



2020- JAHRESBERICHT 年度报告 2021

Herausforderungen gemeinsam meistern

Deutsch-chinesische Kooperationen:
Unternehmen und Cluster im Dialog

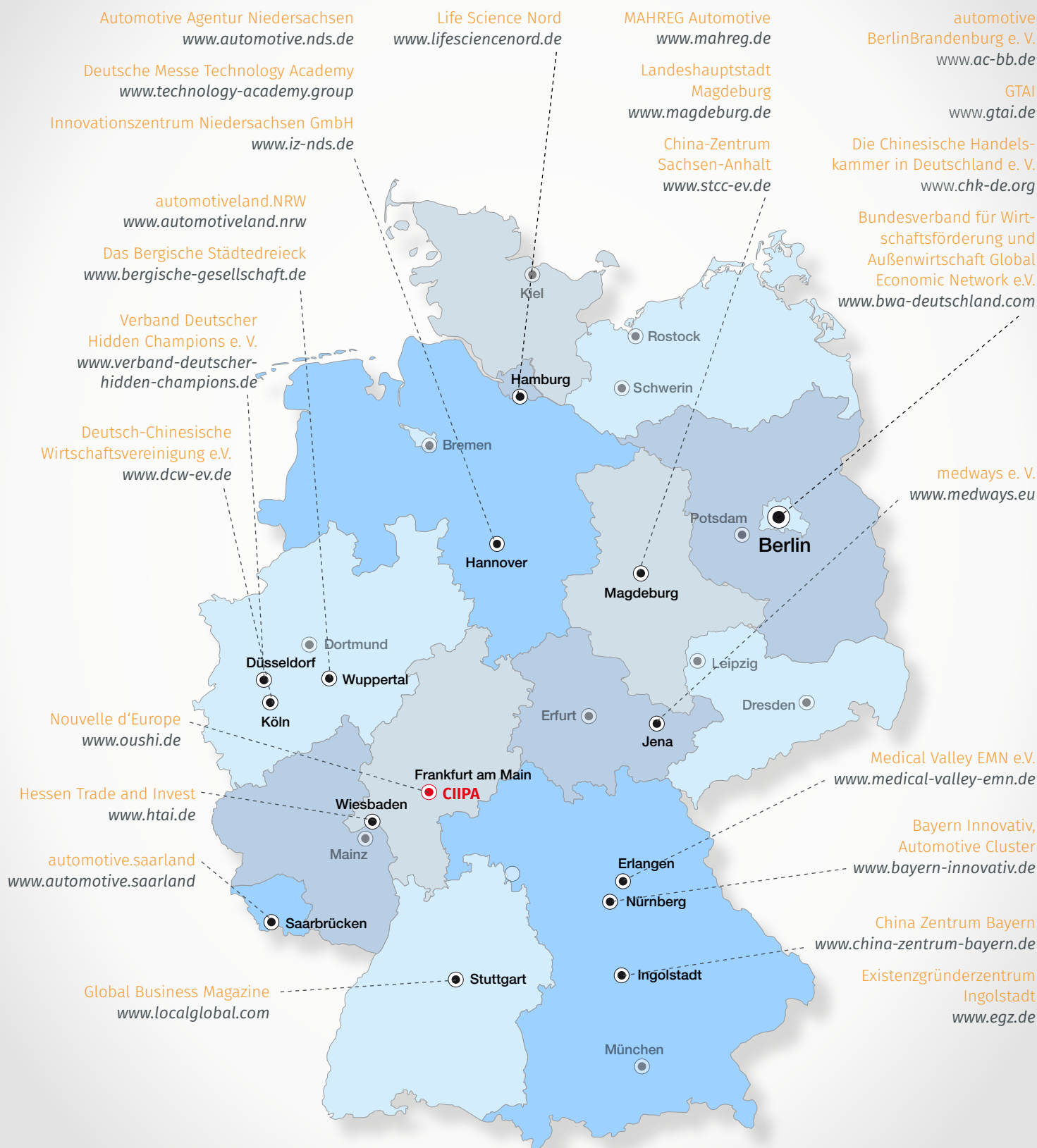
共同应对挑战

中德合作: 企业与行业的对话



Das CIIPA Netzwerk in Deutschland

中国国际投资促进中心在德国的网络关系



EDITORIALS

- 06** Wang Weidong: In der Krise neue Chancen und neue Partnerschaften entdecken
在危机中发现新机遇, 寻找新的合作伙伴 - 王卫东
- 08** CIPA: Impulse für neues Wachstum
经济增长的动力 - 投资促进工作者观察
- 10** VDHC e.V.: Grenzüberschreitende Zusammenarbeit fördern
促进跨境合作 - 德国隐形冠军企业协会
- 11** CIIPA (Germany): Chancen durch Öffnung, Wachstum durch Qualität
开放带来机遇, 品质引领增长 - 中国国际投资促进中心(德国)

STIMMEN

- 17** Zhu Hongren: „Strategische Kooperationen für Nachhaltigkeit“
可持续性战略合作 - 朱宏任
- 20** Prof. Ferdinand Dudenhöffer: „Neue Strukturen der Kooperation aufbauen“
建立新型合作结构 - 费迪南德·杜登霍夫教授
- 22** Yang Hongxin: „Eine komplette Lieferkette schnell aufbauen“
迅速建立一整套供应链 - 杨红新
- 25** Prof. Hermann Simon: „Technologie wird Standortfaktor“
科技将是地区的决定性因素 - 赫尔曼·西蒙教授
- 28** Chen Bao: „Wir sind bereit, diesen Weg weiterzugehen“
我们准备好了, 在这条路上继续前进 - 陈宝
- 30** Tony Wang: „Wir sind mit unseren Innovationen der Zeit voraus“
我们的创新是超前的 - 王志国
- 33** Pete Finkl: „Wir lassen uns von Corona nicht einschüchtern“
我们不会被新冠疫情吓退 - 彼得·芬克
- 35** Prof. Waldemar Pelz: Unternehmensführung nach Corona
疫情后的企业管理 - 瓦尔德玛·派尔茨教授
- 36** Dr. Holger Engelmann: „Corona hat uns fester zusammengeschweißt“
新冠疫情拉近了我们的距离 - 赫尔格·恩格尔曼博士
- 38** Duan Wei: „Kraftanstrengung für Kooperation“
德国中国商会观点 - 段伟
- 39** Roland Bent: „Den Kopf freimachen von alten Denkweisen“
把旧的思维方式从脑海中清除 - 罗兰德·本特
- 40** TÜV Rheinland - Partner der Industrie in China
TÜV莱茵: 中国产业发展的合作伙伴
- 42** CIIPA-Jahresrückblick: Kontinuität im Jahr
中国国际投资促进中心(德国)年度活动回顾

CLUSTER

- 45** Automotive: Fortsetzung des intensiven Dialogs
汽车行业: 概要, 图片, 观点
- 54** Hidden Champions: Brückenkopf der Kooperation
隐形冠军: 概要, 图片, 观点
- 55** Smart Manufacturing: Wissenstransfer und Austausch
智能制造: 概要, 观点
- 56** Medizin: Grundlage Vertrauen
医疗行业: 概要, 观点
- 58** Complaint Office: Beschwerdeprozess für ausländische Investoren neu geregelt
外国投资者投诉程序的新规定 - 投诉办公室
- 62** CIIPA Vorausschau 2021: Internationalisierung effizient unterstützen
高效支持国际化 - CIIPA预观2021年度

In der Krise neue Chancen und neue Partnerschaften entdecken

Seit Anfang 2020 verbreitet sich die COVID-19-Epidemie weltweit und hat die Weltwirtschaft schwer getroffen. Angesichts der Pandemie haben die Regierungen und Unternehmen Chinas und Deutschlands aktiv Maßnahmen getroffen, um die wirtschaftlichen Auswirkungen möglichst gering zu halten und ihre Wirtschaft möglichst schnell wiederherzustellen. Insbesondere ist es lobenswert, dass sowohl chinesische wie deutsche Unternehmen in den verschiedenen Phasen der Epidemie aktiv gehandelt, Geld und Materialien zur Bekämpfung der Epidemie in ihren Ländern gespendet, und schließlich einen Beitrag zur Gesundheit der Bevölkerung in beiden Ländern geleistet haben. Dies zeigt das hohe soziale Verantwortungsbewusstsein der Unternehmen in Deutschland und China, die kontinuierliche Stärkung der bilateralen Zusammenarbeit und die Tatsache, dass die Wirtschafts- und Handelskooperation zu einer starken Grundlage für die strategische Partnerschaft zwischen China und Deutschland geworden ist.

Dank der nachhaltigen Entwicklung der chinesischen Wirtschaft und durch die Initiativen in beiden Ländern sind Deutschland und China zu wichtigen Handels- und Investitionspartnern füreinander geworden. In den ersten drei Quartalen dieses Jahres war der Handel Deutschlands mit seinen traditionellen Partnern wie den USA, Großbritannien und Frankreich allgemein rückläufig, während der Handel mit China gegen diesen Trend

zunahm. Damit wird China in diesem Jahr zum ersten Mal zum größten Exportmarkt Deutschlands und voraussichtlich im fünften Jahr in Folge zum größten Handelspartner Deutschlands werden. China gilt als wichtiger Zielmarkt für Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen. Mehr als 5.000 deutsche Unternehmen haben bereits in China investiert. In den letzten Jahren, in denen China sich weiter geöffnet und sein Investitionsumfeld verbessert hat, haben deutsche Unternehmen noch stärker in China investiert. Wir begrüßen dies. Gleichzeitig haben auch chinesische Unternehmen in den letzten Jahren ihre Investitionen in Deutschland beschleunigt. Trotz der wachsenden Tendenz zum Protektionismus in Deutschland hoffen chinesische Unternehmen nach wie vor, ihre Zusammenarbeit mit Deutschland zu stärken und weiterhin Schwierigkeiten zu überwinden, um eine gesunde Entwicklung der Zusammenarbeit in Deutschland zu fördern.

Laut der neuesten Prognose des Internationalen Währungsfonds wird die Weltwirtschaft im Jahr 2020 um 4,4 Prozent schrumpfen, während Chinas Wirtschaft um 1,9 Prozent wachsen wird, womit es das einzige Land unter den großen Volkswirtschaften sein wird, das wächst. In den ersten drei Quartalen wandelte sich Chinas Wirtschaftswachstum von einem negativen in ein positives, und die chinesische Wirtschaft spielte eine führende Rolle bei der Erholung und dem Aufschwung. Sie



gab der Erholung und dem Wachstum der Weltwirtschaft starke Impulse. Deutsche Unternehmen in der Automobilindustrie, im Maschinenbau und der Chemie haben sich dank des chinesischen Marktes zunehmend stabilisiert und erholt. Ihre Erfolge auf dem chinesischen Markt haben ihnen bessere Möglichkeiten geboten, die negative Auswirkungen der Epidemie zu überwinden. Die Weitsicht der deutschen Unternehmer auf den chinesischen Markt ist offensichtlich.

Kluge Unternehmer werden den chinesischen Markt nicht aufgeben

Trotz der Epidemie hat sich das Tempo der Öffnungspolitik in China in diesem Jahr beschleunigt. Statt eines geschlossenen inländischen Kreislaufs ist Chinas neues Entwicklungsmodell ein offener, inländischer und internationaler Doppelkreislauf. Chinas offene Tür wird immer weiter geöffnet. In diesem Jahr wurde die nationale Negativliste für den Zugang ausländischer Investitionen von 40 auf 33 reduziert. Die Zahl der Pilot-Freihandelszonen wurde von 18 auf 21 erhöht. Der Gesamtplan für den Bau des Freihandelshafens in Hainan wie auch die geplante Umsetzung und Ausdehnung der Reformen und der Öffnung in Shenzhen – das sind alles praktische Maßnahmen der weiteren Öffnung Chinas. Kluge Unternehmer werden den chinesischen Markt nicht aufgeben. Wir glauben, dass immer mehr deutsche Unternehmen bereit sind, auf dem chinesischen Markt Fuß zu fassen und in diesem Hotspot der Offenheit zu investieren.

Seit geraumer Zeit verbreiten sich Klischees wie die vom „Ausverkauf Deutschlands“, der „institutionelle Rivalität“ und der „Vorsicht vor der Abhängigkeit von China“ weit verbreitet. Die Fakten zeigen jedoch, dass die Angebots- und Marktdiversifizierung in einer globalen Pandemie sehr wichtig ist. China ist das stärkste und stabilste Glied in der globalen Lieferkette der deutschen Wirtschaft und deutscher Unternehmen.

Die COVID-19-Epidemie hat die Faktoren der Instabilität und Unsicherheit in der Weltwirtschaft verstärkt. Einige Länder setzen auf Protektionismus und Hegemonie und handeln zum Nachteil anderer und ihrer selbst. China und Deutschland sollten sich die Hände reichen, um auf neue Entwicklungen und Herausforderungen in der Weltwirtschaft zu reagieren, mehr positive Energie in die internationale Gemeinschaft zu bringen und in der Krisen neue Chancen zu erschließen und damit inmitten von Veränderungen neue Horizonte zu eröffnen.

Dieser Bericht der CIIPA analysiert die Chancen und Herausforderungen, denen chinesische und deutsche Unternehmen in der Pandemie gegenüberstehen. Den Firmen, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind, soll er nützliche Anregungen geben!



Wang Weidong, Gesandter, Abteilungsleiter Wirtschaft und Handel bei der Botschaft der Volksrepublik China in Deutschland

在危机中发现新机遇, 寻找新的合作伙伴

2020年以来, 新冠肺炎疫情在全球肆虐, 给世界经济带来重创。面对疫情, 中德两国政府和企业都积极采取措施, 努力减少对经济的冲击, 力争尽快恢复经济。尤其值得赞赏的是, 中德两国企业在疫情发展的不同时期, 积极行动起来, 为所在国的抗疫捐款捐物, 为两国人民的健康做出了积极的努力和贡献。这彰显了两国企业均具有高度的社会责任感, 并不断强化合作, 并使经贸合作成为中德两国全方位战略合作关系的坚实基础。

经过两国各界人士的不同努力, 得益于中国经济的不断健康发展, 中国和德国已经互为重要的贸易和投资伙伴。2020年前三季度, 德国同美、英、法等传统伙伴贸易额普遍下降, 但对华贸易却逆势增长。照此趋势, 今年中国将首次成为德国最大的出口目的国, 并有望连续第五年成为德国最大贸易伙伴。中国是德国企业的主要海外投资目的地, 已有超过5000家德国企业在中国进行投资, 而且近年来,

随着中国不断扩大开放, 改善投资环境, 德企更是加大了在华投资的力度, 大项目、高科技领域项目不断涌现, 德企扎根中国, 共享中国发展红利的决心日益坚决。我们对此表示欢迎。同时, 近年来, 中国企业也加快了对德投资步伐。虽然在德国, 保护主义的倾向不断增强, 但中国企业依然希望加强对德合作, 并不断克服困难, 推动在中德合作的健康发展。

根据国际货币基金组织预测, 2020年全球经济将萎缩4.4%, 而中国经济将增长1.9%, 成为主要经济体中唯一增长的国家。2020年前三季度, 中国经济增长由负转正, 中国经济率先复苏回暖, 为世界经济

恢复和增长注入更多动力。德国汽车、机械制造、化工等行业的企业得益于中国市场, 业绩已逐步企稳回升; 而德企在中国市场的良好业绩, 又为他们克服疫情带来的严重影响提供了更好的机会。德国企业家的远见卓识, 在中国市场上表现无疑。

尽管受到疫情影响, 中国扩大开放的步伐仍在加快。中国的新发展格局不是封闭的国内循环, 而是开放的国内国际双循环。中国开放的大门不会关闭, 只会越开越大。2020年, 全国外商投资准入负面清单由40条减到33条, 自由贸易试验区由18个增至21个, 海南自由贸易港建设总体方案、深圳进一步扩大改革开放的实施方案等都是中国扩大开放的实际举措。聪明的企业家不会放弃中国市场。相信, 越来越多的德国企业愿意扎根中国市场, 愿意在中国这片开放的热土投资兴业。

一段时间以来, “买空德国”、“体制竞争对手”和“警惕对华依赖”等论调沉渣泛起。但是事实表明, 疫情全球大流行下, 供应和市场多元化非常重要, 中国正是德国经济和德国企业全球产业链供应链上最坚实、最稳定的一环。

新冠肺炎疫情使世界经济不稳定不确定因素增多。部分国家搞保护主义、霸凌主义, 唯我独尊、损人不利己。世界经济的机遇和挑战出现新的发展变化, 中德两国应携起手来共同应对, 努力为国际社会注入更多正能量, 努力在危机中育新机, 于变局中开新局。中国国际投资促进中心(德国)的这个报告, 分析了中德两国企业在疫情下面临的机遇和挑战, 希望对有意开展合作的中德两国企业家们有所借鉴!



Impulse für neues Wachstum

Unter den Bedingungen eines verlangsamten Weltwirtschaftswachstums, gebremster grenzüberschreitender Investitionen und zunehmender Unsicherheit im internationalen Umfeld sowie eines sich verschärfenden Wettbewerbs unter allen Ländern bei der Anwerbung ausländischer Investitionen erreichten die ausländischen Investitionen in China 2019 die Summe von 138,14 Milliarden USD. Das waren 2,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Dabei investierte Deutschland 16,58 Billionen USD in China und gründete 71 neue Unternehmen, 14 Prozent mehr als im Vorjahr. Bis Ende 2019 hatte die Gesamtzahl der in China gegründeten ausländischen Unternehmen 1 Million überschritten; davon kamen mehr als 5.000 Unternehmen aus Deutschland. Vor diesem Hintergrund gilt China als wichtiger Zielmarkt für Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen. Man kann sagen, dass China und Deutschland füreinander strategische Partner in allen Branchen sind. Die bilateralen Beziehungen hielten sich generell auf einem hohen Niveau.

Seit 2020 hat China unter der komplizierten Situation der globalen Ausbreitung der COVID-19-Epidemie und des rapiden Rückgangs der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen alle Anstrengungen unternommen, um die ausländischen Investitionen zu stabilisieren. In den ersten drei Quartalen wandelten sich die Wirtschaftsindikatoren sowohl in US-Dollar als auch in RMB von Negativen in Positive. BMW, Daimler, Siemens, BASF und eine Reihe großer Unternehmen haben ihre Investitionen in China erhöht und die Produktion erweitert. Einerseits ist

China das erste Land in der Welt, das wieder ein positives Wirtschaftswachstum erreicht, was die Widerstandsfähigkeit und Vitalität der chinesischen Wirtschaft voll und ganz beweist. Dies hat die Erwartungen sowie das Vertrauen ausländischer Investoren in Investitionen in China grundlegend stabilisiert. Andererseits bestätigt es auch, dass Chinas kontinuierliche Öffnung und die Optimierung des wirtschaftlichen Umfelds mehr Möglichkeiten für die globale Geschäftswelt schaffen.

Am 1. Januar dieses Jahres traten das Gesetz über ausländische Investitionen und seine Durchführungsbestimmungen in Kraft, wodurch ausländische Interessen in China stärker geschützt werden. Gleichzeitig wurde in einer neuen Version die Negativliste für Investitionszugang im ganzen Land und den Pilot-Freihandelszonen deutlich reduziert. China hat damit die Negativliste bereits zum vierten Mal in Folge reduziert.

Die Verknüpfung des nationalen mit dem internationalen Wirtschaftskreislauf bietet neue Chancen

Auch der Videogipfel zwischen chinesischen, deutschen und europäischen Staats- und Regierungschefs im September 2020 diente dem Ziel, die Verhandlungen zum China-EU-Investitionsabkommens zu beschleunigen, um diese noch im selben Jahr

abschließen zu können. Mit dieser Reihe von Initiativen konnte internationalen Investoren ein greifbares Gefühl vermittelt werden, dass sie weniger Zwänge und Hindernisse, gleichen Wettbewerbsbedingungen und einen besseren Schutz ihrer legitimen Rechte und Interessen vorfinden. Im Weltbank-Bericht über „Chinas erfolgreiche Erfahrungen bei der Optimierung seines Geschäftsumfelds: Triebkräfte für Reformen und Chancen für zukünftige Reformen“ hat sich China im globalen Ranking des Geschäftsumfelds in den letzten zwei Jahren von Platz 78 auf Platz 31 verbessert. Es hat sich damit zur Volkswirtschaft mit der stärksten Verbesserung des Geschäftsumfelds weltweit entwickelt.

Gleichzeitig wurde auch der Größenvorteil der chinesischen Megamärkte und das Potenzial der Konsummärkte deutlicher. Chinas Bestreben, ein neues Entwicklungsmodell zu finden, bei dem der inländische Wirtschaftskreislauf zur Hauptstütze wird und inländische sowie internationale Wirtschaftskreisläufe sich wechselseitig fördern, bietet auch ausländischen Unternehmen mehr Möglichkeiten und stabilere Erwartungen. Chinas vitales industrielles Ökosystem, starke Dienstleistungen und Fertigungskapazitäten sind wichtige Faktoren, um weiterhin ausländische Investitionen anzuziehen. Die Unterzeichnung des Handelsabkommens zwischen China und wichtigen ostasiatischen Ländern im November dieses Jahres (Regional Comprehensive Economic Partnership - RCEP) wird ebenfalls bedeutende Wachstumsimpulse für Handel, Investitionen und industrielle Innovation schaffen. Sie wird die effiziente Integration globaler Lieferketten und globaler Wertschöpfungsketten stärken, Chinas Integration in den „Weltmarkt“ vertiefen und

seine Position als „globaler Markt“ festigen und damit die Entwicklung der Weltwirtschaft fördern. Die Doppelrolle der „Weltfabrik“ hat dazu beigetragen, positive Erwartungen in wichtigen Volkswirtschaften, darunter auch in Deutschland, zu wecken. Das gibt der wirtschaftlichen Erholung nach der Pandemie und dem Wachstum der gesamten Weltwirtschaft einen starken Schub.

Als eine direkt dem Handelsministerium unterstellte Agentur zur Umsetzung von Richtlinien hat die International Investment Promotion Agency (abgek. CIPA) sich zur Aufgabe gemacht, ausländische Unternehmen nach China zu bringen und den Eintritt chinesischer Unternehmen in den Auslandsmärkten zu unterstützen. CIPA bietet praktische, effektive Dienstleistungen und Unterstützung auch über den Aufbau einer Plattform für die grenzüberschreitende Förderung von Industrieinvestitionen. Dieser von der China International Investment Promotion Agency (Germany) (CIIPA) initiierte Bericht konzentriert sich auf aktuelle Beispiele für Investitionszusammenarbeit deutscher Unternehmen mit China.

Der Jahresbericht enthält eine große Anzahl von Interviews mit repräsentativen Unternehmen sowie aktuelle Standpunkte zahlreicher chinesischer und deutscher Unternehmer, Experten und Cluster-Manager. Dies möge chinesischen Unternehmen helfen, Trends der deutschen Investitionszusammenarbeit mit China und die Zielrichtung von Investitionsströmen zu verstehen.

Liu Dianxun, CIPA Generaldirektor

经济增长的动力 - 投资促进工作者观察

2019年在全球经济增长放缓、跨国投资低迷、国际环境不确定性增加、各国引资竞争加剧的条件下，中国吸收外资实现逆势增长，达到1381.4亿美元，同比增长2.4%；其中，德国对华新增投资16.58亿美元，新设立企业71家，同比增长14%。截至2019年底，中国累计设立外资企业数已突破100万家；其中，有超过5000家是德资企业，中国是德国企业的主要海外投资目的地。可以说，中国和德国互为全方位战略伙伴，双边关系总体保持高位运行。

2020年以来，在新冠肺炎疫情全球蔓延、跨境直接投资断崖式下跌的复杂形势下，中国全力以赴稳住外资，前三季度实现美元、人民币两项累计指标“双转正”，宝马、戴姆勒、西门子、巴斯夫等一批大项目在沪增资扩产。这一方面得益于中国经济增长在全球率先由负转正，充分展现了中国经济的韧性活力，从根本上稳定了外商投资中国的预期和信心；另一方面也印证了中国持续推进的对外开放和不断优化的营商环境，正在为全球商界创造更多机遇。

2020年1月1日，《外商投资法》及其实施条例正式生效，给外商在华利益提供了更强有力的保障；同时，新版全国和自贸试验区投资准入负面清单大幅缩减，这也是中国连续第四年压减负面清单。今年9月中德欧领导人进行视频会晤，也再次确认了加快中欧投资协定谈判进程、实现年内完成谈判的目标。这些系列举措，让国际投资者切实感受到束缚和障碍更少、竞争环境更加公平、合法权益更有保障。世界银行发布的《中国优化营商环境的成功经验——改革驱动力与未来改革机遇》专题报告指出，在过去两年里，中国营商环境全球排名从第78位跃升至第31位，已成为全球主要经济体中营商环境改善幅度最大的经济体。

同时，中国超大规模市场优势和消费升级潜力也正逐步显现。中国推动构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，将为外资企业提供更多机遇和更稳定预期。此外，中国拥有充满活力的产业生态系统，强大的服务配套能力和制造能力是持续吸引外商投资兴业的重要因素。2020年11月，中国与东亚区主要国家《区域全面经济伙伴关系协定》的正式签署，也将产生显著的贸易创造效应、投资增加效应和产业创新增长点，强化全球供应链和全球价值链的高效率衔接，深化中国“世界市场”和“世界工厂”的双重角色，有助于包括德国在内的各大经济体形成正向预期，为拉动全球经济疫后复苏和增长注入强劲动力。

商务部投资促进事务局，是中国商务部直属政策执行机构，致力于通过搭建跨境产业投资促进平台，为外资企业进入中国和中国企业赴海外发展提供务实而有成效的服务与支持。本报告由商务部投资促进事务局驻德机构——中国国际投资促进中心（德国）牵头撰写，聚焦当前德国企业的对华投资合作实例，包含大量有代表性企业的一手访谈资料，以及中德学界、商界有影响力人物的前沿观点阐述，对于德国企业深入了解中国市场、调整或制定新形势下的中国市场策略有参考价值，对于中国企业理解德方对华投资合作趋势及其投资流动取向有一定借鉴意义。



Grenzüberschreitende Zusammenarbeit fördern

Das Jahr 2020 wird ein ganz besonderes und ungewöhnliches Jahr in der Geschichte der Menschheit sein. Angesichts der Auswirkungen der COVID-19-Epidemie sind die Antiglobalisierung und der Protektionismus stärker geworden, und die Welt ist mit zahlreichen neuen Handelsbeschränkungen und -hindernissen konfrontiert. Vor diesem Hintergrund muss die Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China mehr denn je gestärkt werden.

China ist zum größten Handelspartner Deutschlands geworden und die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Ländern werden immer enger. Gleichzeitig ist China mit einem tiefgreifenden Wandel konfrontiert, der das Land an die Spitze in Bezug auf Innovation in einer Reihe von Industrien und Technologien katapultieren soll. Dieser Wandel birgt sowohl Chancen als auch Herausforderungen für deutsche Unternehmen.

Viele deutsche Unternehmen sind bereits in China angesiedelt. Der chinesische Markt ist für die internationale Expansionsstrategie und Leistung sowohl deutscher Weltkonzerne als auch klein- und mittelständischer Unternehmen von großer Bedeutung – insbesondere für einige Hidden Champions, von denen viele in China große Marktanteile erreicht haben. Für die oben erwähnten Unternehmen – und auch für diejenigen, die in

den chinesischen Markt eintreten möchten – ist es wichtig, die Veränderungen in China zu beobachten, um schnell und flexibel reagieren zu können. Dies erfordert von den Unternehmen, „chinesischer“ zu werden und die Aktivitäten, Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens an den vielfältigen und dynamischen chinesischen Markt anzupassen. Dieser Bericht analysiert typische Fälle chinesisch-deutscher Geschäfts- und Industriekooperation vor dem Hintergrund der Epidemie und spiegelt die Entschlossenheit der beiden Volkswirtschaften wider, die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zu fördern und die Herausforderungen dieser Zeit zu überwinden.

Verband Deutscher Hidden Champions e.V.
Dezember 2020

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hermann Simon
Ehrenpräsident
Begründer der Hidden-Champions-Theorie

Dieter Böning
Vorsitzender

Dieter Beste
2. Vorsitzender

促进跨境合作

2020年是人类历史上极为特殊和不寻常的一年。面对新冠疫情的冲击，逆全球化和保护主义思维正在抬头，世界上产生了大量新的贸易限制和障碍，为此，德国与中国比以往任何时候都需要加强合作。

中国较快较好地控制了疫情，使得本国经济重新增长，成为新的世界经济“发动机”。当全球直接投资严重萎缩之时，而中国两国间的直接投资和双边贸易都在逆势向好发展。中国已成为德国最大的贸易合作伙伴，两国经济关系持续稳固。与此同时，中国正经历一次重大转型，旨在将中国推向一系列行业和技术创新前沿。这对德国企业来说机遇与挑战并存。

很多德国企业已入驻中国。中国市场对于德国跨国公司和中小型企业国际扩张战略和业绩都至关重要。尤其是一些隐形冠军企业已在华占据重要的一席之地。对于上述以及有意入驻中国市场的企业来说，密切关注中国目前的变革至关重要，以便于迅速灵活地做出应对反应。

这就要求企业在很多方面变得更加“中国化”，以使公司的业务活动、产品和服务适应多样化的充满活力的中国市场。本报告就疫情之下，中德企业和产业合作的典型案例进行了分析，体现了两国经济界寻求合作，共克时艰的决心，将有助于恢复企业合作的信心，倡导全球化和跨国合作。

德国隐形冠军企业协会
2020年12月

赫尔曼·西蒙教授(Prof. Dr. Hermann Simon)
荣誉主席，隐形冠军理论提出者

蒂特·博宁(Dieter Böning)
执行主席

蒂特·百斯特(Dieter Beste)
董事



Chancen durch Öffnung, Wachstum durch Qualität

Aktuell ist die Welt mit dem größten Wandel der vergangenen hundert Jahre konfrontiert. Der aktuelle Wandel wird durch die COVID-19-Epidemie noch beschleunigt. Instabilität und Unsicherheit in der Weltwirtschaft nehmen dadurch zu.

Die einzige Möglichkeit, Vertrauen in die Weltwirtschaft zu bestärken, ist vor diesem Hintergrund, mit verlässlichen Partnern zusammenzuarbeiten und mit konkreten Maßnahmen die Liberalisierung von Handel und Investitionen zu begleiten. Dies ist die eigentliche Bedeutung von Chinas Konzept: „Weitere Öffnung für die Welt und Öffnen neuer Horizonte für eine Zusammenarbeit, die für alle Seiten von Vorteil ist“.

Auch in Zeiten der Pandemie besteht die chinesische Regierung darauf, Tore für die Zusammenarbeit zu öffnen

Gegenwärtig hat China gute Ergebnisse bei der Prävention und Kontrolle der Pandemie erzielt. Chinas wirtschaftliche Entwicklung zeigt einen stetigen Aufwärtstrend. Das Land hat seine weitere internationale Öffnung stetig vorangetrieben und ist bestrebt, ein marktorientiertes, rechtsstaatliches und internationales Geschäftsumfeld zu schaffen. Es bietet für ausländische Unternehmen eine breite Plattform, um auf dem chinesischen Markt Fuß zu fassen. Auch in Zeiten der Pandemie besteht die

chinesische Regierung darauf, Tore für die Zusammenarbeit zu öffnen. Sie will über eine langfristige Pandemieprävention und -bekämpfung die wirtschaftliche und soziale Entwicklung auf integrierte Weise fördern und damit Bedingungen für ausländische Investitionen und die Wiederaufnahme der Produktion in den angesiedelten ausländischen Unternehmen herstellen.

Gleichzeitig gehen chinesische Unternehmen mit Hilfe der „Belt and Road“-Initiative auf die Weltmärkte, beteiligen sich aktiv am internationalen Wettbewerb und an der internationalen Zusammenarbeit, entwickeln globale Handels- und Investitionsaktivitäten in Tiefe und in der Breite und tragen zum Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum anderer Länder bei.

Die chinesische Wirtschaft und die Weltwirtschaft haben strukturelle Veränderungen erfahren und sind tief integriert. Chinas Wirtschaftsleistung gewinnt zunehmend an Stabilität, das Wachstum ist qualitativ immer hochwertiger. Vielversprechende Wachstumsaussichten stellen langfristige Vorteile für die Entwicklung der Weltwirtschaft dar. Es ist daher nicht nur unmöglich, sondern sogar schädlich für die globale Wirtschaft, die chinesische Wirtschaftsentwicklung als „Bedrohung“ oder „Herausforderung“ zu betrachten oder zu versuchen, chinesische Unternehmen aus globalen Lieferketten oder Wertschöpfungsketten zu verdrängen.

Der vorliegende Bericht belegt diese Einschätzung durch eine Reihe von Beispielen. Er liefert deutschen und chinesischen Unternehmen Anschauungsmaterial dafür, wie Chancen zu

nutzen sind und China als wirtschaftlicher Stabilisator und sicherer Hafen für grenzüberschreitende Investitionen betrachtet werden kann.

Das kommende Jahr 2021 markiert den Beginn von Chinas 14. Fünfjahresplan und eine wichtige Wende in Chinas Übergang von einem an Quantität orientierten Wachstum in ein an Qualität orientiertes Wachstum. Die CIIPA verfolgt das Ziel, wechselseitige Industrieinvestitionen zwischen Deutschland und China auf eine pragmatische Weise zu fördern und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen beider Länder aktiv zu unterstützen. Wir wollen bei Kooperationen Win-Win-Situationen schaffen und hochwertige, effiziente Plattformen für den Austausch von KMU, Start-ups und Unternehmen aufbauen.

Konzept und Vorgehensweise beim Jahresbericht war es, den Herausforderungen der sich verändernden Situation zu begegnen und einen objektiven und genauen Einblick in die deutsch-chinesischen Wirtschaftskooperationen zu liefern. Wir hoffen, dass dieser Bericht mehr deutschen Unternehmen einen Blick auf China ermöglicht, das weiterhin eine positive Rolle bei der Förderung einer fruchtbaren und für beide Seiten vorteilhaften Entwicklung der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen spielen wird.



China International Investment
Promotion Agency (Germany),
Dezember 2020



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

开放带来机遇, 品质引领增长

当今世界正经历百年未有之大变局, 新冠肺炎疫情使这个大变局加速演变, 世界经济不稳定不确定性因素增多。在此背景之下, 与可靠伙伴同行、以实际行动支持贸易投资自由化、便利化, 是提振全球经济信心的必由之路, 也是中国“实行高水平对外开放, 开拓合作共赢新局面”的题中之义。

当前, 中国疫情防控取得重大战略成果, 经济发展呈现稳定转好态势。中国坚定不移扩大对外开放, 致力打造市场化、法治化、国际化营商环境, 为外资企业扎根中国市场提供了广阔平台。即使在疫情之下, 仍坚持打开国门搞建设, 统筹推进疫情常态化防控和经济社会发展, 为外商投资和外资企业复工复产创造条件。同时, 中国企业也借助“一带一路”倡议走向世界, 积极参与国际竞争与合作, 更深更广地开展全球贸易投资活动, 为促进东道国经济增长、就业扩大做出贡献。

中国经济与世界经济已经发生结构性变化, 深度融合在一起。经济运行更稳定、增长质量更高、增长前景可期的中国, 对世界经济发展是长期利好; 把中国经济发展看作“威胁”和“挑战”, 试图把中国挤

出全球产业链、供应链、价值链, 既不可行, 而且有害。此报告书也涵盖了大量印证此观点的实例, 我们也倡议更多中德企业利用好“中国正成为全球跨国投资稳定器和避风港”这一时代机遇。

2021年是中国“十四五”的开局之年, 也是中国从注重量速增长到强调升维发展的重要转折之时。中国国际投资促进中心(德国)将据此锚定目标, 务实开展双边产业投资促进工作, 积极推动和帮助企业达成优势互补、互惠共赢的合作, 特别是为中小企业、初创企业、热点产业企业的双向交流提供高质高效的平台服务。

编辑报告书的过程中, 我们力求可以客观准确、实事求是地讲述中德经济界应对变局挑战、携手努力的好故事。希望此报告书可以让更多的德国企业了解一个真实的中国, 并在推动德中经济关系健康、互利发展方面持续发挥积极作用。

中国国际投资促进中心(德国)
2020年12月

Weltwirtschaft partizipiert an Chinas Wachstum

Die neuesten Daten zum Wachstum in China und zum Handel mit der Volksrepublik zeigen auf eindrucksvolle Weise, wie das Land 2020 die Probleme der Corona-Pandemie überwunden hat. Neben dem rein quantitativen Wirtschaftswachstum, das für die Entwicklung des Landes und die Armutsbekämpfung als erforderlich angesehen wird, ist auch das qualitative Wachstum 2020 beeindruckend. An nachhaltiger Entwicklung, Infrastruktur und intelligenter Digitalisierung partizipiert die Weltwirtschaft - zu erkennen an den Rekordzahlen bei Absatz und Direktinvestitionen 2020 wie auch in den aktuellen Umfragen zum Businessklima.

经济全球化在中国经济 增长中扮演重要角色

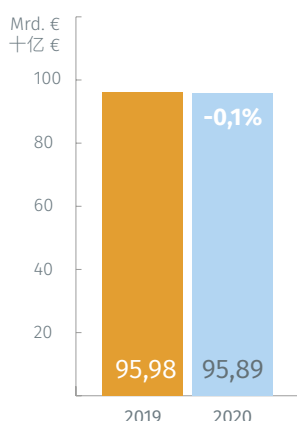
中国经济和贸易增长近来愈发瞩目,这也是中国在2020年克服新冠疫情对经济造成冲击的体现。除了国家发展和扶贫政策带来经济总量上的增长外,经济质量的增长给人留下了深刻印象。无论是从全年创下新纪录的经济增长和直接投资总额,还是商业环境,都不难看出全球经济正在中国经济可持续发展、基础设施建设和智能数字化进程中扮演重要角色。

Zahlen: Handel

贸易

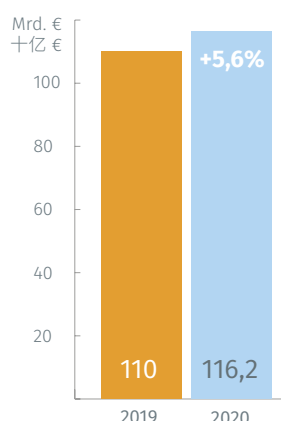
Deutscher Export in die VR China
德国对中国出口额

Quelle / 来源: Statistisches Bundesamt



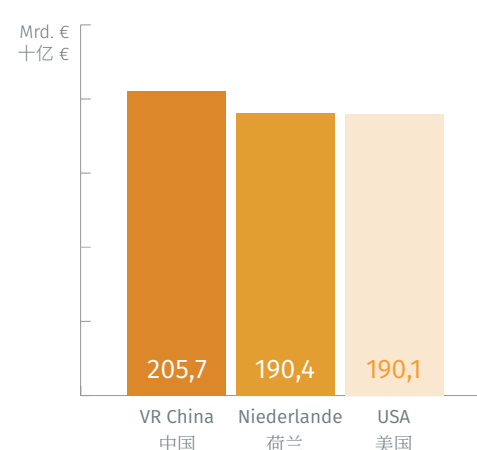
Deutscher Import aus der VR China
德国向中国进口额变动

Quelle / 来源: Statistisches Bundesamt



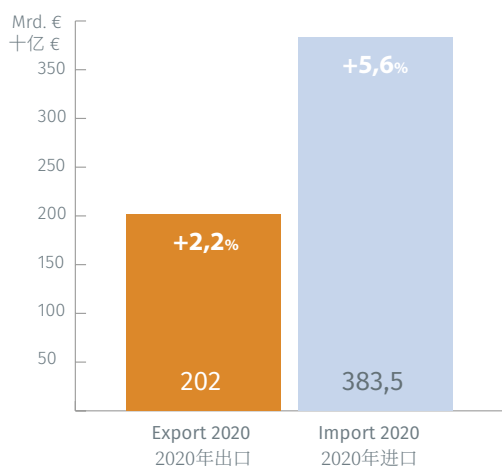
Rangfolge Handelspartner Deutschland
2019年德国贸易伙伴排名

Quelle / 来源: Statistisches Bundesamt



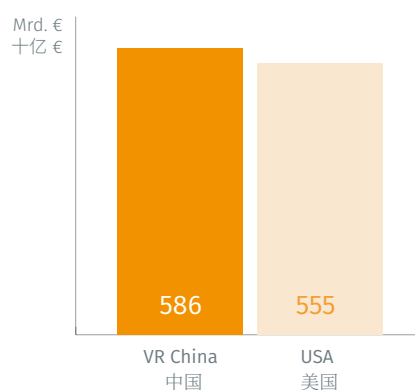
Export/Import EU in die VR China
欧盟对中国出口额 = 欧盟对中国进出口额

Quelle / 来源: Eurostat

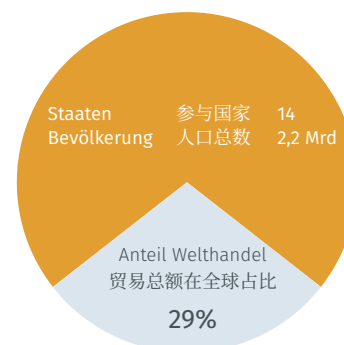


Handel der EU mit China und USA
欧盟与中国和美国贸易额

Quelle / 来源: Eurostat



Freihandelszone RCEP
区域全面经济伙伴关系协定
Quelle / 来源: asiatictimes



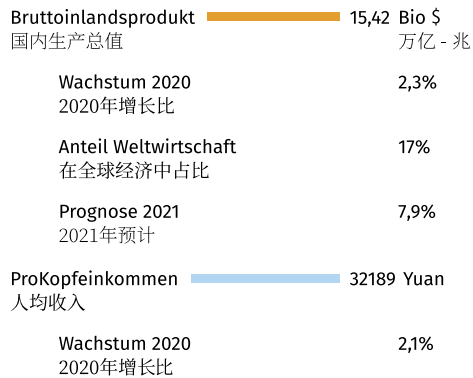
Zahlen: Branchen und Wachstum

2020年中国经济增长

Wirtschaftswachstum VR China 2020

2020年中国经济增长

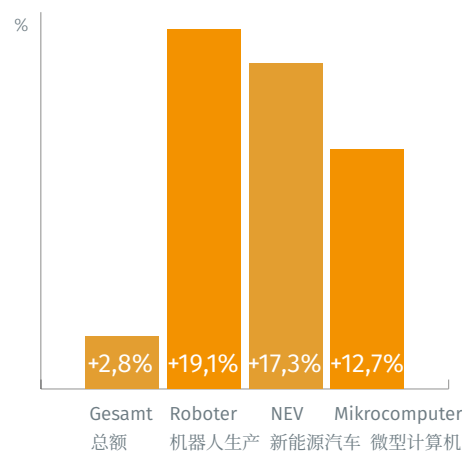
Quelle / 来源: Schätzung IWF, Weltbank, NBS



Industrieproduktion 2020 (Vgl. zum Vorjahr)

2020年工业生产相较上年

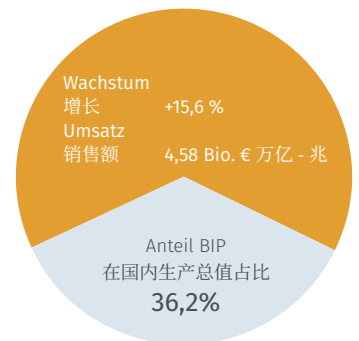
Quelle / 来源: CCIIDC, Beijing, MIIT



Digitale Industrie - Umsatz 2020

2020年数字工业销量

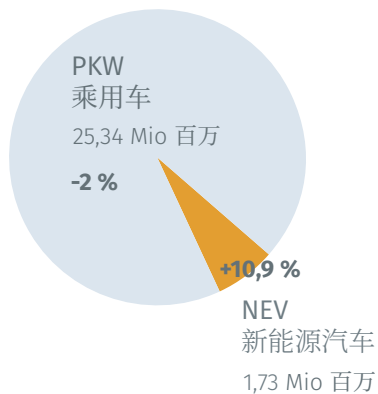
Quelle / 来源: CAICT



Automobilproduktion 2020

2020年汽车产量

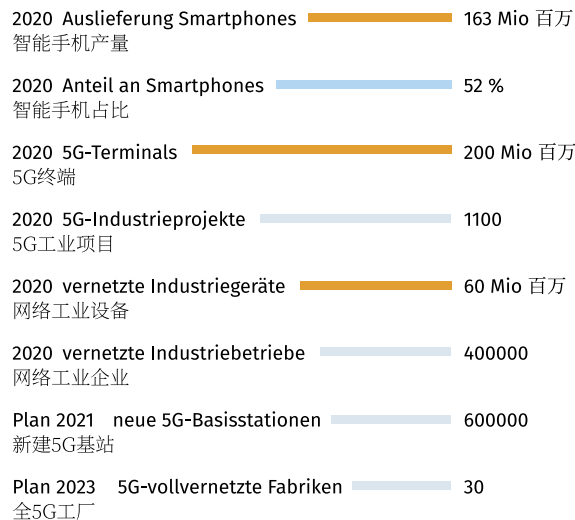
Quelle / 来源: gov.cn



5G in China

中国5G建设

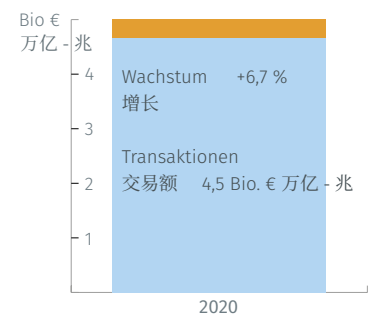
Quelle / 来源: gov.cn, MIIT, CAICT



E-Commerce Transaktionen

2020年电子商务交易

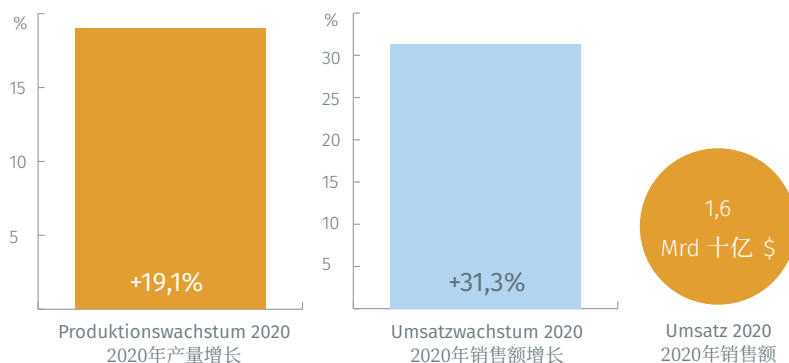
Quelle / 来源: CAICT



Robotik 2020

机器人制造技术

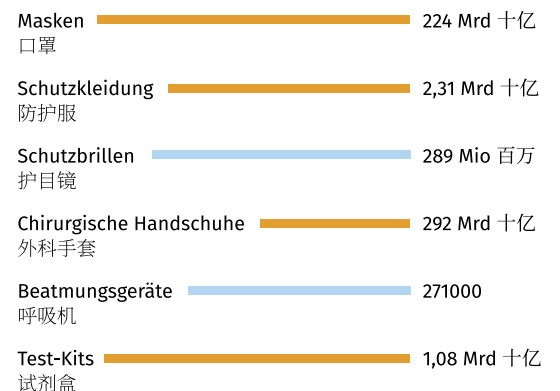
Quelle / 来源: gov.cn



Export Medizinbedarf aus VR China März - Dezember 2020

2020年3月-12月自中国进口医疗产品数量

Quelle / 来源: gov.cn, MIIT, CAICT



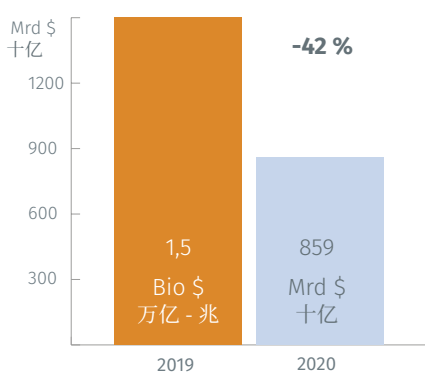
Zahlen: Investition und Businessklima

外商直接投资

Direktinvestitionen (FDI) - Weltweit

外商直接投资 年全球

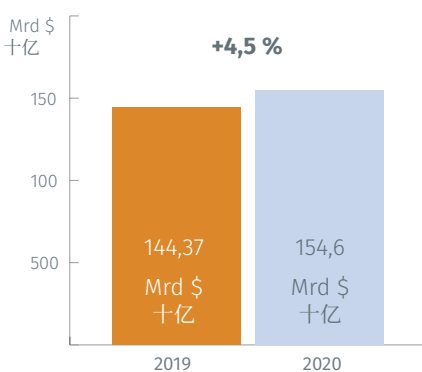
Quelle / 来源: UNCTAD



Direktinvestitionen (FDI) - China

外商直接投资 年中国

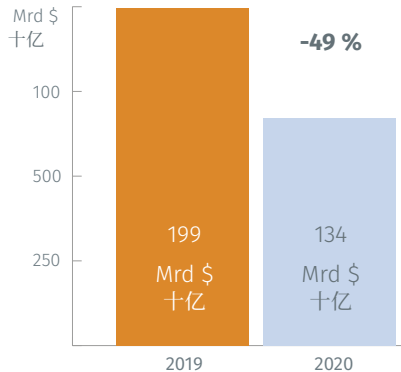
Quelle / 来源: UNCTAD



Direktinvestitionen (FDI) - USA

2020年电子商务交易

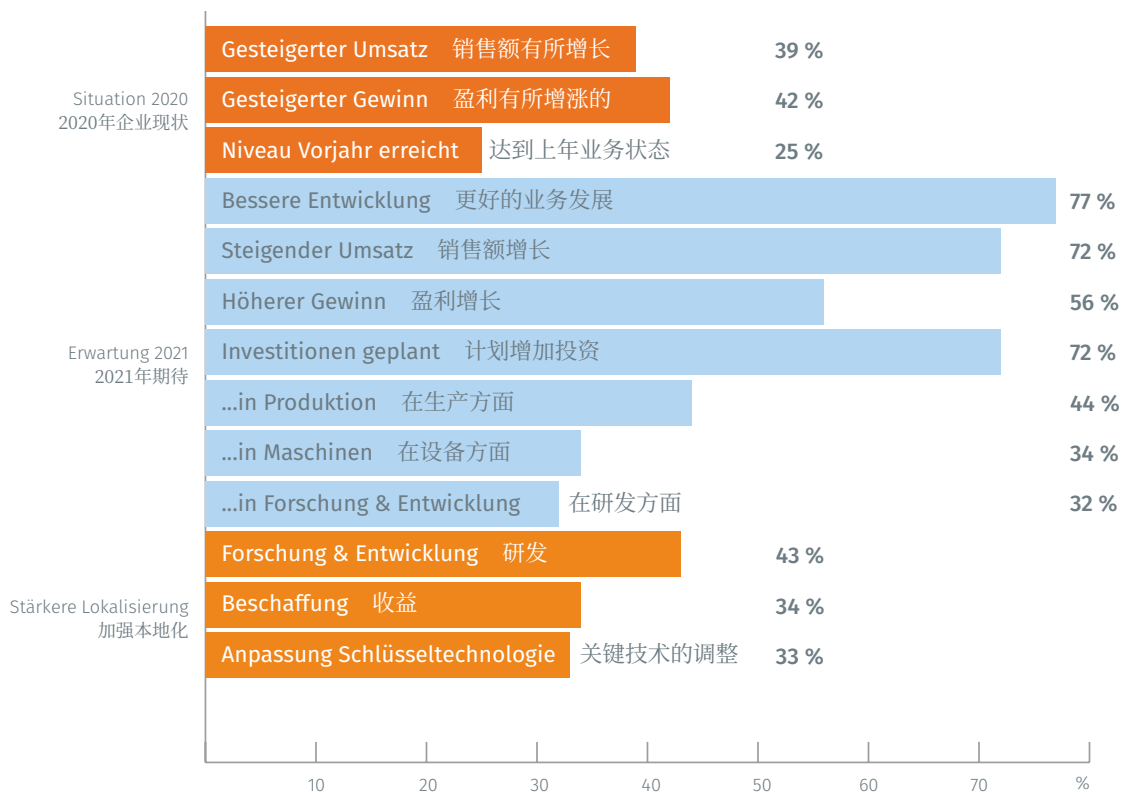
Quelle / 来源: UNCTAD



Businessklima - Umfrage deutsche Unternehmen in China

针对在华德企调查问卷

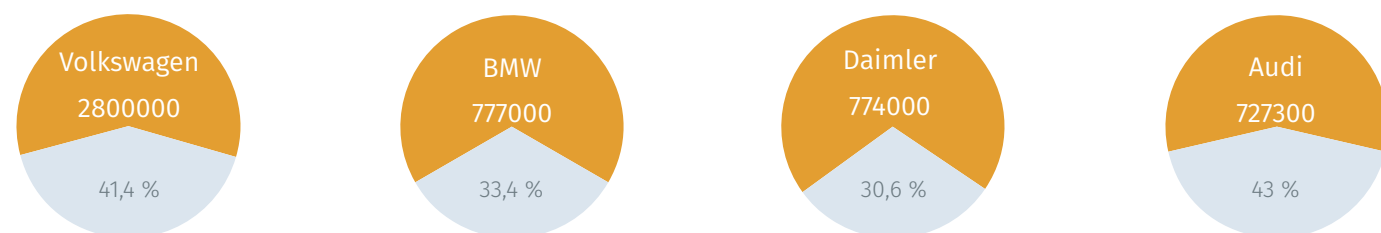
Quelle / 来源: AHK/KPMG Survey 2021



Automobilmarkt - Anteil Absatz in China 2020

2020年在中国销量占比

Quelle / 来源: Pioneer, Unternehmen





Stimmen

Standpunkte und Erfahrungen
2020/2021

Zhu Hongren,

Vizevorsitzender der CEC, war langjährig in der Industriepolitik der Volksrepublik verantwortlich.

Im Interview beschreibt er, wie die Chinas Ziele der globalen Nachhaltigkeit und der intelligenten Produktion neue strategische Kooperationsfelder für deutsche und chinesische Unternehmen schaffen.

朱宏仁, 中国企业家联合会, 副主席, 在中国工业政策领域任职多年。在采访中, 他描述了中国的全球可持续发展目标以及在智能化生产领域, 德中两国企业战略合作机会。

„Strategische Kooperationen für Nachhaltigkeit“

Welche Entwicklung erwarten Sie bei den Direktinvestitionen zwischen Deutschland und China?

Die chinesische Regierung legt großen Wert auf den Aufbau eines Unternehmertums und hat eine Reihe von Entscheidungen und Vorkehrungen getroffen, um es zu fördern und zu schützen. Im Jahr 2017 wurden eine Reihe von Richtlinien, Dokumenten und Aktionsplänen umgesetzt. Auf staatlicher Ebene traten am 1. Januar 2020 die „Vorschriften zur Optimierung des Geschäftsumfelds“ in Kraft, und das „Bürgerliche Gesetzbuch der Volksrepublik China“ wurde im Mai vom Nationalen Volkskongress verabschiedet. Die Formulierung und Umsetzung vieler ergänzender Gesetze und Vorschriften auf lokaler Ebene weiter hat die legitimen Rechte und Interessen von Unternehmen geschützt.

Was ist bei der globalen Nachhaltigkeit für chinesische und deutsche Unternehmen vorrangig?

Chinesische und deutsche Unternehmen sind Teilnehmer, Beiträger und Nutznießer einer nachhaltigen Entwicklung. Die umfassende Zusammenarbeit zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen ist ein wichtiger Bestandteil der umfassenden strategischen Partnerschaft zwischen China und Deutschland. Obwohl sich die Pandemie derzeit wiederholt hat,

„Sustainable Strategic Cooperation“

Unternehmer sind die treibende Kraft für die chinesische Wirtschaftsentwicklung, in der Entwicklung und dem Schutz des Unternehmensgeistes, der Förderung der hochwertigen Entwicklung der chinesischen Unternehmen, China hat welche spezifischen Maßnahmen?

Die chinesische Regierung legt großen Wert auf den Aufbau eines Unternehmertums und hat eine Reihe von Entscheidungen und Vorkehrungen getroffen, um es zu fördern und zu schützen. Im Jahr 2017 wurden eine Reihe von Richtlinien, Dokumenten und Aktionsplänen umgesetzt. Auf staatlicher Ebene traten am 1. Januar 2020 die „Vorschriften zur Optimierung des Geschäftsumfelds“ in Kraft, und das „Bürgerliche Gesetzbuch der Volksrepublik China“ wurde im Mai vom Nationalen Volkskongress verabschiedet. Die Formulierung und Umsetzung vieler ergänzender Gesetze und Vorschriften auf lokaler Ebene weiter hat die legitimen Rechte und Interessen von Unternehmen geschützt.

Für die chinesische Wirtschaftsentwicklung, in der Entwicklung und dem Schutz des Unternehmensgeistes, der Förderung der hochwertigen Entwicklung der chinesischen Unternehmen, China hat welche spezifischen Maßnahmen?

Die chinesische Regierung legt großen Wert auf den Aufbau eines Unternehmertums und hat eine Reihe von Entscheidungen und Vorkehrungen getroffen, um es zu fördern und zu schützen. Im Jahr 2017 wurden eine Reihe von Richtlinien, Dokumenten und Aktionsplänen umgesetzt. Auf staatlicher Ebene traten am 1. Januar 2020 die „Vorschriften zur Optimierung des Geschäftsumfelds“ in Kraft, und das „Bürgerliche Gesetzbuch der Volksrepublik China“ wurde im Mai vom Nationalen Volkskongress verabschiedet. Die Formulierung und Umsetzung vieler ergänzender Gesetze und Vorschriften auf lokaler Ebene weiter hat die legitimen Rechte und Interessen von Unternehmen geschützt.

werden die Auswirkungen der Epidemie irgendwann bestimmt vorübergehen und unser Wirtschaftsleben wird immer noch zum normalen Weg zurückkehren. Chinesische und deutsche Unternehmen sollten sich zusammenschließen und mit vielen Interessengruppen zusammenarbeiten, um die „grüne Erholung“ der Weltwirtschaft nach der Epidemie zu fördern. Ich schlage vor, dass sich die chinesischen und deutschen Unternehmen auf intelligente Fertigung konzentrieren und die nachhaltige Entwicklung stärken. Sie sollen die grenzüberschreitende Anwendung digitaler Technologien in den traditionellen Industrien weiter vertiefen und mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz und anderer neuer Technologien zur Lösung globaler Probleme beitragen. Ziel ist es, eine neue Form der intelligenten Wirtschaft aufzubauen, die von Daten, der Mensch-Maschine-Zusammenarbeit, grenzüberschreitender Integration sowie gemeinsamer Wertschöpfung angetrieben wird.

Die chinesischen und deutschen Unternehmen sollten sich auf umweltfreundliche Produktion konzentrieren. Durch die Reduzierung der Erzeugung und Emission von Abfallstoffen und Schadstoffen, insbesondere von Treibhausgasemissionen, und die Verbesserung der Umweltverträglichkeit der Produktions- und Verbrauchsprozesse wird endlich eine organische Einheit von wirtschaftlichem, ökologischem und sozialem Nutzen erreicht. Die chinesischen und deutschen Unternehmen sollen sich auf ökologisches Wachsen und die Konsolidierung gemeinsamer Anstrengungen für eine nachhaltige Entwicklung konzentrieren. Chinesisch-deutsche Unternehmen sind in der Fertigung, bei Lieferkette und in der Wertschöpfungskette eng miteinander verbunden. Damit können sie ein Ökosystem für nachhaltige Entwicklung aufbauen, das sowohl Forschungs & Entwicklungs-, Design-, Fertigungs- und Marketingdienstleistungen umfasst. Große Unternehmen übernehmen die Führung, und kleine und mittlere Unternehmen können sich mit ihren Charakteristika einbringen und sich gegenseitig partnerschaftlich unterstützen.

Chinesischen und deutsche Unternehmen sollten sich eine nachhaltige Entwicklung konzentrieren.

Welche Kooperationsmöglichkeiten mit China haben deutsche Unternehmen, insbesondere KUMs, in der digitalen Transformation durch Corona?

Wegen Corona ist erstens die Nachfrage nach Telearbeit stark gestiegen. Eine Prognose spricht von mehr als 18 Millionen Unternehmen und mehr als 300 Millionen Menschen in China in Telearbeit, das ist ein Markt von ca. 44,85 Milliarden Yuan. Corona, die kontinuierliche Verbesserung der Infrastruktur wie Cloud-Server sowie steigende Arbeitskosten in China beschleunigen diesen Trend. Deutsche Firmen können chinesischen Unternehmen digitale und serviceorientierte Dienste in den Bereichen Telearbeit, Online-Meeting und Cloud-Service anbieten. Intelligente Produktion hat gute Perspektiven in China. Eine neue Generation künstlicher Intelligenz ist zum aktivsten Innovationsbereich mit breiter Anwendung geworden. Künstliche Intelligenz ist die zentrale Triebkraft einer neuen Etappe der industriellen Transformation. Sie beschleunigt die tiefe Integration traditioneller Industrien und vernetzt Produktion,

zwei, drei, vier, fünf, sechs, sieben, acht, neun, zehn, elf, zwölf, dreizehn, vierzehn, fünfzehn, sechzehn,十七, achtzehn, neunzehn, zwanzig, einundzwanzig, zweiundzwanzig, dreiundzwanzig, vierundzwanzig, fünfundzwanzig, sechsundzwanzig, siebenundzwanzig, achtundzwanzig, neunundzwanzig, dreißig, einunddreißig, zweiunddreißig, dreiunddreißig, vierunddreißig, fünfunddreißig, sechsunddreißig, siebenunddreißig, achtunddreißig, neununddreißig, vierzig, einundvierzig, zweiundvierzig, dreiundvierzig, vierundvierzig, fünfundvierzig, sechsundvierzig, siebenundvierzig, achtundvierzig, neunundvierzig, fünfzig, einundfünfzig, zweiundfünfzig, dreiundfünfzig, vierundfünfzig, fünfundfünfzig, sechsundfünfzig, siebenundfünfzig, achtundfünfzig, neunundfünfzig, sechzig, einundsechzig, zweiundsechzig, dreiundsechzig, vierundsechzig, fünfundsechzig, sechsundsechzig, siebenundsechzig, achtundsechzig, neunundsechzig, siebenzig, einundsiebzig, zweiundsiebzig, dreiundsiebzig, vierundsiebzig, fünfundsiebzig, sechsundsiebzig, siebenundsiebzig, achtundsiebzig, neunundsiebzig, achtzig, einundachtzig, zweiundachtzig, dreiundachtzig, vierundachtzig, fünfundachtzig, sechsundachtzig, siebenundachtzig, achtundachtzig, neunundachtzig, neunzig, einundneunzig, zweiundneunzig, dreiundneunzig, vierundneunzig, fünfundneunzig, sechsundneunzig, siebenundneunzig, achtundneunzig, neunundneunzig, hundert.

zwei, drei, vier, fünf, sechs, sieben, acht, neun, zehn, elf, zwölf, dreizehn, vierzehn, fünfzehn, sechzehn,十七, achtzehn, neunzehn, zwanzig, einundzwanzig, zweiundzwanzig, dreiundzwanzig, vierundzwanzig, fünfundzwanzig, sechsundzwanzig, siebenundzwanzig, achtundzwanzig, neunundzwanzig, dreißig, einunddreißig, zweiunddreißig, dreiunddreißig, vierunddreißig, fünfunddreißig, sechsunddreißig, siebenunddreißig, achtunddreißig, neununddreißig, vierzig, einundvierzig, zweiundvierzig, dreiundvierzig, vierundvierzig, fünfundvierzig, sechsundvierzig, siebenundvierzig, achtundvierzig, neunundvierzig, fünfzig, einundfünfzig, zweiundfünfzig, dreiundfünfzig, vierundfünfzig, fünfundfünfzig, sechsundfünfzig, siebenundfünfzig, achtundfünfzig, neunundfünfzig, sechzig, einundsechzig, zweiundsechzig, dreiundsechzig, vierundsechzig, fünfundsechzig, sechsundsechzig, siebenundsechzig, achtundsechzig, neunundsechzig, siebenzig, einundsiebzig, zweiundsiebzig, dreiundsiebzig, vierundsiebzig, fünfundsiebzig, sechsundsiebzig, siebenundsiebzig, achtundsiebzig, neunundsiebzig, achtzig, einundachtzig, zweiundachtzig, dreiundachtzig, vierundachtzig, fünfundachtzig, sechsundachtzig, siebenundachtzig, achtundachtzig, neunundachtzig, neunzig, einundneunzig, zweiundneunzig, dreiundneunzig, vierundneunzig, fünfundneunzig, sechsundneunzig, siebenundneunzig, achtundneunzig, neunundneunzig, hundert.

Die Pandemie bringt eine digitale Transformation mit sich. Welche Chancen und Risiken sehen Sie für deutsche Unternehmen, die in China tätig sind?

zwei, drei, vier, fünf, sechs, sieben, acht, neun, zehn, elf, zwölf, dreizehn, vierzehn, fünfzehn, sechzehn,十七, achtzehn, neunzehn, zwanzig, einundzwanzig, zweiundzwanzig, dreiundzwanzig, vierundzwanzig, fünfundzwanzig, sechsundzwanzig, siebenundzwanzig, achtundzwanzig, neunundzwanzig, dreißig, einunddreißig, zweiunddreißig, dreiunddreißig, vierunddreißig, fünfunddreißig, sechsunddreißig, siebenunddreißig, achtunddreißig, neununddreißig, vierzig, einundvierzig, zweiundvierzig, dreiundvierzig, vierundvierzig, fünfundvierzig, sechsundvierzig, siebenundvierzig, achtundvierzig, neunundvierzig, fünfzig, einundfünfzig, zweiundfünfzig, dreiundfünfzig, vierundfünfzig, fünfundfünfzig, sechsundfünfzig, siebenundfünfzig, achtundfünfzig, neunundfünfzig, sechzig, einundsechzig, zweiundsechzig, dreiundsechzig, vierundsechzig, fünfundsechzig, sechsundsechzig, siebenundsechzig, achtundsechzig, neunundsechzig, siebenzig, einundsiebzig, zweiundsiebzig, dreiundsiebzig, vierundsiebzig, fünfundsiebzig, sechsundsiebzig, siebenundsiebzig, achtundsiebzig, neunundsiebzig, achtzig, einundachtzig, zweiundachtzig, dreiundachtzig, vierundachtzig, fünfundachtzig, sechsundachtzig, siebenundachtzig, achtundachtzig, neunundachtzig, neunzig, einundneunzig, zweiundneunzig, dreiundneunzig, vierundneunzig, fünfundneunzig, sechsundneunzig, siebenundneunzig, achtundneunzig, neunundneunzig, hundert.

zwei, drei, vier, fünf, sechs, sieben, acht, neun, zehn, elf, zwölf, dreizehn, vierzehn, fünfzehn, sechzehn,十七, achtzehn, neunzehn, zwanzig, einundzwanzig, zweiundzwanzig, dreiundzwanzig, vierundzwanzig, fünfundzwanzig, sechsundzwanzig, siebenundzwanzig, achtundzwanzig, neunundzwanzig, dreißig, einunddreißig, zweiunddreißig, dreiunddreißig, vierunddreißig, fünfunddreißig, sechsunddreißig, siebenunddreißig, achtunddreißig, neununddreißig, vierzig, einundvierzig, zweiundvierzig, dreiundvierzig, vierundvierzig, fünfundvierzig, sechsundvierzig, siebenundvierzig, achtundvierzig, neunundvierzig, fünfzig, einundfünfzig, zweiundfünfzig, dreiundfünfzig, vierundfünfzig, fünfundfünfzig, sechsundfünfzig, siebenundfünfzig, achtundfünfzig, neunundfünfzig, sechzig, einundsechzig, zweiundsechzig, dreiundsechzig, vierundsechzig, fünfundsechzig, sechsundsechzig, siebenundsechzig, achtundsechzig, neunundsechzig, siebenzig, einundsiebzig, zweiundsiebzig, dreiundsiebzig, vierundsiebzig, fünfundsiebzig, sechsundsiebzig, siebenundsiebzig, achtundsiebzig, neunundsiebzig, achtzig, einundachtzig, zweiundachtzig, dreiundachtzig, vierundachtzig, fünfundachtzig, sechsundachtzig, siebenundachtzig, achtundachtzig, neunundachtzig, neunzig, einundneunzig, zweiundneunzig, dreiundneunzig, vierundneunzig, fünfundneunzig, sechsundneunzig, siebenundneunzig, achtundneunzig, neunundneunzig, hundert.

Die Pandemie bringt eine digitale Transformation mit sich. Welche Chancen und Risiken sehen Sie für deutsche Unternehmen, die in China tätig sind?

zwei, drei, vier, fünf, sechs, sieben, acht, neun, zehn, elf, zwölf, dreizehn, vierzehn, fünfzehn, sechzehn,十七, achtzehn, neunzehn, zwanzig, einundzwanzig, zweiundzwanzig, dreiundzwanzig, vierundzwanzig, fünfundzwanzig, sechsundzwanzig, siebenundzwanzig, achtundzwanzig, neunundzwanzig, dreißig, einunddreißig, zweiunddreißig, dreiunddreißig, vierunddreißig, fünfunddreißig, sechsunddreißig, siebenunddreißig, achtunddreißig, neununddreißig, vierzig, einundvierzig, zweiundvierzig, dreiundvierzig, vierundvierzig, fünfundvierzig, sechsundvierzig, siebenundvierzig, achtundvierzig, neunundvierzig, fünfzig, einundfünfzig, zweiundfünfzig, dreiundfünfzig, vierundfünfzig, fünfundfünfzig, sechsundfünfzig, siebenundfünfzig, achtundfünfzig, neunundfünfzig, sechzig, einundsechzig, zweiundsechzig, dreiundsechzig, vierundsechzig, fünfundsechzig, sechsundsechzig, siebenundsechzig, achtundsechzig, neunundsechzig, siebenzig, einundsiebzig, zweiundsiebzig, dreiundsiebzig, vierundsiebzig, fünfundsiebzig, sechsundsiebzig, siebenundsiebzig, achtundsiebzig, neunundsiebzig, achtzig, einundachtzig, zweiundachtzig, dreiundachtzig, vierundachtzig, fünfundachtzig, sechsundachtzig, siebenundachtzig, achtundachtzig, neunundachtzig, neunzig, einundneunzig, zweiundneunzig, dreiundneunzig, vierundneunzig, fünfundneunzig, sechsundneunzig, siebenundneunzig, achtundneunzig, neunundneunzig, hundert.

zwei, drei, vier, fünf, sechs, sieben, acht, neun, zehn, elf, zwölf, dreizehn, vierzehn, fünfzehn, sechzehn,十七, achtzehn, neunzehn, zwanzig, einundzwanzig, zweiundzwanzig, dreiundzwanzig, vierundzwanzig, fünfundzwanzig, sechsundzwanzig, siebenundzwanzig, achtundzwanzig, neunundzwanzig, dreißig, einunddreißig, zweiunddreißig, dreiunddreißig, vierunddreißig, fünfunddreißig, sechsunddreißig, siebenunddreißig, achtunddreißig, neununddreißig, vierzig, einundvierzig, zweiundvierzig, dreiundvierzig, vierundvierzig, fünfundvierzig, sechsundvierzig, siebenundvierzig, achtundvierzig, neunundvierzig, fünfzig, einundfünfzig, zweiundfünfzig, dreiundfünfzig, vierundfünfzig, fünfundfünfzig, sechsundfünfzig, siebenundfünfzig, achtundfünfzig, neunundfünfzig, sechzig, einundsechzig, zweiundsechzig, dreiundsechzig, vierundsechzig, fünfundsechzig, sechsundsechzig, siebenundsechzig, achtundsechzig, neunundsechzig, siebenzig, einundsiebzig, zweiundsiebzig, dreiundsiebzig, vierundsiebzig, fünfundsiebzig, sechsundsiebzig, siebenundsiebzig, achtundsiebzig, neunundsiebzig, achtzig, einundachtzig, zweiundachtzig, dreiundachtzig, vierundachtzig, fünfundachtzig, sechsundachtzig, siebenundachtzig, achtundachtzig, neunundachtzig, neunzig, einundneunzig, zweiundneunzig, dreiundneunzig, vierundneunzig, fünfundneunzig, sechsundneunzig, siebenundneunzig, achtundneunzig, neunundneunzig, hundert.

zwei, drei, vier, fünf, sechs, sieben, acht, neun, zehn, elf, zwölf, dreizehn, vierzehn, fünfzehn, sechzehn,十七, achtzehn, neunzehn, zwanzig, einundzwanzig, zweiundzwanzig, dreiundzwanzig, vierundzwanzig, fünfundzwanzig, sechsundzwanzig, siebenundzwanzig, achtundzwanzig, neunundzwanzig, dreißig, einunddreißig, zweiunddreißig, dreiunddreißig, vierunddreißig, fünfunddreißig, sechsunddreißig, siebenunddreißig, achtunddreißig, neununddreißig, vierzig, einundvierzig, zweiundvierzig, dreiundvierzig, vierundvierzig, fünfundvierzig, sechsundvierzig, siebenundvierzig, achtundvierzig, neunundvierzig, fünfzig, einundfünfzig, zweiundfünfzig, dreiundfünfzig, vierundfünfzig, fünfundfünfzig, sechsundfünfzig, siebenundfünfzig, achtundfünfzig, neunundfünfzig, sechzig, einundsechzig, zweiundsechzig, dreiundsechzig, vierundsechzig, fünfundsechzig, sechsundsechzig, siebenundsechzig, achtundsechzig, neunundsechzig, siebenzig, einundsiebzig, zweiundsiebzig, dreiundsiebzig, vierundsiebzig, fünfundsiebzig, sechsundsiebzig, siebenundsiebzig, achtundsiebzig, neunundsiebzig, achtzig, einundachtzig, zweiundachtzig, dreiundachtzig, vierundachtzig, fünfundachtzig, sechsundachtzig, siebenundachtzig, achtundachtzig, neunundachtzig, neunzig, einundneunzig, zweiundneunzig, dreiundneunzig, vierundneunzig, fünfundneunzig, sechsundneunzig, siebenundneunzig, achtundneunzig, neunundneunzig, hundert.

Austausch und Konsum. So sind viele neue Technologien, neue Produkte, neue Branchen, und neue Geschäftsmodelle entstanden. Das Ministerium für Industrie und Informationstechnologie hat im März 2020 einen „Sonderaktionsplan zur digitalen Stärkung von KMU“ herausgegeben, der das Niveau der intelligenten Produktion kleiner und mittlerer Unternehmen verbessern will. Industrielles Internet, 5G, künstliche Intelligenz und industrielle Anwendungen sollen gefördert werden. Die Vernetzung traditioneller Fertigungsanlagen und die digitale Transformation von Schlüsselprozessen in KMUs sollten beschleunigt werden. KMUs sollten den Prozessfluss und die Gerätetechnologie optimieren, Mit intelligenten Produktionslinien, intelligente Werkstätten und intelligente Fabriken soll Lean Manufacturing erreicht werden, wofür Hidden Champions aus Deutschland bekannt sind. Sie sind bei uns als Partner der digitalen Transformation willkommen.

Wie können chinesische und deutsche Unternehmen strategische Partnerschaften vertiefen?

Erstens, die Kooperationsbereiche sollten erweitert werden. Chinesische und deutsche Unternehmen haben langfristige und stabile Kooperationsbeziehungen in Bereichen wie industrielle Entwicklung, Umweltschutz, Berufsausbildung und wissenschaftliche Forschungszusammenarbeit aufgebaut. Sie arbeiten intensiv in traditionellen Fertigungsbereichen wie Fahrzeug- und Maschinenbau sowie Chemie zusammen. Kooperationen bei künstlicher Intelligenz, alternativen Antriebe, Vernetzung von Fahrzeugen, autonomem Fahren werden intensiver. Dies gilt es beizubehalten und Win-Win-Situationen auch in weiteren Bereichen wie Medizintechnik, Umwelttechnologie, Wehrtechnik, Raumfahrt, 3D-Druck und in der digitalen Wirtschaft zu entwickeln. Zweiter Punkt: Auch die Ebene der Zusammenarbeit sollte verbessert werden. Wechselseitige Vorteile durch den Ausgleich der Schwächen jeweiliger Lieferketten der Unternehmen beider Länder hinaus sollten sich die Unternehmen beider Länder sollten gemeinsam anstrengen, um ein Win-Win auf einem höherem Niveau schaffen.

Strategische Zusammenarbeit stärkt die Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit der Wertschöpfungsketten. Dazu gehört auch Stärkung der wissenschaftliche und technologischen Zusammenarbeit. Dritter Punkt ist die Diversifizierung. In der Vergangenheit lag der Fokus beider Seiten auf den jeweiligen Eigenprodukten. In Zukunft sollte auch eine stärkere strategische Kooperation in Schlüsselprozessen der Wertschöpfung erfolgen. Zudem können beide Seiten auch in Drittländern, beispielsweise in den Ländern entlang der „Belt and Road“, zusammenarbeiten, um gemeinsame Drittmärkte zu erschließen und die lokale Wirtschaftsentwicklung zu fördern. Vierter Punkt: Eine Säule der Zusammenarbeit ist, dass beide Seiten sich gemeinsam gegen Unilateralismus und Protektionismus wehren und das Global-Governance-System aktiv verbessern. Globalisierung und Handelsliberalisierung sichern grundlegend eine langfristige und stabile strategische Zusammenarbeit.

四是强化合作支撑。双方要共同抵制单边主义、保护主义, 积极完善全球治理体系, 推动经济全球化和贸易自由化, 为长期稳定推进供应链战略合作提供根本保障。企业之间要加强双方人员文化交流, 妥善处理各自关切; 双方企业代表组织和行业协会, 要积极发挥作用, 积极参与贸易规则制定, 引导两国企业遵守行业规范, 加强行业自律, 避免因个别企业不当行为, 影响两国企业间供应链战略伙伴关系的持续深化发展。



Prof. Ferdinand Dudenhöffer, Deutschlands führender Automobilexperte fordert eine langfristig ausgerichtete Industriepolitik - und strategische Kooperationen mit Chinas neuen Technologiegiganten.

德国著名汽车专家费迪南德·杜登霍夫教授呼吁制定长期的产业政策——以及与中国新兴科技巨头的战略合作。



„Neue Strukturen der Kooperation aufbauen“

Wie schafft die deutsche Automobilindustrie die großen Herausforderungen dieses Jahres?

Wir haben im Moment viele Themen in der Automobilindustrie: Corona, die Elektromobilität, die neuen CO₂-Regelungen der EU und die Digitalisierung sind alle gleichzeitig eine große Belastung für die Branche. Um die Hersteller mache ich mir dabei weniger Sorgen. Sie sind gut positioniert. Sorge mache ich mir um die Zulieferer, die so lange Jahre mit Scheuklappen durch die Gegend gelaufen sind. Sie haben sich voll und ganz auf den Verbrennungsmotor konzentriert, der jetzt wegfällt. Jetzt ist das Tal der Tränen da. Die Managementfehler sind gemacht. Die neuen großen Zulieferer sitzen jetzt in China, Korea und Japan.

建立新型合作结构

今年德国汽车业如何应对疫情带来的重大挑战?

目前我们汽车行业面临着诸多问题:新冠疫情、电动汽车、欧盟的二氧化碳新规、数字化等,它们同时也是行业的沉重负担。我并不太担心整车厂,因为他们的定位很明确;需要担心的是供应商,它们多年来一直盲目地运转,注意力完全集中在现在已经被淘汰的内燃机上。而现在,悲伤和苦恼来了,这是管理上出现了失误。现在新的大型供应商在中国、韩国和日本。如果博世对外公布的仍然是更高效柴油技术——在我看来,那都是对过去的执着。我们需要展望未来,那时我们将在德国拥有新的供应商。它们会是除了巴斯夫以外的德国公司吗?——我表示怀疑。但宁德时代和其他所有的公司都将成为德国公司,就像曾经的欧宝一样。问题并不在于供应商会不会是德国企业,而在于制造商愿意与谁合作。

Wenn Bosch noch immer eine effizientere Dieselselbsttechnik vermeldet – dann ist das für mich ein Festhalten an der Vergangenheit. Dabei gilt es doch in die Zukunft zu blicken. Wir werden die neuen Zulieferer in Deutschland haben. Ob diese dann – außer vielleicht BASF – deutsche Unternehmen sein werden, bezweifle ich. Aber CATL und all die anderen werden, wie einst Opel, Unternehmen in Deutschland sein. Die Frage ist nicht, werden die Zulieferer deutsche Unternehmen sein, sondern mit wem werden die Hersteller arbeiten wollen. Aber auch die Digitalisierung hat man in Deutschland, wenn man ehrlich ist, verpasst. Da zählt auch SAP nicht mit dem einen Produkt, das sie seit Jahren erneuern. Aber Künstliche Intelligenz, Robotik, die Steuerung komplexer Systeme – das ist in Deutschland nicht vertreten. Das findet man entweder in Kalifornien oder in China, wo Huawei und Tencent in Shenzhen schon lange ein eigenes Silicon Valley aufbauen.

Situation erkannt – was können Unternehmen oder die Industriepolitik tun?

Was tun Sie, wenn Sie sieben Uhr morgens den Zug nehmen wollen, aber der Wecker erst um 7:05 klingelt? Der Zug ist weg. Die deutsche Automobilindustrie hat den Zug verschlafen und muss nun mit den Konsequenzen leben. Der Markt für Batterietechnologie ist vergeben, IT ist von anderen besetzt, die Steuerungstechnologie im Fahrzeug macht Tesla vor. Vielleicht schaffen es die Mittelständler noch am ehesten, in neue Technologien hineinzukommen. Sie arbeiten für die gefährdeten Systemlieferanten, haben aber ihre hohe Kompetenz in der Mechanik bewahrt. Sie werden weiter ihre Teile bauen, während die Tier-1 ihre Leute nach Hause schicken. Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben.

Aber da gibt es doch noch Wasserstoff, Bio-Fuels...

Das ist für mich ein wenig wie die Parole, Freibier für alle. Bei Herrn Kretschmann kann man sehen, dass einfach alles mal so ein bisschen hin und her zu probieren, nichts wird. Als kleines Bundesland Gott spielen und die industrielle Welt neu zu schaffen, mit begrenzten Budgets – das kommt bei den heimischen Unternehmen, für die das gemacht wird, gut an – aber es funktioniert nicht. Was man tun kann, ist: China zu imitieren. Konzentration ist angesagt, wenn man Wettbewerbsfähigkeit aufbauen will. China hat vor vierzig Jahren angefangen, Elektrochemie zu machen. Darum sind sie heute Weltspitze. Sie haben mit Elektroautos angefangen, aber massiv. Auch das Silicon Valley ist so entstanden. Wir müssen Themen langfristiger spielen, eine Forschungs- und Industriepolitik auf einen langen Zeithorizont ausrichten.

Industrielle Partner entlang ihrer Kernkompetenzen auswählen – nur das macht Sinn.

Und wo liegen aktuell Kooperationspotenziale?

Die OEMs nutzen den chinesischen Markt. VW und Daimler machen das sehr gut. Da gibt es auch neue Kooperationen. Die Akteure sind internationale Unternehmen, die zufällig ihre Headquarters in Deutschland haben – und die suchen sich die Partner heraus, die sie auch morgen für erfolgreich halten. Dazu gehören Technologieführer wie Huawei, die bei 5G einfach

aber Deutschland auch die Gelegenheit verpasst. Selbst SAP, die sie seit Jahren erneuern. Aber Künstliche Intelligenz, Robotik, die Steuerung komplexer Systeme – das ist in Deutschland nicht vertreten. Das findet man entweder in Kalifornien oder in China, wo Huawei und Tencent in Shenzhen schon lange ein eigenes Silicon Valley aufbauen.

Erkenne die Situation – was können Unternehmen oder die Industriepolitik tun?

Heute, unsere Automobilindustrie steht vor vielen neuen Themen: COVID-19, Elektroautos, die EU's neue CO₂-Normen, Digitalisierung etc., das alles gibt der Branche auch eine große Last. Ich mache mir nicht zu viele Sorgen über die ganze Branche, weil ihre Positionen sehr klar sind; was ich mir Sorgen mache, ist die Lieferanten, die sie seit Jahren erneuern. Aber Künstliche Intelligenz, Robotik, die Steuerung komplexer Systeme – das ist in Deutschland nicht vertreten. Das findet man entweder in Kalifornien oder in China, wo Huawei und Tencent in Shenzhen schon lange ein eigenes Silicon Valley aufbauen.

Basierend auf Ihrer Kernkompetenz wählen Sie Partnerunternehmen aus – nur das macht Sinn.

Wo sehen Sie das Potenzial für die Zusammenarbeit zwischen China und Deutschland?

Unternehmen nutzen den chinesischen Markt. VW und Daimler machen das sehr gut. Da gibt es auch neue Kooperationen. Die Akteure sind internationale Unternehmen, die zufällig ihre Headquarters in Deutschland haben – und die suchen sich die Partner heraus, die sie auch morgen für erfolgreich halten. Dazu gehören Technologieführer wie Huawei, die bei 5G einfach

Ihre Automobilforschung und Entwicklung in China ist sehr aktiv. Wie sieht Ihre Strategie aus?

Unternehmen nutzen den chinesischen Markt. VW und Daimler machen das sehr gut. Da gibt es auch neue Kooperationen. Die Akteure sind internationale Unternehmen, die zufällig ihre Headquarters in Deutschland haben – und die suchen sich die Partner heraus, die sie auch morgen für erfolgreich halten. Dazu gehören Technologieführer wie Huawei, die bei 5G einfach

Dinge können, die sonst keiner kann. Unternehmen entlang ihrer Kernkompetenzen für Partnerschaften auszuwählen, nur das macht Sinn. Gemeinsam neue Werke für Lithium-Ionen-Batterien bauen zu können, die Werke digital zu machen, zu automatisieren – das ergibt neue Strukturen. Und an diesen großen Projekten sollte man Gründer und junge Unternehmen mitmachen lassen.

Mit dem C-A-R-Institut sind auch Sie in China aktiv. Was haben Sie da vor?

Wir sind an Forschungs- und Industriepolitik unendlich interessiert. Unser Ziel ist, die Welt zu verstehen. Und weil wir sehen, dass die neue Welt in China entsteht, sind wir dorthin gegangen, nicht in die USA. Was von dort kommt, ist old-fashioned. Aus China kommen die Technologie und Spitzenunternehmen von morgen. Wenn man verstehen will, wie neue Technik, Elektromobilität, Digitalisierung funktionieren, dann muss man einfach nach China gehen.

Interview: Oktober 2020



Hongxin Yang, CEO von SVOLT, über die Milliarden-Investition in eine neue Batteriefabrik im Saarland

杨红新, SVOLT首席执行官,
投资十亿欧元在萨尔州建立新的
电池工厂

„Eine komplette Lieferkette schnell aufbauen“

Wie kam es zu dieser größten Investition eines chinesischen Batterieherstellers in Europa?

Es gibt zwei Faktoren, die abzuwägen waren. Erstens sind aus makroökonomischer Sicht der chinesische und der europäische Markt die am schnellsten wachsenden Märkte für neue Energiefahrzeuge auf der Welt. Wegen Corona und Subventionen ist die europäische Wachstumsrate in diesem Jahr größer als die chinesische. Das Problem in Europa ist, dass die Nachfrage lokaler Automobilhersteller nach Batterien groß ist, es aber keine herausragenden Batterieproduzenten gibt. Die europäischen Automobilunternehmen unterstützen zwar auch lokale Firmen, die weder genügende Erfahrungen noch eine gutes Management der Lieferkette besitzen, wie es in China der Fall ist. So ist der europäische Batteriemarkt zwar sehr groß, aber es gibt keine passenden Lieferanten und keine passende Lieferkette in der Region. Zweitens haben wir aus praktischen Gründen entschieden. Denn wir haben bereits einen Auftrag eines großen europäischen Autoherstellers und werden voraussichtlich ab 2022 mit der Produktion von Batterien für Elektrofahrzeuge beginnen. Gleichzeitig verhandeln wir mit anderen großen

迅速建立一整套供应链

蜂巢此次为建厂投资20亿欧元,是目前为止中国动力电池企业在欧洲的最大单笔投资。有哪些因素让蜂巢决定了此次的重磅出击?

做出这一决定有两方面考虑。宏观方面来看,全球新能源汽车市场增长最快的就是中国和欧洲,由于中国受到疫情和补贴退坡影响,欧洲今年的增速甚至还要快于中国。不过欧洲的问题在于,本土车厂的电池需求量很大,自身却并没有特别出色的电池企业。欧洲车企虽然也在扶持本土动力电池产业,但他们的行业积累不足,对供应链的掌握也不如中国企业。所以这个市场体量很大,但本土没有相配的供应商和供应链,宏观上存在入场机会。

另一方面,从现实层面来看,我们已经拿到了一家规模可观的欧洲整车厂的订单,将从2022年底开始交付。同时我们也在与德国几家大型整车厂洽谈业务合作,着眼2023年以后的项目。有了这样的保底订单,我们在欧洲建厂就有了支持。此外,我们的建厂动作是分步实施的,先启动投资规模比较小的模组与电池包工厂建设,第二步才是电芯工厂。20亿欧元是在5年内陆续投资的总额,而且并非全部都是自有资金,也包含融资和补贴部分。

蜂巢在萨尔州落户的选择吸引了许多注意力,这一选址决定考虑了哪些因素?

deutschen Autoherstellern, um Aufträge ab 2023 zu gewinnen. Dass wir bereits einen Auftrag haben, ist die Basis für unser Geschäft in Europa und den Bau einer eigenen Fabrik. Der Bau wird schrittweise umgesetzt. Als Erstes entsteht eine Fabrik für kleine Module und Batteriepacks, danach die Batteriefabrik. Zwei Milliarden Euro sind die Gesamtinvestitionen über 5 Jahre. Diese Summe ergibt sich nicht nur aus Eigenkapital, sondern auch aus Finanzierungen und Subventionen.

Welche Faktoren haben dazu geführt, sich für den Standort Saarland zu entscheiden?

Es gibt viele Gründe. Erstens befindet sich unser erster Kunde in Frankreich. Das Saarland liegt an der Grenze Frankreichs und hat eine ähnliche Kultur. Vom Saarland aus kann sowohl Deutschland als auch Frankreich gut bedient werden. Das Saarland liegt im Zentrum von Europa. Zweitens ist die Automobilindustrie im Saarland relativ gut entwickelt und es gibt viele Automobilunternehmen und -werke wie ZF, Ford und weitere. Drittens nimmt die saarländische Landesregierung eine sehr positive Haltung zur Gründung der Fabrik ein und hat viel Unterstützung geleistet.

Was sind die wesentlichen Vorteile des Produkts von Svolt?

Svolt hat drei Vorteile. Erstens produziert Svolt eine quadratische mehrschichtige Batterie, während viele andere Unternehmen quadratische gewickelte Batterien produzieren. Mehrschichtige Batterien sind besser als gewickelte Batterien bei Sicherheit, Lebensdauer und in der Energiedichte. Die quadratische mehrschichtige Batterie ist unsere Innovation im Bereich der Leistungsbatterien.

Wir planen die Einrichtung eines Forschungs- und Entwicklungszentrums in Europa

Zweitens kann Svolt ab voraussichtlich Juni 2021 kobaltfreie Batterien mit sehr hoher Speicherkapazität produzieren. Svolt ist das erste Unternehmen, das ein Patent für einen wirklich kobaltfreien Akku hat. 80 Prozent des weltweiten Kobalts stammen aus der Demokratischen Republik Kongo. Die lokale Kobaltindustrie ist wegen der Kinderarbeit und der Sicherheit der Arbeitnehmer problematisch. Die beste Lösung sind kobaltfreie Akkus, die für internationale Kunden attraktiv sind. Drittens ist Svolt das erste Unternehmen in der Automobilindustrie, dessen Fertigungssystem und Qualitätsmanagementsystem von einem OEM stammen. Viele andere Batterieunternehmen haben früher elektronische Geräte hergestellt. Das QM-System für elektronische Produkte ist ein anderes als in der Automobilindustrie, die sehr hohe Sicherheitsanforderungen hat. Svolt ist wirklich die erste Fabrik, die einen Automobilstandard erreicht.

Was sind die zentralen Unterschiede bei der Expansion auf dem europäischen Markt im Vergleich zu einer Expansion auf dem chinesischen Markt?

Das Kernproblem ist der Aufbau eines Teams von Talenten. Wir müssen zuerst ein wirklich internationales Team aufbauen, das Regulierungen und Kultur in Europa kennt. Unser Europa-Präsi-

有很多原因。首先，我们的第一个客户在法国，而无论是地理距离还是文化，萨尔州与法国都非常亲密。这个州的地理位置非常好，它既可以辐射法国也可以辐射德国，是整个欧洲的中心地带。其次，萨尔州的汽车工业也比较发达，州内有许多相关企业和工厂，比如采埃孚（ZF）、福特等等。第三就是萨尔州当地政府对我们此次落地建厂的态度相当积极，也给予了很多支持。

欧洲汽车电动化正在加速，许多传统车企开始启动转型。进入欧洲市场竞争，您认为蜂巢的产品有哪些显著优势？

我们计划在欧洲设立研发中心

我们有三大优势。首先我们做的是方形叠片电池，而其他许多企业使用的还是方形卷绕工艺。无论是安全性能、循环寿命还是能量密度，我们的叠片电池都更有竞争力，这是我们在动力电池领域开创的一条新路线。

第二点，我们能够做高能量无钴电池，计划明年6月份就开始量产，这是全球首家掌握自主知识产权、拥有核心专利的真正的无钴电池。许多欧美企业经常收到关于产品中钴元素来源的质询，因为全球80%的钴来自刚果金，而当地的钴矿开发产业涉及到很多童工问题和人身安全问题。这些现象是难以杜绝的，最好的解决办法就是不再使用钴。我们是第一家能够真正做到这一点的公司，而且拥有专利，对于国际客户而言，这样的产品是非常具备吸引力的。

第三，蜂巢能源的制造系统和质量管理体系都脱胎于整车企业，这是行业内的第一家。许多其他电池企业的前身是3C数码产品企业，但数码产品的质控体系跟汽车的车规级要求是不同的。汽车这种运



dent ist ein Deutscher, der mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie hat. Er war am Bau vieler Fabriken in Europa beteiligt und leitete das China-Geschäft. Deswegen kennt er die China und Europa sehr gut. Unsere CEO, CFO und andere Teammitglieder haben ebenfalls viel Erfahrung in internationalen Unternehmen.

Welche strategischen Unternehmensziele hat Svolt auf dem europäischen Markt?

Wir hoffen, dass wir nicht nur mit einer Fabrik, sondern auch mit unserer technologischen Forschung und Entwicklung sowie unseren Dienstleistungen in den europäischen Markt eintreten werden. Wir möchten die Lokalisierung schaffen, Probleme in allen Aspekten für unsere Kunden lösen und den gemeinsamen Fortschritt mit der lokalen Industrie fördern. Durch lokale Unternehmen allein ist eine komplette Lieferkette schwer zu realisieren. Wenn chinesische Batterieunternehmen wie Svolt in den europäischen Markt eintreten, ist es für die lokale Wirtschaft ein großer Beitrag, eine komplette Lieferkette möglichst schnell aufzubauen sowie die Forschung und Entwicklung der Technologie und das System hochqualifizierter Fachkräfte zu fördern. Wir planen auch die Einrichtung eines Forschungs- und Entwicklungszentrums in Europa, um Kunden zu bedienen und zum Fortschritt der Automobilindustrie beizutragen. Wir sind wettbewerbsfähig bei Technologie und Dienstleistungen. Wir planen, in Zukunft unsere Kapazität der Marktsituation anzupassen. Nach unserer Prognose wird die Nachfrage nach Batterien auf dem gesamten europäischen Markt bis 2025 300 GWh erreichen. Unsere geplante Kapazität liegt derzeit nur bei 24 GWh. Daher können wir die Kapazität schrittweise in der Zukunft erhöhen, wenn dies der Markt zulässt.

动产品的工况非常复杂, 高寒、高温、颠簸、高海拔.....对安全的要求因此非常高。我们是真正第一家做到车规级标准的工厂。

与中国市场相比, 欧洲市场的扩展工作需要特别着眼哪些不同之处?

进入欧洲市场一定会遇到许多本土问题, 但最核心的问题是人才团队的建设。我们首先要建立一支真正的国际化团队, 运营体系也要在法律、文化等多重意义上做到合规。我们目前的欧洲总裁是一位在汽车行业工作了30多年的德国人, 他在欧洲参与过多家工厂建设, 也管理过中国业务, 因此对中欧文化和法规都非常熟悉。我们的首席运营官、首席财务官等等团队成员也都具备几十年外企工作经验, 拥有国际化背景。虽然一定会面临很多挑战, 但我认为只要把人才团队建立起来, 把运营体系健全起来, 其他的具体问题都是可以解决的。

蜂巢能源在欧洲市场的开发方面有哪些战略目标?

我们希望, 进入欧洲的不仅是一家工厂, 还能包括我们的技术研发和服务。我们想要完成本地化, 为客户全方面解决问题, 也希望能够带动本土产业共同进步。如果单纯只靠本土的寥寥几家企业, 其实很难带动一条产业链的形成。蜂巢能源等中国电池企业进入欧洲市场以后, 能为当地带来的最大贡献, 就是帮欧洲快速打造整条产业链、带动技术研发、促进人才体系的活跃。我们也正计划在欧洲建立一家研发中心, 继续为服务客户、为产业进步出一份力。除了在技术、服务方面具有竞争力, 未来我们还会随着整体市场情况做出下一阶段产能规划。根据我们的预测, 整个欧洲市场的电池需求量到2025年将达到300吉瓦时。而我们目前的规划产能只有24吉瓦时。因此未来当我们把市场打开、产品和服务做好之后, 可能会逐步加大规划。本土化、拥有一定竞争力、能为当地做出贡献, 这就是我们的战略定位。





Professor Hermann Simon
plädiert dafür, einen Blick auf langfristige Entwicklungen zu bewahren. Hidden Champions aus China und Deutschland sieht er vor unterschiedliche Aufgaben gestellt.

赫尔曼·西蒙教授主张关注长期发展，他认为来自中国和德国的隐形冠军正面临着不同的任务。

„Technologie wird Standortfaktor“

Herr Professor Simon, wie kommen Sie damit zurecht, dass Sie dieses Jahr nicht nach China reisen konnten?

Ich vermisse das Gefühl schon sehr, wenn man aus China zurückkommt und den Kopf voller neuer Eindrücke und Ideen hat...

Wir haben vor einiger Zeit über die Globalisierung gesprochen. Sind deren „Gesetze“ durch die Corona-Krise weniger gültig?

Ich weiß es ehrlich nicht, auch nicht nach der Lektüre von Hunderten von Aufsätzen von Leuten, die schon ganz genau wissen,

科技将是地区决定性因素

西蒙教授，您如何看待今年无法访问中国的情况？

我真的很怀念每次从中国回到德国时，脑海中满是对中国新的印象和想法的感觉.....

前段时间我们谈到了全球化的问题，您认为全球化的“效力”是否被疫情削弱？

说实话，即便在我看了几百篇专业人士关于疫情在全世界将如何发展的文章之后，对这个问题也无法给出一个确切的答案。我们来快速看一个长期的数据：从1990年到2010年，全球出口的增长速度是全球国内生产总值的两倍。这种被一些人称作超全球化的现象，在

wie die Welt nach Corona weitergeht. Ein kurzer Blick in die ganz langfristigen Zahlen: In der Zeit von 1990 bis 2010 wuchsen die globalen Exporte doppelt so schnell wie das globale Inlandsprodukt. Dieses Verhältnis, das manche Hyperglobalisierung nennen, hat sich bereits nach der Finanzkrise verändert. Der globale Warenaustausch wächst seit 2014 langsamer als das globale Inlandsprodukt. Ich glaube, Corona treibt diesen Prozess eher voran. Auch sind die Dienstleistungsexporte in Relation zum Warenexport sehr stark gewachsen. Hier spielen auch neue Technologien eine Rolle, denn Daten sind leichter zu transportieren als Waren. Direktinvestitionen haben trotz aller Volatilität an den Kapitalmärkten einen starken, langfristigen Aufwärtstrend. Handelsbarrieren werden möglicherweise stärker durch Direktinvestitionen überwunden.

Welche Entwicklung erwarten Sie bei den Direktinvestitionen zwischen Deutschland und China?

Auch hier ein paar Zahlen: 53 Prozent aller deutschen Hidden Champions sind in China vertreten, 60 Prozent davon mit einer Produktion, das heißt: 32 Prozent aller deutschen Hidden Champions fertigen also schon in China. Dieser Anteil wird noch stark steigen. Vor allem aber wird Zahl chinesischer Investitionen steigen. Es wird also bald mehr chinesische Fabriken in Deutschland geben als die wenigen, jetzt bekannt gewordenen. Chinas Automobilzulieferer formulieren klar, dass sie nur in einer Fertigung in Deutschland eine Chance auf Zugang zu den großen Herstellern hier sehen. Das können sie teilweise durch Übernahmen erreichen, es werden aber auch neue Fabriken gebaut werden. Gerade die Batteriefertigung muss dort sein, wo die Autos hergestellt werden, auch wenn bislang nahezu 80 Prozent aller Batterien noch in China produziert werden. Das ist kein Dauerzustand.

Chinesische Unternehmen werden also stärker im Ausland aktiv werden...

Bei der Internationalisierung sind die chinesischen Hidden Champions noch weit zurückgeblieben, sie haben weit weniger Tochtergesellschaften im Ausland als die deutschen Hidden Champions. Bei der Auslandsproduktion stehen die Hidden Champions aus China da, wo die deutschen vor 15, vielleicht 20 Jahren standen. Zwei widersprüchliche Zahlenpaare machen das deutlich: 8500 deutsche Unternehmen sind in China präsent und 4000 chinesische Unternehmen in Deutschland. Es gibt 2000 Fabriken deutscher Unternehmen in China, aber ich zähle derzeit ganze zwei Fabriken chinesischer Provenienz in Deutschland! Ich rechne damit, dass es in zehn oder zwanzig Jahren hunderte von chinesischen Fabriken in Deutschland gibt.

*Ich rechne damit, dass es in
zehn oder zwanzig Jahren
hunderte von chinesischen
Fabriken in Deutschland gibt*

Kann man Hidden Champions aus Deutschland mit denen aus China überhaupt vergleichen?

Die chinesischen Firmen wachsen schneller und investieren relativ auf die Kopfzahl gerechnet mehr in Forschung und Entwicklung. Das ist möglich, weil sie schneller an die Börse gehen und sich einen größeren Zugriff auf Kapitalreserven sichern. Die

金融危机后已经发生了变化。2014年以来,全球商品贸易增速一直低于全球国内生产总值。我认为,疫情正在使加剧全球商品贸易增速放缓。另外,相对于货物出口,服务出口增长非常快。新科技在这里也发挥了作用,因为数据比货物更易传输。尽管资本市场出现了种种波动,但直接投资却呈现出强劲的、长期的上升趋势。贸易壁垒也可以更多地通过直接投资来打破。

您预计中德两国间的直接投资将如何发展？

这里也有几个数据: 53%的德国隐形冠军企业已进入中国, 其中60%有生产设施, 也就是说, 32%的德国隐形冠军企业已经在中国生产产品, 而且这一比例将继续大幅上升。同时, 中国企业的在德投资也在增加。例如, 有中国的汽车供应商明确表示, 他们认为只有在德国生产, 才有机会服务这里的大的汽车企业。他们可以通过收购来实现部分目标, 也会建立新的工厂。尤其是电池的生产必须在汽车生产地, 尽管目前几乎80%的电池仍然在中国生产, 但这不会是一个永久的状态。

因此,中国企业在海外将更加积极...

相较于德国隐形冠军企业,中国企业国际化还有很长的路要走,他们在海外的子公司还不多。中国企业存在海外的发展,比德国企业国外发展晚了大约15到20年。根据统计数据,目前在中国注册有8500多家德国企业,在德国4000多家中国企业注册。在中国的德国生产型企业有2000家,而在德国的中国生产型企业目前只有2家。但是我预计,在未来的10年或是20年里,会有大量的中国企业在德国设厂生产。

我预计,十年、二十年后,德国将有数百
家中国工厂。

德国和中国的隐形冠军企业有可比性吗？

中国企业对研发的投入更大,发展速度也更快。之所以能够做到这一点,也许是因为它们上市速度更快,获得了更多的资本支持;而德国企业往往是家族式经营,力争实现持续增长,但速度较慢。因此,在这种情况下,开放资本市场也被提上了许多德国隐形冠军企业的发展日程。他们中的10%已经上市,还有许多企业通过私募、持股、收购等方式扩充了发展所需的资金来源。而从全球范围来看,美国资本比起中国方面更加积极,美国所有对外直接投资的61%流向欧洲。

您认为德国隐形冠军企业在中国的合作潜力和机会在哪里？

全球化意味着,企业必须在能够使其产生最大盈利的地方,规划其生产。这一点也适用于中国,以前有两个因素很重要:成本和目标市场;而现在和未来,又新增了一个重要因素——技术,而且它正成为一个非常具有决定性的区位优势。在铁路方面,在人工智能领域,纵观中国的经济发展规划,中国将继续在许多领域成为技术领导者。作为德国的一个隐藏的冠军、一个供应商,企业必须出现在那里,作为经济生态系统的一个必要的组成部分;否则,企业将失去机会,在世界其他地方也将不再有竞争力。这一道理也同样适用于在德国投资的中国企业,比如很多来自中国的汽车制造商也在德国设立了设计中心,充分参与当地市场要素的分配和竞争。

作为隐形冠军,企业必须成为新兴生态系统中的一个组成部分。

这是否会像现在很多人所说的那样,造成德国企业对中国的依赖?

deutschen, oft familiengeführten Unternehmen wachsen kontinuierlich, aber eben langsamer. Die Öffnung zum Kapitalmarkt steht hier deswegen auf der Tagesordnung. Schon zehn Prozent der Hidden Champions sind an der Börse, weitere haben sich über Private Equity, Beteiligungen und Übernahmen aus den bisherigen Beschränkungen herausgelöst. Dabei spielen die Amerikaner übrigens eine weit aktivere Rolle als die Chinesen. 61 Prozent aller US-Direktinvestitionen gehen nach Europa. Aber wenn es nicht gerade Tesla ist, das bei einem Unternehmen einsteigt, wird das in den Nachrichten kaum vermerkt, während eine chinesische Beteiligung immer noch ganz anders ausgeleuchtet wird.

Wo sehen Sie die Kooperationspotenziale, wo die Chancen deutscher Hidden Champions in China?

Globalisierung heißt, unternehmerische Aktivitäten dort zu planen, wo sie mit bestem Ergebnis realisiert werden. Das gilt auch für China, wo in der Vergangenheit zwei Dinge wichtig waren: Kosten und Zielmarkt. Nun kommt aber aktuell und auch in Zukunft ein ganz neuer und wichtiger Faktor dazu - die Technologie. Sie wird also ganz entscheidender Standortfaktor. Im Eisenbahnwesen, bei Künstlicher Intelligenz - und wenn man die Planungen für China 2025 sieht - wird das Land noch in einigen weiteren Bereichen technologisch führend sein. Hier muss ich als Hidden Champion dabei sein, als Zulieferer, als integrierter Bestandteil der Ökosysteme, die dort neu entstehen. Denn sonst verliere ich den Anschluss und werde auch im Rest der Welt nicht mehr wettbewerbsfähig sein. Übrigens gilt das genau umgekehrt für die Chinesen, beispielsweise für die chinesischen Automobilhersteller, die alle auch Design Centers in Deutschland haben.

Als Hidden Champion muss man zum Bestandteil der Ökosysteme werden, die neu entstehen.

Und schafft das eine Abhängigkeit von China, wie derzeit viele behaupten?

Jeder Unternehmer, jeder Hidden Champion hat die Freiheit zu entscheiden, ob er in China Geschäfte machen will oder nicht, wie er die Beschäftigung in seinen deutschen Werken sichert. Auf der Ebene der Handelspolitik muss natürlich alles getan werden, um ein level playing field mit China zu erreichen. Ich zitiere in dieser Diskussion übrigens gerne Prof. Clemens Fuest: Der wichtigste Faktor, um Erpressbarkeit zu vermeiden sei immer noch wechselseitige Abhängigkeit. Auch für China ist der Zugang zum europäischen Markt wichtig, ebenso, dass es kritische Produkte aus Europa importieren kann. Für Hidden Champions aus Europa ist China unverzichtbar und umgekehrt. Das gilt übrigens auch für die USA, wir dürften in dieser Hinsicht auf keinen Fall gegeneinander ausgespielt werden.

Dies ist eine offene,包容的时代, 每一位企业家、每一个隐形冠军都可以自由决定, 是否在中国从事商业活动, 怎样去保证德国工厂的生产。在贸易政策层面, 我们当然要尽最大努力实现与中国企业同一水平进行竞争与合作。在这一问题上, 我喜欢引用克拉蒙斯·福斯特教授的话: “避免被胁迫的重要因素就是有选择性。” 对于欧洲的隐形冠军来说, 中国一定是其发展必不可少的; 而同样, 对于中国的隐形冠军来说, 欧洲也一定是不可或缺的。





In langen Jahren beim Daimler-Partner BAIC hat **Chen Bao** nicht nur "mehr als 30 mal Besuche in Stuttgart" absolviert - und dabei eine exzellente Kenntnis der deutschen Automobilindustrie erworben. Als CEO des Zulieferunternehmens BHAP hat er den Weltmarkt im Blick und sieht gute Chancen für deutsch-chinesische Kooperationen.

陈宝, 戴姆勒合作伙伴 - 北汽股份有限公司副总裁, 多年来“30多次访问斯图加特” - 得益于多年在汽车业行业的关系, 他精通德语。作为供应商BHAP的首席执行官, 他着眼于全球市场, 看到了德中两国供应商之间合作的良机。

„Wir sind bereit,
diesen Weg
weiterzugehen“

Herr Chen Bao, wie war das Jahr 2020 für Ihr Unternehmen?

In einem Punkt ist auch dieses ungewöhnliche Jahr wie die früheren Jahre. Die OEMs schauen auf die Kosten und verhandeln hart. Ja, es war ein herausforderndes Jahr. Die anfänglichen harten und strengen Regelungen in China waren organisatorisch nicht einfach zu bewältigen. Aber der Restart ist durch diese Maßnahmen sehr viel schneller und besser gelungen. Wir hatten in der Logistik schon mit Problemen zu kämpfen, als viele Bauteile aus Spanien und Italien ausgefallen sind. Einfach hinfahren und mit den Partnern sprechen, das war nicht mehr möglich. Bei der Lieferung an die OEMs mussten wir gemeinsam mit unseren Unterlieferanten improvisieren. Zum Glück aber

我们准备好了,
在这条路上继续前进

陈宝先生, 您的公司2020年的经营状况?

今年是非常不寻常的一年, OEM越来越看重产品的成本, 一些项目的谈判比较艰难。今年也是充满挑战的一年, 在今年疫情的初期, 中国采取了强有力的管控措施, 得以使疫情得到有效控制, 经济等各方面得到了快速的恢复和发展。我们也在全球物流保障方面遇到一些挑战, 如来自西班牙和意大利的一些零部件发生供货困难, 派人到欧洲去与合作伙伴直接协调, 这样的方式已不再可能。为了确保给OEM的供货, 我们必须与下级供应商一起密切配合。幸运的是, 由于我们及早采取了不同的措施, 确保了整车厂生产的需求。

对不久的将来有什么期望?

haben wir aufgrund der eingeleiteten Massnahmen den Stückzahlen unserer Kunden sichergestellt.

Was sind Ihre Erwartungen für die nahe Zukunft?

Wir sind sehr froh, dass die OEMs wie auch Daimler hier in China sehr hohe Stückzahlen verkaufen können - für BBAC ist es eigentlich mit rund 600 000 Stück sogar ein Rekordjahr. Und so ist das eigentlich ein sehr gutes Jahr für die lokalen Zulieferer geworden. Mit dem Wachstum Chinas und den zahlreichen Fördermaßnahmen der Regierung wird auch 2021 ein positive Entwicklung werden. Interessant ist aber, dass das vor allem für den Premiumbereich gilt, für das Niedrigpreissegment sind die Verkäufe dramatisch gesunken. Daimler, BMW und Audi - diese drei Marken aus Deutschland wachsen dieses Jahr in China stark. Aber auch im Bereich der Nutzfahrzeuge sehen wir ein anhaltendes, sogar zweistelliges Wachstum.

Wie wichtig ist für BHAP die Transformation hin zur Elektromobilität?

China hat in diesem Bereich eine Pionierrolle, auch dank der staatlichen Förderung. Die Kernkomponenten für den EV wie die Elektromotoren, Batterie, Steuerungselemente - all das wurde in China schon sehr früh entwickelt und produziert. In unserem Unternehmen haben wir auch einen besonderen Fokus auf dem Leichtbau, ohne den nachhaltige Fahrzeuge nicht möglich sind. Unsere Investition bei Trimet in Harzgerode ist sehr wichtig, damit wir die Fähigkeiten in China und Europa kombinieren und Projekte schneller umsetzen können.

Wie würden sie das Potenzial der Zusammenarbeit mit möglichen Partnern aus Deutschland beschreiben?

Wir haben rund 20 Kooperationen weltweit, in allen wichtigen Märkten von Asien über Europa bis nach Nordamerika. Man muss bei der Entwicklung die unterschiedlichen Interessen berücksichtigen und die lokalen Gegebenheiten in den Märkten sehen. Natürlich gibt es auch bei einzelnen Produkten Wettbewerb, aber man kann sich immer zusammensetzen und gemeinsame Lösungen entwickeln. Mit dieser Vorgehensweise waren wir in den letzten Jahren doch erfolgreich.

"Follow the customer" - wohin führt dieser Weg der Globalisierung Ihr Unternehmen?

Inzwischen ist der chinesische Automobilmarkt der größte Markt weltweit überhaupt. Wir, die chinesischen Zulieferer haben ein unglaubliches Wachstum hinter uns. Die Produktionskapazitäten so zu steigern, die modernsten Technologien der Fertigung einzuführen, die Qualität der Produkte so zu bringen, wie das die OEMs fordern - all das war eine große Anstrengung. Ohne die hohen Stückzahlen im chinesischen Markt hätten wir jetzt nicht die finanzielle Kraft, um jetzt in die internationalen Märkte gehen zu können.

Das bedeutet, dass Sie auch in der Zukunft noch einige Investitionen und Übernahmen in Deutschland planen?

Für einen großen Kunden weltweit alles aus einer Hand zu liefern, die Logistik zu managen, das verlangt, dass man mit seinen Teams vor Ort ist. Und zwar frühzeitig, bereits in der Entwicklungsphase. Das ist für viele kleine und mittlere Unternehmen finanziell nicht zu schaffen. Wir sind bereit, unseren Weg weiterzugehen und zu investieren.

Wir sind sehr glücklich, dass OEMs wie Daimler hier in China sehr hohe Stückzahlen verkaufen können - für BBAC ist es eigentlich mit rund 600 000 Stück sogar ein Rekordjahr. Und so ist das eigentlich ein sehr gutes Jahr für die lokalen Zulieferer geworden. Mit dem Wachstum Chinas und den zahlreichen Fördermaßnahmen der Regierung wird auch 2021 ein positive Entwicklung werden. Interessant ist aber, dass das vor allem für den Premiumbereich gilt, für das Niedrigpreissegment sind die Verkäufe dramatisch gesunken. Daimler, BMW und Audi - diese drei Marken aus Deutschland wachsen dieses Jahr in China stark. Aber auch im Bereich der Nutzfahrzeuge sehen wir ein anhaltendes, sogar zweistelliges Wachstum.

Elektrifizierung für die Zukunft

China in diesem Bereich eine Pionierrolle, auch dank der staatlichen Förderung. Die Kernkomponenten für den EV wie die Elektromotoren, Batterie, Steuerungselemente - all das wurde in China schon sehr früh entwickelt und produziert. In unserem Unternehmen haben wir auch einen besonderen Fokus auf dem Leichtbau, ohne den nachhaltige Fahrzeuge nicht möglich sind. Unsere Investition bei Trimet in Harzgerode ist sehr wichtig, damit wir die Fähigkeiten in China und Europa kombinieren und Projekte schneller umsetzen können.

Sie beschreiben die Zusammenarbeit mit deutschen Partnern als wichtig. Wie sehen Sie die Entwicklung?

Wir haben rund 20 Kooperationen weltweit, in allen wichtigen Märkten von Asien über Europa bis nach Nordamerika. Man muss bei der Entwicklung die unterschiedlichen Interessen berücksichtigen und die lokalen Gegebenheiten in den Märkten sehen. Natürlich gibt es auch bei einzelnen Produkten Wettbewerb, aber man kann sich immer zusammensetzen und gemeinsame Lösungen entwickeln. Mit dieser Vorgehensweise waren wir in den letzten Jahren doch erfolgreich.

"Following the customer" - wohin führt dieser Weg der Globalisierung?

Inzwischen ist der chinesische Automobilmarkt der größte Markt weltweit überhaupt. Wir, die chinesischen Zulieferer haben ein unglaubliches Wachstum hinter uns. Die Produktionskapazitäten so zu steigern, die modernsten Technologien der Fertigung einzuführen, die Qualität der Produkte so zu bringen, wie das die OEMs fordern - all das war eine große Anstrengung. Ohne die hohen Stückzahlen im chinesischen Markt hätten wir jetzt nicht die finanzielle Kraft, um jetzt in die internationalen Märkte gehen zu können.

Das bedeutet, dass Sie auch in der Zukunft noch einige Investitionen und Übernahmen in Deutschland planen?

Für einen großen Kunden weltweit alles aus einer Hand zu liefern, die Logistik zu managen, das verlangt, dass man mit seinen Teams vor Ort ist. Und zwar frühzeitig, bereits in der Entwicklungsphase. Das ist für viele kleine und mittlere Unternehmen finanziell nicht zu schaffen. Wir sind bereit, unseren Weg weiterzugehen und zu investieren.

Interview: November 2020





Tony Wang, CEO TV SKYWORTH, über die Rolle, die das Unternehmen beim Aufbau von Ökosystemen um die 8K-Technologie in Deutschland übernehmen will.

王志国, 创维电视CEO, 公司计划成为德国8K技术的生态系统搭建的主导者。

„Wir sind mit unseren Innovationen der Zeit voraus“

Wie hat sich die Covid-Krise auf das Gesamtjahr gesehen auf Ihr Geschäft weltweit und in China ausgewirkt?

SKYWORTH hat in der Pandemie sowohl in China als auch weltweit eine stabile Performance gezeigt, was auf die Einführung neuer Marketingstrategien, effektive Problemanalyse und Notfallplanung von Anfang an zurückzuführen ist. Die Erfahrungen, die in China zu Beginn des Jahres zur Bewältigung der Pandemie gemacht wurden, wurden auch schnell an unsere weltweiten Niederlassungen weitergegeben, um den Betrieb aufrechtzuerhalten.

我们的创新是超前的

从全年角度来看, 新冠疫情是如何影响您在全球和中国的业务的?

创维从一开始就采用了崭新的营销策略, 并且能够迅速辨认问题, 设定应急计划。因此在新冠疫情期间, 我们仍能够维持中国和全球范围内稳定的业务表现。同时, 我们也把今年初在中国成功应对新冠疫情影响的营商手法来迅速分享给了全球的各个办事处, 以确保业务的正常运作。

基于我们对库存管理流程的有效控制和灵活反应, 我们的供应链基本上没有中断。在新的营销策略方面, 我们顺应了“Shoppertainment”这一增长的全球化电商趋势, 开始在全球速卖通上进行流媒体直播, 并建立了直接面向消费者的电商平台。

Unsere Lieferkette blieb dank der effektiven Kontrolle schneller Reaktionen weitgehend ungestört. Im Marketing haben wir auf den E-Commerce-Trend „Shoppertainment“ gesetzt. Wir haben Livestreaming-Sessions auf AliExpress begonnen und unsere Direct-to-Consumer-E-Commerce-Plattform aufgebaut. In Deutschland haben wir zudem eine Social-Media-Kampagne #kauflokal gestartet, um kleine Händler in Zeiten der Pandemie zu unterstützen, was wiederum zur Steigerung des Umsatzes im Smart-TV-Segment beigetragen hat. Der Cocooning-Effekt aufgrund der Lockdowns und der eingeschränkten Reisemöglichkeiten in Europa hat zu einem Anstieg der Verbrauchernachfrage und der Ausgaben für Elektronik und Smart-Home-Geräte geführt. Wir sehen bessere Ergebnisse im Vergleich zum letzten Jahr. Unsere Submarke METZ blue verzeichnet sogar eine Steigerung des weltweiten Umsatzes um 200 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Gab es irgendwelche Verzögerungen in der Technologieentwicklung - etwa in der 8K-Technologie?

Trotz der Pandemie hat SKYWORTH die Dynamik bei F&E, Fertigung und Logistik aufrechterhalten. Wir haben unsere Ziele in diesem Jahr erreicht und fünf neue TV-Serien auf den Markt gebracht: Premium-OLED-TVs SKYWORTH W81 und SKYWORTH W81 Pro, Mid-Range-OLED-TV SKYWORTH S81 Pro, Premium-8K-LCD-TV SKYWORTH Q91, KI-fähiger Unterhaltungsfernseher SKYWORTH G71 und 8K-Mittelklasse-TV SKYWORTH Q71 - Wir bringen auch unsere erste 8K-Kamera, den LIFERecorder, sowie das branchenweit erste 5G-Modul, das speziell für 8K-Kameras entwickelt wurde, den 5G EXTENDER, heraus. Für SKYWORTH ist F&E zentral, wir stecken jedes Jahr mehr als 5 % unseres Umsatzes in F&E. Im Februar 2020 wurde die F&E-Arbeit für kurze Zeit teilweise gestoppt. Glücklicherweise konnten wir mit der Verbesserung der COVID-19-Situation in China unsere Arbeit und Produktion schnell wieder aufnehmen. Über Home Office während der kritischen Phase, ein effektives Produktionsmanagement und die Kontrollen vor Ort nach der Wiederaufnahme der Produktion konnten wir die durch die Pandemie verursachte Gesamtunterbrechung auf ein Minimum reduzieren. 2020 markiert den Beginn der 8K-Ära.

2020 markiert den Beginn der 8K-Ära

Im Rahmen der 5G+8K-Strategie von SKYWORTH haben wir ein Produktportfolio entwickelt, das von der Erstellung und Speicherung von Inhalten (LIFERecorder 8K-Kamera und 8K-Coocaa-Cloud) bis zur Übertragung und Anzeige von Inhalten (5G EXTENDER und 8K-TV) reicht. Dies ermöglicht die Hochgeschwindigkeitsübertragung von 8K-Videos, die mit dem LIFERecorder aufgenommen wurden, auf die 8K-Coocaa-Cloud, die auf 8K-Fernsehern (wie dem SKYWORTH Q71) abgespielt werden können. Unsere 8K-Fernseher liefern durchgängig 8K- vom Signalempfang über die Dekodierung bis hin zur Bildverarbeitung und Anzeige. Dies sorgt für ein nahtloses, latenzarmes und ultrahochauflösendes Seherlebnis. Wir hoffen, dass diese 5G+8K-Produktkombination die Erstellung von 8K-Inhalten fördert und es mehr Verbrauchern ermöglicht, 8K-Inhalte zu genießen. Es ist für uns von größter Bedeutung, enge Beziehungen zu unseren Lieferanten zu pflegen und eine relativ stabile Rohstoffversorgung zu gewährleisten, um eine ungestörte Produktion sicherzustellen. Bei unvermeidlichen Engpässen bei bestimmten Rohstoffen haben wir außerdem schnell alter-

in Deutschland, wir haben auch soziale Medien Aktivitäten #kauflokal (englisch bedeutet „lokal kaufen“), um in der Pandemie für kleine Händler zu unterstützen, was wiederum zu Umsatzsteigerung im Smart-TV-Segment beigetragen hat. Der Cocooning-Effekt aufgrund der Lockdowns und der eingeschränkten Reisemöglichkeiten in Europa hat zu einem Anstieg der Verbrauchernachfrage und der Ausgaben für Elektronik und Smart-Home-Geräte geführt. Wir sehen bessere Ergebnisse im Vergleich zum letzten Jahr. Unsere Submarke METZ blue verzeichnet sogar eine Steigerung des weltweiten Umsatzes um 200 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

此外,由于封城和限制外出机会令欧洲产生的隔离状态,导致消费者对电子产品和智能家电的需求和支出增加。因此,与去年相比我们的业绩表现更好,其中我们的子品牌METZ blue的全球销售额同比增长了200%。

在技术开发方面是否有出现任何延误?在8K技术落地方面,您能达到研发、生产和物流层面的既定目标吗?您是如何做到的?

尽管出现了新冠疫情,创维仍在研发,生产和物流层面保持了良好势头,达成了我们的目标。今年,我们推出了五款全新的电视系列产品:高端OLED SKYWORTH W81, SKYWORTH W81 Pro系列、SKYWORTH S81 Pro系列、高端8K LCD电视SKYWORTH Q91系列、AI娱乐电视SKYWORTH G71系列和中端8K电视SKYWORTH Q71。此外,我们也发布了首款8K摄像机LIFERecorder,和5G 扩展器,业界首款专为8K摄像机量身定制的商业5G工业模组。在创维,我们非常重视研发工作,每年的研发投入占到销售收入的5%以上。2020年2月,部分研发工作在短时间停滞,好在随着中国疫情的改善,我们得以迅速复工复产。通过在关键时期提高在家办公能力、有效的生产管理和恢复生产后的现场防控,我们成功将新冠疫情带来的总体影响降至最低。

2020年标志着8K时代的开始。根据创维的5G+8K 策略,我们开发了从内容创建和存储(LIFERecorder 8K摄像机和8K coocaa云)到内容传输和显示(5G 扩展器和8K 电视)的产品组合。这能把LIFERecorder上录制的8K视频高速传输到8K coocaa云上,然后在8K电视(如SKYWORTH Q71)上播放。我们的8K电视支持8K信号接入、8K解码、8K图像信号处理与8K展体呈现,做到全程真8K,提供无缝、低时延和超高清的观看体验。我们希望该5G+8K产品组合能够推动8K内容创作,并使更多消费者享受8K内容。

与供应商保持密切的联系,保证相对稳定的原材料供应,确保生产不中断,对我们来说是至关重要的。至于某些不可避免的原材料短缺,我们也迅速引入了替代材料,以确保平稳的生产。

除了消费者市场,您认为8K技术在工业上的哪些应用对德国的B2B市场最为重要?

根据我们的观察,用于医院和医学工程的显示器解决方案将成为德国8K技术最重要的工业应用之一。预计德国将对具有内置智能功能、高分辨率的医疗监护仪有巨大需求,以便提供更优的诊断。这无疑是我们热衷探索的领域。

创维全新商用品牌“创维商用”,为商业伙伴提供了四种可靠、精密、和谐且技术先进的解决方案,包括:SwaIoT PROTV™(适用于酒店的智慧商用电视)、SwaIoT BOARD™(适用于企业、教育、医疗等全场景的智慧屏)、SwaIoT SIGNAGE™(智慧数字告示)及SwaIoT WALL™(城市智慧云墙)。创维通过全场景的解决方案,帮助商业伙伴将商业信息更加详细和精准地传递给消费者。虽然“创维商用”的解决方案目前仅限于在中国地区使用,但我们希望在将来把它们引入德国,以提升当地商业伙伴和客户的运营能力。



‘5G EXTENDER’ (links) und ‘LIFERecorder 8K Camera’ (rechts)

native Materialien eingeführt, um eine reibungslose Produktion zu gewährleisten.

Displaylösungen für Krankenhäuser und Medizintechnik werden sich zu einer der wichtigsten industriellen Anwendungen der 8K-Technologie entwickeln

Welche der vielen industriellen Anwendungen der 8K-Technologie halten Sie neben den Consumer-Segmenten für den deutschen B2B-Markt für besonders wichtig?

Aus unserer Beobachtung heraus werden sich Displaylösungen für Krankenhäuser und Medizintechnik zu einer der wichtigsten industriellen Anwendungen der 8K-Technologie in Deutschland entwickeln. Wir sehen eine erhebliche Nachfrage nach hochauflösenden medizinischen Monitoren mit eingebauter Intelligenz für eine bessere Diagnose, die wir auf jeden Fall angehen wollen. Unter der neu eingeführten Marke SKYWORTH Business gibt es vier zuverlässige, präzise, harmonische und technologisch fortschrittliche Lösungen für Geschäftspartner - Swaiot PROTV™ (maßgeschneiderte Fernsehgeräte für Hotels), Swaiot BOARD™ (Smart Boards für Unternehmen, Schulen und Krankenhäuser), Swaiot SIGNAGE™ (digitale Werbedisplays) und Swaiot WALL™ (großflächige digitale Werbedisplays). Sie eignen sich für verschiedene Szenarien und ermöglichen es Geschäftspartnern, Informationen gezielt und übersichtlich an die Verbraucher weiterzugeben. Derzeit sind diese Lösungen nur in China verfügbar. Wir planen, sie in Zukunft auch in Deutschland anbieten zu können und lokale Partner und Kunden zu unterstützen.

Welche Chancen sehen Sie für Kooperationen in Deutschland? Wie wichtig sind Ökosysteme zur Unterstützung von F&E, Start-ups?

Wir engagieren uns stark im deutschen Markt und sind bestrebt, die Kundenbedürfnisse zu verstehen und geeignete Produkte und Technologien zu entwickeln. Derzeit ist die Marktnachfrage nach 8K-Fernsehern noch im Entstehen begriffen. Wir sind mit unseren Innovationen der Zeit voraus und gehen davon aus, dass die Nachfrage nach 8K-Technologie eine kritische Masse erreichen wird. Durch den Einsatz unserer Expertise sind wir gut positioniert, um eine führende Rolle beim Aufbau eines Ökosystems in Deutschland zu spielen, um die bevorstehende Nachfrage zu unterstützen und potenzielle Partner zu befähigen, die Anforderungen des lokalen industriellen Umfelds zu erfüllen.

为进一步发展工业应用,创维看到了哪些与德国潜在合作伙伴携手合作的机会?是否有针对行业生态的相关计划来支持研发和初创企业?

我们非常重视德国市场,一直细心倾听客户的需求,并开发合适的产品和技术。目前,德国市场对8K电视的需求仍处于萌芽状态。在未来8K技术需求大幅上升的预期下,我们持续创新,锐意成为行业领先者。凭借在8K研发方面的专业知识,我们有能力带领并帮助德国构建完整的行业生态,以支持亟待解决的需求,并帮助潜在的合作伙伴应对当地工业环境的需求。



Das 8K Format im Vergleich

Die Mitarbeiter von Ziehl Abegg in China haben rund um die Uhr gearbeitet, um das Ersatzkrankenhaus in Wuhan in Rekordzeit mit dringend benötigten Ventilatoren zu versorgen. **Peter Fenkl**, der Vorstandsvorsitzende des Unternehmens, über Globalisierung nach Corona

武汉发现新冠疫情后, 施乐百在中国的员工夜以继日地工作, 在创纪录的时间内为武汉的方舱医院提供了急需的风机。公司首席执行官彼得·芬克尔先生介绍疫情后企业全球化。



„Wir lassen uns von Corona nicht einschüchtern“

我们不会被新冠疫情吓退

Wie sieht es mit der Bewältigung von Covid-19 im Unternehmen aus?

In der Firma selbst hat sich nach unserer Kenntnis weltweit keine einzige Infektion zugetragen. Dafür haben wir gerade in den ersten Wochen und Monaten einen hohen Aufwand betrieben. Außer beim Lockdown in Indien hatten wir auch nirgendwo wirkliche Produktionsunterbrechungen. In China haben wir im Lockdown mit Sondergenehmigung Ventilatoren für Wuhan produziert. Auch die notwendige weltweite Logistik konnten wir komplett aufrechterhalten. Dadurch haben wir auch wirtschaftlich nicht allzu tiefe Einschnitte zu verzeichnen.

Wie sehen dabei die Perspektiven für 2021 aus?

Es bleiben viele Unsicherheiten im Markt, auch von den weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen her. Aber wir planen im nächsten Jahr wieder mit einem leichten Wachstum. Natürlich haben wir die Hoffnung, dass sich zumindest in der zweiten Jahreshälfte die Corona-Situation beruhigt.

Wie bewerten Sie die Diskussion um die „Deglobalisierung“?

Das, was wir an internationalen Wertschöpfungsketten haben, halten wir aufrecht. Wir haben die Beschaffung weitgehend diversifiziert, sind also nicht von Single Sources abhängig. Was unsere Produktion in China betrifft, so fertigen wir dort bis auf Teile unserer Antriebstechnik bereits weitgehend nur für den lokalen Markt, durch den die Werke dort auch ausgelastet sind. Ich sehe die Deglobalisierungsdebatte ein wenig kritisch. Denken Sie an die kleinen elektronischen Komponenten – das soge-

公司在抗击Covid-19疫情方面表现如何?

据我们所知, 公司没有发生一次感染。为此, 不得不说我们付出了很多努力, 特别是在疫情开始之处。疫情爆发以来, 除了我们在印度的工厂停工之外, 我们在全球范围内所有的工厂始终没有中断生产。值得一提的是, 我们在中国的工厂为武汉方舱医院生产了特别许可的风机设备, 此外公司的全球供应和物流体系仍在正常运转, 因此, 我们的经济效益并没有被迫降低。

公司2021年的前景如何?

目前来看, 疫情冲击下的全球经济环境在恶化, 给我们公司的市场前景增添了很多不确定因素, 但我们仍然乐观地预计我们的效益在2021年会有略微增长。当然, 我们希望新冠疫情最迟能在2021年下半年能够得到有效控制。

您如何评价关于“退全球化”的讨论?

我们正在维护公司拥有的国际价值链。公司的采购已经基本实现了多样化, 所以我们不会依赖单一的货源。就在中国的生产而言, 除了部分驱动技术外, 中国区业务已经基本只面向本地市场, 单单为了满足本土市场, 就使得我们中国工厂业务非常繁忙。我对去全球化的讨论持批评态度。在全球供应链和价值链的基础上, 国际分工和全球采购降低了企业成本并提升了产品附加值, 比方说我们产品所需的许多微小的电子元件, 我们称之为“鸡饲料”, 实际上这些产品只能从亚洲买到, 而我们已经习惯了从那里采购, 买卖双方建立了良好的互信和长久的合作

数字平台能否取代在客户关系的现状?

疫情带来的一个很大的问题, 就是我们大家的出行在减

nannte "Hühnerfutter" - die gibt es praktisch nur aus Asien, die muss ich von dort beziehen.

Was bedeutet die Einschränkung der Reisetätigkeit für Sie bei der Steuerung des Unternehmens?

In diesem Herbst hat die zweite Welle in der Tat alle Planungen, wenigstens einige der europäischen Standorte zu besuchen, zu nichtegemacht. Aber unser Unternehmen ist eine reife Organisation, in dem man sich auch blind versteht, fast so wie in einer Fernehe. Ginge Corona aber drei Jahre, wäre das ein wirkliches Drama für die guten persönlichen Beziehungen. Sie sind ja die Ursache dafür, dass wir kaum Fluktuation bei den Führungskräften und eine oft schon jahrzehntelange Stabilität in unseren Kundenbeziehungen haben. Natürlich helfen Videokonferenzen - als Mittel eines kooperativen Führungsstils, der bereits auf wechselseitigem Vertrauen basiert. Einem Vertriebsmitarbeiter in Sydney oder Melbourne wirklich nahe zu sein, dazu muss man ihn aber schon irgendwann mal wieder sehen. Zusammen Musik hören, etwas zusammen trinken, über die Familie reden... Mir sind die reinen Videomeetings mit ihren strengen Tagesordnungen einfach zu steril.

Fehlen Ihnen auch die Messen?

Auf unsere erste, notwendigerweise digitale Weltleitmesse haben wir uns in intensiven Diskussionen monatelang vorbereitet, viele Konzepte entwickelt und wieder verworfen. Wir wollten auf keinen Fall eine Einwegkommunikation und digitalen Frontalunterricht. Mit Dialog, Frage-Antwort-Spielen, kontroversen Diskussionen wollten wir eine neue Atmosphäre der Auseinandersetzung schaffen. Wir haben dafür ein gutes Feedback bekommen - aber dennoch hat uns etwas gefehlt. Aber vielleicht sind wir ewiggestrig. Die Jungen schaffen doch es tatsächlich, über digitale Medien Beziehungen aufzubauen, wie sie es im Privaten ja auch schaffen. Wir werden also mit Sicherheit verändert aus dieser Corona-Krise herausgehen, stärker digitalisiert. Allerdings auch vielleicht nüchterner, steriler.

Haben Sie ihr Produktportfolio während Corona verändert?

Die Belieferung des mobilen Krankenhauses in Wuhan mit Ventilatoren war im Februar ein wichtiges Ereignis bei uns. In der Zwischenzeit haben mobile Ventilatoren und kleine Filtereinheiten für die Luftreinigung eine ganz neue Bedeutung bekommen. Wir haben wirksame Komponenten, die gut nachgefragt sind. Wir bedienen diesen Markt, den es vor wenigen Monaten gar nicht gab und von dem wir auch nicht wissen, wie nachhaltig er sein wird. Es ist zudem ein Markt, auf den wir extrem schnell reagieren mussten. Das hat schon einige der Projekte kompensiert, die von Kunden zunächst zurückgestellt wurden.

Was bedeutet China im Corona-Jahr für Sie?

Ich fand die Art und Weise, wie - abgesehen vielleicht von den ersten Wochen - die Chinesen die Sache angegangen sind, hochgradig professionell und konsequent. Geschlossene Schulen von Februar bis August ist eine der Maßnahmen, die hier großen Widerstand hervorgerufen hätten. Nicht nur für uns hat sich der Markt sehr gut erholt. Wir sind weltweit darum mindestens in Augenhöhe, wenn nicht sogar über dem Umsatz des Vorjahres. In China haben wir über das ganze Land verteilt dreizehn Offices, damit wir kurze Wege zu unseren Kunden haben. Wir haben dort eine Produktion mit 500 Mitarbeitern. Wir haben in China ein Unternehmen im Unternehmen - mit

少,这对于维护客户关系带来挑战。对于采购以及销售,确实可以通过数字平台来实现技术规格的交流。但这也有一个弊端,无法有效解决增进客户信任的问题。如果要把一个关系到整个产品线兴衰的核心部件交给供应商,公司与客户间需要有更多的交流,进而建立起可靠的信任。

您在疫情期间更改过产品组合吗?

我们花了几个月的时间,来讨论和准备我们的第一个数字全球贸易展览会。我们研究了好几个方案,结果又被统统否决。我们知道,我们一定不可以在展会上采取那种,只是单向的交流或者像远程教学一样的方案。我们需要有对话,有问答游戏,有激烈的讨论,希望营造一种新的交流氛围。就这样,我们获得了一些好的反馈,可是尽管如此,我们仍不满意,也许是我们太保守了。年轻的一代之间,的确能够通过数字媒体建立联系,就如同他们的私人即时通讯一样。所以,在摆脱此次新冠危机后,我们也一定要改变,一定要加大企业数字化的程度。但那也许是一种比较冷静的改变,或者说不那么潇洒的改变。

新冠疫情这一年,中国对您意味着什么?

2020年的秋天,因为疫情而来的第二波封锁确实取消了我们所有的外出计划,比如去访问一些欧洲的基地。但好在我们公司具备一个成熟的组织架构,在这个架构中,大家可以有基础信任地相互理解,几乎就像身处一段异地恋一样。如果疫情持续三年,我认为这将是一出关于良好人际关系的真实戏剧。毕竟,我们几乎没有管理层变动,这也是我们往往能维持几十年稳定的客户关系的原因。当然,视频会议可以作为一种相互信任基础已经建立的合作管理方式。但要想真正靠近悉尼或墨尔本的销售代表,就必须在某个时刻再次面对面地见到他们,一起听音乐、一起喝酒、一起聊家常.....对我来说,只是参加视频会议和严格遵守会议流程,实在是太无趣了。

您是如何规划公司疫情过去后业务的?

为武汉的方舱医院提供风机设备是我们2月份的重要工作。与此同时,用于空气净化的移动风机和小型过滤装置也有了全新的意义。我们有高效的组件,需求量大;这类产品所服务的市场,几个月前还不存在,它的可持续性也无法估计,但也是我们不得不尽快应对的市场。但我们做到了,这使得原先被被客户搁置的某些项目的损失得到了补偿。

der Infrastruktur und den Kollegen im Management, mit denen wir mehrmals täglich im Kontakt sind. Der Vorsitzende der Geschäftsführung ist bei uns seit 18 Jahren an Bord und wir sind mit der Situation nach Corona sehr zufrieden. Südostasien sah für uns weit schwieriger aus.

Wie planen Sie für eine Zeit nach Corona?

Zunächst stehen wir hier als lokales Unternehmen auch in der Pflicht, den Kampf gegen die Pandemie auch hier bei uns Landkreis zu unterstützen. Was die Behörden tun, das tun sie auch für uns. Darum haben wir auch Mitarbeiter abgestellt, die das Gesundheitsamt bei der Nachverfolgung von Kontakten unterstützen. Wir werden sehen, ob es einen Modus vivendi, einen neuen Normalzustand nach Corona geben wird. Reisen und Urlaube werden sicher schwierig bleiben. Aber den Kopf in den Sand zu stecken - das ist nicht unsere Vorgehensweise. Mitten in der Corona-Krise haben wir den Grundstein für ein neues Gebäude gelegt. Das sollte eigentlich schon im März stattfinden. Wir haben nur drei Monate verschoben. Eine neue Fabrik bauen, das ist ein Zeichen. Wir lassen uns nicht einschüchtern. Wir wollen nach Corona, wenn die Märkte zurückkommen, vorbereitet sein.

Unternehmensführung nach Corona

Viele Unternehmen gehen aus der Corona-Krise gestärkt hervor. Sie haben daraus gelernt, notwendige Veränderungen konsequent umgesetzt, ein kreatives Krisenmanagement betrieben und neue Chancen genutzt. Das verdanken sie einem Führungsstil, der die Innovationsfähigkeit, die Resilienz und das Selbstvertrauen stärkt.

In der ersten Phase reagierten Unternehmen mit einer Vielzahl von Maßnahmen, die sofort wirken sollten. Die Beispiele reichen von Schutzmasken, Homeoffice und Flexibilisierung der Arbeitszeit über Kinderbetreuung bis hin zu Sonderurlaub und Reisebeschränkungen. Derartige Aktionen machten die Krise spürbar. Hinzu kam die negative Berichterstattung in den Massenmedien, was zu einer tiefen Verunsicherung von Belegschaften führte. Viele Studien zeigen, dass die meisten Mitarbeiter Probleme hatten, sich auf ihre Arbeit zu konzentrieren; ihre Gedanken waren von Ängsten, Unsicherheit, Ohnmacht, Wut und anderen negativen Gefühlen beherrscht. Hinzu kommen pure Existenzängste. Dennoch haben viele Unternehmen neue Chancen erkannt und konsequent genutzt.

In einer Situation, die sowohl ein effizientes Krisenmanagement als auch Innovationsfähigkeit erfordert, entscheidet das Verhalten der Führungskräfte über den Unternehmenserfolg. Aus unseren Befragungen von rund 30.000 Fach- und Führungskräften und aus vielen anderen internationalen Studien wissen wir, wie Führungskräfte die Innovationsfähigkeit, die Resilienz und das Selbstvertrauen ihrer Mitarbeiter wirksam stärken. Besonders wichtig sind zwei Prinzipien:

1. In resilienten Unternehmen werden Führungskräfte als Vorbilder wahrgenommen. Man kann sich auf sie verlassen und ihnen voll vertrauen. Sie erfüllen hohe moralische und ethische Standards; ferner stellen sie die gemeinsamen Werte und Ziele über ihre persönlichen Interessen. Diese Werte geben der Arbeit Sinn, fördern die intrinsische Motivation und machen es möglich, sich auf das Wesentliche zu fokussieren. Das wirkt gegen Ängste, Stress und blinden Aktionismus. Folglich können die Mitarbeiter sich wesentlich besser auf die Umsetzung kreativer Ideen konzentrieren.

2. In innovativen Unternehmen stärken Führungskräfte das Selbstvertrauen ihrer Mitarbeiter. Führungskräfte müssen ihren Mitarbeitern möglichst große Entscheidungsspielräume und Freiheiten geben, also Verantwortung delegieren und dezentralisieren. Das funktioniert nur, wenn gleichzeitig die Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter so gefördert werden, dass sie anspruchsvolle Aufgaben möglichst selbstständig erledigen können und aus Fehlern lernen. Die Folge sind Erfolgserlebnisse, die sowohl das Selbstvertrauen als auch die Kompetenzen fördern. Besonders wichtig für die Stärkung des Selbstvertrauens sind Wertschätzung und Anerkennung. Mitarbeiter wollen das Gefühl haben, ein „wertvolles“ Mitglied einer Gemeinschaft oder eines Teams zu sein. Die Folge ist ein produktives Arbeitsklima mit Teamgeist. Es wäre jedoch falsch, Mitarbeiter einfach nur möglichst oft zu loben. Wesentlich wertvoller sind Lob, Anerkennung, Wertschätzung und Respekt, wenn man sich diese Dinge selbst erarbeitet. Dabei sollten Führungskräfte helfen.



Professor Dr. Waldemar Pelz vom Institut für Management-Innovation über neue Aufgaben für das Management

管理创新研究院的瓦尔德玛·派尔茨教授谈管理的新任务

疫情后的企业管理

许多公司从新冠危机中脱颖而出, 变得更加强大。他们从中吸取了教训, 始终如一地实施必须的变革, 进行创造性的危机管理, 并利用新机遇。他们能做到这一点, 得益于增强创新能力、应变能力和自信心的管理方式。

面对突如其来的疫情, 德国企业采取了许多应对措施, 包括防护口罩、居家办公、更灵活的工作时间、儿童保育、特别假和旅行限制等。然而, 接连不断的措施和要求, 以及媒体的负面报道, 也使得上班族产生了深深的不安全感。研究表明, 大多数员工在工作时难以集中注意力, 他们的思想被恐惧、不安全感、无力感、愤怒等负面情绪所支配。除此之外, 还有纯粹的生存恐惧。当然, 还是有许多公司认识到了危中有机, 也在一直积极地利用这个机会。

面对危机, 如何有效实现危机管理同时发挥好创新能力, 企业管理者的实际行动决定了企业发展的成与败。

从我们对约3万名专家和经理人的调查以及许多其他国际研究中, 我们知道经理人如何有效地增加员工的创新能力、应变能力和自信心。有两个原则特别重要:

在有抵抗力的公司中, 管理者被视为榜样。他们是可以依靠和被充分信任的, 遵守很高的道德和伦理标准; 此外, 他们将集体共同的价值观和目标置于个人利益之上。这些价值观为工作赋予了意义, 促进了内在动力, 使人们有了专注于重要事情的可能性。这对焦虑、压力和盲目行动主义都大有裨益。因此, 员工可以更好地集中精力实施创造性的想法。在创新型企业中, 管理者要增强员工的信心。管理者必须给员工尽可能大的决策空间和自由度, 即授权和分权。只有在提升员工的技能的同时, 让他们尽可能独立完成高难度的任务, 并从错误中学习, 才能起到作用。成功的结果带来员工的成就感, 既增强了自信心, 又提高了技能。

同时, 欣赏和认可对于增强员工的自信心尤为重要。员工希望感受到自己是团队中“有价值”的一员, 从而创建一个具有团队精神的高效工作氛围。但是, 如果一味地表扬员工, 也不可取。赞美、认可、欣赏和尊重, 当这些东西是靠自己赢得的时候, 才有价值。这也应是管理者应该帮助员工实现自我, 并不断解决提升的问题。

管理者履行榜样的作用, 他们增强员工的创新能力、自信心和应变能力的功力如何, 可以通过员工调查或360度反馈来相对容易地进行“测量”。从这些调查的结果中可以看出许多改进的机会。最成功的公司多年来一直在实践这样的原则, 也更好地度过了疫情危机。

Wie gut es den Führungskräften gelingt, ihre Vorbildfunktion wahrzunehmen sowie die Innovationsfähigkeit, das Selbstvertrauen und Resilienz ihrer Mitarbeiter zu fördern, kann man mit einer Mitarbeiterbefragung oder einem 360-Grad-Feedback „messen“. Aus den Ergebnissen solcher Befragungen lassen sich viele Verbesserungsmöglichkeiten ableiten. Die erfolgreichsten Unternehmen praktizieren diese Prinzipien seit vielen Jahren und haben auch die Corona-Krise wesentlich besser überstanden.

Interview: Oktober 2020

Dr. Holger Engelmann,
Vorstandsvorsitzender
Webasto SE, berichtet,
wie das Unternehmen die
Corona-Krise erlebt hat.

伟巴斯托首席执行官
赫尔格·恩格尔曼博士
介绍公司如何度过新
冠疫情危机。



„Corona hat uns fester zusammen- geschweißt“

Wie und mit welcher Mentalität haben Sie und die Teams von Webasto die Herausforderung gemeistert, als eines der ersten Unternehmen mit Covid-Infektionen umgehen zu müssen - und das auch noch öffentlich?

Als wir die ersten Coronafälle in Stockdorf hatten, war klar, dass wir sofort handeln müssen. Um die Lage schnell in den Griff zu bekommen, haben wir einen Krisenstab mit alle wichtigen Funktionen zusammengestellt und der Gesundheit unserer Mitarbeiter oberste Priorität eingeräumt. Wir sind auf die Behörden zugegangen, um die Sachlage zu verstehen. Dann haben wir Vieles parallel gemacht: Kontaktlisten erstellt, Tests organisiert, Reiseregeln angepasst, Hygienestandards erhöht und alle Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt, nachdem wir die Zentrale auf eigene Initiative geschlossen haben. Unsere Mitarbeiter haben wir über alles auf dem Laufenden gehalten. So konnten sie uns unterstützen und wir ihnen ihre Unsicherheiten nehmen. Gegenüber den Medien waren wir sehr offen. Zu dem Zeitpunkt war noch wenig über das Virus bekannt, wir hatten plötzlich unfreiwillig einen Informationsvorsprung. Es war für uns selbstverständlich, dass wir dieses Wissen mit anderen teilen.

Bei meinem Besuch in Chongqing, noch vor einem Jahr, haben die Mitarbeiter von der persönlichen Begegnung und dem

新冠疫情让我们公司 团队更加团结紧密

作为首批面对新冠疫情危机的德国公司,特别是这个危机发生在众目睽睽之下,您和您的团队是如何,且以怎样的心态来面对这个挑战的?

当我们位于施托克多夫的分公司发现第一例新冠感染时,我们不得不立即采取行动。为了迅速控制局面,我们组建了一个由各主要职能部门负责人组成的危机处置小组,把员工的健康放在首位。我们找到有关部门了解情况。然后,我们同步做了很多事情:建立联系名单、组织测试、调整出差安排、提高卫生标准、主动关闭总部后,让所有员工居家办公。我们向员工通报一切最新的情况。这使员工充分信任和支持我们,我们也消除了员工心里的不确定性。我们对媒体非常开放。当时,我们对病毒知之甚少,我们突然被动得到了信息先机,我们自然要把这些信息与他人分享。

一年前我去过重庆,与贵公司当地员工交流时候,感受到贵公司员工对伟巴斯特的认可,他们对德国总部和中国分公司之间的交流联动赞不绝口。那么,面临疫情的冲击,贵公司这一方面所体现的企业文化是否受到影响?

我们拥有强大的企业文化,这在疫情危机中起到了重要的引导作用。我们根据共同的价值观做出决定,并积极地进行沟通。特别是在疫情伊始,与中国同事的坦诚交流,对我们应对特殊情况有很大帮助。这就更把我们大家链接在一起了。

2020年,我们引入了许多新的办公和内部交流工具,使员工可以在

Austausch zwischen Niederlassung und dem Headquarter geschwächt. Hat die Unternehmenskultur unter Covid gelitten?

Wir haben eine starke Unternehmenskultur, die uns in der Coronakrise eine wichtige Orientierung war. Auf Grundlage unserer gemeinsamen Werte haben wir Entscheidungen getroffen und diese aktiv kommuniziert. Gerade zu Beginn hat uns der offene Austausch mit den chinesischen Kolleginnen und Kollegen sehr geholfen, mit der Ausnahmesituation umzugehen. Das hat uns alle noch stärker zusammengeschweißt. 2020 haben wir viele neue Tools eingeführt, damit die Mitarbeiter trotz Mobile Office und Reiseeinschränkungen in Kontakt bleiben und gemeinsam Projekte voranbringen können. Das gilt hauptsächlich für Kollegen, die Bürotätigkeiten haben oder in der Entwicklung arbeiten. Wir haben aber auch Lösungen in anderen Bereichen im Einsatz, zum Beispiel für die Übertragung von Bilddaten aus der Produktion oder zur Online-Steuerung von Prüfständen. Die Mitarbeiter vermissen natürlich den persönlichen Austausch. Das geht auch mir so. Unsere internationale Teamkultur ist in dieser neuen Situation zwar von Vorteil, aber wir brauchen die physische Präsenz, um vertrauensvolles Miteinander aufzubauen. In der Zukunft werden wir ein integriertes Modell von Präsenz- und Mobilarbeit fahren, wo dies möglich ist.

Wir sehen große Wachstums- potenziale im Elektromobilitätstrend

Zum Markt: Wie werden Sie nach dem rasanten Wachstum in den Vorjahren das Jahr 2020 bilanzieren können? Und wie sind Ihre Erwartungen für das kommende Jahr - und auch an das Wachstumsfeld Elektromobilität?

Der Nachfrageeinbruch 2020 uns hart getroffen – zunächst in China, dann in Europa und den USA. In den letzten Monaten ging es wieder aufwärts. Weltweit hat sich die Automobilproduktion soweit erholt, dass unsere Werke wieder gut ausgelastet sind. Aber wie sich die Abrufe unserer Kunden in den nächsten Monaten entwickeln, hängt vom Pandemiegeschehen und möglichen weiteren Lockdowns ab. Aktuell haben wir Aufträge für unsere Lösungen für die Elektromobilität in Höhe von rund einer Milliarde Euro. Die Automobilhersteller setzen jetzt verstärkt auf E-Fahrzeug-Modelle und viele Regierungen weltweit unterstützen den Elektromobilitätstrend. Wir sehen hier große Wachstumspotenziale für Webasto.

China ist größter Einzelmarkt und „Hub“ für den gesamten asiatischen Markt.

Welche Rolle spielt dabei der chinesische Markt - jetzt und für die Zukunft von Webasto? Hat das neue asiatische Freihandelsabkommens Einfluss darauf, wie Sie den globalen Produktionsverbund von Webasto planen?

Wir sind in allen wichtigen Automobilmärkten weltweit vertreten, aber China spielt für unser Geschäft eine besondere Rolle: als größter Einzelmarkt mit einem Anteil von mittlerweile mehr als einem Drittel unseres Umsatzes, und als „Hub“ für den gesamten asiatischen Markt. In Asien war Webasto in den vergangenen Jahrzehnten vor allem mit Autodächern erfolgreich.

Mobile Office und Reiseeinschränkungen unterhalten, gemeinsam Projekte vorantreiben. Diese Tools oder Systeme sind hauptsächlich für Kollegen, die Bürotätigkeiten haben oder in der Entwicklung arbeiten. Wir haben aber auch Lösungen in anderen Bereichen im Einsatz, zum Beispiel für die Übertragung von Bilddaten aus der Produktion oder zur Online-Steuerung von Prüfständen. Die Mitarbeiter vermissen natürlich den persönlichen Austausch. Das geht auch mir so. Unsere internationale Teamkultur ist in dieser neuen Situation zwar von Vorteil, aber wir brauchen die physische Präsenz, um vertrauensvolles Miteinander aufzubauen. In der Zukunft werden wir ein integriertes Modell von Präsenz- und Mobilarbeit fahren, wo dies möglich ist.

Markt方面: 在经历了前几年的快速增长后, 您如何总结2020年的工作? 您对未来一年的期望是什么, 以及电动汽车方面的增长点在哪里?

2020年的需求下滑对我们的打击很大, 首先是中国, 然后是欧洲和美国。最近几个月, 情况又有所好转。在全球范围内, 汽车生产已经恢复到现在工厂重新以良好的产能运行的程度。但在接下来的几个月里, 我们客户的催款订单如何发展, 取决于疫情发展和可能的进一步防控限制。目前, 我们的电动交通解决方案订单价值约10亿欧元。现在汽车制造商越来越重视电动车型, 世界上许多国家的政府也在支持电动车的发展。这方面, 我们看到了伟巴斯托的巨大增长潜力。

中国市场对伟巴斯托现在和未来的发展扮演着怎样的角色? 区域全面经济伙伴关系协定(RCEP)的签署, 是否会影响您对伟巴斯托全球生产网络的规划?

伟巴斯托的业务遍及全球所有主要汽车市场, 但中国在我们的业务中扮演着特殊的角色: 作为最大的单一市场, 目前占我们全部销售额的三分之一以上, 同时也是整个亚洲市场的“枢纽”。在亚洲, 公司在过去的几十年里主要是在汽车的车顶系统方面颇有建树。同时, 我们还在那里推出了电加热系统、充电解决方案和电池, 看到了电动汽车领域良好的未来前景。我们认为RCEP的签署将是进一步扩大我们亚洲业务的大好机会。目前, 我们在中国、日本、韩国、印度等地生产, 面向当地市场, 同时也在全球范围内为他们采购供应商的零部件。

恩格尔曼博士, 您下一次飞往中国或亚洲会是什么时候?

中国是最大的零售市场, 是整个亚洲 市场的枢纽

我最近一次去中国是在2020年1月中旬, 在我们嘉兴工厂的开业典礼上。从那之后, 我们不得不遵守疫情带来的防控措施, 尽量减少差旅出行。不过, 我希望到2021年这一情况能有所缓解, 这样我可以再次飞往上海和中国其他地区。

Inzwischen sind wir dort auch mit elektrischen Heizsystemen, Ladelösungen und Batterien gestartet und sehen gute Zukunftsperspektiven im Bereich Elektromobilität. Die neue asiatische Freihandelszone sehen wir als große Chance für den weiteren Ausbau unserer Aktivitäten in Asien. Aktuell produzieren wir in China, Japan, Südkorea und Indien für die Märkte vor Ort und kaufen dafür die Zulieferteile in der Weltregion ein.

Und wann fliegen Sie dann das nächste Mal nach China oder Asien, Herr Dr. Engelmann?

Ich war zuletzt Mitte Januar 2020 in China, bei der Eröffnung unseres Werkes in Jiaxing. Seitdem halte ich mich an die für alle Mitarbeiter geltenden Reiserestriktionen. Die sehen vor, dass nicht dringend notwendige Geschäftsreisen vermieden werden. Ich hoffe, dass sich die Lage bis zum Frühjahr entspannt, so dass ich im April 2021 zur Auto Shanghai fliegen kann.

Interview: November 2020

DUAN Wei,
Hauptgeschäftsführer,
Chinesische Handels-
kammer in Deutschland
e. V. (CHKD)

德国中国商会总干事长
段炜



Kraftanstrengung für Kooperation

Die COVID-19-Pandemie hat auch die chinesischen Unternehmen in Deutschland im Jahr 2020 vor besondere Herausforderungen gestellt. Nach einer Umfrage der Chinesischen Handelskammer in Deutschland unter ihren Mitgliedern waren 95 Prozent der befragten Unternehmen von negativen Auswirkungen betroffen. Hiermit sind z.B. der Rückgang der Umsätze, sinkende Marktnachfrage, die zeitweilige Unterbrechung der Lieferketten oder die eingeschränkte Mobilität des Personals gemeint.

Als CHKD machen wir uns dafür stark, die Krise als Chance zu ergreifen. Nach wie vor investieren chinesische Unternehmen in Deutschland, gründen Niederlassungen, eröffnen Marketing- und Vertriebsbüros und gehen Forschungsk Kooperationen ein. Chinesische Unternehmen schätzen die wirtschaftliche Stärke Deutschlands und errichten hier ihre Europazentralen. Mit anderen Worten: Deutschland wird nach wie vor als zuverlässiger Partner geschätzt. Nicht ohne Grund befindet sich das Ende der Neuen Seidenstraße in Nordrhein-Westfalen. Allein in diesem Bundesland gab es trotz Corona-Krise in diesem Jahr 63 neue Ansiedlungs- und Investitionsprojekte aus China.

In der Krise hat sich die deutsch-chinesische Zusammenarbeit bewährt. Zur Überwindung der Corona-Pandemie werden allerdings auch im kommenden Jahr weiterhin große Kraftanstrengungen erforderlich sein. Gemeinsam mit der CIIPA steht die CHKD dabei auch in Zukunft für die Intensivierung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen. Wir unterstützen eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung und streben an, die Folgen der Pandemie gemeinsam zu überwinden. Speziell wünschen wir uns für das kommende Jahr, dass die Chancen der Zusammenarbeit zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen stärker in den Fokus rücken, die unbegründete Angst vor China und chinesischen Unternehmen abgebaut und durch eine konstruktive, faktenorientierte öffentliche Diskussion rund um die Aktivitäten chinesischer Unternehmen in Deutschland ersetzt wird.

德国中国商会观点

2020年的新冠肺炎疫情使在德中资企业的生产经营面临了特殊的挑战。根据德国中国商会的调研显示,疫情已经对95%的会员企业造成了例如销售额下降、市场需求减少、供应链短暂断裂以及人员流动性下降等负面影响。

但是我们相信,疫情当中挑战与机遇并存。中资企业在今年一如既往地德国投资、建立分支机构、销售网点、分支机构并继续与德方加深科研方面的合作。许多中资企业看重德国的经济优势并在此建立欧洲总部。换句话说,德国一直被视为可以信赖的合作伙伴。德国北威州作为“一带一路”倡议的一个重要的节点不是没有原因的。虽然受到新冠疫情影响,今年该州依然63家来自中国的企业投资和落地。

疫情中,中德合作被寄予厚望。双方在接下来的一年中依然需要加深合作以共同对抗新冠疫情。德国中国商会也将与中国国际投资促进中心(德国)一起为加强双边经济关系而努力。我们将共同促进经济可持续发展并克服疫情带来的负面影响,同时我们特别希望两国政府明年将更多地关注中德公司之间的合作机会,并希望就中资企业在德国的活动进行有建设性的,基于事实的公开讨论,以减少德国对中国和中资企业的毫无缘由的恐惧感。



Roland Bent, CTO der PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG, über die globale Unternehmensvision Nachhaltigkeit. Das Unternehmen ist zu einem Key Player bei der Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität geworden und ist in China mit einem großen Werk in Nanjing vertreten.

罗兰德·本特, 菲尼克斯电气首席技术官, 跨国企业的可持续发展愿景。该公司已成为电动汽车充电基础设施的关键参与者, 并在南京设有大型工厂。

„Den Kopf freimachen von alten Denkweisen“

Wie spürt Phoenix Contact die Corona-Krise wirtschaftlich?

Wir leben in einer vernetzten Weltwirtschaft und natürlich spüren wir die Folgen im Unternehmen. Der erste Schlag traf uns mit dem kompletten Lockdown in China am Anfang des Jahres. Dann kam auch Europa. Wir haben im Unternehmen Maßnahmen getroffen und Szenarien entwickelt, um das alles managen zu können. Zum Glück sind unsere schlimmsten Befürchtungen nicht eingetreten. Das erste halbe Jahr betrachtet sind wir beim Umsatz natürlich unter Vorjahr. Das bewegt sich im mittleren einstelligen Bereich, wohl ähnlich wie in der gesamten deutschen Elektroindustrie. Damit sind wir gut positioniert im Vergleich zu anderen Branchen wie Fahrzeug- oder Maschinenbau. In China hatten wir zwischenzeitlich einen vollständigen Rebound-Effekt, als das Geschäft wieder anlief. Das wird jetzt wieder etwas flacher, weil auch dort die globalen Auswirkungen

把旧的思维方式从脑海中清除

疫情对于菲尼克斯电气的经济层面的影响有多大?

我们生活在网络化的全球经济中,当然我们公司也深入其中。2020年初,中国采取了坚决的措施来防控疫情,有关的限制措施给我们的业务带来不少影响。后来疫情在欧洲爆发,对我们欧洲范围的业务造成了巨大影响。我们在公司里采取了一些措施,制定了方案,从而能够管理好这一切。从上半年的情况来看,我们的销售额当然比去年有所下降,这可能与德国整个电气行业相关。但相比汽车或机械工程等其他行业,我们还是处于相对有利地位。在中国复工复产后,我们在华业务也经历了一个完整的反弹。但是,当前受全球疫情的影响,这种良好的势头又有所放缓。但我们还能够生产和交付订单,我们已经做出了很大的努力,以确保客户得到他们所订购的东西。

能否通过去全球化将供应链风险降到最低?

gen spürbar werden. Aber wir produzieren und sind lieferfähig, wir haben große Anstrengungen unternommen, damit unsere Kunden das bekommen, was sie bestellt haben.

Lassen sich die Risiken bei den Lieferketten durch De-Globalisierung minimieren?

Ich würde eine stärkere lokale Zusammenführung von Wertschöpfungsstufen nicht als De-Globalisierung, sondern als andere Form der Internationalisierung sehen, für die wir durchaus eine Sympathie hegen. Die total verketteten und über viele regionale Instanzen hinweg geführte Wertschöpfung, die erst am Ende zu einem Produkt führt, das dann wieder global distribuiert werden muss - dieses Konzept hat in der Krise Schwächen offenbart. Das ist auch nicht das Ziel unserer Globalisierung. Wir werden weiterhin an einer weltweiten und dezentralen Produktion festhalten, die bei uns immer schon nach der Devise "local for local" ausgerichtet war. Wir wollen an einem lokalen Standort eine relative Autonomie erreichen, indem wir vor Ort beschaffen und auch Ressourcen und Kompetenzen für die Entwicklung halten, um dort für die Kunden agieren zu können. Wir wollen Situationen vermeiden, dass an einer Stelle in der Welt ein bestimmtes Teil produziert wird, das - wenn es ausfällt - an den anderen Standorten für Produktion und Montage alles zum Stehen bringt.

Kommt damit auf die lokalen Standorte eine neue Rolle zu?

Ja, ich glaube das. In China sind wir bereits mit Entwicklungskapazitäten präsent, um markt- und kundenspezifische Anpassungen vorzunehmen und Lösungen umzusetzen. Das machen wir auch in den USA und an anderen Standorten, wo wir das Potenzial sehen. Auch unter geopolitischen Aspekten ist das sinnvoll. Schon vor Corona folgten aus der Tendenz zu Wirtschaftsnationalismus und Protektionismus, auch zu Populismus, Marktabstottungen, mit denen wir umzugehen haben. Wir müssen versuchen, in den Regionen eine vernünftige Wertschöpfung zu gestalten. Das heißt dann eben nicht nur eine Fabrik, sondern auch Engineering und die Wertschöpfungskette ein Stück weiterzudenken.

Vernünftige lokale Wertschöpfung heißt, nicht nur eine Fabrik zu bauen, sondern auch Engineering und die Wertschöpfungskette ein Stück weiterzudenken.

Wie hat sich Corona auf die weltweite Kollaboration der Standorte im Unternehmen ausgewirkt?

Ein Effekt war und ist trotz aller Tiefschläge die starke Motivation, zu sagen: Das kriegen wir hin, wir kommen da gemeinsam durch. Das ist ein Spirit des Zusammenhalts und des Willens, gemeinsam die Krise zu bewältigen. Wie das über die digitale Kommunikation funktioniert hat und was wir in dem Sinne alles geschafft haben, hat uns alle erstaunt. Ich habe mit Faszination gesehen, mit welcher Kreativität die chinesischen Teams an die Probleme herangingen und mit welcher selbstverständlicher Solidarität untereinander agiert wurde. Um Infektionen zu vermeiden, wurden isolierte Gruppen

ich nicht als Verstärkung der Wertschöpfungskette, sondern als eine andere Form der Internationalisierung. Die total verketteten und über viele regionale Instanzen hinweg geführte Wertschöpfung, die erst am Ende zu einem Produkt führt, das dann wieder global distribuiert werden muss - dieses Konzept hat in der Krise Schwächen offenbart. Das ist auch nicht das Ziel unserer Globalisierung. Wir werden weiterhin an einer weltweiten und dezentralen Produktion festhalten, die bei uns immer schon nach der Devise "local for local" ausgerichtet war. Wir wollen an einem lokalen Standort eine relative Autonomie erreichen, indem wir vor Ort beschaffen und auch Ressourcen und Kompetenzen für die Entwicklung halten, um dort für die Kunden agieren zu können. Wir wollen Situationen vermeiden, dass an einer Stelle in der Welt ein bestimmtes Teil produziert wird, das - wenn es ausfällt - an den anderen Standorten für Produktion und Montage alles zum Stehen bringt.

Dies bedeutet, dass lokale Netzwerke eine neue Rolle spielen müssen.

Ja, ich glaube das. In China sind wir bereits mit Entwicklungskapazitäten präsent, um markt- und kundenspezifische Anpassungen vorzunehmen und Lösungen umzusetzen. Das machen wir auch in den USA und an anderen Standorten, wo wir das Potenzial sehen. Auch unter geopolitischen Aspekten ist das sinnvoll. Schon vor Corona folgten aus der Tendenz zu Wirtschaftsnationalismus und Protektionismus, auch zu Populismus, Marktabstottungen, mit denen wir umzugehen haben. Wir müssen versuchen, in den Regionen eine vernünftige Wertschöpfung zu gestalten. Das heißt dann eben nicht nur eine Fabrik, sondern auch Engineering und die Wertschöpfungskette ein Stück weiterzudenken.

Alle Regionen müssen einen vernünftigen Mehrwert schaffen, das bedeutet nicht nur eine Fabrik zu bauen, sondern auch Engineering und die Wertschöpfungskette ein Stück weiterzudenken.

Wie hat sich Corona auf die weltweite Kollaboration der Standorte im Unternehmen ausgewirkt?

Ja, ich glaube das. In China sind wir bereits mit Entwicklungskapazitäten präsent, um markt- und kundenspezifische Anpassungen vorzunehmen und Lösungen umzusetzen. Das machen wir auch in den USA und an anderen Standorten, wo wir das Potenzial sehen. Auch unter geopolitischen Aspekten ist das sinnvoll. Schon vor Corona folgten aus der Tendenz zu Wirtschaftsnationalismus und Protektionismus, auch zu Populismus, Marktabstottungen, mit denen wir umzugehen haben. Wir müssen versuchen, in den Regionen eine vernünftige Wertschöpfung zu gestalten. Das heißt dann eben nicht nur eine Fabrik, sondern auch Engineering und die Wertschöpfungskette ein Stück weiterzudenken.



gebildet, auch wenn das für jeden Einzelnen berufliche, aber auch persönliche Einschnitte bedeutete. Das Leitbild unseres Unternehmens hatte dabei eine wichtige Funktion für die Identifikation und Motivation. Die Mitarbeitenden erkennen für sich die Sinnhaftigkeit dessen, was sie trotz aller Schwierigkeiten tun. In diesen Zeiten ist Kommunikation und die aktive Einbindung der Mitarbeitenden sowie die Sichtbarkeit des Managements elementar. Wenn irgendwann der richtige Moment für die Ablösung von "Command and Control" als Führungsinstrument gegeben ist, dann jetzt.

"Empowering the All Electric Society" - wie wichtig ist diese Unternehmensvision einer Welt, die auf nachhaltige Energie aufbaut, gerade in diesen Zeiten?

Wir binden unsere Zukunft als Unternehmen an eine globale Perspektive der nachhaltigen Energienutzung. In diesem Prozess, den nicht nur wir als Unternehmen für alternativlos halten, gilt es unsere Rolle zu definieren. Klimawandel und Reduzierung von CO₂, die wachsende Weltbevölkerung und eine prognostizierte Verdoppelung des Weltenergiebedarfs bis 2050 - um diese Widersprüche zu lösen, reichen Verzicht und Unterlassen nicht aus. Es bedarf neuer technologischer Ansätze. Wir glauben, dass die Welt tatsächlich vor einer Energierevolution steht, die das Ende des fossilen Energiezeitalters einleitet.

Und wie kompliziert, wie realistisch ist diese technologische Perspektive?

Natürlich kann man fragen, ob das eine Utopie bleiben wird. Wie soll regenerativ erzeugte elektrische Energie für die Welt bereitstehen, wo sie selbst in Deutschland und auch nur bei der elektrischen Energie erst gerade 40 bis 50 Prozent Anteil hat? Die Lösbarkeit wird klar, wenn man einfach einmal den Kopf freimacht von alten Denkweisen. Die Strahlungsleistung der Sonne produziert an jedem einzelnen Tag das Zehntausendfache dessen, was die Welt an Energie überhaupt benötigt. Ein Prozent der Erdoberfläche würde ausreichen, um die Welt mit Energie zu versorgen. Die technischen Möglichkeiten für die Umsetzung der Vision sind heute da.

Wie sehen Sie die Rolle Ihres Unternehmens in dieser Transformation der Energiewirtschaft?

Ein entscheidender Faktor dafür ist die sogenannte Sektorenkopplung. Wir müssen dafür sorgen, dass alle energieerzeugenden, -verbrauchenden und -speichernden Bereiche der Wirtschaft und des gesellschaftlichen Lebens miteinander vernetzt werden. Vernetzte Lösungen helfen, Energie, die an einer Stelle im Überschuss entstanden ist, an Stellen zu bringen, wo sie gerade benötigt wird. Und genau da sehen wir unseren Beitrag als Unternehmen. Die Vorbedingung für die Sektorenkopplung sind Elektrifizierung, Vernetzung und Automatisierung - das sind unsere Kernkompetenzen. Damit können wir an der Lösung der großen globalen und gesellschaftlichen Probleme mitarbeiten und gleichzeitig an der wirtschaftlichen Entwicklung partizipieren.

"为全电社会赋能"——这个建立在可持续能源基础上的跨国企业愿景有多重要, 特别是在这个时代?

我们将公司的未来与可持续能源使用的全球视角联系在一起。在这个过程中, 不仅我们作为公司没有其他选择的, 也需要重新定义自己的角色。一方面世界人口在不断增加, 预计到2050年世界能源需求量将增加一倍, 另一方面要主动应对气候变化, 并减少二氧化碳排放, 我们要解决这些矛盾, 消极不作为是行不通的。我们必须采用新的技术方法。我们认为, 世界确实面临着一场能源革命, 将迎来化石能源时代的结束。

而这种技术观点有多么复杂, 有多么现实?

当然, 有人会问, 这是否会一直是一个乌托邦。即使是在德国, 电能也在能源中的占比也只有40%到50%, 如何让再生电能走向世界? 只需要把旧有思维从脑海中清除, 思路就会变得很清晰。太阳辐射所产生的能量是世界上任何一天所需能量的一万倍。地球表面1%的面积就足以为世界提供能源。今天, 可能实现这一愿景的技术已经存在。

您如何看待贵公司在这次能源行业转型中的作用?

这其中的一个决定性因素就是所谓的部门耦合。我们必须确保经济和社会生活中所有能源生产、能源消耗和能源储存部门相互联网。网络化的解决方案有助于将已经产生的过剩能源集中到一个地方, 送到当下需要的地方。而这也是我们作为一家公司的贡献所在。行业耦合的先决条件是电气化、网络化和自动化, 这是我们的核心竞争力, 使我们能够帮助解决重大的全球和社会问题, 同时参与经济发展。





TÜV Rheinland weitet seine Aktivitäten im riesigen chinesischen Markt für die Elektromobilität aus. Mit Kooperationen, Investitionen in die Prüfinfrastruktur und einer starken Marktpräsenz baute das Unternehmen im Corona-Jahr 2020 seine Rolle als Partner bei der Transformation der Automobilwirtschaft aus.

德国莱茵 TÜV 集团(简称“TÜV 莱茵”)不断拓展其在巨大的中国电动汽车市场的业务。通过合作、对检测基础设施的投资以及强大的市场影响力,在备受新冠疫情冲击的2020年,公司在汽车行业的转型过程中扮演了合作伙伴的角色。

TÜV Rheinland - Partner der Industrie in China

Im September gründete der TÜV Rheinland ein Joint Venture in Changzhou: Das National Innovation of Testing Technology China Co. Ltd. Der Kooperationspartner des TÜV Rheinland ist dabei neben der Investitionsgesellschaft der staatlichen Zertifizierungsstelle CQC auch das National Innovation Centre of NEV Smart Energy Equipment. Dieses wird von zwölf Anteilseignern gehalten, darunter führende Hersteller von Zubehör für Elektrofahrzeuge und Unternehmen, die in den Bereichen Energie, batterieelektrischer Antrieb und elektrische Steuerung sind.

TÜV 莱茵: 中国产业发展的合作伙伴

去年9月, TÜV 莱茵在常州成立了一家合资公司: 国创能源检测技术(中国)有限公司, 合作伙伴包括中国质量认证中心(CQC)以及国创新能源汽车智慧能源装备创新中心(简称“国创能源创新中心”)。其中, 国创能源创新中心是由12家股东单位发起成立, 涵盖了电动汽车行业的领军供应商以及活跃于能源、电池电驱电控等领域的企业。

合资公司的工作重心是对电动汽车充换电设施、系统、设备和零部件进行检测, 通过测试和检验的产品可获得中国、美国、欧盟

Schwerpunkt der Arbeit des Joint Ventures liegt auf der Prüfung von Lade- und Austauschanlagen, Systemen, Geräten und Komponenten für die Elektromobilität. Ziel der Zusammenarbeit ist, dass die getesteten und geprüften Geräte sowohl in China, in den USA, in der EU und in weiteren Ländern entsprechende Zertifizierungen erhalten. Für chinesische Hersteller bedeutet die Kooperation kompetente Unterstützung bei der Verbesserung der Produktqualität sowie beim globalen Marktzugang.

Zu den Services zählen Produktprüfungen und Zertifizierung für Ladesäulen, Ladestationen, Stromabnehmer, Wechselstationen, Ladekabel, Ladestecker und zugehörige Komponenten. Qualitätsaudits, technische Bewertungen sowie Schulungen gehören ebenfalls zum Angebot des Joint Venture.

Ende November hat TÜV Rheinland in Shanghai feierlich das erste Smart Lab der TIC-Branche und Chinas erstes Innovations-Inkubationszentrum für diese Branche eröffnet. Das Innovationsmanagement soll bei Geschäftsentwicklung, Strategie, Kreativität, in der Methodik und bei der Ressourcenintegration unterstützen.

In seiner Video-Grußbotschaft bei der Eröffnungszereemonie sagte Dr. Michael Fübi, CEO TÜV Rheinland: "Wir sind sehr stolz darauf, unseren zweiten InnovationSpace sowie unser Smart Lab eröffnen zu können. Damit veranschaulichen wir sehr deutlich, wie wichtig für uns das Thema Innovation in dem sehr bedeutenden chinesischen Markt ist." Yushun Wong, Regional Executive Vice President von TV Rheinland Greater China: "Im Lauf der Jahre hat Greater China seine große Leidenschaft in punkto Innovation gezeigt und zahlreiche innovative Dienstleistungen und Lösungen entwickelt."

Mit der Eröffnung des Smart Lab will TÜV Rheinland "Herstellern und Anbietern das Tor zu einer neuen Welt der TIC-Industrie eröffnen." Das Lab, das bereits drei Patente und ein Urheberrecht erworben hat, plant nun ein "intelligentes iteratives Upgrade". Sensor-Layouts zu optimieren, das Training neuronale Netze zu verbessern, Echtzeit-Interaktionen mit virtuellen Welten sowie intelligente Prüfmethode stehen auf der Agenda des Smart Lab.

Seine Kooperationsbereitschaft und sein Innovationspotenzial kommuniziert TÜV Rheinland proaktiv in den chinesischen Markt. Die globale Bühne der 3. China International Import Expo (CIIE) nutzte das Unternehmen, um der Öffentlichkeit neue White Papers, Services und auch jüngst abgeschlossene strategische Kooperationen vorzustellen. Die feierliche Verleihung von Zertifikation im großen Rahmen der Veranstaltung stützte das Marketing zahlreicher Hersteller aus so unterschiedlichen Branchen wie der Keramikindustrie, der Optik und der Büroartikelherstellung: Mit der Beteiligung an branchenübergreifenden Allianzen im Bereich E-Commerce sowie eine sehr intensiven Pressearbeit in nationalen und lokalen Medien erreichte TÜV Rheinland im Umfeld der Messe ein riesige Reichweite in der Volksrepublik China.

等国家和地区的相关认证。对于中国制造商而言,将有助于产品质量改进并在全球市场准入方面得到大力支持。服务项目包括充电桩、充电站、集电器、换电站、充电电缆、充电插头和相关零部件产品的检测认证,以及质量审核、技术评估、人员能力建设等。

11月底,TÜV莱茵在上海开设了检测检验认证行业全球首个智能实验室以及中国首家创新空间,通过创新管理支持业务发展、战略、创造力、方法学和资源整合。

开幕仪式上,TÜV莱茵集团首席执行官富笔(Michael Fuebi)博士在他的祝贺视频中说道:“能够开设除德国总部外全球第二家创新空间以及全球首个智能实验室,让我们感到非常自豪,也更清楚地表明了创新这个主题对非常可观的中国市场来说是多么重要。”TÜV莱茵大中华区首席执行官兼总裁汪如顺说到:“多年来,大中华区展现了对创新的热忱并开发出众多的创新服务和解决方案。”

随着智能实验室的启用,TÜV莱茵将“为制造商和供应商开启通往检测检验认证行业新世界的大门”。该实验室已经获得了三项专利和一项知识产权,现在正计划进一步“智能迭代升级”,优化传感器布局、改进神经网络训练、与虚拟世界的实时交互以及智能检测方法已经被提上日程。

TÜV莱茵将合作意愿和创新潜力主动融入中国市场。公司在第三届中国国际进口博览会(CIIE)这一全球性平台上向公众展示了新白皮书、创新服务以及最新达成的战略合作,并在活动现场向陶瓷、光学、办公用品等不同领域的众多制造商颁发认证证书。同时,TÜV莱茵通过参加电子商务领域的跨行业联盟以及国家级和本地媒体活动,提升在中国市场的影响力。

除中国外,TÜV莱茵也越来越多地将自己定位为汽车行业转型的资深服务提供商。例如,公司在德国亚琛投资了欧洲最大、最先进的电动汽车动力电池检测实验室。联网汽车组件的型式测试以及数字化损伤评估是检测服务提供商在全球汽车业务中的另一个最新的重点。



Kontinuität im Jahr der Pandemie

Rückblick auf die Jahresaktivitäten von CIIPA

Auch für die Arbeit von CIIPA hat die Epidemie eine Reihe von Veränderungen mit sich gebracht. Es war in dieser einzigartigen Situation das primäre Ziel der Organisation, alles dafür zu tun, die bereits bestehenden Initiativen der Zusammenarbeit fortzusetzen und trotz der erschwerten Bedingungen zu nachhaltigen deutsch-chinesischen Kooperationen von Unternehmen und Cluster beizutragen. Dazu zunächst eine Übersicht, auch in Zahlen - ergänzt durch einen Rückblick auf die Themen und Begegnungen der wichtigen Aktionsfelder der CIIPA.

30

Unternehmensprojekte in China

Größte Energie hat das CIIPA-Team in Frankfurt darauf verwendet, deutsche Projekte in China zu fördern - mit Informationen, Präsentationen in den Netzwerken und der Ansprache von Partnern und Investoren. Unterstützt wurden unter anderem Transfact, Caprion und das Gezeiten-Haus.

在中国的企业项目

以Transfact, Caprion und Gezeiten-Haus为例, 法兰克福的CIIPA团队大力推动德国企业在中国发展项目, 其中包括为企业进行信息搜集, 项目介绍, 与合作伙伴和投资者会谈等。

疫情中的可持续性

中国国际投资促进中心(德国)年度活动回顾

新冠疫情也给中国国际投资促进中心(德国)的工作带来了一些变化。在这种独特的情况下, 机构的首要目标是尽一切可能维持现有合作, 并在如此艰难的情况下为中德企业和集群之间的可持续合作做出贡献。为此, 在这里用几个数回顾2020年中国国际投资促进中心(德国)的重要专题和会议。

1

Die Sino-German Industrial City Alliance

Diese gemeinsame Plattform für die Kommunen und Regierungen aus beiden Ländern hatte im September ein erfolgreiches Online-Meeting mit mehr als 30 Teilnehmern. Städte und Institutionen aus Deutschland Seite haben dabei sehr konstruktive und anregende Ideen zur Fortsetzung der Zusammenarbeit vorgestellt.

中德工业城市联盟

两国城市共同搭建的平台在9月成功举办了一次线上会议, 参会代表超过30人。来自德国的城市和机构为继续合作提出了非常有建设性和鼓舞人心的想法。

12

Online-Webinare:

Um den Informationsbedarf von Investoren zu decken, hat CIIPA 12 Webinare veranstaltet. Unternehmen konnten dabei Geschäftspläne, Produkte und Dienstleistungen vorstellen und sich mit potenzielle Partnern austauschen. Insgesamt haben daran mehr als 2000 Personen teilgenommen haben.

在线网络研讨会

为了满足投资者的信息需求, CIIPA举办了12场在线研讨会。企业能够借此介绍其发展计划, 产品和服务, 并与潜在的合作伙伴进行交流。在线研讨会总共有2000多位参与者

Drei Plattformen für industrielle Kooperation

3

Im Automobilbereich wurde die enge Zusammenarbeit mit sechs deutschen Automobilclustern weiter gestärkt. Die 4. Deutsch-Chinesische Automobilkonferenz war ein wichtiger hybrider Event. An der großen Präsenzveranstaltung in Changchun nahmen CEOs von FAW, BAIC, SAIC, Changan und viele andere große Unternehmen teil. Die CEOs von Volkswagen und Audi beteiligten sich per Videobotschaft. Parallel trafen sich Ingolstadt eine kleinere Zahl von Referenten und Diskussionsteilnehmer.

Im Bereich Smart Manufacturing haben wir drei Online-Roadshows organisiert, um chinesische Partner für 10 deutschen Projekte und Unternehmen zu finden.

Im Bereich Health Care war der Austausch mit der Germany trade & Invest GTAI und vier deutschen Medizin- und Gesundheitsclustern wichtig. An zwei Online-Veranstaltungen beteiligten mehr als 300 Teilnehmer. Im Jahr 2021 steht die Gründung einer deutsch-chinesischen Arbeitsgruppe zur Förderung von Investitionen im Medizin- und Gesundheitsbereich auf der Agenda.

3个产业合作平台

在汽车领域, 中国国际投资促进中心(德国)与德国6个汽车产业集群的密切合作进一步加强。第四届德中汽车大会是一次重要的盛会。来自一汽、北汽、上汽、长安等多家大型企业的总裁们参加了在长春举办的大型线下活动。大众汽车和奥迪的总裁通过视频连线参与了此次活动。与此同时, 在因戈尔施塔特市也举办了分论坛。

在智能制造领域, 我们组织了三次线上路演, 为10个德国项目和企业寻找中国合作伙伴。

在医疗健康领域, 与德国联邦外贸与投资署和德国四个医疗健康产业集群的交流十分重要。300多个参与者参加了两场线上活动。2021年, 成立中德医疗健康产业投资促进工作组已提上日程。

2021

Jahresend-Meeting und Jahresbericht

Zum Jahresende hat CIIPA am 17.12. sein Netzwerk in Deutschland zu einem virtuellen Meeting eingeladen: Vertreter von Institutionen, Unternehmen, Wirtschaftsverbänden kamen zusammen. Sie hatten im Lauf des Herbsts in Interviews und Beiträgen für den vorliegenden Jahresbericht berichtet, wie sie die Herausforderungen dieses Jahres überwunden haben. Und sie sprachen sich alle für eine Vertiefung der deutsch-chinesischen Kooperation aus.

年终会议和年度报告

2020年12月17日, 中国国际投资促进中心(德国)邀请其在德国的业务伙伴参加了一场线上年终总结会。机构、企业、行业协会的代表汇聚一堂。他们讲述了自己如何克服今年的挑战, 并都表示赞成深化中德合作。

2019
3. Deutsch-Chinesischer
Automobilkongress
第三屆中德汽車大會

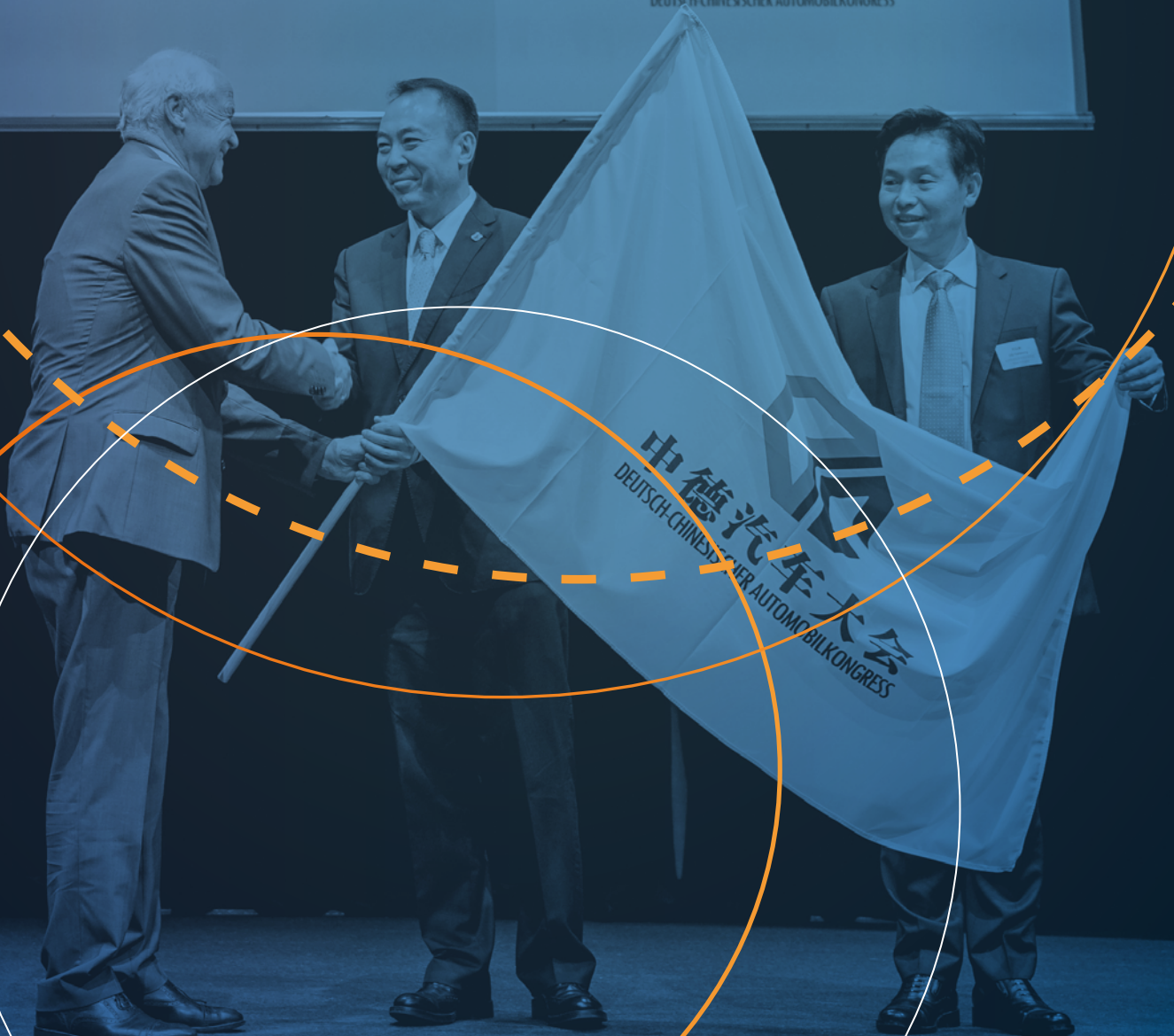
儀式
der Flagge

Cluster

Automotive, Hidden Champions,
Smart Manufacturing & Medizin



中德汽車大會
DEUTSCH-CHINESISCHER AUTOMOBILKONGRESS



Dialog der Automobilindustrie fortgesetzt

Ingolstadt und Changchun, Düsseldorf und Changsha: Der 4. Deutsch-Chinesische Automobilkongress fand als hybride und hochrangig besetzte Konferenz im Internet und an gleich vier Automobilstandorten in beiden Ländern statt. Mitte Oktober diskutierten Unternehmer der Automobilindustrie, Branchenexperten und Repräsentanten wichtiger Automobilcluster und -standorte die globalen Herausforderungen der Branche und das Potenzial der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit.

Damit konnte CIIPA gemeinsam mit ihren Partnern in Deutschland und der Volksrepublik trotz der Beschränkungen der Corona-Krise den mittlerweile vierten Jahreskongress der Automobilwirtschaft realisieren. Vorausgegangen waren die Automobilkongresse 2017 in Wuppertal, 2018 in Nanjing/Nanchang und zuletzt im Herbst 2019 der dritte Kongress in Ingolstadt.

Bereits im Frühsommer hatte CIIPA in eigens eingerichteten Onlineforen mit zahlreichen Automobilclustern aus Deutschland sondiert, wie eine Fortsetzung des sehr intensiven Dialogs und der Begegnung trotz eingeschränkter Reisemöglichkeiten möglich sein könnte. Die Lösung war das Hybridformat: Internet und zeitgleiche Veranstaltungen am 13. Oktober in Ingolstadt und Changchun, im Anschluss daran wurde am 16. Oktober in der Düsseldorfer Daimler-Niederlassung und in Changsha der Kongress fortgesetzt.

Die Stadtregierungen und Partner, die in China Räume für die Präsenzveranstaltung bereitgestellt hatten, konnten auch bereits wieder zahlreiche Veranstaltungsbesucher persönlich begrüßen. Fast 500 Zuhörer verfolgten den ersten Kongresstag in Changchun, der Automobilmetropole im Norden. In Changsha kamen rund 300 Besucher im Konferenzzentrum zusammen. Aus Deutschland nahmen auf der Plattform Zoom rund 300 registrierte Fachbesucher am Kongress teil. Die Veranstaltung wurde in China zudem über den regionalen TV-Sender in

Changchun live ausgestrahlt. Die CIIPA stellt Mitschnitte der Veranstaltung auf der eigenen Website zur Verfügung.

China bleibt wichtigster Markt für die deutsche Automobilindustrie

Inhaltlich machten die politischen Verantwortlichen und Spitzenredner der Veranstaltungen sehr deutlich, dass sie sie auch trotz der Herausforderungen des Corona-Jahres für die Intensivierung der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen einsetzen werden. Stellvertretend für alle beteiligten Regierungsinstitutionen und Wirtschaftsförderer betonte Dianxun Liu, Generaldirektor der China Investment Promotion Agency (CIPA) des MOFCOM der P. R. China, den hohen Stellenwert der deutsch-chinesischen Zusammenarbeit für die wirtschaftliche Stabilisierung und die technologische Weiterentwicklung der Automobilbranchen beider Länder. Diese Kernbotschaft des Automobilkongresses unterstrichen auch Liuping Lu, der CEO der China FAW Group, und Herbert Diess als Vorstandsvorsitzender bei Volkswagen. Diess kündigte an, dass der Volkswagen-Konzern zur Dekarbonisierung und zur Erreichung der Klimaziele im Zeitraum bis 2024 rund 14 Milliarden Euro in die Elektromobilität in China investieren werde. Den Partnerschaften in China maß Diess einen hohen Stellenwert zu: "Gegenseitiges Vertrauen hat uns in den vergangenen Jahrzehnten weit gebracht und wird uns auch in Zukunft weiterbringen."

Inhaltlich schlossen sich im Verlauf der Konferenz zahlreiche Repräsentanten der Automobilhersteller und globaler Zulieferer dieser Aussage des VW-Chefs an. In ihren Beiträgen stellten Unternehmen wie SAIC, Audi, Beijing Motor Corporation, FOTON, ZF, Schaeffler, BASF und andere ihre Perspektiven für eine positive Marktentwicklung und nachhaltige Innovationen der Branche vor.

汽车行业中的对话还在继续

因戈尔施塔特和长春、杜塞尔多夫和长沙:第四届中德汽车大会以线上线下结合的高峰论坛形式举行,在两国不少于四个汽车工业重地举行。10月中旬,来自汽车行业的企业家、行业专家以及重要的汽车产业集群和其所在城市的代表共同探讨了汽车产业的全球挑战和中德合作的潜力。

尽管受到疫情的限制,中国国际投资促进中心(德国)与其国内外合作伙伴共同举办了第四届中德汽车大会。此前,2017年在伍珀塔尔、2018年在南京和南昌、2019年秋季在因戈尔施塔特分别举办了中德汽车大会。

早在初夏,中国国际投资促进中心(德国)就专门与德国多个汽车产业集群以视频会议的形式探讨了如何在出行受限的情况下继续进行深入的对话和会晤。解决方案是线上线下结合形式:大会分别于10月13日在因戈尔施塔特和长春,10月16日在杜塞尔多夫梅赛德斯工厂和长沙举行。

在本次汽车大会的国内线下活动中,中国主办城市与合作伙伴接待了众多与会者。近500名嘉宾参加了大会首日在北方汽车重镇长春举行的活动。在长沙,约300名参观者齐聚会议中心。在德国,约300

名观众注册Zoom平台参加了线上汽车大会。长春电视台对此次活动进行了现场直播,中国国际投资促进中心(德国)在官方网站上提供了活动的视频。

参加活动的政府领导和发言人都明确地表示,尽管面临新冠疫情的挑战,他们仍将继续致力于增进中德经济关系。商务部投资促进事务局局长刘殿勋先生代表所有参会的政府机构和经济促进工作者,强调了中德合作对两国经济稳定和汽车产业发展的重大意义。中国一汽集团董事长徐留平先生和德国大众集团首席执行官赫伯特·迪斯博士也强调了这一汽车大会的核心意义。迪斯宣布,截至2024年大众汽车集团将在中国投资约140亿欧元在电动汽车方面,以支持低碳化和气候目标。迪斯博士非常重视与中国的合作伙伴关系:“过去几十年,互信给我们带来了长足的发展,未来也将继续如此。”

众多汽车制造商和全球重要供应商的高层代表在会议中对大众CEO的发言作出了呼应。上汽、奥迪、北京汽车、福田、采埃孚、舍弗勒、巴斯夫等企业在发言中分别从各自的角度阐述了积极的市场发展和行业的可持续创新。





CHINA – Nächste Schritte

Kompetenzen „poolen“ - gemeinsame Forschungsprojekte










Dialog

Der deutsch-chinesische Automobilkongress hat sich als eine der wichtigsten Plattformen für die Begegnung der Automobilindustrie beider Länder etabliert.

对话

中德汽车大会已成为中德汽车行业一个最重要的交流平台

Deutsch-chinesische Cluster-Kooperation

中德产业合作

China-Zentrum Bayern 2021: Neue Synergien sind möglich

Was sind die wichtigsten Kooperationsfelder, die sich für Ihr Netzwerk in China in den letzten Jahren ergeben haben?
Bayern und insbesondere Ingolstadt stehen weltweit für das Thema Mobilität und Technologie. Deshalb ist auch das Thema Mobilität ganz oben auf der Agenda des China Zentrums Bayern. Wir arbeiten seit 2017 sehr eng mit der CIIPA in Frankfurt im Bereich des Automotive-Sektors zusammen. In 2019 haben wir sehr erfolgreich den 3. Deutsch-Chinesischen Automobilkongress in Ingolstadt durchgeführt und mehrere Unternehmerdelegationen nach China zusammen mit der CIIPA organisiert und durchgeführt. In diesem Bereich arbeiten wir eng mit vielen weiteren Automotive-Clustern in China und Deutschland zusammen und empfangen auch regelmäßig Besuche aus dem Reich der Mitte. Seit 2018 ist Ingolstadt Standort der Europäischen Initiative Urban Air Mobility und hat mit dem Brigg Air am Flughafen Manching die Möglichkeit geschaffen neue Fluggeräte praktisch zu testen. Die Technische Hochschule Ingolstadt bietet die passende wissenschaftliche Begleitung. Auch hier bietet sich ein weites Feld der Zusammenarbeit.

Wie stark und in welche Richtung beeinflusst das Corona-Jahr diese Entwicklung?

Das Jahr 2020 war ein Total-Ausfall bezogen auf den physischen Austausch über Ländergrenzen hinweg. Über Videokonferenzen konnte der Austausch und Kontakt zu den Partnern in China jedoch aufrecht erhalten werden. Hervorzuheben ist der 4. Deutsch-Chinesische Automobilkongress am 13. Oktober 2020, der in Changchun stattfand. Wir haben in Ingolstadt per Videoschaltel daran teilgenommen und freuen uns sehr darauf, bald unsere Freunde und Partner in China wieder persönlich treffen zu können.

Was sind Ihre wichtigsten persönlichen Erwartungen und auch Hoffnungen für 2021?

Wir hoffen auf eine schnelle Bewältigung der Corona-Pandemie. Erste Impfstoffe lassen für 2021 auf ein Ende der Beschränkungen hoffen. Auch die Wirtschaft wird sich dann schnell wieder erholen und neue Chancen der Zusammenarbeit ermöglichen, die weitere Synergien in der internationalen Zusammenarbeit ermöglichen werden.



Hannes Schlee
Geschäftsführer
Existenzgründerzentrum Ingolstadt GmbH

因戈尔施塔特 2021: 新的协同效应有望实现

近年来,对于您的中国资源网络而言,最重要的合作平台是什么?
巴伐利亚州和因戈尔施塔特市是世界范围内汽车和技术发展的卓越代表。因此,汽车也是巴伐利亚中国中心工作的重要内容。2017年以来,我们开始与法兰克福的中国国际投资促进中心(德国)在汽车领域进行非常密切的合作。2019年,我们成功地在因戈尔施塔特举办了第三届德中汽车大会,并与中国国际投资促进中心(德国)一起组织了多个商务代表团访问中国。在这一领域,我们与中国和德国的许多其他汽车产业集群紧密合作,也经常接待来自中国的代表团。自2018年起,因戈尔施塔特市一直是欧洲城市空中移动计划的所在地,并与Brigg Air在曼青机场创造了测试新飞行器的机会。因戈尔施塔特工业大学提供相应的科研支持。因市还蕴含着广泛的合作领域。

新冠疫情在多大程度、哪个方向上对这一发展产生了影响?

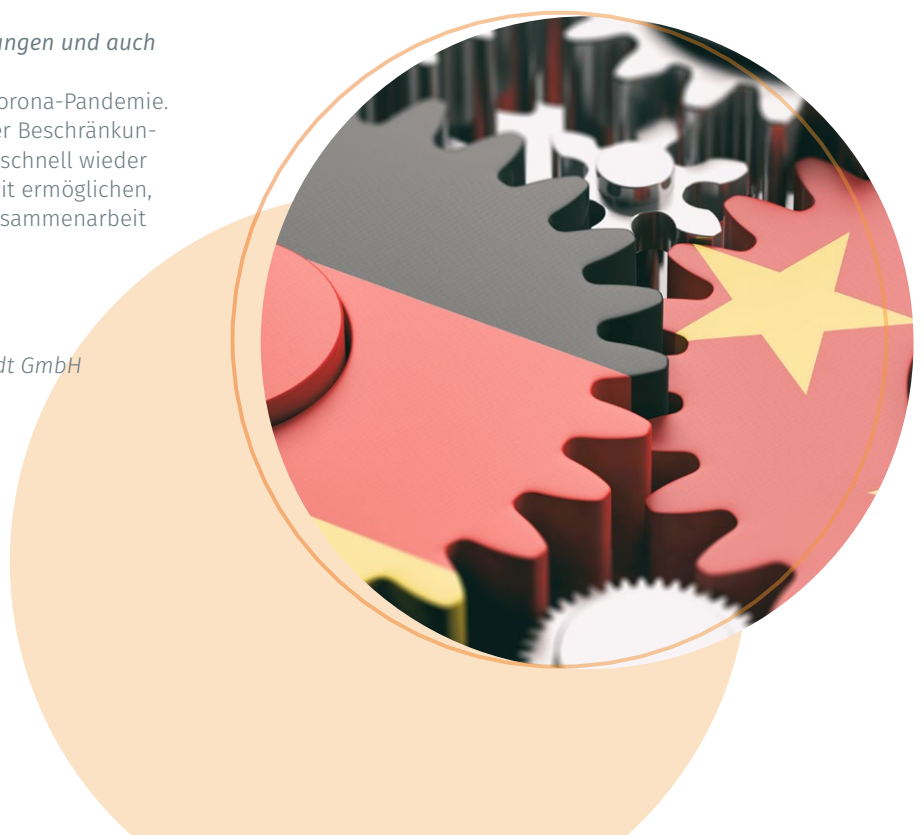
众所周知,我们没有办法在2020年开展正常的跨国访问和考察交流,但我们始终借助视频会议与中国的合作伙伴保持交流和联系。特别值得一提的是,2020年10月13日我们从因戈尔施塔特通过视频连线参加了在长春举办的第四届中德汽车大会,非常期待不久后与中国的朋友和合作伙伴再次相见。

您个人对2021年最重要的期望或是希望是什么?

我们希望能迅速解决疫情。首批疫苗让人看到了2021年解除出行限制的希望。届时,经济也将迅速复苏,带来新的合作机会,进一步实现国际合作的协同。



史略
总经理
因戈尔施塔特市创业者中心



automotive.saarland Kooperation trägt Früchte

Auch am Ende des Jahres 2020 blicken wir auf eine spannende Zusammenarbeit saarländischer und chinesischen Unternehmen. Die Great Wall Tochter SVOLT hat die Errichtung einer Batteriezellfabrik im Saarland bekannt gegeben, der chinesische Konzern CQLT ist verlässlicher Gesellschafter unseres Traditionsunternehmens Saargummi und die Goldwind-Tochter Vensys beliefert den Konzern weiterhin mit beachtlichen technologischen Innovationen. Zudem trägt die Kooperation saarländischer Spitzenforschung im Bereich der Künstlichen Intelligenz mit der Metropole Shanghai vielversprechende Früchte. Auch in den durch die Corona-Pandemie ausgelösten wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten setzen wir unsere Partnerschaft mit chinesischen Unternehmen konsequent fort. Wir wollen diese Zusammenarbeit ausbauen und freuen uns auch im Jahr 2021 auf erfolgreiche Projekte und für alle Seiten aussichtsreiche Geschäftsverbindungen.



Dr. Pascal Strobel
Leiter Netzwerk automotive.saarland

Sachsen-Anhalt Ausbildung bleibt ein wichtiges Thema

Was sind die wichtigsten Kooperationsfelder, die sich für Ihr Netzwerk in China in den letzten Jahren ergeben haben?

In Sachsen-Anhalt wurden im ablaufenden Jahr 2020 einige deutsch-chinesische Kooperationsprojekte, insbesondere in den Bereichen Automobil und Ausbildung auf den Weg gebracht. So begannen interessante und erfolgversprechende Verhandlungen zwischen dem Sektor Rettungswagen des Konzerns Yutong in China und der Ambulanz Mobile GmbH in Schönebeck, Sachsen-Anhalt; die chinesische Seite ist sehr interessiert an der Einfuhr von Hard-, als auch Software aus Deutschland. Allerdings mussten die Gespräche zwischen beiden Partnern unterbrochen werden aufgrund des Ausbruchs der weltweiten Pandemie. Im Bereich Ausbildung fanden gemeinsam mit der CIIPA verschiedene Online-Veranstaltungen statt. Diese Aktivitäten gaben deutschen Bildungseinrichtungen, u.a. der WMU GmbH die Chance, ihre Bildungsinhalte und Ziele chinesischen Schulen mit hohem Interesse an Kooperationen mit Deutschland vorzustellen.

Wie stark und in welche Richtung beeinflusst das Corona-Jahr diese Entwicklung?

Die Auswirkungen der weltweiten Pandemie auf den Ablauf, die Umsetzung und Entwicklung der deutsch-chinesischen Kooperationen war enorm. Alle Besuche vor Ort sowohl in China als auch in Deutschland mussten abgesagt werden. Die bisherigen Formate des Austauschs und der Kontakte zwischen den Partnern konnten nicht mehr zur Anwendung kommen. Zwar konnte mit den Online-Veranstaltungen die Kommunikation auf dem Laufenden gehalten werden, aber sie ersetzen bei weitem nicht die persönlichen Besuche und Aktivitäten vor Ort.

Was sind Ihre wichtigsten persönlichen Erwartungen und auch Hoffnungen für 2021?

Während in China das normale Geschäftsleben wieder begonnen hat, kämpft der Rest der Welt, u.a. auch Europa und

萨萨尔州 合作结出硕果

2020年底, 我们终于迎来萨萨尔州与中国企业的精彩合作。长城汽车子公司蜂巢能源宣布在萨萨尔州建设电池工厂, 重庆轻纺控股是本地传统企业萨萨尔橡胶的可靠股东, 金风科技子公司Vensys继续为集团提供卓越的技术创新服务。此外, 萨萨尔州在人工智能领域的顶尖研究与上海的合作也取得了可喜的成果。即使在疫情引发的经济挑战下, 我们也始终如一地推进与中国企业的合作。我们希望扩大这种合作, 并期待着在2021年为各行各业带来成功项目和充满希望的商业关系。



帕斯卡尔·施特罗伯博士
萨萨尔州汽车产业集群负责人

萨克森-安哈尔特州 教育培训仍然是一个重要议题

新冠疫情对这一发展在多大程度上以及哪个方向上产生了影响?

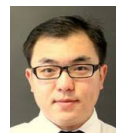
在萨克森-安哈尔特州, 一些中德合作项目, 特别是汽车和培训领域的项目, 在即将过去的2020年启动。中国宇通集团的救护车部门与位于萨克森-安哈尔特州Schönebeck的Ambulanz Mobile GmbH公司之间开始了有趣而有前景的谈判; 中方对从德国进口硬件和软件非常感兴趣。然而, 由于世界性的大流行病的爆发, 双方的会谈不得不中断。在教育领域, 与CIIPA共同举办了各种在线活动。这些活动让包括WMU GmbH在内的德国教育机构有机会向对中德合作兴趣浓厚的中国学校介绍他们的教育内容和目标。

新冠疫情对这一年发展的影响有多大, 应向哪个方向发展?

全球性的疫情对中德合作的历程、实施和发展影响巨大。在中国和德国的所有现场考察都不得不取消。伙伴之间以前的交流和联系形式不能再使用。虽然可以通过网上活动保持最新的沟通, 但绝不是个人访问和现场活动所能替代的。

您个人对2021年最重要的期望或是希望是什么?

虽然中国已经恢复了正常的商业生活, 但包括欧洲和德国在内的世界其他地区仍在与疫情作斗争。迄今为止他们采取的所有措施都没有带来有效缓解。德国Biontech公司和美国辉瑞公司研制的疫苗, 已经进入测试阶段, 预计2021年将在欧洲国家使用, 可以促进全球经济复苏。在萨克森-安哈尔特州, 企业也希望通过接种疫苗, 能够再次实现合作伙伴之间面对面的联系、交流和商务旅行。



解松涛
萨克森-安哈尔特州中国中心

北威州汽车产业集群 与中国的汽车行业合作: 值得信赖, 效果显著

近年来, 您的平台在中国最重要的合作领域是什么?

从我们的角度出发, 我们与中国国际投资促进中心(德国)从2017年开始共同支持中德汽车产业合作, 这已经发展成为北威州汽车产业集群最信任、最有效、最有价值的外贸活动之一。

新冠疫情对这一发展在多大程度上、哪个方向上产生了影响?

全球疫情大流行带来的最不幸的后果是, 合作伙伴之间几乎不可能

Deutschland, weiterhin mit den Auswirkungen der Pandemie. Alle bisherigen Maßnahmen haben wenig Entspannung gebracht. Der sich bereits in der Testphase befindende Impfstoff von der deutschen Firma Biontech und dem amerikanischen Unternehmen Pfizer soll in 2021 in den europäischen Staaten zur Anwendung kommen und auf diese Weise zur Wiederaufnahme des normalen Geschäftsbetriebes in der Welt führen. Auch in Sachsen-Anhalt hoffen die Unternehmen, dass mit der Impfung gegen das Virus Covid 19 die Kontakte und der Austausch zwischen den Partnern wieder vor Ort stattfindet, dass Geschäftsreisen unternommen werden und die Kommunikation persönlich erfolgen kann.



Songtao Xie
Sachsen-Anhalt China-Centrum e.V.

automotiveland.nrw

Automobilkooperation mit China: vertrauensvoll und effektiv

Was sind die wichtigsten Kooperationsfelder, die sich für Ihr Netzwerk in China in den letzten Jahren ergeben haben?

Die deutsch-chinesische Automobil-Kooperation, die war seit 2017 gemeinschaftlich tragen, hat sich aus unserer Perspektive zu einer der vertrauensvollsten, effektivsten und wertvollsten Außenwirtschaftsaktivitäten von automotiveland.nrw entwickelt. Wir sind sehr stolz, Partner der ersten Stunde zu sein, und danken unserem Partner CIIPA herzlich für die Zusammenarbeit in den letzten Jahren.

Wie stark und in welche Richtung beeinflusst das Corona-Jahr diese Entwicklung?

Durch die Corona-Pandemie waren persönliche Begegnungen zwischen den Partnern leider kaum möglich. Dass wir das aber durch digitale Formate gut kompensieren konnten, zeigt uns deutlich, wie stark und stabil das Beziehungsnetz zwischen uns bereits ist.

Was sind Ihre wichtigsten persönlichen Erwartungen und auch Hoffnungen für 2021?

Ich hoffe sehr, dass wir mit unseren chinesischen Partnern in unseren gemeinsamen Initiativen im Bereich der automatisierten Mobilität auch wieder in den persönlichen Austausch und das Erleben vor Ort kommen können.



Stephan Alexander Vogelskamp, Dipl. Ök.
Vorstand automotiveland.nrw

Bayern Innovativ

China - Partner für Entwicklung und Forschung

Was sind die wichtigsten Kooperationsfelder, die sich für Ihr Netzwerk in China in den letzten Jahren ergeben haben?

Für die bayerische Automobilindustrie ist China nicht nur Absatzmarkt, sondern immer wichtigerer Partner für Zulieferbeziehungen und Forschungs- und Entwicklungskooperationen. Ein Schwerpunkt dabei ist die Elektromobilität und der

für den persönlichen Austausch. Allerdings, wir können durch das digitale Netzwerk sehr gut diesen Punkt ausgleichen, was auch deutlich bestätigt, dass unser Beziehungsnetzwerk bereits sehr stark und stabil ist.

Was sind Ihre wichtigsten persönlichen Erwartungen und auch Hoffnungen für 2021?

Ich hoffe sehr, dass wir mit unseren chinesischen Partnern in unseren gemeinsamen Initiativen im Bereich der automatisierten Mobilität auch wieder in den persönlichen Austausch und das Erleben vor Ort kommen können.



施德凡·福格坎普
北威州汽车产业集群董事

巴伐利亚州创新中心

中国——发展和研究的合作伙伴

近年来, 您的平台在中国最重要的合作领域是什么?

对于巴伐利亚州汽车工业来说, 中国不仅是一个销售市场, 也是越来越重要的供应商关系和研发合作伙伴。合作的一个重点是电动汽车和电驱系统。无论是电池技术还是氢能技术, 在中国, 问题的关键是投资未来技术。

新冠疫情对这一发展在哪个方向上产生了多大程度的影响?

新冠疫情在2020年对我们产生强烈的影响, 而且在2021年也会对我们产生影响——特别是身处汽车行业之中。除了销售数据的大幅下滑, 供应链也被永久性的改变。但疫情也触发了大规模的经济刺激计划, 最重要的还是发展创新技术。

数字化为中国和欧洲的经济带来了巨大的机遇。

您个人对2021年最重要的期望或是希望是什么?

首先, 我们要在全世界范围内控制好新冠疫情, 所以我希望新型疫苗能够有效。但这场天灾也让我们看到了人类创新的速度。我希望我们也能尽快在汽车行业进行创新, 从而为气候保护目标做出贡献。



赫尔格·楚戴
科技项目经理
汽车集群负责人



elektrische Antriebsstrang. Ob Batterie- oder Wasserstofftechnologien – in China entscheiden sich Fragen zur Investition in künftige Technologien.

Wie stark und in welche Richtung beeinflusst das Corona-Jahr diese Entwicklung?

Corona beeinflusst uns 2020 aber auch 2021 stark – besonders betroffen auch die Automobilindustrie. Neben dem starken Rückgang von Absatzzahlen sind auch Zulieferketten nachhaltig verändert. Aber Corona hat auch massive Konjunkturprogramme hervorgerufen; hier gilt es in neue und innovative Technologien zu entwickeln. Digitalisierung birgt enorme Chancen für die Volkswirtschaften in China und Europa.

Was sind Ihre wichtigsten persönlichen Erwartungen und auch Hoffnungen für 2021?

In erster Linie gilt es, weltweit die Corona Pandemie in den Griff zu bekommen, daher hoffe ich auf Wirksamkeit der innovativen Impfstoffe. Aber die Pandemie zeigt uns auch, zu welchen Innovationsgeschwindigkeiten wir fähig sind. Ich hoffe, dass wir auch in der Automobilindustrie Innovationen zügig umsetzen und so zu den Klimaschutzziele beitragen können.



Holger Czuday
Projektmanager Technologie
Leiter Cluster Automotive

Automotive Agentur Niedersachsen Working Group - partnerschaftlicher Wissenstransfer

Was sind die wichtigsten Kooperationsfelder, die sich für Ihr Netzwerk in China in den letzten Jahren ergeben haben?

Die Kooperationsmöglichkeiten ergaben sich in den letzten Jahren insbesondere im Austausch der Zulieferindustrie bezüglich Elektromobilität, Wasserstoff und Ansiedelung von Unternehmen sowohl in Deutschland als auch China. Die Automotive Agentur Niedersachsen konnte in Kooperation mit CIIPA die Vernetzung von niedersächsischen und chinesischen Marktteilnehmern im Hinblick auf Kooperationsmöglichkeiten und Unterstützung um den wechselseitigen Markteinstieg erfolgreich begleiten. Ein wichtiger Baustein ist die durch Ciipa initiierte deutsch-chinesische Automotive Working Group, mit der in zahlreichen Workshops und Konferenzformaten mit gegenseitigen Beiträgen ein hoher Informations- und Wissenstransfer zu den Automobil- und Mobilitätsstandorten, sowie zu aktuellen Entwicklungen in den Kernthemen der Transformation der Automobilindustrie erzielt werden konnte.

Wie stark und in welche Richtung beeinflusst das Corona-Jahr diese Entwicklung?

Corona führte dazu, dass der Fokus der Automotive Agentur Niedersachsen als Hauptansprechpartner für die niedersächsische Automobilindustrie und Mobilitätswirtschaft zunächst auf die Auswirkungen und Entwicklungen im eigenen Wirtschaftsraum lag. Es galt, die Unternehmen in Niedersachsen hinsichtlich der Corona-Auswirkungen zu beraten und zu unterstützen. Das Corona-Jahr wirkte sich insofern positiv aus, als dass der Austausch intensiver wurde, da keine langen Reisen geplant werden mussten, sondern die Häufigkeit des Austausches durch Video-Konferenzen gesteigert werden konnten. Nicht zuletzt der hybride Deutsch-Chinesische Automobilkongress im

下萨克森州创新中心

跨进产业投资促进工作组让我们的合作伙伴间的联系更加紧密, 分享了更多的信息

近年来, 您的平台在中国最重要的合作领域是什么?

近些年, 与中国的合作机会主要是在电动汽车、氢能领域配件行业, 以及中德两国企业的落户等方面。下萨克森州汽车行业协会与中国国际投资促进中心(德国)合作, 成功地为下萨克森州和中国市场参与者在合作机会和相互进入市场方面提供支持。

新冠疫情对这一年发展的影响有多大, 应向哪个方向发展?

还有一个重要的组成部分是由中国国际投资促进中心(德国)发起的中德汽车产业投资促进工作组, 通过该工作组, 我们在众多的研讨会和其他会议形式中实现汽车和交通领域的高水平信息和知识互通, 并交流当下汽车工业转型的核心主题, 相互提供支持。

您个人对2021年最重要的期望或是希望是什么?

新冠疫情使得下萨克森州汽车中心作为本州汽车和移动出行行业的主要联络人, 将其关注点首先放在了其自身经济领域的影响和发展上面, 目的是在新冠疫情的影响下向下萨克森州的企业提供咨询和支持。

新冠疫情也产生了积极的影响, 因为交流变得更加密集, 不需要计划长途旅行, 可以通过视频会议增加交流的频率。尤其是2020年10月举行的以混合动力为主题的中德汽车大会让人看到了中德企业之间的交流可以是灵活多样的。长期的伙伴关系是双方充满信任的合作的可靠基础, 使数字化轨道上的交流成为可能。



奥利文·施拉德
下萨可森州创新中心汽车与能源管理负责人

BeCan 合作得到积极肯定

纵观您近几年来与中国的关系, 哪些是最重要的合作领域?

从合作发展来看, BeCAN-“柏林中国汽车供应商项目合作平台”里呈现的三大主题是我们合作的重要领域。

- 1对德国中小企业进行跨文化指导、提供市场信息, 并加强与中国合作的意识
- 2从德国行业和企业角度给与支持: 产品制作, 履行合同, 产品开发, 制造新产品样品和小批量生产, 教育输出, 对专业人员的培训及人力资源的开发
- 3与不同城市和区域建立合作关系: 建立在中国的合作网, 向德企提供战略及务实性的支持。

“新冠疫情年”对合作在哪方面产生了影响, 影响有多大?

从2020年三月至五月的疫情封锁导致的影响来看, 中德两个市场共存的依赖性显而易见。由于中国经济得到国家强有力的支持, 疫情平稳后很快走入正轨, 尤其是汽车产业的迅速复苏, 得以使德国中小企业来自中国的订单并未中断, 从而缓解了他们的经济压力。另外, 全新的数字化沟通方式也给整体的社会及经济带来了重要的改变。它拉近了我们双方的联系, 使地理距离不再成为障碍。中国在数字化方面的发展速度有目共睹, 因为信息的数字化和透明化, 也使来德国发展的中国企业的数量近来有明显增加。“柏林中国汽车供应商项目合作平台”是在疫情期间启动的, 旨在向柏林勃兰登堡地区的企业在与中国合作方面, 给予建设性的指导和支持。因为中国和中国市场赋予了德国中小企业新的意义, 致使其与中国的合作更加积极。

Oktober diesen Jahres zeigte, wie agil der Austausch zwischen deutschen und chinesischen Unternehmen sein kann. Dies ist auch dadurch umsetzbar, dass langjährige Partnerschaften eine belastbare Grundlage für ein vertrauensvolle Zusammenarbeit auch auf der digitalen Schiene möglich ist.

Was sind Ihre wichtigsten persönlichen Erwartungen und auch Hoffnungen für 2021?

Die größte Hoffnung liegt trotz aller digitaler Professionalität in der Zusammenarbeit darauf, dass der persönliche Austausch wieder möglich wird. Denn die Unternehmen und Institutionen sind darauf angewiesen, wieder vor Ort die anstehenden Themen und Projekte bearbeiten zu können. Nicht alles lässt sich auf dem digitalen Wege klären, sondern es braucht das Erleben der Kultur unserer beider Länder, um die Mentalität der Menschen, die in der Automobilindustrie arbeiten, besser verstehen zu können. Daher liegt unsere große Hoffnung darauf, dass zumindest in der zweiten Jahreshälfte wieder ein Besuch ohne Corona-Angst möglich sein wird. Die Automotive Agentur Niedersachsen ist bereit, wieder Delegationen zu organisieren und durchzuführen, um den bilateralen Austausch zum Erfolg aller Beteiligten zu begleiten.



*Oliver Schrader
Bereichsleiter für Mobilität und Energie im
Innovationszentrum Niedersachsen GmbH*

aBB automotive Berlin Brandenburg e.V. Kooperationen werden positiver wahrgenommen

Was sind die wichtigsten Kooperationsfelder, die sich für Ihr Netzwerk in China in den letzten Jahren ergeben haben?

Die Entwicklung der Kooperationsfelder spiegelt sich in den drei Hauptthemen unseres Projektes „BeCAN Berlin-Chinesisches Automotive Netzwerk“ wieder.

1. Interkulturelle Dimension, Marktinformation und Sensibilisierung
2. Branchen- und unternehmensorientierte Dimension: Produktionskooperation, Auftragsfertigung, Produktentwicklung, Prototypen- und Kleinserienfertigung, Bildungsexport, Fachkräfteschulungen, Systementwicklung HR
3. Dimension Standort & Region: Kooperationen mit Netzwerken in China, strategisch operative Unterstützung für deutsche Unternehmen in China

Wie stark und in welche Richtung beeinflusst das Corona-Jahr diese Entwicklung?

Der Lockdown von März bis Mai 2020 machte massiv sichtbar, wie abhängig beide Märkte und Volkswirtschaften voneinander sind. Durch den frühzeitigen und massiv geförderten Wiederanlauf der chinesischen Wirtschaft, hier auch speziell der Automobilindustrie, konnten zum damaligen Zeitpunkt noch schwerere Auswirkungen auf unsere regionale Zulieferindustrie (KMUs) abgefedert werden. Wichtig war die Einführung von neuen und vor allem digitalen Kommunikationssystemen auf allen Ebenen der Gesellschaft und Wirtschaft. Dadurch rückten die Märkte näher zusammen und Entfernungen relativierten sich. Das hohe Tempo von Entwicklung- und Realisierung auf dem chinesischen Markt oder chinesischer Unternehmen in Deutschland wurde plötzlich sichtbar und greifbar. Mitten in der

就您个人来说, 对2021年有哪些期待和希望?

我希望联邦的对华政策更加客观, 从相互尊重, 相互为对方着想的角度来制定贸易和外交政策。尽早结束或缓解疫情给旅游出行带来的限制, 以便深化各项领域的合作, 同时加强与中德汽车产业投资促进工作组的合作关系。另外, 希望能够届时亲自去中国参加第五届中国中德汽车大会。以上几点是我们对2021年的期待!



*Michael Bose
Leiter Internationalisierung
aBB automotive Berlin Brandenburg e.V.*



Corona Krise startete das Internationalisierungsprojekt „BeCAN“ mit dem Ziel, regionale KMUs bei Kooperationen und in den Netzwerken in China strukturell zu unterstützen. China bzw. der chinesische Markt hat speziell bei den KMUs eine neue Bedeutung bekommen. Kooperationen mit chinesischen Partnern werden positiver wahrgenommen.

Was sind Ihre wichtigsten persönlichen Erwartungen und auch Hoffnungen für 2021?

Ich hoffe auf eine objektivere Haltung der Bundespolitik gegenüber China und eine durch gegenseitige Achtung und Berücksichtigung wechselseitiger Interessen geprägte Handels- und Außenpolitik. Die Beendigung bzw. Lockerung der Pandemie bedingten Reise- und Mobilitätsbeschränkungen, damit verbunden die weitere Intensivierung von Kontakten und Kooperationen. Eine weitere stärkere Vernetzung in der „Chinesisch-Deutschen Arbeitsgruppe zur Förderung der Zusammenarbeit in der Automobilindustrie“ und natürlich den 5. Deutsch-Chinesischen Automobilkongress - das ist unsere Wunschliste für 2021.



*Michael Bose
Leiter Internationalisierung
aBB automotive Berlin Brandenburg e.V.*



Hidden Champions im Dialog

CIIPA-Konferenzserie startete am 4.11.2020

Start-ups und KMU sind in allen Industriegesellschaften Motoren der Innovation und Impulsgeber für Investitionen, Beschäftigung und Wettbewerbsfähigkeit. Auch in China – und vor allem im Kontext von „Industrie 4.0“ CIIPA startete am 4.11.2020 eine neue Online-Veranstaltungsreihe, Hidden Champions“. Die Premiere setzte damit im Internet eine ganze Reihe von Aktivitäten fort, für die CIIPA in den vergangenen Monaten zahlreiche Partner gewonnen hatte. Eine Delegationsreise im Vorjahr, die von Professor Hermann Simon in die Volksrepublik geführt wurde, wurde auch vom Verband Deutscher Hidden Champions e.V. unterstützt. Prof. Hermann Simon, der Doyen

der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung zu den Hidden Champions, in seinem Grußwort an die Konferenz: „Die Zusammenarbeit zwischen China und Deutschland ist wichtiger denn je.“ Simon erwartet eine starke Zunahme der industriellen Direktinvestitionen aus der Volksrepublik. Prof. Qi Dong, Präsident des Tongji Zhejiang Colleges, unterstrich die Bereitschaft einer der bekanntesten Hochschulen Chinas, direkt mit Hidden Champions zu kooperieren. Die Grundlagen einer wissens- und datenbasierten industriellen Produktion fasste auch Professor Rainer Anderl von der TU Darmstadt in seinem Beitrag über Industrie 4.0 zusammen.

对话隐形冠军

2020年11月4日,“中德连线,对话隐形冠军”系列线上活动正式起航

由中国商务部投资促进事务局·中国国际投资促进中心(德国)、德国隐形冠军企业协会、同济大学浙江学院、欧洲时报文化传媒集团、德国Local Global媒体公司联合组织的“中德连线,对话隐形冠军”系列线上活动正式起航。该系列活动以企业访谈和在线交流的形式,介绍隐形冠军企业的成功之道,探讨政产学研相结合的合作模式,促进政府、高校和企业之间的交流和合作。

11月4日,首场活动以“智能制造在德国市场的应用与中小企业的实践”为主题,在德国法兰克福的中国国际投资促进中心(德国)办公楼内设置主会场,邀请德国智能制造方面的两个隐形冠军企业现身说法,探寻中德中小企业在智能制造方面的合作路径。中国商务

部投资促进事务局副局长李勇、同济大学浙江学院校长董琦、德国隐形冠军企业协会荣誉主席赫尔曼·西蒙教授、德国工业4.0专家组主席、德国科学院院士莱纳·安德尔教授(Reiner Anderl)等在线参会并与大家互动交流。

接下来,“中德连线,对话隐形冠军”系列线上活动将继续举办。活动将选取智能制造、大健康生物医药、大数据、政府服务与区域协作等话题,整合中德双边产学研和企业资源,聚焦两国实体经济,弘扬工匠精神,促进国际合作。特别是,在当前疫情之下,希望该活动能调动中德经济界合作的积极性,更好地服务中德中小企业之间的创新合作,为全球化和中德中欧合作注入积极因素。



Brückenkopf „Hidden Champions“

Dr. Michael Borchmann, der die Aktivitäten der CIIPA in Frankfurt am Main von Anfang an begleitet hat, über die Bedeutung der Hidden Champions für die deutsch-chinesische Kooperation.

Seit ihrer feierlichen Eröffnung im Jahre 2014 hat die China International Investment Promotion Agency Germany (CIIPAG) als „Brückenkopf“ in Deutschland intensiv an der Vertiefung der Verflechtungen zwischen der chinesischen und der deutschen Wirtschaft hingewirkt. Neben punktuellen Aktivitäten lag der Fokus vor allem auch auf Schwerpunktthemen wie der Kooperation auf dem Automotive Sektor, dem Gesundheitssektor, der aktiven Präsenz auf der Hannover Messe, der Investitionskooperation und auch der engen bilateralen Zusammenarbeit in dem Bereich „Hidden Champions“.

Zu den „Hidden Champions“ zählen kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bilden und die eigentliche Antriebskraft für ihre hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit sind. „Hidden Champions“ zeichnen sich besonders dadurch aus, dass sie in engen Nischenmärkten Marktführer sind. Diese Fokussierung ist eine bewusste Strategie der Konzentration auf kleine, meist Premium-Marktsegmente, die dazu führt, dass Hidden Champions nicht im Preiskampf mit Konzernen oder Großunternehmen stehen.

Schöpfer und Vater dieses Begriffes ist der frühere Hochschullehrer Professor Dr. Hermann Simon, zu dessen zentralen Botschaften gehört: Der herausragende deutsche Exporterfolg resultiert nicht primär auf den Aktivitäten der weltweit bekannten deutschen Großkonzerne, sondern gerade auf der Schaffenskraft der der großen Öffentlichkeit verborgen bleibenenden Mittelständler, die die Kriterien eines Hidden Champions erfüllen.

Um diese Botschaft auch für die chinesische Wirtschaft fruchtbar zu machen, arbeitet die CIIPAG eng mit Professor Dr. Hermann

Simon zusammen. Professor Dr. Simon wurde 2018 zum Ehrenberater der CIIPAG ernannt und wird von einem durch ihn initiierten Verband Deutscher Hidden Champions unterstützt. Den Auftakt für die praktische Umsetzung dieser Kooperation bildete im Jahre 2017 eine erste von Professor Simon geleitete Wirtschaftsdelegation nach China mit dessen Auftritten in großen Zentren wie Foshan und Shenzhen Bao'an, aber auch in für chinesische Verhältnisse eher kleineren Städten wie Shouguang und Taicang. Das Interesse an den Auftritten und Präsentationen des „Vaters des Hidden Champions Begriffes“ war außerordentlich und legte den weiteren Ausbau dieser Kooperation in der Folgezeit nahe.

Nach einem „Deutsch-Chinesische Hidden Champions Gipfel 2018“ in Hefei gab es auch 2019 eine Wirtschaftsreise nach China unter dem Leitmotiv „Hidden Champions“, und zwar mit den Stationen der dynamischen Zentren Chengdu, Chongqing und Qingdao. Aufgrund der pandemischen Weltlage musste 2020 zwar auf die Durchführung von Delegationsreisen verzichtet werden, aber zur weiteren Vitalisierung der Kooperation wurde im November eine bilaterale Webkonferenz mit Professor Simon „Die Anwendung der intelligenten Produktion auf dem deutschen Markt und deren Praxis unter den deutschen KMUs“ durchgeführt.



Wissenstransfer für Smart Manufacturing

Industrie-Akademien unterstützen Unternehmen

Die Hannover Messe ist die Weltleitmesse für die industrielle Produktion. Auf dieser globalen Plattform hat CIIPA in den vergangenen Jahren immer wieder Präsenz gezeigt. Delegationen aus mehreren Regionen der Volksrepublik und dazu eine hochrangig besetzte Wirtschaftskonferenz am China-Tag der "Global Business & Markets" - damit hat CIIPA die Begegnung und den Austausch zum Thema intelligente Produktion unterstützt. Partner der Veranstaltung: Die Deutsche Messe Technology Academy. Dessen Geschäftsführer Thomas Rilke und CIIPA-Direktor Xu Xiaojun unterzeichneten 2019 einen Kooperationsvertrag.

Herr Rilke, wie hat die Pandemie die Geschäftsentwicklung der Deutschen Messe Technology Academy beeinflusst?

Wir waren gezwungen, unser Konzept für einen weltweiten Wissenstransfer sehr rasch an die Situation anzupassen. Gemeinsam mit unserem internationalen Netzwerk aus Industriefirmen, Forschungseinrichtungen und Verlagen ist es uns relativ schnell gelungen, unser gesamtes Portfolio ins Internet zu verlegen. Den jährlichen Robotics-Kongress Anfang Februar haben rund 700 Teilnehmer im Internet besucht. Am Standort Hannover haben wir auch eine moderne Infrastruktur für TV und Streaming aufgebaut - Industrieunternehmen und Partner können dort hochprofessionell und weltweit verbreiten.

Wie wichtig sind die Internationalisierung und speziell China für die Entwicklung der Academy?

China ist der bei weitem wichtigste industrielle Produktionsstandort. Der Bedarf an innovativer und intelligenter Produktionstechnologie nimmt mit der Bewältigung der Pandemie noch zu. Unser Konzept des industriellen Wissenstransfers findet in China sehr hohe Akzeptanz. Wir haben dort sehr aktive und zukunftsorientierte Partner gefunden, mit denen wir gemeinsam industrielle Akademien aufbauen. Foshan ist bereits seit 2018 in Betrieb, Nanjing und Jinan starten in diesem Jahr mit den Programmen, die genau auf die Bedürfnisse der regionalen Industriecluster zugeschnitten sind. Wir planen weltweit mit bis zu 15 Akademien bis 2025, davon 6 bis 8 in der Volksrepublik.

Welche Rolle spielen Partnerschaften in China für Sie persönlich?

Ich schätze die langfristige und strategische Orientierung unserer Partner in der Wirtschaftsförderung in China sehr. Sie sehen sehr klar, dass Wissenstransfer beim Smart Manufacturing die Wettbewerbsfähigkeit und Zukunft der regionalen Industriecluster sichert. Anbieter und Anwender von Produktionstechnologie aus Deutschland und China in den Dialog zu bringen, das ist auch der Kern unserer Kooperation mit CIIPA Germany. Was auf der Hannover Messe 2018 begann, können wir sicher gemeinsam mit neuen und innovativen Veranstaltungsformaten in China und im Internet fortsetzen.



汉诺威工业博览会 智能制造展

汉诺威工业博览会全球平台

汉诺威工业博览会是世界领先的工业生产贸易展览会。近年来, 中国国际投资促进中心(德国)在这一全球平台上多次亮相。来自中国多个地区的代表团在“全球商业与市场”展馆参加高端中德商业会议——通过这种方式, 中国国际投资促进中心(德国)创造了智能制造领域的相遇和交流的机会。活动的合作方是汉诺威展会公司科技学院。其董事总经理托马斯·里尔克先生与中国国际投资促进中心(德国)主任徐遥君先生签署了合作协议, 2019年。托马斯·里尔克先生在文章中介绍了科技学院支持促进全球智能生产技术供应商和客户间技术转移, 以及中国成为学院最重要海外选址的原因。

瑞克先生, 您认为新冠疫情对德国展览技术学院的运行有何影响?

为适应当前情况, 我们不得不将全球范围内现代生产技术中的知识转移方案, 进行迅速的调整。在德国的业务运行, 由线下活动迅速转换为线上线下混合或单纯线上的活动。得利于与工业企业, 研究机构以及出版商所共同建立的国际网络, 使得我们可以较快的将整个业务板块转移到了互联网上。在2月初举行的机器人年度大会上, 互联网上大约有700名人参加了会议。在汉诺威, 我们还为电视和流量媒体配置了最新设备, 以保证工业企业和合作伙伴可以在那里为用户制作高度专业的内容, 并将其分发到全世界。

全球化, 特别是中国对学院的发展有多重要?

中国是目前全球最重要的工业生产基地。伴随着世界范围内抗疫工作的推进, 全球对创新和智能生产技术的需求也在增加。我们的工业知识转移概念在中国大受欢迎。在一些重要的工业大都市中, 我们已经找到了非常活跃且有前瞻性的合作伙伴, 我们共同建立我们的学院。佛山在2018年以来已经开始运营, 今年在南京和济南也开始了专门针对其区域产业集群需求量身定制的方案。目前, 我们也正在与其他有兴趣的地区进行商谈。我们计划到2025年在全球拥有15所学院, 其中6到8所在中国。

中国的合作伙伴关系对您个人意味着什么?

我非常感谢我们合作伙伴在中国经济发展中的长期战略定位。他们看得很清楚, 智能制造中的知识转移可确保区域产业集群的竞争力和未来。我们也非常欢迎新的合作伙伴关系。把德国和中国的生产技术的供应者和应用者汇聚在一起, 进行交流对话, 这也是我们与CIIPA德国合作的核心。如同从2018年在汉诺威工业博览会上开始的合作, 今后, 我们双方将一定可以在中国和互联网上, 以更新颖的, 更创新的形式, 继续我们共同的合作。



Cluster: Medizin

Medizin

Vertrauen - die wichtigste Grundlage

Die Corona-Krise hat verdeutlicht, wie wichtig gemeinsame gesundheitspolitische Anstrengungen aller Länder sind, um medizinische Versorgung, Ausrüstung und den Schutz der Bevölkerung zu gewährleisten. Mit zahllosen Aktivitäten haben die Unternehmen im Corona-Jahr die Herausforderungen angenommen und sich wechselseitig unterstützt - mit der Organisation Lieferungen, mit der Produktion von Schutzausrüstung, aber auch mit Konzepten, wie Mitarbeiter beim Neustart und bei der Erweiterung der Produktion geschützt werden können. CIIPA hat sich bereits in den Vorjahren sehr stark dafür eingesetzt, dass Unternehmen und Start-ups aus Deutschland und China sich kennenlernen, austauschen und gemeinsame Lösungen und Partnerschaften entwickeln. 2020 wurde der Dialog durch intensive Beratung weitergeführt.

医疗行业

信任是最重要的基础

新冠危机凸显了各个国家共同制定卫生政策抗击疫情的重要性, 以确保医疗服务、设备和对民众的保护。在新冠年的无数活动中, 各公司都接受了挑战, 并相互支持——组织供应、生产防护设备、以及在复工和扩大生产时保护员工的措施。中国国际投资促进中心(德国)在过去几年已经非常努力地确保中德两国的企业包括初创企业能够相互了解、交流思想, 并制定共同的解决方案和建立伙伴关系。2020年也依然通过深入协商继续进行沟通对话。

Gezeiten Haus Gruppe: Zukunft in China

Fritjof Nelting, Medizin-Ökonom und Hauptgeschäftsführer der Gezeiten Haus Gruppe GmbH, baut seinem Konzept ganzheitlich orientierter psychosomatischer Gesundheits- und Fortbildungseinrichtungen entsprechend eine Präsenz in China auf. Er trägt so aktiv zur gesundheitswirtschaftlichen Vernetzung zwischen China und Deutschland bei.

Familiär ist Nelting nicht erst in der Zukunft nach der geplanten Expansion mit China eng verbunden. Die familiären Wurzeln des seit 1992 aktiven Familienunternehmens reichen tief in die Vergangenheit. Neltings Ur-Urgroßeltern waren schon um die Jahrhundertwende in Shanghai aktiv - mit einem Office unmittelbar am Bund.

Seit 2004 entstanden insgesamt vier psychosomatische Kliniken in Deutschland mit angegliederter Lebenspflege-Akademie, die mit ihrer ganzheitlichen Sicht auf den Menschen zu einem Erfolgskonzept wurden und heute rund 400 Mitarbeiter beschäftigen. Ein besonderes Merkmal der Gezeiten Häuser ist die konsequente Verbindung westlicher Schulmedizin mit Traditioneller Chinesischer Medizin (TCM).

Für Fritjof Nelting ist die Lebensgestaltung mit der Gesunderhaltung eng verbunden - ein Grundkonzept, für das die Gezeiten Haus Gruppe darum auch mit ausgedehnter eigener Informationsarbeit und mit eigenem Ausbildungskonzept aktiv wurde. "Rein ökonomisches Wachstum ist für uns kein Selbstzweck, wir sind nur an sinnhaften Erweiterungen interessiert. Wir reagieren auf Bedarf", berichtet Nelting. Das mögliche Engagement in China verdankt sich den vermehrten Anfragen, die aus der Volksrepublik auf die Gezeiten Haus Gruppe zukamen. Auslöser dafür sei die gewachsene Wertschätzung einer ganzheitlichen persönlichen Entwicklung, des Sports und der Volksgesundheit in China.

"Uns ist wichtig, Menschen für das Gezeiten Haus Konzept zu interessieren, sie neugierig zu machen und sie zu motivieren. Das ist kein Missionieren und verträgt sich auch nicht mit aggressivem Marketing", beschreibt Nelting sein Vorgehen. Immer gelte es dabei, auch die Mitarbeiter bei einer angedachten Zukunftsinvestition mitzunehmen und zu überzeugen - nämlich davon, das Konzept der Ganzheitlichkeit über den engen und organisierten Dialog der unterschiedlichen Bereiche und aller Teams abzubilden.

Über die eigenen Kliniken und Projekte hinaus sich mit Hochschulen und Wissenschaft zu vernetzen, ist für Nelting nicht nur in Deutschland eine zentrale Aufgabe bei der Erweiterung des Unternehmens. Die zahlreichen chinesischen Anfragen an die Gezeiten Haus Gruppe stellten Nelting vor eine neue Aufgabe: die der Auswahl der passenden Partner. "Um in China in unserem Sinne erfolgreich zu sein, brauchen wir Partner, die uns richtig kennen und auch unsere Haltung teilen", sagt Nelting. "In den wichtigen Netzwerken der Gesundheitswirtschaft, in den Regionen bekannt zu werden und Partner kennenzulernen, die zuverlässig und stabil, auch langfristig orientiert sind - das war sehr wichtig und dabei ist CIIPA für uns eine sehr starke Unterstützung."

Auch durch das Corona-Jahr hat sich die Gezeiten Haus Gruppe in ihrer unternehmerischen Agilität in China nicht aufhalten lassen. Sie geht 2021 weiter in die Phase der Umsetzung ihrer Gesundheits-Kooperationen. Fritjof Neltings großer Wunsch: Die Familiengeschichte bald wieder bei einem Spaziergang am Bund in Shanghai nacherleben und weiterführen zu können.



潮汐堂集团:未来在中国

潮汐堂集团的董事总经理聂楚青(Fritjof Nelting)先生,正在根据其心理健康和培训机构的理念在中国发展业务。以此为中德两国的健康产业联网做出积极贡献。

耐尔汀家族不仅仅是计划未来与中国紧密相连,这家从1992年开始活跃的家族企业有着深厚的中德合作根基。聂楚青先生的曾祖父母在20世纪初就已经活跃在上海——并在外滩直接设有办事处。

自2004年以来,潮汐堂德国共成立了4家心身医院,并成立了附属的生命关怀学院,凭借以人为本的成功理念,如今已拥有约400名员工。潮汐堂的一大特色是西派医学与中医的一脉相承。

对于聂楚青先生来说,生活方式与保持健康密切相关——这也是潮汐堂的基本理念,因此,集团也积极开展了广泛的信息整体工作,并提出了自己的培训理念。“我们不是单纯追求经济效益,我们感兴趣的是理念的传播”聂楚青先生如是说。“我们是在对‘需求’作出反应。之所以有了在中国发展的可能性,是因为潮汐堂收到更多来自中国的问询,其原因是中国人越来越重视个人的全面发展、体育和公共健康。”

“对我们来说“,重要的是让人们对潮汐堂的概念感兴趣,让他们好奇,激发他们的积极性。这不是传教士的工作,也不符合营销的套路。“聂楚青先生这样描述他的经营方法。如何让员工参与到未来计划的投资中,并使他们信服,这始终是一个问题——即整体主义的概念应该通过各部门和所有团队之间紧密而有组织的沟通来实现。

对于聂楚青先生而言,除了诊所和项目之外,与大学和学术界建立联系是公司扩张的核心任务,而且不仅仅是在德国。许多中国人对潮汐堂集团的咨询,给聂楚青先生提出了一个新的任务:即选择合适的合作伙伴。“我们认为,要想在中国取得成功,就需要真正了解我们、同时也认同我们理念的合作伙伴。”他说。“对于医疗行业的重要关系网,在各个地区认识可靠、稳定、长期导向的合作伙伴是非常重要的,在这方面,中国国际投资促进中心(德国)对我们是一个非常有力的支持。”

即使经历了疫情之年,潮汐堂集团也没有因此停下中国积极创业的脚步,集团将在2021年进一步进入医疗合作的实施阶段。聂楚青先生的最大心愿是:很快就能在上海外滩散步时重温并延续家族故事。



Beschwerdeprozess für ausländische Investoren neu geregelt

Ein Q&A des MOFCOM zu den seit dem 1. Oktober 2020 gültigen „Maßnahmen zum Beschwerdeprozess“

Am 31. August 2020 verkündete das chinesische Handelsministerium (MOFCOM) „Maßnahmen zum Beschwerdeprozess von den in China investierten ausländischen Unternehmen“, die am 1. Oktober 2020 in Kraft traten. Den Maßnahmen entsprechend wird eine amtliche Beschwerdestelle unter der Investment Promotion Agency des chinesischen Handelsministeriums für ausländische Unternehmen eingerichtet, die speziell für deren Beschwerdeprozess da ist. Hierzu Fragen und Antworten.

1 Was sind die Hauptinhalte und Highlights der Maßnahmen?

Es wird ein hierarchisches System der Verantwortung für die Beschwerdearbeit eingeführt. Es legt die Einrichtung und die entsprechenden Zuständigkeiten von Beschwerdestellen auf zentraler und lokaler Ebene fest. Auf zentraler Ebene wird ein interministerielles gemeinsames Sitzungssystem für die Beschwerdearbeit ausländisch investierter Unternehmen eingerichtet, und es wird ein nationales Beschwerdezentrum für ausländische Unternehmen eingerichtet. Auf lokaler Ebene benennen die lokalen Volksregierungen auf oder über der Bezirksebene relevante Abteilungen oder Agenturen, die für ihre eigene regionale Beschwerdearbeit zuständig sind. Relevante Parteien können im „Katalog der Beschwerdestellen für ausländische Unternehmen“ entsprechende Institutionen für die Beschwerdearbeit je nach den beanstandeten Angelegenheiten finden.

Klärung des Umfangs der Annahme von Beschwerden ausländischer Unternehmen. Erstens können ausländische Unterneh-

men und Investoren in China einen Antrag auf Koordinierung und Beilegung stellen, wenn sie der Meinung sind, dass die Verwaltungsorgane und ihre Mitarbeiter ihre legitimen Rechte und Interessen verletzt haben. Zweitens können ausländische Unternehmen und einschlägige Wirtschaftsverbände, wenn sie der Meinung sind, dass es Probleme im Investitionsumfeld gibt, diese an das Arbeitsgremium für Beschwerden weiterleiten und Vorschläge zur Verbesserung der einschlägigen Verordnungen und Maßnahmen unterbreiten.

Ein konkreter Akzeptanzprozess. Die neuen „Beschwerdemaßnahmen“ enthalten relevante Bestimmungen zu den Umständen der Einreichung von Materialien, geäußerten Beschwerden, ergänzenden Materialien und zur Nichtannahme durch den Beschwerdeführer und klären die Meldepflicht der Beschwerdestelle. Die veröffentlichten „Richtlinien für den Arbeitsprozess mit den nationalen Beschwerdestellen für ausländische Unternehmen“ enthalten klare spezifische Beschwerdeverfahren und enthalten eine Beschwerdevorlage, auf die sich der Beschwerdeführer beziehen kann, ein Flussdiagramm zu den Beschwerden im Nationalen Auslandsinvestitionszentrum sowie eine Vorlage für Beschwerdedokumente als Referenz usw., die grundsätzlich die Bedürfnisse von Beschwerdeführern und Beschwerdestellen erfüllen können.

Stärkung des Managements der Beschwerdearbeit. Es wurden detaillierte Vorkehrungen für die Einrichtung von Systemen zur Verwaltung von Beschwerdeakten, zur Berichterstattung, zu regelmäßigen Inspektionen und zu Vorschlägen zum Schutz der Rechte und Interessen ausländischer Investoren getroffen, um die Anleitung und Überwachung der Nationalen Beschwerdestelle für ausländische Investitionen bei ihrer Arbeit im Zusammenhang mit lokalen Beschwerden zu stärken.

Die Rechte und Interessen des Beschwerdeführers werden geschützt. Die Beschwerde berührt nicht das Recht des Beschwerdeführers, eine Überprüfung der Verwaltung und einen Rechtsstreit in Übereinstimmung mit dem Gesetz einzuleiten. Die Beschwerdestelle ist verpflichtet, wirksame Maßnahmen zum Schutz der Geschäftsgeheimnisse, vertraulichen Geschäftsinformationen und der Privatsphäre des Beschwerdeführers zu ergreifen. Keine Einheit oder Einzelperson darf den Beschwerdeführer unter Druck setzen oder gegen ihn Vergeltungsmaßnahmen ergreifen.

Insgesamt weist der neue Ansatz vier Schwerpunkte auf: die Erweiterung des Umfangs von Beschwerden, die Verbesserung des Beschwerdemechanismus, die Klärung der Regeln der Beschwerdearbeit und die Stärkung des Schutzes von Rechten und Interessen.

2 Welche spezifischen Inhalte im Hinblick auf die Meinungen und Vorschläge von internationalen Organisationen, Wirtschaftsverbänden, ausländischen Investoren, lokalen Beschwerdestellen, Experten und Wissenschaftlern wurden in den neuen Beschwerdemaßnahmen im Vergleich zu den von dem chinesischen Handelsministerium publizierten „Provisorischen Bestimmungen der Beschwerdearbeit von ausländischen Unternehmen“ im Jahr 2006 angepasst und verbessert?

Als Reaktion auf die Empfehlungen u.a. der Amerikanischen Handelskammer in China, der Europäischen Handelskammer in China, des United States-China Business Council, der Association of Foreign-Invested Enterprises und des China Council for the Promotion of International Investment, den Kreis der Beschwerdeführer zu erweitern, beziehen die neuen Beschwerdemaßnahmen ausländische Investoren, die keine Unternehmen gegründet, aber im Land investiert haben, als Beschwerdegegenstände mit ein, während gleichzeitig Bestimmungen für Unternehmensverbände hinzugefügt wurden, um Probleme im Investitionsumfeld in das Arbeitsgremium für die Einreichung von Beschwerden einzubeziehen.

Als Antwort auf den Vorschlag der Weltbank, der Europäischen Handelskammer in China, der Anglo-Chinesischen Handelsvereinigung und anderer, dass es den Beschwerdeführern erlaubt sein sollte, eine Beschwerde bei einer übergeordneten Beschwerdestelle einzureichen, wenn sie mit dem Ergebnis ihrer Beschwerde unzufrieden sind, enthalten die neuen Beschwerdemaßnahmen klare Bestimmungen für Unzulässigkeitsentscheidungen oder Einsprüche gegen das Ergebnis einer Beschwerde.

Als Reaktion auf die Empfehlungen der Japanisch-Chinesischen Investitionsförderungsagentur und anderer, den Schutz der Rechte und Interessen von Beschwerdeführern zu verstärken, wurden in die neuen Beschwerdemaßnahmen Bestimmungen aufgenommen, die Beschwerdeführer nicht unter Druck setzen oder entmutigen.

Als Reaktion auf die Anregung von Daimler und anderen ausländischen Unternehmen, die lokalen Beschwerderegeln klarer zu fassen, fügen die neuen Beschwerdeverfahren die relevanten Bestimmungen hinzu, dass lokale Beschwerdestellen Beschwerden in ihren eigenen Regionen annehmen sollten. Als Reaktion auf den Vorschlag mehrerer Parteien, dass die Bearbeitungszeit für Beschwerden zu lang sei, verkürzen die neuen Beschwerdeverfahren die Frist für lange ausstehende

Angelegenheiten von zwei Jahren auf ein Jahr, usw.

3 Wie funktioniert das Nationale Beschwerdezentrum für ausländische Unternehmen, das unter dem Investitionsförderungsbüro des Handelsministeriums eingerichtet ist, in Übereinstimmung mit dem chinesischen Gesetz über ausländische Investitionen und seinen Durchführungsbestimmungen sowie den Maßnahmen zur Behandlung von Beschwerden durch ausländische Unternehmen?

Die neuen Beschwerdeverfahren klären die Position und die Funktionen der nationalen Beschwerdestelle für ausländische Investitionen weiter und passen den Umfang der Annahme von Fällen und die Verantwortung für die Verwaltung der Beschwerdearbeit an, was der Position der Beschwerdestellen für ausländische Investitionen auf nationaler Ebene besser entspricht. Die Anleitung und Überwachung der Arbeit der lokalen Beschwerdeinstitutionen durch das Zentrum wird weiter verstärkt. Die Beschwerdearbeit ausländischer Investitionen in China wird professioneller und effizienter werden.

Gegenwärtig hat das Beschwerdezentrum vier Hauptfunktionen: Beschwerden von Unternehmen mit ausländischer Finanzierung in China entgegenzunehmen, Beschwerden vorzubeugen, Beschwerden zu verwalten und politische Vorschläge einzureichen. Dem untergeordnet sind die beiden Funktionen der Annahme von Beschwerden und der politischen Empfehlungen in direktem Zusammenhang mit Unternehmen mit ausländischer Finanzierung.

In Bezug auf die Annahme von Beschwerden handelt es sich um Beschwerden und politische Maßnahmen auf der Ebene der zuständigen Abteilungen des Staatsrates und der Volksregierungen der Provinzen sowie um Angelegenheiten, die einen erheblichen nationalen oder internationalen Einfluss haben und die nach Ansicht des Handelsministeriums von der EU akzeptiert werden können.

Im Hinblick auf die Berichterstattung über politische Vorschläge und Maßnahmen wird das Zentrum neben der Zusammenfassung und Berichterstattung über die von den Kommunen vorgeschlagenen politischen Vorschläge und Maßnahmen auch die typischen Fälle, Hauptthemen, politischen Vorschläge und Maßnahmen, die von ausländischen Unternehmen und Investoren, Wirtschaftsverbänden, Kommunen und Abteilungen reflektiert werden, zusammenfassen und Vorschläge zur Stärkung des Investitionsschutzes und zur Verbesserung des Investitionsumfeldes unterbreiten.

4 Welches ist das Hauptverfahren zur Einreichung einer Beschwerde beim National Center for Foreign Investment Enterprise Complaints? Was sollte dem Beschwerdeführer bekannt sein?

Das Hauptverfahren für die Einreichung einer Beschwerde durch einen Beschwerdeführer ist wie folgt.

- (1) Der Beschwerdeführer reicht einen Antrag auf eine Beschwerde ein.
- (2) Das Nationale Beschwerdezentrum für ausländische Investitionen entscheidet innerhalb von sieben Arbeitstagen, ob die Beschwerde angenommen wird, und wenn ja, ob eine Annahmeerklärung abgegeben wird, oder ob dem Beschwerdeführer eine schriftliche Mitteilung über die Unzulässigkeit

zugestellt wird.

(3) Nach Annahme der Entscheidung wird diese innerhalb von 60 Arbeitstagen abgeschlossen, wobei die Bearbeitungszeit bei Beschwerden, an denen viele Dienststellen beteiligt sind, und bei komplexen Sachverhalten angemessen verlängert werden kann.

(4) Der Beschwerdeführer wird innerhalb von drei Arbeitstagen schriftlich über das Ergebnis der Beschwerde informiert, wenn der im Leitfaden aufgeführte Klagegrund erfüllt ist und die Beschwerde erledigt ist.

(5) Wird die Beschwerde nicht innerhalb eines Jahres nach Annahme der Beschwerde im Einklang mit den Bestimmungen der Maßnahmen über die Beschwerde abgeschlossen, erstattet die nationale Beschwerdestelle für ausländische Investitionen der Abteilung für die Verwaltung ausländischer Investitionen des Handelsministeriums Bericht und erstattet dem Staatsrat und der Volksregierung der Provinz unverzüglich Bericht über die Situation und unterbreitet entsprechende Arbeitsvorschläge.

Die wichtigsten Punkte, auf die der Beschwerdeführer achten sollte, sind die folgenden:

- Hauptqualifikation/Qualifikationsnachweis: Qualifikationsnachweis eines ausländischen Unternehmens oder Ausweis eines ausländischen Investors.
- Inhalt der Beschwerde oder des Vorschlags: Die Beschwerde ist für die Angelegenheiten zu verwenden, die einen eindeutigen Beklagten haben, und ihr Hauptinhalt umfasst den Gegenstand der Beschwerde und klare Forderungen, rele-

vante Fakten, Beweise und Gründe, und der Beschwerdeführer verpflichtet sich, dass der Gegenstand der Beschwerde nicht zuvor von der Abteilung für Briefe und Besuche und anderen Abteilungen angenommen oder entsorgt wurde und nicht Gegenstand einer administrativen Überprüfung oder eines administrativen Rechtsstreits war.

- die Einreichung schriftlicher Beschwerdeunterlagen in chinesischer Sprache: Dies sollte in Übereinstimmung mit Kapitel 2, Abschnitt 2 der Richtlinien erfolgen.
- Rechte des Beschwerdeführers: Nach Erhalt der Beschwerde muss die nationale Wettbewerbskommission die Situation vollständig verstehen, die ordnungsgemäße Lösung der Beschwerde nach dem Gesetz koordinieren und fördern; je nach der spezifischen Situation der Beschwerde kann sie ein Treffen organisieren und den Beschwerdeführer und den Beschwerdegegner zur Teilnahme an dem Treffen einladen, um ihre Ansichten darzulegen und die Lösung der Beschwerde zu erörtern.
- Pflichten des Beschwerdeführers und des Antragsgegners: Bei der Bearbeitung einer Beschwerde kann die nationale Beschwerdestelle für ausländische Investitionen den Beschwerdeführer um weitere Erläuterungen, die Bereitstellung von Materialien oder sonstige notwendige Unterstützung ersuchen, und der Beschwerdeführer hat den Beschwerdeführer zu unterstützen; der Beschwerdeführer kann Informationen vom Antragsgegner einholen, und der Antragsgegner hat mit dem Beschwerdeführer zusammenzuarbeiten.

外国投资者投诉程序的新规定 - 投诉办公室

2020年8月31日, 商务部发布《外商投资企业投诉工作办法》, 并于10月1日起正式实施。根据该办法, 中国将在商务部投资促进事务局设立专门受理外商企业投诉的部门“全国外商投资企业投诉中心”, 笔者就此对相关负责人进行了采访。

1 《外商投资企业投诉工作办法》的主要内容和亮点是?

第一, 投诉工作实行分级负责制度。规定中央和地方层级投诉工作机构的设置以及相应职责。在中央层面, 建立外商投资企业投诉工作部际联席会议制度, 设立全国外资投诉中心; 在地方层面, 县级以上地方人民政府应当指定有关部门或者机构负责本地区投诉工作, 相关方可根据《全国外资投诉工作机构名录》按所投诉的事项找到对应投诉工作机构。

第二, 明确外商投诉受理范围。其一, 在华的外资企业、外国投资者认为行政机关及其工作人员的行政行为侵犯其合法权益, 可申请协调解决; 其二, 如认为投资环境方面存在问题, 外资企业及有关商会可向投诉工作机构反映, 建议完善有关政策措施。

第三, 提供清晰的受理流程。新《投诉办法》就投诉人递交材料、委托投诉、补充材料、不予受理等情形作出相关规定, 并明确投诉工作机构的告知义务。在发布的《全国外资投诉中心办事指南》中有明确具体操作流程, 并提供了包含可供投诉人参考的投诉书模板, 在全国外资中心投诉的流程图, 以及可供参考的投诉文书模板等, 可基本满足投诉人和投诉机构的办事需要。

第四, 加强投诉工作管理。就建立投诉工作档案管理、情况上报、定期督查、外资权益保护建议书等制度作出详细规定, 增强全国外资投诉中心对地方投诉工作的指导和督促。

第五, 规定对投诉人的权益保护。投诉不影响投诉人依法提起行政复议和行政诉讼的权利; 要求投诉工作机构采取有效措施保护投诉人的商业秘密、保密商务信息和个人隐私; 任何单位和个人不得压制和打击报复投诉人。

总体上看, 新办法有四个亮点: 拓宽投诉事项范围, 健全投诉工作机制, 明晰投诉工作规则, 加大权益保护力度。

2 相较于2006年版本的《商务部外商投资企业投诉工作暂行办法》, 新的《投诉办法》参考国际组织、商协会、外商投资企业、地方投诉工作机构、专家学者等提出的意见建议, 调整完善了哪些具体内容?

针对中国美国商会、中国欧盟商会、美中贸易委员会、外资企业协会、中国国际投资促进会等提出的拓宽投诉人范围的建议, 新的《投诉办法》将未设立企业但开展投资的外国投资者纳入投诉主体, 同时增加商协会可向投诉工作机构反映投资环境方面问题的条款; 针对世界银行、中国欧盟商会、英中贸易协会等提出的应允许投诉人在投诉处理结果不满时可向上一级投诉工作机构投诉的建议, 新的《投诉办法》就不予受理决定或投诉处理结果有异议的作出明确规定; 针对日中投资促进机构等提出的加大保护投诉人权益的建议, 新的《投诉办法》增加了不得压制或打击投诉人的相关规定; 针对戴姆勒公司等外资企业提出的明确地方投诉规则的建议, 新的《投诉办法》增加了地方投诉工作机构应受理本地区投诉事项的相关规

定;针对多方提出的投诉处理时间过长的意见,新的《投诉办法》将长期未能处理事项时限由两年缩短为一年,等等。

3 按照中国的外商投资法及其实施条例、以及《外商投资企业投诉工作办法》,“全国外商投资企业投诉中心”设在商务部投资促进事务局,该中心如何发挥效用?

新的《投诉办法》对“全国外资投诉中心”的定位和职能进一步加以明确,对受理案件的范围和投诉工作管理的职责进行了调整,更符合国家级外资投诉工作机构的定位。中心对地方投诉机构的工作指导和督促将进一步增强,中国外资投诉工作将更加专业和高效。

目前中心具有受理外资企业在中国投诉、投诉预防、投诉工作管理及政策建议报送四项主要职能。其中,投诉受理和政策建议两项职能与外资企业直接相关。

在投诉受理方面,涉及国务院有关部门、省级人民政府层面的投诉事项和政策措施建议,以及在全国范围内或者国际上有重大影响且商务部认为可由中心受理的事项。

在政策建议措施报送方面,除汇总报送各地提出的政策措施建议外,中心还将总结外资企业与投资者、商协会、地方和部门反映的典型案例、重大问题、政策措施建议,提出加强投资保护、改善投资环境的相关建议,形成外商投资企业权益保护建议书。

4 在全国外商投资企业投诉中心进行投诉的主要流程是什么?投诉人应注意哪些事项?

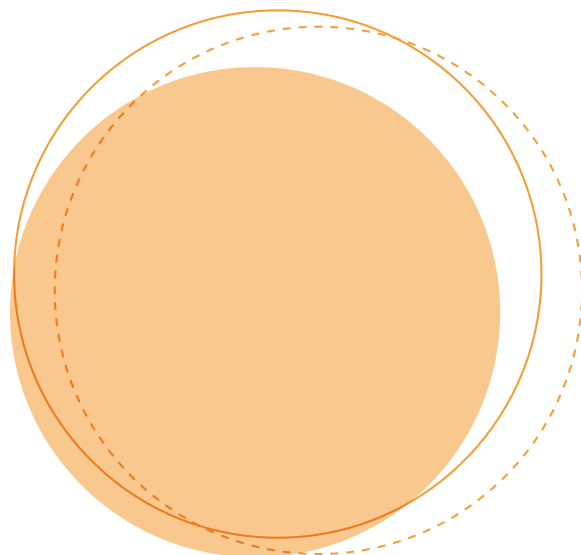
投诉人进行投诉的主要流程如下:

- 1.投诉人提交投诉申请;
- 2.全国外资投诉中心应在7个工作日内决定是否受理,如受理则发出受理通知书,若不予受理则须向投诉人发出不予受理书面通知书;
- 3.决定受理后,应于60个工作日内办结,涉及部门多、情况复杂的投诉事项,可以适当延长处理期限;
- 4.符合《办事指南》所列事由、投诉处理终结的,应于3个工作日书面告知投诉人处理结果;

5.投诉事项自受理之日起一年未能依据《投诉办法》的规定处理终结的,全国外资投诉中心应当报请商务部外国投资管理司,及时向国务院、省级人民政府报告有关情况,提出有关工作建议。

投诉人应注意的主要事项如下:

- 1.主体资质/资格证明:外资企业资质证明或外国投资者身份证明;
- 2.投诉书或建议书内容:《投诉书》用于有明确被投诉人的事项,其主要内容应包括投诉事项及明确诉求,有关事实、证据和理由,投诉人承诺该投诉事项此前并未经信访等部门受理或处理终结且未经行政复议、行政诉讼程序;
- 3.提交中文书面投诉材料:应当符合《办事指南》第2章第2节之规定;
- 4.投诉人权利:受理投诉后,全国外资投诉中心应当充分了解情况,依法协调处理,推动投诉事项的妥善解决;根据投诉事项具体情况,可组织召开会议,邀请投诉人和被投诉人共同参加,陈述意见,探讨投诉事项的解决方案。
- 5.投诉人和被投诉人义务:全国外资投诉中心进行投诉处理时,可以要求投诉人进一步说明情况、提供材料或者提供其他必要协助,投诉人应当予以协助;可以向被投诉人了解情况,被投诉人应当予以配合。



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: Yingyu Qu,
Jiyang Li, Shuanglin Liang, Andre Meyer

Redaktion und Gestaltung:

local global GmbH/Global Business
Magazine
Marienstr. 5
70178 Stuttgart
info@localglobal.de
Verantwortl.: Hans Gäng
Redaktion, Übersetzungen: Xiaowei
Brüggmann, Dr. Thomas Kiefer
Layout: Julia Steiner

Bildrechte:

CIIPA Germany, SVOLT, TÜV-Rheinland,
Webasto, Ziehl-Abegg, Phoenix-
Contact, Verband Deutscher Hidden
Champions e.V., Prof. Hermann
Simon, Skyworth



Internationalisierung effizient unterstützen

Die Agenda von CIIPA für 2021: Kooperationen von Unternehmen anregen und fördern

Neben den Tätigkeiten der Vermittlung von Kontakten in Deutschland und China und der konkreten Unterstützung bei Vorhaben der Internationalisierung in beiden Ländern wird die CIIPA auch 2021 eine Reihe von Aktivitäten ausrichten mit dem Ziel, die Investitionstätigkeiten zwischen chinesischen und deutschen Partnern zu fördern. Hierzu zählen insbesondere die Teilnahme an der Hannover Messe, die Ausrichtung des Deutsch-Chinesischen Automobilkongresses und die Wirtschaftsdelegationsreisen nach China. Dabei wird der Schwerpunkt der Arbeit der CIIPA in 2021 weiterhin auf den Feldern Automotive, Intelligente Produktion und Medizin(-technik) liegen.

Hannover Messe

In der ersten Jahreshälfte ist die Teilnahme an der Hannover Messe bereits eine feste Größe im Programm der CIIPA. Unter dem Motto „Invest in China“ ist die CIIPA regelmäßiger Gast mit einem eigenen Stand auf der Hannover Messe. Die vorrangige Aufgabe ist es hierbei, die Vorteile der Zusammenarbeit zwischen Deutschland und China zu bewerben, indem unter anderem Beispiele erfolgreicher Kooperation präsentiert werden. Im Rahmen der Messebeteiligung wird die CIIPA neben der Tätigkeit als Aussteller auch Unternehmen und Projekten die Möglichkeit geben, sich in Diskussionsrunden und Foren zu präsentieren und aktuelle Trends der deutsch-chinesische Kooperation vorzustellen.

Deutsch-Chinesischer Automobilkongress

In der zweiten Jahreshälfte wird auch in 2021 der seit 2017 äußerst erfolgreiche Deutsch-Chinesische Automobilkongress stattfinden. Dieser wird auch im kommenden Jahr gemeinsam

mit den deutschen Partnern aus der Automobilindustrie, wie der Automotive Agentur Niedersachsen, Automotive Berlin Brandenburg, Automotive.Saarland, Automotiveland.NRW, Bayern Innovativ und dem Existenzgründerzentrum Ingolstadt, organisiert. Der Kongress wird im Herbst 2021 in China stattfinden und mit einer Delegation von Vertretern aus der deutschen Automobilindustrie besucht. Für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer bietet der Kongress die Möglichkeit, Kooperationen zu initiieren und in einen direkten Austausch mit Akteuren aus Deutschland und China zu treten.

Delegationsreisen

Neben der Delegationsreise zum 5. Deutsch-Chinesischen Automobilkongress sind weitere Delegationsreisen nach China geplant. So wird auch im kommenden Jahr die jährlich stattfindende Hidden-Champions-Delegation im Spätherbst durchgeführt. Die Delegation richtet sich an Wirtschaftsakteure aller Branchen und insbesondere Investoren, die in China neue Kontakte knüpfen und Geschäftsmöglichkeiten ausloten möchten. Darüber hinaus werden voraussichtlich weitere, kleinere Delegationsreisen in den Bereichen Medizintechnik, Intelligente Produktion und Start-ups ausgerichtet. Für deutsche Unternehmen bieten die Reisen die Möglichkeit, sich über die aktuellen Entwicklungen in diesen Bereichen der chinesischen Wirtschaft zu informieren und das eigene Netzwerk in China mit Unternehmen, Lokalregierungen und Investoren zu erweitern.

Die CIIPA lädt die Leser herzlich zur Teilnahme an diesen Veranstaltungen im kommenden Jahr ein. Da die Planungen von Veranstaltungen im nächsten Jahr regelmäßig an die Pandemiesituation angepasst werden müssen, werden aktuelle Entwicklungen auf LinkedIn, WeChat und der CIIPA Website bekannt gemacht.

高效支持国际化

中国国际投资促进中心(德国)的2021年活动计划:促进中德经济界的交流合作

除了促进中德两国联系、为两国国际化项目提供具体支持的活动外,中国国际投资促进中心(德国)还将在2021年继续举办一系列活动,旨在促进中德两国合作伙伴之间的投资活动。其中包括参加汉诺威工业博览会、组织中德汽车大会和组织商务代表团来华访问。2021年,中国国际投资促进会的工作重点仍是汽车、智能生产、医疗(技术)等领域。

汉诺威工业博览会

每年4月,中国国际投资促进中心(德国)都在汉诺威工业博览会上设立“投资中国”展区,举办论坛研讨活动,促进企业对接交流。今年的活动,我们将在线组织,为两国企业界提供疫情下的交流合作方案。

中德汽车大会

2017年起,每年成功举办的中德汽车大会也将在2021年延续。我们以中德汽车产业投资促进工作组为依托,会同下萨克森州汽车中心、柏林勃兰登堡汽车行业协会、萨州汽车产业协会、北威州汽车产业协会、巴伐利亚州创新中心和因戈尔施塔特市创业者中心等工作组成员单位联合组织。如果疫情得到控制,旅行限制消除,我们希

望能组织德方经济界代表于2021年秋季赴华参会,考察企业和园区,促进合作。

代表团访问

中国国际投资促进中心(德国)仍将延续汽车、智能制造、医疗产业投资促进工作组的日常工作,发挥平台和纽带作用,创造更多务实的对接合作载体。如果疫情得到控制,我们希望能上述三个产业板块,组织三个代表团访华,为企业找寻商机,共克时艰,合作共赢。

中国国际投资促进中心(德国)诚挚邀请大家参与将于2021年举行的上述活动。由于今年的活动计划需要根据疫情防控政策定期调整,最新的活动信息将在领英和微信以及中国国际投资促进中心(德国)官网上发布。



www.ciipa.de

cn@ciipa.de

[LinkedIn: www.linkedin.com/company/ciipag/](https://www.linkedin.com/company/ciipag/)



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





Herausgeber:

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

Redaktion und Gestaltung:

local global GmbH
Global Business Magazine
Marienstr. 5
70178 Stuttgart