedürfnisse für 2022/2023:

- Medizintechnik, Künstliche Intelligenz, Industrie 4.0, Chemie, Energietechnik, Elektro- und Gebäudetechnik, Maschinenbau, Unternehmensführung
- Der VDHC steht allen Unternehmen, auch aus China, gerne mit Rat und Tat aktiv zur Verfügung. Selbstverständlich sind chinesische Mitglieder herzlich willkommen!

Für 2022/2023 geplante Aktivitäten mit China-Bezug:

- 2022-05: Audi-Projekt „Erfolgsgeschichten Deutscher Hidden Champions“
- 2022-06: Online Veranstaltungen zu ausgesuchten Fachthemen (Medizintechnik, Traditionelle Chinesische Medizin)
- ab 2022-07: Seminare zum Thema “Hidden Champions – Lernen von den Besten in Theorie und Praxis”
- ab 2022-08: div. Lifestreams mit Experten und Hidden Champions (u.a. zu Klinikmanagement, Industrie 4.0, Unternehmensmanagement u.a.)
- 2022-11: China Reise des Deutschen Business mit Prof. Dr. Simon

Wir wünschen uns endlich wieder mehr direkte Kontakte in Präsenz und die uneingeschränkte Reisemöglichkeit/Visavergabe (in beide Richtungen). Chinesische Wirtschaftsregionen / Unternehmen etc. können bei unseren Veranstaltungsformaten sich bzw. ihr Unternehmen Themen-entsprechend und Zielgruppen-genaue vorstellen.



Ansprechpartner/Kontakt:

Verband Deutscher Hidden Champions e.V.
Georg Türk (Geschäftsführung)
Telefon: +49 221 25 900 575
eMail: info@vdhc-ev.de
URL: vdhc-ev.de





Gemeinsame grüne Zukunft für die Automobilindustrie

Der 6. deutsch-chinesische Automobilkongress in Berlin diskutierte globale Trends und sondierte Kooperationspotenziale

Unter dem Motto „Kohlenstoffneutralität und grüne Zukunft“ versammelten sich Vertreter aus Politik, Wissenschaft und der Automobilindustrie aus China und Deutschland, um Makrotrends und Kooperationsmöglichkeiten zu diskutieren. Wu Ken, der chinesische Botschafter in Deutschland, Liu Dianxun, der Generaldirektor der Behörde zur Investitionsförderung des chinesischen Handelsministeriums, Zhai Qian, der Gesandte für Wirtschafts- und Handelsangelegenheiten der chinesischen Botschaft in Deutschland, die Botschaftsrätin Qiu Yuanling, der Chefingenieur und stellvertretender Generalsekretär des chinesischen Verbands der Automobilhersteller, Ye Shengji, der Chefexperte und Generalsekretär des China Electric Vehicle Council 100, Zhang Yongwei, repräsentierten die chinesische Seite. Deutsche Teilnehmer waren unter anderem der Staatssekretär für Wirtschaft der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin, Michael Biel, der ehemaliger Vizepräsident des Deutschen Bundestags, Dr. Hans-Peter Friedrich, der Präsident des Bundesverbandes für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft Michael Schumann sowie Prof. Dr. Ferdinand Duddenhöfer, einer der führenden deutschen Automobilexperten und Direktor des CAR Center Automotive Research. In Präsenz und online nahmen mehr als 500 Personen am Automobilkongress teil. Mehr als 130.000 Zuschauer verfolgten die Veranstaltung zudem online aus China.

“Konsens über die gemeinsame Entwicklung erzielen”

In seiner Rede sagte Botschafter Wu, dass in den vergangenen 50 Jahren seit der Aufnahme diplomatischer Beziehungen zwischen China und Deutschland die wirtschaftliche und handelspolitische Zusammenarbeit zwischen den beiden Ländern den Wandel der Zeit und die internationalen Veränderungen überstanden hat und die Unterschiede in den Sozialsystemen und den Entwicklungsniveaus überwunden wurden. Zudem haben jedoch geopolitische Konflikte, der Trend zur Antiglobalisierung und die Epidemie dazu geführt, dass die aktuellen deutsch-chinesischen Beziehungen mit vielen Herausforderungen konfrontiert sind. Er äußerte sich besorgt über diese Entwicklung und wies darauf hin, dass zur Zusammenarbeit zwei oder mehr Parteien gehören und der Sinn von Zusammenarbeit darin besteht, das zu bekommen, was man braucht, voneinander zu profitieren und einen gemeinsamen Erfolg zu erzielen. Angesichts des Jubiläums der Aufnahme diplomatischer Beziehungen und angesichts der gemeinsamen Aufgabe des wirtschaftlichen Aufschwungs nach der Pandemie und der gemeinsamen Vision, Kohlenstoffneutralität zu erreichen, ist es für China und Deutschland umso wichtiger, den Grundgedanken der Zusammenarbeit auf der Grundlage gemeinsamer Interessen zu begreifen. Er lobte die wachsenden chinesischen

Automobilunternehmen für die Vertiefung ihrer Zusammenarbeit mit Deutschland, die einen Beitrag zur kohlenstoffarmen und digitalen Transformation der deutschen Automobilindustrie leisten und das hiesige Automobil-Ökosystem bereichern. Abschließend äußerte Botschafter Wu die Hoffnung, dass China und Deutschland gemeinsam auf die nächsten 50 Jahre blicken, die Chancen der Zeit nutzen, auf den vorhandenen Wurzeln aufbauen, einen Konsens über die Entwicklung erzielen, die Kommunikation und den Dialog vertiefen und gemeinsam an einer glänzenden Zukunft für die deutsch-chinesische Zusammenarbeit in der Automobilindustrie arbeiten sollten.

Investitionen - keine Einbahnstraße mehr

Liu Dianxun, Generaldirektor des Büros für Investitionsförderung des Handelsministeriums, nahm per Videoschleife aus Peking an der Konferenz teil. In seiner Rede gab er einen Überblick über die hervorragenden Ergebnisse, die in den Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen China und Deutschland seit der Aufnahme diplomatischer Beziehungen erzielt wurden, und wies darauf hin, dass die Investitionskooperation zwischen China und Deutschland in der Automobilindustrie eine Win-Win-Situation für beide Seiten darstellt. Wenn man auf das halbe Jahrhundert deutsch-chinesischer Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zurückblicke, sei Deutschland das EU-Land mit dem größten Investitionsvolumen und der größten Anzahl von Projekten in China, mit mehr als 5.000 deutschen Unternehmen, die sich in China entwickeln. Seit 2010

ist Deutschland auch zunehmend zu einem beliebten Ziel für chinesische Unternehmen geworden, die in Europa investieren. Mehr als 2.000 Unternehmen investieren derzeit in Deutschland, und die Investitionszusammenarbeit habe sich von einer Einbahnstraße zu einer Zweibahnstraße entwickelt.

Liu Dianxun sagte, die Automobilindustrie sei ein wichtiger Bereich der deutsch-chinesischen Wirtschaftskooperation. In den vergangenen 40 Jahren habe die deutsch-chinesische Automobilindustrie komplementäre Vorteile in den Bereichen Technologie, Markt, Talente, Management, Lieferkette und Innovationskette erzielt, und das Niveau der Investitionszusammenarbeit sei kontinuierlich verbessert worden. Deutsche Automobilunternehmen seien auf dem chinesischen Markt sehr erfolgreich: Deutsche Automobilunternehmen wie BMW, Mercedes-Benz und Volkswagen erzielen in China, das sich zu ihrem größten Einzelabsatzmarkt entwickelt hat, mehr als 30 Prozent ihres weltweiten Absatzes. Er wies zudem darauf hin, dass das Büro für Investitionsförderung des Handelsministeriums sich ebenfalls für die Förderung von Investitionen und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen in China und Deutschland einsetze und eine professionelle Plattform eingerichtet habe, um praktische Dienstleistungen für den Austausch und die Kontaktaufnahme zwischen den Parteien anzubieten.

Michael Biel, Staatssekretär für Wirtschaft der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin, führte in seiner Rede aus, dass die Entwicklung neuer Formen des mobilen Verkehrs eine neue Richtung für die deutsch-





chinesische Zusammenarbeit darstelle und dass der Klimawandel für beide Länder ein dringendes Thema sei. Die deutsche und die chinesische Automobilindustrie ergänzen sich in den Bereichen Innovation und Forschung, Ausbildung von Talenten und Marktnachfrage hervorragend. Er hoffte, dass China und Deutschland geeignete Lösungen für neue Herausforderungen finden und den Wandel der Automobilindustrie weiter vorantreiben werden, um ein besseres Leben für die Menschen zu gewährleisten.

Transformation nur gemeinsam zu bewältigen

Hans-Peter Friedrich, ehemaliger Vizepräsident des Deutschen Bundestages sagte in seiner Rede, dass sich China und Deutschland im Kontext der Globalisierung seit 50 Jahren um gegenseitiges Verständnis und eine gute Partnerschaft bemühen. Dies habe beiden Ländern zahllose Möglichkeiten und Chancen eröffnet und zu mehr Wertschöpfung und Gewinn geführt. Er teilte die Ansicht, dass Klimawandel und Umweltschutz heute wichtige Themen für die Automobilindustrie sind. Die Transformationsanforderungen für intelligente, automatisierte und elektrifizierte Fahrzeuge bieten neue Möglichkeiten für die deutsch-chinesische Zusammenarbeit. China und Deutschland müssen sich aktiv an einem Dialog beteiligen, um die Kluft zu überbrücken, ein gemeinsames Verständnis in Klimafragen zu erreichen und gemeinsam eine „grüne“ Welt zu schaffen.

Xu Yaojun, Direktor der CIIPA, Dr. Friedrich und Herr Schumann eröffneten außerdem das Berliner Büro der CIIPA. In seiner abschließenden Zusammenfassung auf dem Hauptforum am Vormittag teilte Direktor Xu Yaojun den Gästen seine Zuversicht auf die Entwicklung der deutsch-chinesischen Beziehungen mit. Er wies darauf hin, dass die komplementären Vorteile der chinesisch-deutschen Zusammenarbeit nach wie vor sehr stark seien und die Zusammenarbeit zwischen China und Deutschland eine langfristige Perspektive haben müsse.

Elektrifizierung, Intelligenz, Nachhaltigkeit

In unterschiedlichen Keynotes und Podiumsdiskussionen sprachen Zhang Yongwei, Chefexperte und Generalsekretär des China Electric Vehicle Council of 100, Ye Shengji, Chefingenieur und stellvertretender Generalsekretär der China Association of Automobile Manufacturers, Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer, renommierter deutscher Automobilökonom und Direktor des Center for Automotive Research, Wu Yanyan, Vizepräsident der BMW Group, Wang Jining, Leiter der European Business Unit von Riplan Jun, Wang Jining, Head of Energy Europe, Fabian Klose, Senior Vice President bei T-Systems, Dr. Alexander Klose, Executive Vice President von Aiways, Meng Xiangjun, President von Great Wall Motor Europe, Ma Youbin, CEO von Nobo Europe, und You Jiaxi, Product Impact Director von Xiaopeng Automotive. Sie stimmten in der Bewertung der Richtung der Transformation der Automobilindustrie Richtung Elektrifizierung, Intelligenz und nachhaltige Entwicklung überein. Sie zeigten sich zudem optimistisch, dass die Entwicklungstrends der Branche verfolgt, grüne und umweltfreundliche Unternehmen aufgebaut und die deutsch-chinesische Zusammenarbeit gemeinsam gefördert werden könne.

Die thematischen Dialoge konzentrierten sich auf die Themen „Globale Markt- und Wettbewerbsstruktur in der Ära der neuen Energiefahrzeuge“, „Deutsch-chinesische Zusammenarbeit und Synergien in der grünen Lieferkette“ und „Entwicklung und Innovationskooperation von Automobilunternehmen in Deutschland“. In den Hauptvorträgen wurden Strategien für Investitionskommunikation, Strukturoptimierung, Win-Win-Kooperationen und innovative Forschung und Entwicklung diskutiert.

Darüber hinaus bot das Hauptforum eine Ausstellung zur Automobil- und Mobilitätstechnologien, in der neue Elektrofahrzeuge chinesischer und deutscher Automobilhersteller wie Great Wall, MG, Aiways, Xiaopeng, NIO, Opel, Volkswagen, Audi und Porsche präsentiert wurden. Mehr als 20 Stände waren auf

der Veranstaltung, um die industrielle Entwicklung von Städten wie Wenzhou und Jiaxing sowie die Produkte repräsentativer Autoteilehersteller wie Repto Battero und Nobo vorzustellen.

Die diesjährige Deutsch-Chinesische Automobilkonferenz wurde gemeinsam vom Investitionsförderungsbüro des chinesischen Handelsministeriums, der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und Automotive Berlin-Brandenburg organisiert. Sie wurde von den Clustern der Automobilindustrie in ganz Deutschland, dem Zhejiang Tsinghua Yangtze River Delta Research Institute, der Deutsch-Chinesischen Handelskammer in Deutschland und der European Times unterstützt. Am zweiten Tag der Veranstaltung wurden zwei Unterforen ausgerichtet - für die Auto- und Motorradindustrie der Stadt Wenzhou und für die Wasserstoffindustrie der Stadt Jiaxing.



Danksagungen

Derzeit verändern sich die Welt, die Zeit und die Geschichte in einer bisher nicht gekannten Weise. Trotz eines komplexen und unbeständigen äußeren Umfelds setzen wir uns weiterhin mit Zuversicht für die Förderung von Investitionen zwischen Deutschland und China in beide Richtungen ein. Das Jahr 2022 markiert den 50. Jahrestag der Aufnahme diplomatischer Beziehungen zwischen China und Deutschland.

Wir bleiben unserem ursprünglichen Ziel treu und haben auf der Grundlage unserer Aufgaben mit Local Global und Guang Hua Media zusammengearbeitet, um den Jahresbericht über die deutsch-chinesische Investitionszusammenarbeit 2022-2023 fertigzustellen. Unter dem Motto "Vertrauen in eine gemeinsame Zukunft, Chancen durch industrielle Kooperation" konzentriert sich dieser Bericht auf die Investitionszusammenarbeit deutscher KMU in China sowie die Aktivitäten und die Entwicklung chinesischer Unternehmen, die Investitionen in Deutschland tätigen. Er enthält Interviews mit Unternehmen und wichtige Einschätzungen von Experten, was ihn insgesamt sehr informativ und lesenswert macht. Der Bericht erzählt Erfolgsgeschichten der deutsch-chinesischen Investitionszusammenarbeit aus der Perspektive der Wirtschaft. Er konzentriert sich auf Beispiele der Zusammenarbeit in der sich verändernden internationalen Situation sowie auf die Aussichten für

zukünftige Kooperationen. Der Bericht wirbt offen und direkt für das Konzept „pragmatisch, offen und win-win“ der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit, indem er Chinas Initiativen zur Optimierung des Geschäftsumfelds, seine wachsende Marktnachfrage und zunehmenden Marktpotenziale vorstellt.

An dieser Stelle bedanke ich mich bei Herrn Hans Gäng, dem Geschäftsführer von Local Global, unserem deutschen Partner für die Redaktion, bei unseren chinesischen Mitherausgeber, Herrn Hu Xudong, dem Chefredakteur der deutschen Ausgabe der Nouvelles d'Europe, und seinen Kolleginnen und Kollegen Frau Zhu Huanhua, Frau Guan Mengjue, Frau Feng Yilin und Herrn Ge Chang, meinen Kolleginnen und Kollegen Frau Li Jiyang, Herrn Andre Meyer, Frau Qu Yingyu und Herrn Yang Haifeng, sowie Frau Xiu Guo, Herrn Hou Xu und Frau Ji Keqin, die als Praktikantinnen und Praktikanten der CIIPA an der Vorbereitung dieses Berichts beteiligt waren.



Xu Yaojun
Direktor
China International Investment
Promotion Agency (Germany)
Dezember 2022

Impressum

Herausgeber:

China International Investment
Promotion Agency (Germany) GmbH
Bockenheimer Landstr.61
60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69-2475 6800
Fax: +49 (0) 69-2475 68099
cn@ciipa.de
www.ciipa.de

Handelsregister: HRB 99681

Registergericht: Amtsgericht
Frankfurt am Main
Geschäftsführer: Yaojun Xu
Gesellschafter: Investment Promotion
Agency of Ministry of Commerce,
People's Republic of China
Redaktion, Übersetzungen: Andre Meyer

Redaktion und Gestaltung:

local global GmbH
Marienstr. 5
70178 Stuttgart
info@localglobal.de
Verantwortl.: Hans Gäng
Redaktion: Stéphane Itasse,
Xiaowei Brüggmann
Layout: Julia Steiner

Bildrechte:

CIIPA Germany, BMW,
Mercedes-Benz Group,
NIO, PhoenixContact,
Harting Group,
Momenta, Schuler,
GuangHua Media

Das CIIPA Netzwerk in China

Xuzhou Airport
Economic Development Zone
徐州空港经开区

Xuzhou National Hi-Tech
Industrial Development Zone
徐州高新区
www.gxq.xz.gov.cn

CIPA MOFCOM
(Headquarter of CIIPA)
商务部投资促进事务局
www.fdi.gov.cn

Dalian City
大连市政府
www.dl.gov.cn

Yantai Economic & Technological
Development Area
烟台经济技术开发区
www.yeda.gov.cn



**Redaktion und Gestaltung:**

local global GmbH
Global Business Magazine
Marienstr. 5
70178 Stuttgart

Herausgeber:

China International Investment
Promotion Agency (Germany) GmbH
Bockenheimer Landstr. 61
60325 Frankfurt am Main