



GLOBAL BUSINESS MAGAZINE

ENTERING NEW **MARKETS**

April 23-27, 2012

Building a green and smart future

PARTNER COUNTRY

China: Investment in
Sustainable Growth

CHINA SPECIAL



GREENTECH

Green Perspectives for
European Economies

GLOBAL BUSINESS

New Growth Markets
to discover

ENCOURAGING ENTERPRISES TO DISCOVER NEW MARKETS WORLDWIDE

Welcome to Sino-German Ecopark!



**Sino-German
ECO Park Forum**
25 April 2012, 9:00 -11:30
Hall 2 , Room "Europa"

HANNOVER MESSE
23. - 27. April
Halle 26, Stand B42

Sino-German Ecopark is located in QINGDAO Economic and Technological Development Zone in China. It is easily accessible with surrounding transportations. With convenient transportations and favorable ecological environment, the place is richly endowed with natural resources for establishing the Ecopark.

We are seeking German companies, which wish to involve in the investment on many areas, to develop the cooperations in common-interest and to make joint or independent infrastructural constructions in Ecopark. And we sincerely welcome German companies to enter Ecopark, which wish to invest in the high-end industries, industry services and vocational education.

Qingdao Sino-German Ecopark Development Co.,Ltd.
is the management company for the Sino-German Ecopark.

An international, ecological, livable park is waiting for you!

Berlin

Qingdao

Peking

www.sinogerman-ecopark.com

Relations of Great Significance

It is my great pleasure to extend a very warm welcome to all of our guests participating in the "Partner Country China" showcase at Hannover Messe 2012.

Diplomatic relations between the Federal Republic of Germany and the People's Republic of China were taken up 40 years ago. Today we share a strategic partnership – a partnership made all the more substantial thanks to joint intergovernmental consultations. Our bilateral trade relations are also of great significance, with China being Germany's most important trade partner in Asia and Germany being China's most important trade partner in Europe. Last year trade between Germany and China broke all records, reaching a total volume of over 140 billion euros.

Chinese enterprises have built up impressive expertise in a wide array of technological fields – increasingly also with regard to developing eco-friendly processes and products. As a nation characterized by dynamic growth, China is

virtually predestined to be featured as the official "Partner Country" at the world's largest trade fair for industrial technology. Chinese firms can leverage the fair as an outstanding opportunity to impress visitors from around the globe with their high-tech performance. The many new business contacts to be made at the fair will certainly provide valuable impetus capable of taking Sino-German economic relations to even greater heights. It is in this spirit that I wish all participating exhibitors and visitors the very best of success in Hannover. <



"The fair will certainly provide valuable impetus capable of taking Sino-German economic relations to even greater heights."

DR. ANGELA MERKEL CHANCELLOR OF THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY



Opportunities to Cooperation

showcased by German companies as well as in China's fascinating trade-fair presentation "green+intelligence".

The Federal Government supports the bilateral exchange between Germany and China – on

A particular highlight will be the visit of the Chinese Minister President Wen Jiabao. I would like to extend this warm welcome to the Chinese delegation, as well as to company representatives and experts. Let me take this oppor-

"HANNOVER MESSE opens up lots of opportunities to deepen the cooperation between Germany and China."

DR. PHILIPP RÖSLER FEDERAL MINISTER OF ECONOMICS AND TECHNOLOGY

This year's HANNOVER MESSE opens up lots of opportunities to deepen the close cooperation between Germany and China. The key theme at the trade fair, "greentelligence", is of great importance for both our countries. This can be seen in the attractive range of technology being

equal terms and under fair conditions. This applies to both trade and investment as well as to technology co-operation, for example in the area of electric mobility.

We are looking forward to welcoming China as partner country at the HANNOVER MESSE.

tunity to wish all exhibitors and visitors a stimulating time at the world's most important technology trade fair. <

HALL 013, STAND E38 - April 23rd to 27th 2012
EXHIBITION GROUNDS, 30521 Hannover, Germany.

jafza.ae



VISIT US AT HANNOVER MESSE 2012 TO SEE THE HEIGHT OF INNOVATION

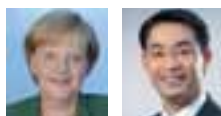
Discover why 6,700 businesses, including 150 Fortune 500 companies have come together in Jafza, and how your business will look up in our thriving business eco-system.

Jafza, Dubai. Where business comes together.



GREETING

- 3 **Dr. Angela Merkel**, Chancellor of the Federal Republic of Germany
- 3 **Dr. Philipp Rösler**, Federal Minister of Economics and Technology



VIEWS

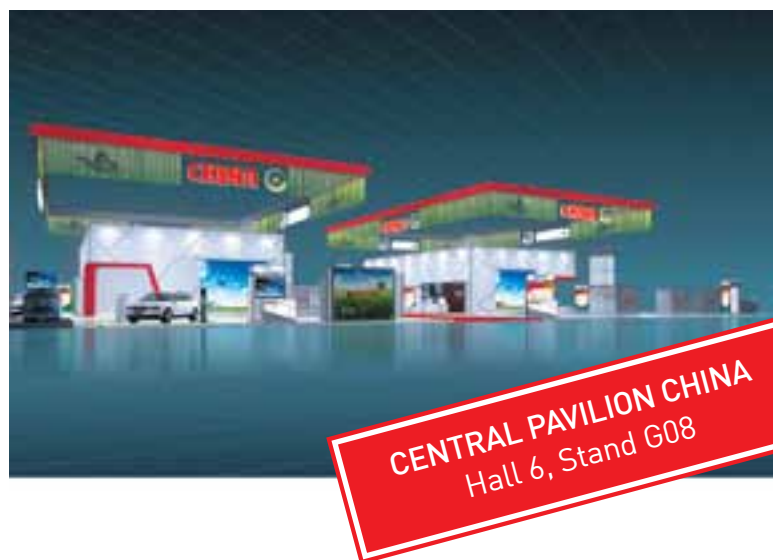
- 6 **Close Ties between Lower Saxony and China**
David McAllister on Lower Saxony's relationship to China.
- 8 **"Tremendous Dynamism"**
Dr. Jürgen Heräus on the success story of bilateral trade and industrial cooperation between China and Germany.
- 11 **"Clear targets to create certainty"**
Conny Hedegard, EU Commissioner for Climate Protection, on the need of investments in low-carbon technologies.
- 12 **"New Future for Europe"**
The US economist Jeremy Rifkin on the growth impetus of the "third industrial revolution".
- 14 **Window on the Future**
By its demonstration projects and its cluster activities, Baden-Württemberg is well on its way to becoming Europe's electromobility hotspot.
- 16 **World Solutions**
Franz Loogen, CEO of e-mobil BW on the systematic approach to smart networked mobility solutions.
- 34 **Gut beraten ins Ausland**
AHK-Experten aus 27 Standorten beraten auf der HANNOVER MESSE.
- 35 **Kompetenz durch Erfahrung**
Dr. Gerhard Lenga über den Markteintritt in Russland.

PROFILES

- 24 **Global Business & Markets**
The Partners, Sponsors and Exhibitors of Global Business & Markets are offering foreign-trade related expertise in Hall 13.
- 32 **Anti-Counterfeiting with CodeMeter**
How to protect innovations and intellectual property.
- 66 **In eigener Sache:**
local global 15 Jahre für die HANNOVER MESSE.
- 66 **Impressum Imprint**

PROGRAM

- 18 **Opportunities for cooperation**
China presenting "green + intelligence," underpinning the keynote theme of HANNOVER MESSE.
- 20 **Focus on growth markets**
Global Business & Markets presents the world's most attractive markets.
- 22 **Meeting Point INVESTMENT LOUNGE**
- 23 **Entering new markets**
The lectures on business opportunities worldwide.



CENTRAL PAVILION CHINA
Hall 6, Stand G08

CHINA SPECIAL



Neue Wachstumsperspektiven

- 38 **Erfolg durch Kontinuität**
Michael Pfeiffer, Geschäftsführer Germany Trade & Invest, über die aktuellen Perspektiven im China-Geschäft.
- 39 **Wirtschaftstrends China**
Modernisierung, Produktionseffizienz und verringerter Ressourceneinsatz in Chinas Wirtschaft.
- 44 **Anschub für E-Mobilität**
Die VR China will sich zum weltweiten Leitmarkt für alternative Antriebe und E-Mobilität entwickeln.
- 47 **Neues Energiezeitalter mit Windkraft und Atom**
Die VR China setzt auf nicht-fossile Energieträger: Atomkraft, Wasser- und Windkraft, Solar und Biomasse sind die Schwerpunkte.
- 50 **Grüne Ziele für die Produktion**
Das zwölfte Fünfjahresprogramm der VR China enthält mehr Umweltschutzziele als je zuvor.
- 52 **Hinterland mit Potenzial**
Im Inland entwickeln sich langsam größere Industriecluster. Für ausländische Unternehmen lohnt sich der Blick auf Standorte im Westen.
- 56 **Investitionen in neuer Dimension**
Der Zufluss chinesischer Direktinvestitionen nach Deutschland erreicht ein neues Level.
- 59 **Handel mit Nachbarn**
China ist von seinen Nachbarstaaten wirtschaftlich durchaus abhängig.
- 62 **Chinageschäft mit Köpfchen**
Für den Erfolg in China gilt es, Grundregeln zu beachten - und vor allem auf qualifizierte lokale Mitarbeiter zu setzen.
- 65 **Sprungbrett in neue Märkte**
Chinesische Unternehmen setzen immer stärker auf Kooperationen mit europäischen Partnern.



Welcome to Lower Saxony!

As a Premier of Lower Saxony, which is the second-largest of the 16 federal German states and has Hannover as its capital city, I am delighted to welcome the Chinese Partner Country delegation to HANNOVER MESSE 2012. I wish all exhibitors and visitors attending the world's largest industry technology showcase a successful stay in Lower Saxony. And if you have some time to spare, I encourage you to sample the wide and varied range of cultural events on offer in this part of the world.

We look forward to seeing you!

David McAllister, Premier of the German State of Lower Saxony



© Niedersachsen Staatskanzlei

Close Ties between Lower Saxony and China

TEXT: DAVID MCALLISTER, PREMIER OF THE GERMAN STATE OF LOWER SAXONY

.....> The German state of Lower Saxony has built a reputation for excellence in a number of key industrial sectors, such as mobility, the food industry, renewable energy and logistics.

The strength of Lower Saxony's local industries is partly due to their close working relationships with the state's top-class universities and non-university research institutions.

HANNOVER MESSE 2012 will provide a comprehensive overview of Lower Saxony's capabilities at three themed pavilions devoted to "Maritime Technologies," "Industrial Supply / Nano and Material Innovations" and "Energy from Lower Saxony," along with the Investment Lounge. Lower Saxony has a longstanding tradition of cooperation and knowledge sharing with the People's Republic of China. In

2010, bilateral trade between the two reached a new record volume of over €9.2 billion.

MANY LOWER SAXON FIRMS PROSPERING IN CHINA

Thirty years ago, Volkswagen AG was among the first German companies to explore opportunities in China. Today, following the completion of two new construction projects, the company will have a total of eleven production plants in the People's Republic. Volkswagen is also planning a massive expansion of its dealership network in the country, almost doubling its sales outlets to mo-

re than 2,500. Continental AG has also been rapidly expanding its operations in China in recent years. It opened a new plant in Shanghai in 2010, followed at the end of that year by the completion of the group's most advanced tire plant in Hefei, Anhui province, which is also a partner province of Lower Saxony. Then came the establishment in May 2011 of Continental Automotive Jinan Co., Ltd. in Jinan (Shandong). Continental now operates a total of 18 plants in China, and the group plans further investments of around €35 million in the months up to September 2012 for the construction of another plant in Changchun.

It was some time ago that Lower Saxony SMEs followed the example of large global players entering the Chinese market, such as Deutsche Messe or NordLB. For example, the world market leader for technical orthopedics and rehabilitation, Otto Bock HealthCare, opened its first concept store for the wheelchair segment in November 2010 in Shanghai.

Economic ties between China and Lower Saxony will be further strengthened this year by two more events: the visit to China in June of the State Secretary at the Lower Saxony Ministry of Economics, Dr. Oliver Liersch, as part of a business delegation traveling to Shanghai and Anhui and Shandong provinces, and the commissioning of the JadeWeser-Port facility in Wilhelmshaven.

JADEWESERPORT DEEP-WATER HARBOR

The construction of the JadeWeserPort facility in Wilhelmshaven is currently Lower Saxony's largest infrastructure project. Its commissioning on 5 August 2012 as Germany's only deep-water container port will result in a lasting boost to the German maritime port industry.



© VW AG

Latest-generation container vessels will be able to be loaded and unloaded irrespective of the tide situation. This will make the Lower Saxony city of Wilhelmshaven an important logistics hub for goods movements to and from the Far East.

EMOBILITY

Lower Saxony is committed to finding sustainable mobility solutions for the future, which is a key priority in both China and Germany. Lower Saxony-based businesses and research institutions are working on the development of electric vehicles, high-

power batteries and optimized traffic and transport concepts. Germany's "Window on Mobility" showcase is designed to present these technologies and applications for every component of the "vehicle/energy & infrastructure/traffic" system. HANNOVER MESSE provides ideal conditions for initiating dialogue with prospective international partners. Partnership with Anhui Province & Cooperation with Shandong Province The first partnership agreement between a German federal state Lower Saxony and a Chinese province Anhui was signed back in 1984 and has flourished over the last 28 years. The main focus to date has been on vocational education and cooperation in the higher education arena. Lower Saxony's excellent relations with Shandong Province were



© Continental

Continental AG: "Safety Awareness Campaign" in China enhances public awareness and acceptance of driving safety technologies, and pay attention to "safety for everyone" which is a vital and decisive step on the road for the realization of "Vision Zero".

INNOVATIONS FROM LOWER SAXONY

Lower Saxony universities and other higher education institutions and a wide range of local companies, including SMEs, will be presenting their latest research results and innovative products to a global audience at HANNOVER MESSE. The more than 60 Lower Saxony-based organizations represented at the three themed pavilions look forward to engaging in stimulating talks with exhibitors and visitors from around the world, especially the participants of this year's Partner Country China showcase.

- › Hall 2, Stand A10 "Maritime Technologies"
- › Hall 6, Stand A40 "Industrial Supply / Nano and Material Innovations"
- › Hall 27, Stand E50 "Energy from Lower Saxony"



The state of Lower Saxony is also a partner of the Investment Lounge in Hall 13, where it will feature more examples of the commercial potential of Lower Saxony-based companies. Business location experts will also be on hand to present the myriad possibilities in a range of industries, ranging from the automotive sector to wind energy.

formalized with the signing of a memorandum of understanding in July 2010, which provides an outstanding basis for economic cooperation going forward. Our presentation of eco-friendly and resource-saving innovations from Lower Saxony is also an invitation to initiate a dialogue and work together with partners from China and around

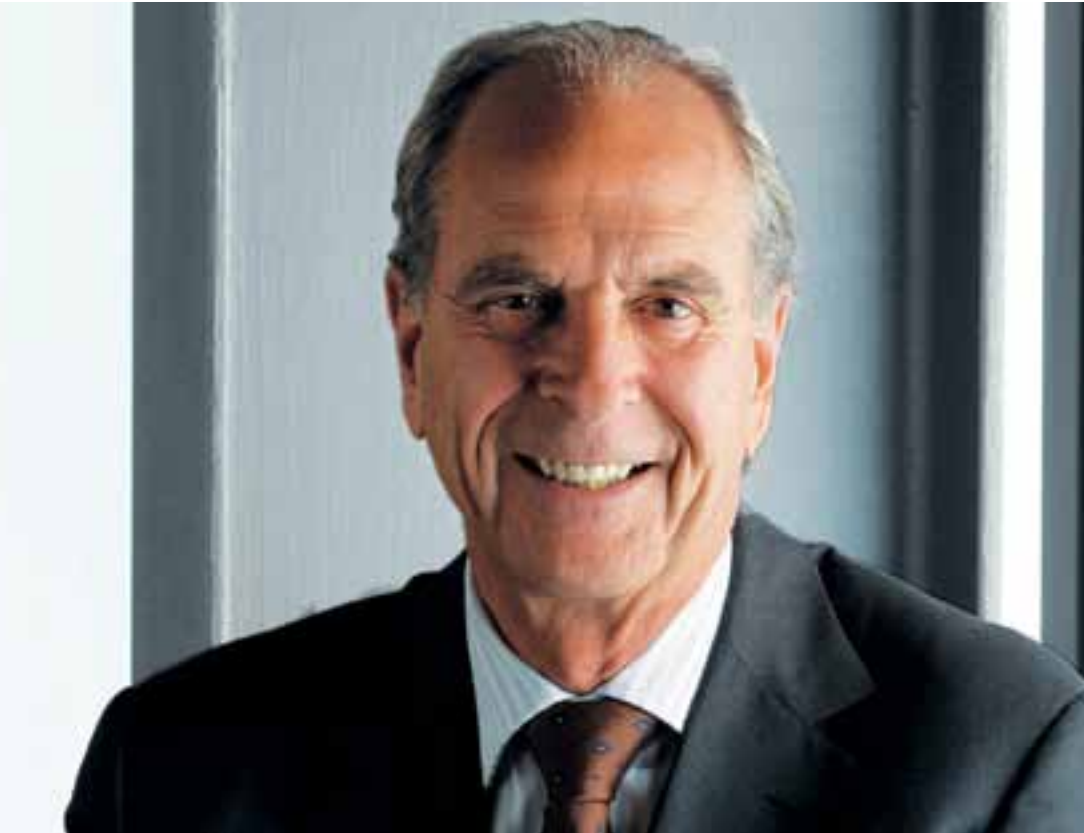
the world to further improve our performance in these areas. ◀

REPRESENTATIVES IN SHANGHAI

If you require further information or help with setting up contacts in Lower Saxony, simply contact the Lower Saxony representative office at www.niedersachsen-in-china.com

“Tremendous Dynamism”

TEXT: DR. JÜRGEN HERAEUS, CHINA SPOKESPERSON OF THE ASIA-PACIFIC COMMITTEE OF GERMAN BUSINESS (APA) AND MEMBER OF THE SUPERVISORY BOARD OF HERAEUS HOLDING GMBH



© Heraeus Holding GmbH

.....>The success story of bilateral trade is boosted by the vast industrial cooperation potential between China and Germany. Industry is ready to tread a new path.

The 1997/1998 financial crisis in Southeast Asia is history – China then considered itself a stability anchor for the Asian region. However, in recent years we have seen what China has been able to achieve since then: it has become the stability anchor for the global economy. At the latest by the most recent global financial and economic crisis in 2008/2009 it became clear that its enormously increased importance has made China an international player which bears global responsibility and has positioned itself in this role. If 15 years ago we were still talking about the development of a country during visits

to China, the German Federal Chancellor now visits the country to discuss the current challenges in the Eurozone. This tremendous dynamism, also as regards the development of German-

Chinese cooperation, becomes all the more clear when we look at the country's journey. In 1998 Chinese GDP totalled USD 962 billion, today it has increased seven-fold. Germany was al-

.....

China has made rapid progress as regards its technological development and has become a high-tech partner for German industry.

ready China's most important trading partner in those days and nothing has changed since then. The bilateral trade volume increased almost nine-fold between 1997 and 2011.

This success story is boosted by the vast cooperation potential, in particular as regards the sustainable shaping of industrial production, energy and resource efficiency, renewable energies, the shaping of urbanisation, as well as the will to work together towards sustainable solutions. China is still facing the major challenges associated with increasing prosperity which, although it may enable the growing middle class a high standard of living, also comes at a price. As the world's largest energy consumer and carbon emitter the country is dependent on restructuring its economic system and making further technological leaps to manage the economy

more efficiently. Since the late nineties the Chinese government has been working on aking environmental protection a top objective as regards its economic policy and amongst the population. China has made rapid progress as regards its technological development and has become a high-tech partner for German industry. The promotion of seven strategic industries, including biotechnologies, new materials, renewable energies and alternative drive technologies, is providing these efforts with an additional boost. If these sectors had a 5% share of the Chinese GDP in 2010, by 2015 it is to be 8% and by 2020 15%. Even if these goals were not to be achieved – the way is the goal and joint research and development in these sectors is very beneficial to the national economies of both our countries. Together with China, German industry is ready to tread the path from “Made in China” towards “Designed in China”. <

Success in International Projects with Steinbeis Young Professionals

Qualified

You choose future members for your international project teams from a large pool of preselected high potentials.

Motivated

You benefit from highly motivated young professionals: Management Assistants who know your company and your products from scratch.

Hands-on

Management Assistants who are familiar with company- and product-specific situations adapt current knowledge to the specific needs of your enterprise.

Support for your global business:
www.steinbeis-msc.de

You offer green solutions, why don't you trade it *green*?



GREENR.BIZ

ECO-EVENT FOR ECO-TECH
27-28 SEPTEMBER 2012



Green technologies are now global demand. Enter into personal dialogue with partners, customers from around the world. Without spending days on planes. Expect best business connections without leaving the office: Global B-2-B dialogue in realtime, your stand in a 3D environment, parallel global conference online — that's what **GREENR.BIZ** offers. The smart showcase opportunity for greentech start-ups and SMEs.

VIEWPOINTS,
STRATEGIES, KNOW-HOW,
TECHNOLOGIES
AND SOLUTIONS FOR
A GREENER WORLD:
blog.GREENR.BIZ

Be a part of it:

www.GREENR.BIZ



© European Commission

Clear targets to create certainty

TEXT: CONNY HEDEGARD, EU COMMISSIONER FOR CLIMATE PROTECTION

→ Conny Hedegard, EU Commissioner for Climate Protection, on the need of investments in low-carbon technologies.

Some people suggest environmental concerns and climate change have disappeared from the agenda because of the economic crisis that is currently hitting large parts of the world. That climate change no longer occupies the minds of people. They ask whether we couldn't wait a little while and deal with the climate challenge once we have solved the debt crisis in Europe, when growth has picked up again. But they forget that climate change comes with

an enormous economic cost. Damages and losses related to flooding, storms and heat waves in Europe alone were estimated at more than €11 billion – just for last year!

So going on with business as usual is certainly not a cheap option. We need to act NOW – now, when we still have a choice; now, when the crisis is inviting us to look into new ways of economic growth. This is the right time to start making the transition to a climate-

We need to start making the transition to a sustainable, low-carbon society as soon as possible.

friendly, low-carbon economy. Green growth will create new businesses, new markets, new services – and with all of these come new jobs. This is precisely the way OUT of the economic crisis, and the new platform for clean technologies of the Hannover Messe is a showcase of where we are at.

Because climate protection isn't synonymous with de-industrialisation – but with re-industrialisation. It means doing things differently, smarter, more efficiently: the EU's emissions have gone down by some 17% since 1990. Over the same period, our GDP has grown by 40% and our manufacturing by more than a third.

One of our primary concerns is to develop climate policies that are environmentally efficient, in a way that will not hamper economic growth in Europe but which leaves companies maximum flexibility to cut emissions at least cost. We set targets which help to create certainty in what may otherwise appear as an uncertain and risky future to investors. On this basis companies can decide which long-term investments are required, and avoid locking in carbon emissions for the future.

And to meet our target of reducing greenhouse gas emissions in Europe by at least 80% by the middle of this century, as science tells us we should do, we will need more innovative low-carbon technologies: in transport, in the energy sector, in our buildings, and in manufacturing.

Our 2050 Low-Carbon Roadmap sets out sectoral pathways and milestones we should achieve by 2030 and 2040. All sectors will need to contribute, and

some sectors, like the power sector and buildings, will need to become almost entirely carbon-neutral.

This will require a major increase in investments in low-carbon technologies, like renewable energy, passive houses and electric cars. Here, the EU will put more emphasis on investing at home and reducing emissions at home in future. Because: how wise is it to invest in improving the competitiveness of others? The EU supports investments in R&D and the deployment of innovative low-carbon technologies. In the next budget period, from 2014-2020, the Commission intends to increase considerably the money available for low carbon energy infrastructure and R&D. Overall, the Commission proposes to quadruple the budget available for the development of a low-carbon society, climate mitigation and adaptation – rising to 20% of the total EU budget.

The required investments should not be seen as mere costs. New money will be pumped into our domestic energy and manufacturing industries, thus creating new opportunities for technological development, growth and jobs. We must act to ensure Europe maintains its leading position in green technologies if we want to have our share of new markets, technological developments and jobs. We need to start making the transition to a sustainable, low-carbon society as soon as possible. There is no more time to lose for the environment. But greening our economy will also create new business opportunities and jobs, and slash our energy bills. Green growth is THE way out of the economic crisis. <



© Siemens AG

“New Future for Europe”

INTERVIEW: CHRISTIAN RABHANSL, DEUTSCHLANDRADIO KULTUR

.....> The US economist, sociologist and internationally respected government advisor, Jeremy Rifkin, is championing the growth impetus provided by the “third industrial revolution” – a conversation with Christian Rabhansl in Deutschlandradio Kultur.

Around five years you were an advisor to the EU, when it set itself the so-called 20-20-20 objectives. These are 20 percent fewer greenhouse gas emissions, 20 percent of the energy mix accounted for by renewable energies and 20 percent more energy efficiency by the year 2020. But we are now stuck in the middle of the financial and sovereign debt crisis. And that seems to be consuming all available political resources and not to mention vast sums of money. Has Europe forgotten your warnings?

I think the time has come when the EU needs to understand that the 20-20-20 formula represents its gateway to a new

future. Let's take a closer look at the nature of this crisis. The actual crisis started in July 2008, when the oil price reached US\$ 147 per barrel on the glo-

The third industrial revolution is non-hierarchical. Everybody generates their own power. Energy is now in the hands of the people.

bal market. When that happened supply chain prices just rocketed, because everything is derived from or dependent on oil – fertilisers, pesticides, building materials, pharmaceutical products,

power, heating, transport, light - everything. So when oil traded at US\$ 147 per barrel, prices exploded and people stopped buying and any economic dy-

namism just came to a grinding halt. That was an economic shock of seismic proportions. The collapse of the financial markets sixty days later was just an aftershock. So we need to understand

that we are currently at the peak of globalisation. We have reached the endgame of the fossil-fuel-based industrial revolution – at around US\$ 150 per barrel of oil. But why is that so? When China and India, between them accounting for a third of the global population, became economic forces to be reckoned with, they put enormous pressure on the supply of oil. So when these countries boasted growth rates of 10, 12 and even 14 percent, the price of oil shot up, as did the prices of everything else and purchasing power crashed. I believe we have reached the final round. If we attempt to kick-start economic growth again as prior to 2008, oil prices will just keep rising and therefore all other

prices will follow suit and purchasing power will decrease, especially because so many new developing countries have come on the scene. That is exactly what is happening now. Every time we attempt to reinvigorate the economy, this is followed by an economic collapse – boom, bust, boom, bust. This sequence will be completed in intervals of less than three years in each case. Historically speaking this is a very dangerous period. Furthermore we are currently experiencing climate change in real-time. That is having a dramatic impact on agricultural yields and is damaging infrastructure. So the question has to be asked as to what we should do. What we need now are new, post-fossil-fuel economic ideas, which can be implemented quickly within 30 years and which will create several million new jobs and thousands of new businesses. The 20-20-20 formula is just the beginning. Now we need to initiate a third industrial revolution.

That is a very broad-ranging concept that you have developed – away from oil towards a carbon-free society, towards renewable energies. When you say that the current crisis is actually one to which we have not hitherto paid sufficient attention, is your advice to the politicians: forget the sovereign debt crisis – that is of secondary importance?

Governments – in Germany, the EU and throughout the world – now need to devise responsible austerity programmes, in order to trim budgets in a responsible manner. In parallel new and very appealing economic paradigms need to be generated to reactivate the economy, to create millions of new jobs and to guide us into a flourishing yet sustainable future. Both courses of action need to be taken. The third industrial revolution is therefore a paradigm shift. It is based on five mainstays. The European Union officially endorses a five-pillar plan that is designed to guide us towards this new paradigm. And Germany is playing a lead role in



© Maissilage2.

Everybody will be able to “harvest” no-cost renewable energies locally.

this revolution. I had the honour of developing this plan for the EU. And this is what it looks like. First pillar – 20 percent renewable energies by the year 2020. Germany has already achieved this objective ahead of schedule; 20 percent of its electricity is now generated from renewable sources and it is aiming for 35 percent by 2022. Second pillar – how do you source renewable energy? Renewable energy sources are to be found everywhere – the sun, wind, geothermal energy, waste, everywhere you care to look. So the intention of the second pillar is to transform every single building – every home, every office, every factory – in the European Union into a micro power plant, so that electricity can be generated on site. Solar panels on roofs, wind power generation directly on site, geothermal energy and power generated from waste etc.

To date that has been an expensive environmental hobby – a thermal pump in the basement or solar panels on the roof. How can this be funded on such a massive scale?

Just let me finish listing the five pillars and then we can talk about funding, because this can definitely be funded. Pillar No. 2 will give the construction industry a huge boost – Transforming every building into a micro power plant

requires massive manpower and will therefore create millions of new jobs. That means that massive sums of money will be injected into the economy. That generates economic growth. The third pillar is energy storage. The sun does not always shine in Germany, the wind does not blow constantly. This is where hydrogen comes into play, to enable us to store this energy and ensure reliability of supply. The fourth pillar involves dovetailing the energy and the communications revolutions. We take Internet technology, we take Europe’s power grid and turn it into an energy internet. In this way millions of buildings can absorb renewable energies on site, store them using hydrogen and then convert these renewable energies to electricity, which in turn can be sold throughout Europe via an energy internet, if it is not consumed on site. The fifth pillar involves rechargeable electric vehicles. Fuel cell vehicles will be incorporated into the system, thereby creating a completely seamless logistics system that does not involve carbon technology. These five pillars are the basis of a new technological revolution. Viewed individually, they are just components. So they need to be combined to generate synergies. What we need to do is use private- and public-sector investments to create a new infrastructure, which

can generate millions of new jobs and thousands of small and medium-sized businesses...

You have now highlighted where money should be invested. One more question – from which industries should money be withdrawn?

Those industries that will be successful are included in these five pillars – our future lies in the renewable energies industry. Fossil fuels have no future. Renewable energy technologies that can generate and store power are definitely the key to our future. Pillar No. 2 – these small, medium-sized and large businesses that focus on converting buildings into micro power plants will earn a lot of money. Pillar No. 3 – that is a niche, yet it will require a large number of small and medium-sized businesses to create specific energy storage options. Pillar No. 4 is a major domain. Imagine transforming the entire electricity grid into an energy internet. That will cover a period of twenty years during which new businesses are established, new technologies and innovative applications are developed, in which the Internet will be enhanced to enable the electricity grid to be operated remotely. Pillar No. 5 is a huge sector, which involves logistics, transportation, an intelligent transport and logistics system that is linked to the electricity grid, that generates green electricity and can sell it – this creates a whole new logistics paradigm. If you combine these five pillars, the investment opportunities are staggering. It creates a new infrastructure. And it can begin straightaway – as soon as municipalities of all sizes start to invest in these points of intersection, new jobs are created and businesses established that can work on putting this infrastructure in place. <

JEREMY RIFKIN

The US economist Jeremy Rifkin recommends greening the global economy.



© Hannah Opale



**ELECTROMOBILITY
SHOWCASE**



Baden-Württemberg

Baden-Württemberg has been selected by the Federal Government to be one of four electromobility showcases in Germany. The Federal Government is providing financial assistance totalling 180 million Euros for large-scale pilot and demonstration projects to develop electromobility. In Baden-Württemberg around 120 stakeholders have joined forces to work on 41 projects. The state-funded agency, e-mobil BW, is coordinating this major project together with the Stuttgart Region Economic Development Corporation.
www.baden-wuerttemberg.de

Window on the Future

TEXT: ISABELL KNÜTTGEN, E-MOBIL BW

› By combining large-scale demonstration projects with research-focused cluster activities, Baden-Württemberg is well on its way to becoming Europe's electromobility hotspot.

"Electromobility in Baden-Württemberg will really take off now", says State Premier Winfried Kretschmann with delight about the assistance, which the Federal Government has decided to provide. "Our concept proposed an intermodal, internationally integrated, manufacturer- and above all population-friendly electromobility showcase. Baden-Württemberg is in all respects

synonymous with electromobility." As far as the State Premier is concerned, the objective is clear. "Electromobility must be shown in practice to function and be compatible with our daily lives." This success validates Baden-Württemberg's key role in enabling Germany to become the leading electromobility provider and market, says Finance and Economics Minister, Dr. Nils Schmid.

"We put forward LivingLab BWe mobil, a persuasive system-based solution consisting of 41 interdependent projects. Around 120 partners from the business and scientific communities and from the public sector actively participated in the bid." "What is particularly gratifying", Schmid added, "is that we have been able to involve a very large number of SMEs in these fund-



© StaatsministeriumBW



© StaatsministeriumBW

"We can do more than just make cars, even though we excel at that."

WINFRIED KRETSCHMANN MINISTER PRESIDENT

As part of this project, which involves the setting up of a fleet of 500 E-Smarts for short-term hire, Daimler AG is partnering, for example, with Stuttgarter Straßenbahnen AG to dovetail private with short-distance public transport.

ed projects, alongside such well-known companies as Audi, Bosch, Daimler, Deutsche Bahn, EnBW, IBM, Michelin, Porsche, TÜV Süd and other vehicle manufacturers." Local authorities and municipal utilities have also shown a gratifying level of commitment. LivingLab BWe mobil will demonstrate in the Stuttgart/Karlsruhe region that the heartland of the automobile can marry

economic and environmental protection interests.

The successful bid was jointly coordinated by a proven team consisting of Landesagentur für Elektromobilität und Brennstoffzellentechnologie e-mobil BW GmbH and the Stuttgart Region Economic Development Corporation (WRS) using the resources of a specific-purpose project management office, Elektromobilität Baden-Württemberg, whose brief is to dovetail the many individual projects and to factor in new trends. That's because mobility-related issues that we take for granted nowadays are going to change. Smart traffic systems of the future include new, flexible and intermodal usage options and as each generation of

young road users enters the market, acceptance of new forms of mobility, e.g. car sharing, will increase. The issue of promoting intermodal and multimodal mobility therefore played a key role in Baden-Württemberg's showcase bid. The car2go Stuttgart project is a good example of how new electromobility alliances can be formed to make mobility sustainable. As part of this project, which involves the setting up of a fleet of 500 E-Smarts for short-term hire, Daimler AG is partnering, for example, with Stuttgarter Straßenbahnen AG to dovetail private with short-distance public transport. "We have planned a series of outstanding projects involving substantial vehicle and infrastructure volume. Total project volume amounts to

around 153 million Euros. More than 3100 electric vehicles will have been utilised in the course of these projects by the end of 2015. We are thus demonstrating smart mobility solutions in a showcase region that faces major topographical challenges and features a high population density and a large number of commuters", is how project director and e-mobil BW's CEO Franz Loogen outlines the concept.

CUTTING-EDGE CLUSTER AND SHOWCASE COMPLEMENT EACH OTHER PERFECTLY

In the process of designing its showcase concept Baden-Württemberg was able to benefit from its forward-looking policy of championing clusters. By setting >



© e-mobil BW

up the “Electromobility South-West” industrial cluster, which was one of five winners in the Federal Ministry of Education and Research’s cutting-edge cluster contest in January 2012, Baden-Württemberg has already managed to team up large, medium-sized and small businesses, involved in vehicle manufacturing, power engineering and ICT, with research institutions locally and thus leverage important innovation

synergies. The award also comes with funding worth 40 million Euros for research projects, which are intended to drive the development and manufacturing of serial-production-compatible electric vehicles, charging technologies and IT solutions forward.

“Our showcase and cutting-edge cluster complement each other perfectly, as far as their impact is concerned. We in Baden-Württemberg have a unique op-

portunity to lay the foundations for the industrialisation of electromobility and for the manufacture of future products within the cutting-edge cluster and at the same time to use the showcase to demonstrate how electromobility can dovetail with our daily lives and to develop sustainable business models”, is how e-mobil BW’s CEO Franz Loogen highlights this particular constellation. e-mobil BW GmbH champions the award-winning Electromobility South-West cluster and is also responsible for managing it. The cluster incorporates around 80 industrial and scientific stakeholders and is one of the largest regional electromobility networks. Baden-Württemberg aspires to be a leading technology provider of smart mobility solutions for Germany and the global market in the future too. The speed of market penetration of vehicles featuring more efficient combustion engines as well as new types of drive systems (battery-powered electric vehicles and fuel-cell vehicles) is key, globally speak-

ing, to how quickly CO2 emissions can be reduced. Electromobility – ranging from serial hybrids via range-extend-er concepts through to purely battery-operated electric vehicles and fuel-cell drive systems – is the key to facilitating resource-efficient, climate-compatible mobility on a long-term basis. Based on an extensive meta-analysis, a recent Fraunhofer survey forecasts that every third vehicle will feature an electromobility component in its drive train by the year 2020. The proportion of combustion-engine-only vehicles will still account for the lion’s share, but will lose market share in relative terms.◀

E-MOBIL BW

Landesagentur für Elektromobilität und Brennstoffzellentechnologie GmbH is Baden-Württemberg’s state-funded agency for electromobility and fuel cell technology and the electromobility contact and advice centre.
www.e-mobilbw.de

World Solutions

INTERVIEW: URS BLANK, GREENR.BIZ

→ Franz Loogen, CEO of e-mobil BW on the systematic approach to smart networked mobility solutions. And on China as a market.

How do you keep track of all the electromobility stakeholders in Baden-Württemberg?

It is our objective to promote innovation in an integrated and cross-disciplinary manner that does justice to the complex issue of electromobility. Our main task as a state-wide platform is to interlink all stakeholders from the business and scientific communities. For example the e-mobil BW Technology Day, which we are staging in Stuttgart on the 10th October 2012, is a great forum to communicate and share industry information.

What international partnership opportunities do you see, especially with China?

As far as electromobility is concerned, we regard China as both a serious competitor and as a potentially huge market for our products, components and services. For that reason we analyse all emergent trends and developments very carefully. Our companies have an outstanding ability to develop solutions for entire traffic and mobility systems. That makes them sought-after partners, e.g. for Chinese industrial and commercial businesses. Just consider

“The challenge is to reproduce our segment in any future e-mobility markets.”



© e-mobil BW

the Chinese mega-cities – here integrated solutions are required!

And what opportunities do medium-sized businesses have?

Baden-Württemberg has a highly innovative medium-sized sub-contracting and factory equipment industry, which is synonymous above all with

premium-quality products and well-engineered components. This quality will also be in demand in the future, e.g. as part of international partnerships. The challenge is to reproduce our segment in any future e-mobility market. In this respect intellectual property rights to the know-how applied are critically important. ◀

Our Engineers will invent Watt-ever you wish.



 As inventor of the Automobile, we've always been something of a live wire. The story of the automobile started in Baden-Württemberg and it will be continued here. Ever since Carl Benz and Gottlieb Daimler developed the first automobiles with internal-combustion engines in 1886, the world has got smaller and our region has got bigger – much bigger. Today,

Baden-Württemberg is automobile-country number 1. We say this in all modesty, for we are not just resting on the laurels of the past. We are driving towards a motor for the electromobile future that conserves our resources and on the road to that end, we are a live wire from time to time. We'd love to pick you up to join us on this ride at www.bw-invest.de and www.e-mobilbw.de

e-mobil BW

State Agency for Electric Mobility and
Fuel Cell Technology Baden-Wuerttemberg GmbH



Baden-Württemberg

The German Southwest
Where ideas work.



© HANNOVER MESSE

Opportunities for cooperation

China will be presenting itself under the motto of “green + intelligence,” underpinning the keynote theme of HANNOVER MESSE.

Monday, 23 April 2012

China-Germany Business Summit 10:45 a.m. – 1:30 p.m. | Convention Center, Room 2



Dr. Jürgen Heraeus, China Spokesperson of the Asia-Pacific Committee of German Business (APA) and member of the Supervisory Board of Heraeus Holding GmbH, will open Global Business & Markets on 23 April 2012 with a keynote address.

The Asia-Pacific Committee of German Business (APA) will stage a China-Germany Business Summit at HANNOVER MESSE. The Summit will begin immediately following the tour of the Exhibition Grounds by Federal Chancellor Dr. Merkel and Chinese Prime Minister Wen Jiabao. Dr. Jürgen Heraeus, APA's China Spokesperson, will moderate a German-Chinese panel discussion on cooperation in sustainable industrial production.

Organizer: Asia-Pacific Committee of German Business (APA)

Leibniz and Confucius Symposium – An Educational Dialogue

23–24 April 2012 (Mon.–Tue.),
9:30 a.m. – 5:00 p.m. | Hall 6, Teahouse

The first day of this education symposium will outline the university and college education systems in Germany and China, and identify

similarities and differences between them. The discussion will also cover research, development and technology transfer between Germany and China.

The second day will focus on vocational education. How is quality vocational education reflected in product quality, for example? In the past China has been known as a source of inexpensive products of poor quality. That situation needs to change, and quality vocational education is seen as the key to achieving this turnaround. Can China learn valuable lessons from Germany? Does China have enough well-qualified specialists in its workforce, and what has to happen to bring this about? The accompanying display: Partnership of Lower Saxony & P.R. China especially in Educational Programmes

Organizer: Chinese Center of Hannover / Hannover Confucius Center

Industry and Cooperation Meeting Changchun/PRC

2 p.m. – 4 p.m. | Conference Area Hall 2,
Rooms Rom | Paris

The China Changchun Economic and Trade Conference is organized by the Changchun Municipal People's Government. The conference will present the economic development situation, investment environment and policy incentives in Changchun as a business location. Some thirty leading Changchun-based entrepreneurs from the mechanical engineering, automotive component and railway

vehicle industries, together with companies working with new materials and technologies, will be on hand to discuss partnership opportunities. All companies are welcome to attend this gathering and join in the dialogue.

Organizer: Changchun Municipal People's Government, Jilin Province, P.R. China German Office

Tuesday, 24 April 2012

Chinese-German Buyers Matchmaking Meeting

10 a.m. – 1 p.m. | Convention Center,
Room Bonn

This event is an opportunity for the members of the Chinese purchasing delegation to meet up with German manufacturers or exporters who match their requirements. The delegation includes approximately 70 representatives from a total of 27 Guangdong-based companies. German businesses are invited to register by e-mail or fax.

Organizer: China Chamber of Commerce for Import & Export of Machinery & Electronic Products (CCCME)

Bremen invest and China Cooperation Symposium

10:30 a.m. – 12:30 p.m. | Hall 13,
Business Forum 2 (Stand F50)

Entering the German market and setting up a business platform in this country is a huge challenge for Chinese businesses. This

Bremen invest symposium provides some practical answers for Chinese businesses looking for the right business strategy for the German market. It addresses all the important considerations, including legal and tax issues, advertising and marketing measures and technology transfer and investment processes. You are invited to attend a wide range of stimulating lectures and discussions with experts from the banking, industry, trade, logistics and service sectors.

Organizer: WFB (Bremen invest)

German-Chinese Conference on Electric Mobility

11 a.m. – 1:30 p.m. | Hall 13, Business Forum 1 (Stand F20)

Electric mobility will play a key role in creating an eco-friendly and sustainable mobility future. Germany and China have set some ambitious targets for the number of electric vehicles on the road by 2020. Germany plans to have one million electric vehicles on the road by the end of this decade, and China as many as five million. A number of bilateral joint venture partnerships in this sector are already in place. The German-Chinese Conference on Electric Mobility will feature German and Chinese experts from industry, research, politics and public administration. The program includes panel discussions on the integration of electric vehicles into intelligent energy networks, national and industry standards and presentations of model regions in the two countries. The conference will be opened by the German Federal Minister of Economics and Technology, Dr. Philipp Rösler, and Miao Wie, the Chinese Minister for Industry and Information Technology.

Organizer: German Federal Ministry of Economics and Technology (BMWi)

German-Chinese Future Forum

Energy Efficiency - Environmental Protection
- Training: success factors for the future of industry

2 p.m. – 4 p.m. | Convention Center, Room 3 A

Lectures by German and Chinese experts. Discussion on "Energy Efficiency in the Automation Sector," Partner Country China: cooperation workshop on "Energy Efficiency, Environmental Protection and Training – Future Success Factors for Industry."

Organizer: Nuremberg Chamber of Commerce and Industry (IHK), International division

Chinese-German SME Forum

Fit for Business with China

2:30 p.m. – 5:30 p.m. | Convention Center, Room 3 B

The China Centre for Promotion of SME Development (ProSME) and the German Soci-

ety for International Cooperation (GIZ), are organizing a "Fit for Business with China" cooperation forum. The aim is to provide practical insights into the Chinese market and current business opportunities in China. This event is targeted at SMEs and relevant organizations focused on business opportunities in China.

Organizer: China Centre for Promotion of SME Development – Information and Consultant Division

Wednesday, 25 April 2012

German-Chinese Energy Summit

10 a.m. – 2 p.m. | Convention Centre, Room 3A

German companies are world leaders in the field of high-efficiency electric transmission and distribution technology. Their umbrella industry organization, the German Electrical and Electronic Manufacturers' Association (ZVEI), is organizing a German-Chinese Energy Summit for senior industry figures from Germany and China as well as key officials from China's representative bodies in Germany. The ZVEI hopes that the Chinese participants will be able to provide some insights into their government's plans for integrating the country's western provinces into the Chinese energy grid.

Organizer: German Electrical and Electronic Manufacturers' Association (ZVEI)

2012 DCW Business & Technology Forum

1 p.m. – 5 p.m. | Hall 13, Business Forum 2 (Stand F50)

With GDP and consumption tipped to rise by 8 percent and 17 percent respectively, China will remain a highly attractive market in 2012, not least for German SMEs. The slight decline

in China's economic growth and the fall-off in the country's inflation levels have also had the effect of stabilizing the economy, and therefore reducing investment risk. Following a record year in German-Chinese trade in 2011, China has announced plans to further increase the total trade volume with Germany, currently standing at over 140 billion US dollars, and also to further promote Chinese investment in Germany.

At the 2012 DCW Business & Technology Forum, top experts from a range of industries will share their know-how on successful business strategies with German and Chinese investors.

Organizer: German-Chinese Business Association (DCW)

Thursday 26 April 2012

"Invest in China" forum

10 a.m. – 1 p.m. | Hall 13 Business Forum 1, (Stand F20)

The current five-year plan of the Chinese government has identified the promotion of innovative technologies for more effective environmental protection and the more efficient use of resources and energy as being of critical importance to the country's future economic development. This opens up new market opportunities for international industrial companies in what is set to become the world's largest economy.

The "Invest in China" forum is the highlight event of HANNOVER MESSE 2012. Leading experts will be on hand to discuss market trends, business strategies, financing solutions and service and incentive support across all facets of the Chinese business sector.

Organizer: German-Chinese Business Association (DCW)

CENTRAL PAVILION CHINA
Hall 6, Stand G08





Focus on growth markets

The conference program at Global Business & Markets brings representatives from the world's most attractive markets to Hannover.

Monday, 23 April 2012

Global Business & Markets Opening Event
2:00 p.m. – 3:00 p.m. | Business Forum 1



Dr. Wolfram v. Fritsch
Chairman of the Managing Board,
Deutsche Messe AG
Vorsitzender des Vorstandes
Deutsche Messe AG



Connie Hedegaard
EU Commissioner for Climate
Policy EU Kommissarin
für Klimapolitik



Dr. Markus Kerber
Hauptgeschäftsführer und
Mitglied des Präsidiums des
Bundesverbandes der Deutschen
Industrie e.V. CEO/Director
General and Member of the Presidential
Board of the Federation of German Industries



Jörg Bode
Niedersächsischer Minister für
Wirtschaft, Arbeit und Verkehr
Minister for Economics, Labour
and Transport of the German
State of Lower Saxony

Partner: State of Lower Saxony, Federation
of German Industries (BDI), European
Commission

Advanced Manufacturing in North America
3:00 p.m. – 5:30 p.m. | Business Forum 1

The Advanced Manufacturing in North America Forum will show companies wanting to enter the U.S. market exactly how they can best do this. At the same time the Forum will highlight assistance and grant opportunities for these foreign companies. SelectUSA will highlight programs available as well as provide guidance on where to seek further support. On the other hand the Forum will also reach-out to U.S. companies wanting to enter international markets in an effort to increase export.

Welcome Speeches

- > Ambassador Philip D. Murphy, United States Ambassador to Germany
- > Fred B. Irwin, President Amcham

Opening

- > Matthias Schoenberg, ContiTech Technologie Chemie GmbH

Keynote Presentations

- > Aaron S. Brickman, U.S. Department of Commerce]
- > John Fogarasi, United States Commercial Service
- > Daisy Red, Comau Inc.
- > Jason Stoecker, Airfloat LLC
- > Keith Cooley, Principia, LLC

Partner: US Commercial Service,
Deutsche Messe

Your Route into Foreign Markets

3:00 p.m. – 5:00 p.m. | Business Forum 2
The Forum and the speakers provide practical insights into doing business in China and Russia.

Partners: Germany Trade and Invest, Association of German Chambers of Commerce and Industry

Tuesday, 24 April 2012

Bremen Invest and China Cooperation Symposium

10:30 a.m. – 12:30 p.m. | Business Forum 2

Partner: Bremen Business Development (WFB)

German-Serbian Economic Day

10:00 a.m. – 3:00 p.m. | Convention Center, 1 B

Partner: The Committee on Eastern European Economic Relations

German-Chinese Conference on Electric Mobility

11:00 a.m. – 1:00 p.m. | Business Forum 1

Electric mobility is a key issue for both China and Germany. For that reason the Federal Government is planning to host a specialist conference, to which representatives of the Chinese government have been specifically invited.

Partner: Federal Ministry of Economics and Technology



Sheikha Lubna Al-Qasimi, the Trade Minister of the United Arab Emirates will unveil "UAE Vision 2030" at the UAE Investment Forum on Tuesday, 24 April 2012 in Hall 13.

UAE Investment Forum

2:00 p.m. – 5:00 p.m. | Business Forum 1

This event will discuss economic development throughout the Gulf region and strategies pursued as part of an industrial policy based on sustainability and international networks.

Panel session 1 – Investing in the UAE

> Khaled Salmeen Al-Kawari, CEO of Khalifa Industrial Zone Abu Dhabi (KIZAD)

> Mohamed Hamad Al Mazrouei, Director General of Western Region Development Council (WRDC)

> Mohamed Hassan Al Qamzi, CEO of Higher Corporation for Special Economic Zones (Zones Corp)

> Juma Abdul Rahman Al Matrooshi, Executive Vice President – Business Development of Dubai Silicon Oasis

> Nasser Al Dhafri, AGM of Media & Corporate Communication Sector of Ajman Chamber of Commerce

> Imad Eddine Oubiri, Director Investment Promotion, RAK Department of Economic Development

Session 2 – New Sectors of Growth

> Diversification: Mubadala Development Company

> Infrastructure: Etihad Rail/Etihad Airways

> Clean technologies: MASDAR

> Industry: General Holding Corporation

> Education: Centre for Technical and Vocational Training

Partner: Ghorfa

Niedersachsen Foreign Trade Day: the ASEAN growth region

12:45 p.m. – 6:45 p.m. | Pavillon NordLB

High-ranking German and Asian speakers will provide information about the political and economic situation in ASEAN countries, shed light on business opportunities for SMEs and discuss the region's increasing importance. A further highlight of the event is the presentation of the 3rd Niedersachsen Foreign Trade Award.

Partner: NGlobal



Lower Saxony's Minister of Economics, Jörg Bode, uses Global Business & Markets to expand the State's network of international contacts. Niedersachsen Foreign Trade Day motivates SMEs to export.

ELECTRA 2: Smart Solutions for the Competitiveness of the European Electrical Engineering Industry

2:00 p.m. – 5:30 p.m. | Business Forum 2

Partner: Central Association of the German Electrical and Electronics Industry (ZVEI), European Commission

Wednesday, 25 April 2012

Use of Industrial Green Technologies in Developing Countries

9:30 a.m. – 11:00 a.m. | Business Forum 1

Scientists from German universities, experts from developing countries and representatives of German companies showcase technological innovations and their practical applications and provide a forum to share their knowledge and experience.

Partner: German Academic Exchange Service (DAAD)

Internationaler Einkaufertag

10:00 a.m. – 12:00 noon | Business Forum 2

Global Sourcing – Beschaffung in Asien: Strategien und Erfahrungen für KMU.

Partner: Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Update: Energy Market Africa

11:30 a.m. – 1:00 p.m. | Business Forum 1

Around 200 representatives of the African energy sector will discuss the future of the African energy market at this top event.

Partner: Afrika Verein e.V.

EU-China Business & Technology Co-operation Forum 2012

1:00 p.m. – 5:00 p.m. | Business Forum 2

Top experts from a range of industries will showcase their skills in pursuing successful business strategies.

Partner: German-Chinese Business Association (DCW)

6. German-Japanese Economic Forum

2:00 p.m. – 5:30 p.m. | Business Forum 1

"Metropolitan Solutions – smart solutions and technologies to meet urban challenges in Germany and Japan."

Partners: ECOS, Deutsche Messe, JETRO Düsseldorf, Toyota, Mitsubishi, BMWi, Federation of German Industries (BDI)

Thursday, 26. April 2012

Invest in China

10:00 a.m. – 1:00 p.m. | Business Forum 1

This event discusses trends and experience gained in the Chinese market.

Partners: German-Chinese Business Association (DCW), Deutsche Messe

Energy Efficiency in Argentinian and Paraguayan Industry

10:00 a.m. – 1:00 p.m. | Business Forum 1

Argentina decided to reduce energy consumption in the leading industrial sectors. Paraguay provides an inadequate energy supply referring to the distribution of the electrical supply grid. The event provides information about market opportunities.

Partner: Auslandshandelskammer (AHK) Argentinien

Energy Efficiency in Uruguay

1:30 p.m. – 4:30 p.m. | VIP Room

Partner: AHK Uruguay

Market Opportunities for SMEs in Russia

2:00 p.m. – 5:00 p.m. | Business Forum 2

Russia's regions showcase what they have to offer and provide opportunities – for SMEs as well.

Partners: East and Central Europe Association (OMV), NGlobal

Brazil Board – SME Industry Meeting

2:00 p.m. – 6:00 p.m. | Business Forum 1

This event focuses on the automotive industry and mobility, logistics, commodities and mining engineering.

Partner: Lateinamerika Verein e.V.

Investitionsbedarf und Geschäftspotentiale in russischen Regionen

2:00 p.m. – 5:00 p.m. | Business Forum 2

Eröffnung und Einleitung

> Dr. Hanno Stöcker, Geschäftsführer Ost- und Mitteleuropa Verein e.V.

> Ralf Othmer, Geschäftsführer Niedersachsen Global GmbH

Rahmenbedingungen und Geschäftschancen

> Gebiet Iwanowo, Republik Udmurtien

> Gebiet Tomsk, Gebiet Swerdlowsk

> Praxisbericht eines deutschen Unternehmens

> Die russischen Sonderwirtschaftszonen

> Russian Technologies State Corporation

> Aktuelle Projekte der Ruselectronics JSC

Get Together in der INVESTMENT LOUNGE der Global Business & Markets

Partner: Ost- und Mitteleuropa Verein e.V. (OMV), NGlobal

Friday, 27 April 2012

New Welcoming Culture

11:00 a.m. – 1:30 p.m. | Business Forum 2

Qualification is a major factor when competing to attract international professionals and executives. Alumni share their experiences of studying in Germany.

Partners: German Academic Exchange Service (DAAD), edubiz



Meeting Point INVESTMENT LOUNGE

Companies, executives and decision-makers have the opportunity of getting to know and making personal contact with delegations of industrial policymakers from around the world in the INVESTMENT LOUNGE of Global Business & Markets. To complement the blue-ribbon events, the lounge provides the opportunity to hold face-to-face meetings.

High-ranking industrial delegations

The following high-ranking industrial delegations are expected to attend Global Business & Markets:

- Abu Dhabi
- Argentina, Uruguay, Paraguay
- African energy sector
- Changchun PR China
- CFIE (Chinese state-owned company)
- India
- Jebel Ali Free Zone
- Japan
- Latvia
- USA
- Shandong PR China

Further Information:

hannovermesse.de/en/gbm

Initiators:



Patrons:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



Niedersachsen

Partners of Global Business & Markets:



Bremen invest



DAAD



DEUTSCH-CHINESE WIRTSCHAFTSVERBUND E.V.

Deutsche Messe Interactive



European Commission
Enterprise and Industry



GERMANY
TRADE & INVEST



Arab Chamber of Commerce and Industry e.V.



Industrie- und Handelskammer

inSignis



Entering new markets

The lectures of the Global Business & Markets are presenting business opportunities worldwide.

Monday, 23 April 2012

Invest in Saint Quentin - France!

11:00-11:30

> Benoît Membré, Director of Economic Development and Town Planning, Saint Quentin

AHK - Ihre erste Adresse auf den Weltmärkten

12:00 - 12:30

> Julia Arnold, Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Start your business in Dubai

12:30 - 13:00

> Mansoor Al Bastaki, Senior Region Manager - Europe, JAFZA

Saxony-Anhalt - Great opportunities to optimize your business

15:00 - 15:30

> Markus Müller, IMG Sachsen-Anhalt mbH

Prospects for the development of foreign business in Russia's regions

15:30 - 15:50

> Anton Romanov, European Staff Rus Ltd.

16:00 - 16:30

Invest in Saudi Arabia - MODON your choice for your industrial project

> Saleh Al-Rasheed, Director General, Saudi Industrial Property Authority (MODON)

Tuesday, 24 April 2012

Elektromobilität in Lateinamerika

9:50 - 10:20

> Annette Riechmann, Auslandshandelskammern Argentinien, Paraguay, Uruguay

8 Gründe, in FrankfurtRheinMain zu investieren

10:20 - 10:50

> Marita Strubelt, FrankfurtRheinMain GmbH

The State of Illinois - Central to your North American Business

11:00 - 11:30

> Siobhan Lysaght, State of Illinois European office
> Iwona Bochenska, State of Illinois European office

Ras Al Khaimah Passport to Business

11:30 - 11:50

> Imad Eddine Oubiri, Ras Al Khaimah Chamber of Commerce & Industry

GREENTECH - GOING INTERNATIONAL

12:00 - 13:30

Going international: Technik spitze, Verkauf mangelhaft?

> Thomas Dillig, eco2business, Nürnberg

Going Turkey: Rahmenbedingungen - Strategien - Erfahrungen

> Dr. Ahmet Ertekin, DTC Business Network International GmbH, Stuttgart

Going virtual: Globale Marktplätze im Web 3.0 - greenr.biz

> Hans Gäng, local global GmbH, Stuttgart

Saxony-Anhalt - Great opportunities to optimize your business

13:30 - 14:00

> Oliver Köhn, IMG Sachsen-Anhalt mbH

Introduction of Turkish Subcontracting an Partnership Exchange

14:00 - 14:30

> Berna Yurtseven, Istanbul Chamber of Commerce

Special Economic Zone "Titanium Valley". Point of start of your business in Russia

15:10 - 15:30

> Artemiy Kyzlasov, CEO Special Economic Zone "Titanium valley"

Wednesday, 25 April 2012

High Tech Business Opportunities in Manaus Brazil

10:30 - 10:50

> Eng. Valenzuela Hernan, Manaus Free Trade Zone - SUFRAMat

Thailand the opportunity of Trade and Investment in ASEAN

11:00 - 11:15

> Mr Chanatip Surachaisittikul, President of Thai Subcontracting Promotion Association

The State of Illinois - Central to your North American Business

11:30 - 12:00

> Siobhan Lysaght, State of Illinois European office, Iwona Bochenska, State of Illinois European office

Thursday, 26 April 2012

Invest in Saudi-Arabia

10:30 - 11:00

> Saleh Al-Rasheed, Director General, Saudi Industrial Property Authority (MODON)

THAILAND, a perfect place for Investment & Industrial Linkage

11:00 - 11:20

> Mr Narucha Ruchuphan, Director of BUILD - Unit for Industrial Linkage Development of Thailand Board of Investment (BOI)

Lombardei, Italien: Top Lieferanten für deutsche Unternehmen - Bereich Mechanik und Elektrik

11:45 - 12:30

> Simona De Musso, PROMOS - Special Agency of Milan Chamber of Commerce, Milano

Friday, 27 April 2012

Chinas Markt für Erneuerbare Energien - ein Überblick

11:00 - 11:30

> Barbara Wildegger, ttz Bremerhaven

Chinas Wasserproblematik - Herausforderungen für eine nachhaltige Wasserwirtschaft

14:30 - 15:00

> Barbara Wildegger, ttz Bremerhaven

Start your business in Dubai

15:00 - 15:30

> Mansoor Al Bastaki, Senior Region Manager Europe, JAFZA



© HANNOVER MESSE



© HANNOVER MESSE

Global Business & Markets

.....> A joint initiative to encourage enterprises to start new international activities: The Partners, Sponsors and Exhibitors of Global Business & Markets are offering both foreign-trade related expertise as well as services in **Hall 13**.



DEPARTMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT (DED)

In 2012, Abu Dhabi is participating in HANNOVER MESSE for the fifth-consecutive year, promoting its transformation towards a diversified, knowledge-based and sustainable economy. Under the leadership of His Highness Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan, the Abu Dhabi Economic Vision 2030 adopts measures to ensure economic stability and sustainable development. The strategy is to diversify the economy into key sectors; including industry, energy, chemicals, metals, aerospace, ICT, tourism, logistics and transport, financial services, media, healthcare and education.

The path to 2030 is guided by a succession of five-year plans, outlining strategies to achieve diversification objectives.

> Contact:

Salam Street 12, P.O. Box. 12,
Abu Dhabi, United Arab Emirates
Majed Khalfan Al bedwawi
Phone: +971 2 4031280
Fax: +971 2 4031607
mkalbedwawi@adeconomy.ae
www.ded.abudhabi.ae

ABU DABI PORTS/KIZAD

P. Box 54477, Sheikh Khalifa bin
Zayed Street, Abu Dhabi
United Arab Emirates
Phone: +971 2 6952000
info@adpc.ae
www.kizad.com
Mr. Janil Habbal
Phone: +971 506422407
Stand D18

AUSLANDSHANDELSKAMMERN

www.ahk.de
www.deinternational.de
Stand F37

AHP

Germaniastr. 18-20
12099 Berlin, Germany
www.ahpkg.de
Stand F32

ATRADIUS KREDITVERSICHERUNG

Die Atradius Gruppe bietet weltweit Kreditversicherung, Bürgschaften und Inkassodienste an und ist mit 160 Büros in 42 Ländern vertreten.

Atradius hat Zugang zu Bonitätsinformationen über 60 Millionen Unternehmen weltweit und trifft täglich mehr als 20.000 Kreditlimitentscheidungen.

Unsere jahrzehntelange Erfahrung in der Bewertung von Risiken hilft Unternehmen auf der ganzen Welt, sich vor Forderungsausfällen und Zahlungsrisiken aus Verkäufen von Waren und Dienstleistungen zu schützen.

> Contact:

Opladener Str. 14
50679 Köln, Germany
www.atradius.de
Stand F39

AXBV MANAGEMENT GMBH Stand F16/1



BDI – BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE E.V

Der BDI ist die Spitzenorganisation im Bereich der Industrieunternehmen und industrienahen Dienstleister. Er spricht für 34 Branchenverbände, 15 Landesvertretungen und mehr als 100.000 Unternehmen. Die Industrie bildet das Fundament der deutschen Wirtschaft. Der BDI transportiert die Interessen der deutschen Industrie an die politisch

Verantwortlichen in Deutschland, Europa und weltweit.

› Contact:

Breite Straße 29
10178 Berlin, Germany
www.bdi.eu



BME - BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT, EINKAUF UND LOGISTIK E.V.

The Association Materials Management, Purchasing and Logistics (AMMPL) is the leading specialist association for purchasing and logistics in Germany resp. Europe. It was founded in 1954 with the three objectives being to address professional issues in the field of materials management, to offer vocational training, and to provide a platform for the exchange of experiences among its members. There are 41 regional branches which organize and support contacts among members in 450 events held each year.

› Contact:

Bolongostr. 82, 65929 Frankfurt
am Main, Germany
www.bme.de

BRASILIANISCHE BOTSCHAFT

Wallstraße 57 10179
Berlin, Deutschland
Phone: 030 72628-0
berlin.itamaraty.gov.br/de
Stand G32/1



Botschaft der Republik Polen
in der Bundesrepublik Deutschland
Abteilung für Handel und Investitionen

BOTSCHAFT POLEN

Ihr kompetenter Partner bei wirtschaftlicher Kontaktabbauung und Investitionen in Polen.

Die Abteilung für Handel und Investitionen wirkt als eine staatliche, nichtkommerzielle Beratungsstelle über den deutschen Markt für polnische Interessenten und über den pol-

nischen Markt für Interessenten aus Deutschland hinsichtlich des weiten Spektrums bilateraler und multilateraler Wirtschaftsbeziehungen, des Außenhandels und der Investitionen. Im Verantwortungsbereich dieser Abteilung liegen hauptsächlich die Förderung des polnischen Exports, die Wirtschaftskooperation und die Promotion Polens als Investitionsstandort.

Die Abteilung für Handel und Investitionen der Botschaft der Republik Polen in der Bundesrepublik Deutschland hilft beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit Polen, fördert polnisch-deutsche Zusammenarbeit, bietet den Firmen und deren Verbänden kostenlose Leistungen an.

› Contact:

Leipziger Platz 2
10117 Berlin, Germany
Phone: +49 30 206226-710
Fax: +49 30 206226-730
info@wirtschaft-polen.de
www.berlin.trade.gov.pl/de
Stand F42/1

BUSINESS LOCATION SÜDTIROL ALTO ADIGE

BLS, headquartered in Bozen, is the South Tyrol company for location marketing and enterprise relocation. Committed staff offer comprehensive service-oriented assistance with relocation questions to enterprises and investors, both at home and abroad.

Dompassage 15
Pasaggio Duomo 15
I-39100 Bozen / Bolzano
Tel.: +39 0471 066 600
Fax: +39 0471 062 852
service@bls.info
www.bls.info
Stand F31

CHANGCHUN MUNICIPAL PEOPLE'S

Renmin Street 78
130022 Changchun City
China
Stand G33

COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION

Place La Fayette 9
02100 Saint-Quentin, France
www.agglo-saintquentin.fr
Stand F21

DEUTSCHER AKADEMISCHER AUSTAUSCH DIENST

Kennedyallee 50
53175 Bonn, Germany
www.daad.de
Stand E36

DOGU MARMARA KALKINMA AJANSI

YeniSehir Mah Deokrasi Bulari 72/A
41050 Izmit, Turkey
www.marka.org.tr
Stand G43

DEUTSCH-CHINESISCHE WIRT- SCHAFTSVEREINIGUNG E.V.

Unter Sachsenhausen 10-26
50667 Köln, Germany
www.dew-ev.de
Stand F54

EUROCHAMBRES

Avenue des Arts 19 A/D
1000 Brussels, Belgium
www.eurochambres.eu
Stand E20



European Commission
Enterprise and Industry

EUROPEAN COMMISSION

The European Commission Enterprise and Industry works towards five general objectives in line with Europe 2020, the EU's strategy for smart, sustainable and inclusive growth:

- › to strengthen Europe's industrial base and promote the transition to a low carbon economy
- › to promote innovation as a means to generate new sources of growth and meet societal needs;
- › to encourage the creation and growth of Small and Medium sized Enterprises and promote an entrepreneurial culture;

- › to ensure an open internal market for goods;
- › and to support the European presence in space

› Contact:

Avenue d'Auderghem 45
1049 Brussels, Belgium
Phone: +32 2 2951409
Fax: +32 2 2998015
www.ec.europa.eu/enterprice



EASTERN CAPE DEVELOPMENT CORP.

The Eastern Cape lies on the south eastern South African coast. Roughly defined, the Eastern Cape is the part of South Africa which lies east of the 30 degree east line of longitude and south of the 30 degree 30 minute line of latitude.

The province lies equidistant from the major market centres of South Africa. It is linked to those centres by a modern network of air, roads and railways. It lies between two other South African provinces, the Western Cape and KwaZulu/Natal.

FACTS ABOUT OUR LOCATION

The Eastern Cape is part of South Africa. It is widely regarded as a compelling trade and investment destination as well as the gateway to the African continent. The province is located in a country that provides an idyllic environment for trade and investment. This is the environment where you will set yourself up for success.

GROWING ECONOMY

- › 26th in the world by size and Gross Domestic Product (GDP)
- › 4th out of 66 countries amongst emerging markets
- › 2nd in the world on local currency performance against the US dollar
- › Top 20 in agricultural output.



© CODA/FLICKR

SECURE FINANCIAL ENVIRONMENT

- 1st out of 142 countries on regulation of security exchanges
- 1st in the world on the strength of its auditing and reporting standards
- 2nd best in the world on the soundness of its banks
- 4th in the world on local equity market financing
- 2nd out of 142 countries on efficacy of corporate boards

INVESTOR-FRIENDLY

- 10th of 183 countries on protection of investors
- Cost of living for expats the lowest in the world
- 3rd best in the world on protection of minority shareholder interests
- 6th out of 139 countries on legal rights

SOLID INFRASTRUCTURE

- 15th biggest road network in the world
- 19th biggest in the world for electricity and production

Did you know Africa's biggest bank, Standard Bank, was founded in the Eastern Cape in Port Elizabeth 150 years ago?

CREATE YOUR OWN STORY OF SUCCESS IN THE EASTERN CAPE

Investors have voted with their purses The Eastern Cape is home to about

seven million people in 170 000 square kilometres with its capital in Bisho. It has two major metropolitan areas, Buffalo City (East London) and Nelson Mandela Bay (Port Elizabeth). With three harbours, three airports offering direct flights to the main urban centres and excellent rail and road infrastructure, the province has been prioritised by the South African government for economic development.

South Africa's confidence in the Eastern Cape is demonstrated by the establishment of two industrial development zones (IDZs) in the province, that is the East London IDZ and the Coega IDZ in Nelson Mandela Bay. The IDZs are a South African government initiative to improve industrial competitiveness and economic growth in the country. Eastern Cape IDZs are prime industrial parks in South Africa providing innovative solutions for various industries including automotive, agro-processing and aquaculture.

International and domestic investors have voted with their purses and they are already enjoying the benefits provided by the IDZ programme, particularly its focus on investor shared services which significantly reduces the cost of doing business in the province. The East London IDZ has secured 23 private investors to the value of R4 billion in diverse sectors

such as automotives, aquaculture, agroprocessing, renewable energy and Business Process Outsourcing and Offshoring.

The Coega IDZ has 21 operating investors. In addition, the Coega IDZ has a R7,6 billion pipeline of projects being implemented. Of note among these projects is the R1 billion FAW automotive investment which will create 2 000 direct jobs.

In February 2012, government announced that it is committed to building a dam using the Umzimvubu River as the source in order to expand agricultural production in the former Transkei region on the eastern part of the Eastern Cape which has massive agricultural production potential. Feasibility studies for this project have been conducted, a clear indication that it will soon move to implementation.

The Eastern Cape is accelerating its investment efforts in infrastructure, agroprocessing, metals beneficiation, manufacturing, the **green economy as well as tourism**.

SOME RECENT INVESTMENTS INCLUDE

- A R2,4 billion private sector driven wind generation project in Cookhouse which will roll out 70 turbines and contributing no less than 135 MW to the national grid
- R3,3 billion in renewable energy projects championed by the East London IDZ
- R1 billion FAW automotive investment
- R42 billion Kalagadi Resources 320 000 ton a year high-carbon ferromanganese smelter at the Coega IDZ.

MASSIVE INFRASTRUCTURE BUILT PROGRAMME

Did you know the East London IDZ is the first operational IDZ in South Africa?

Early this year, government announced that South Africa will effectively become "Crane City" over

the next seven years as it vigorously pursues a massive infrastructure built programme expected to cost some R350 billion to reindustrialise South Africa.

The Eastern Cape is firmly positioned at the centre of the programme and it expects foreign investors to take advantage of this opportunity. On the export front, the government has articulated its plan to develop a new major south eastern node that will improve the industrial and agricultural development and export capacity of the Eastern Cape region. This will also expand the province's economic and logistics linkages with our Northern Cape and KwaZulu/Natal provinces.

The Ngqurha container port expansion, which is underway, will complement this initiative, as it seeks to position the Port of Ngqurha as a continental transshipment hub. State-owned logistics giant, Transnet, has committed over R20 billion for basic port infrastructure, container terminals, cargo berths, manganese export terminal and liquid bulk terminals.

Transnet has also prioritised a Ngqurha-Gauteng rail corridor which will go a long way in integrating the Eastern Cape in the national economy. Transnet has committed R2,3 billion over the next five years to upgrade the East London harbor.

Furthermore, state electricity company, Eskom, will invest R10 billion on energy infrastructure in the Eastern Cape over the next six years.

While the Eastern Cape boasts an established road infrastructure, there are firm commitments to improve it. The N2 Wild Coast, which will cost an estimated R9 billion, has been approved by government and it will start as soon as preparatory processes have been finalised.

SOME SIGNIFICANT INFRASTRUCTURE GAINS SO FAR: (FACTBOX)

- Port investment of R7,5 billion to date

- Additional R20 billion for ports, rail and back of port infrastructure
- Transnet allocation of R1 billion for ports for 2012/13
- Approval of the Wild Coast N2
- R1,8 billion from SANRAL for road infrastructure
- Eskom allocation of R2,8 billion for energy infrastructure
- R20 million for a detailed feasibility study and design of the Umzimvubu Dam and hydro-electric project.

This year, our growth forecast is projected at 2,8%, rising to 3,8% in 2013, 4,1% in 2014 and 4,4% in 2015. By 2016, we expect growth rates upward of 5% as the benefits of our massive capital injection in ports, rail, road, and energy infrastructure begin to yield output returns. <

ABOUT ECDC

ECDC is the official economic development agency for the Eastern Cape province. The agency creates an environment that is conducive for sustainable economic growth by providing channels, platforms and resources to bring about robust economic activity in the province. As part of the agency's interventions to grow the provincial economy, ECDC promotes the investment potential of the province, and provides finance and business support services to local small, medium and micro businesses and investors in key growth sectors.

The priority sectors are agriculture and agro-processing, general manufacturing and automotives, renewable energy, business process outsourcing and offshoring, film and information communication technology, tourism and aquaculture.

> Contact:

Moore Street Quigney
5213 East London, Great Britain
Phone: +27 43 7045600
Fax: +27 43 7045700
info@ecdc.co.za
www.ecdc.co.za
Stand F27

EUROPEAN STAFF RUS LTD.

Let Pobedi 30
426033 Izhevsk, Russia
www.es-bv.com
Stand F27



GERMANY
TRADE & INVEST

GERMANY TRADE AND INVEST

Friedrichstr. 60
10117 Berlin, Germany
www.gtai.de
Stand F30



Ghorfa Arab-German Chamber of
Commerce and Industry A.V.

GHORFA

Garnisonkirchplatz 1
10178 Berlin, Germany
www.ghorfa.de

GOVERNMENT OF IVANOV REGION

Novij Arbat, 121205 Moscow
Russia
www.ivrped.ru
Stand G19

GOVERNMENT OF SVERDLOVSK REGION

Oktyabrskaya square 1
620031 Yekaterinburg, Russia
www.midural.ru
Stand G10

HIGHER CORPORATION FOR SPECIALIZED ECONOMIC ZONES (ZONESCOP)

P.O. Box 36000
Abu Dhabi, United Arab Emirates
www.zonescorp.com
Stand D20

IMG INVESTITIONS- UND MARKETINGGESELLSCHAFT

Am Alten Theater 6
39104 Magdeburg, Germany
www.investieren-in-sachsen-anhalt.de
Stand F36

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER HANNOVER

Schiffgraben 49
30175 Hannover, Germany
www.hannover.ihk.de
Stand F32/1

IZHEVSK STATE TECHNICAL UNIVERSITY

Studencheskaya 7
426069 Izhevsk, Russia
Phone: +7 34241 29658
inter@istu.ru, www.inter.istu.ru
Stand F16/1



Niedersachsen

www.nds.de

INNOVATIONSZENTRUM NIEDERSACHSEN

Our experts will give you an overview. Take a closer look at automotive and wind energy solutions and let yourself be introduced to Germany's only deep-water port. in Wilhelmshaven. We are looking forward to meeting you in the Investment Lounge - but need to ask you for a pre-registration under: investlounge@nds.de.

„Innovationszentrum Niedersachsen Strategie und Ansiedlung (IZ)“ and „Innovatives Niedersachsen (IN)“ are both state owned economic development agencies.

IZ provides you free, comprehensive consultancy in establishing or expanding business in Niedersachsen and supports you throughout the entire process of your investment project. Furthermore IZ is the Think Tank for the State of Niedersachsen and advises in all matters of innovation- and technology policy.

IN promotes and markets top achievements of the state of Niedersachsen through the location campaign and Niedersachsen marketing.

Kurt-Schumacher-Str. 24
30159 Hannover
Germany
www.nds.de
Stand F32/1



JEBEL ALI FREE ZONE (JAFZA)

Jafza - A gateway to the Middle East Dubai based Jebel Ali Free Zone (Jafza) is one of the region's oldest and the fastest growing free zones.

Jafza is located at the cross roads of Asia, Europe and Africa, the three most important continents, that together form the world's largest consumer market. The strategic location makes Jafza one of the most attractive business hubs to reach and serve the untapped wider Middle East region that comprise more than 75 countries in West and South Asia, Africa and Europe. These countries together represent a huge market of 2.7 billion people and have a combined GDP of USD 4.4 trillion.

Jafza started its operations in 1985 and has been an effective magnet for inward investment ever since. It is today one of the main drivers of Dubai and the UAE's phenomenal economic growth and has contributed substantially in positioning Dubai as one of the most favoured investment destinations on the world map. Jafza has also hugely contributed to the incredible growth of Dubai Port's throughputs. Jebel Ali Port is one of the world's top ten container ports.

Jafza is rated as one of the fastest growing free trade zones in the world. In its 26 years of operation, Jafza has posted more than 350 times growth in its number of companies that has grown from 19 in 1985 to over 6,700 in 2011, which include about 125 of the Global Fortune 500 companies. Jafza is today a truly global organisation where almost all countries in the world are represented. Jafza is built around the Jebel Ali Port. Spread over an area of 57 square kilometres, Jafza ranks among the world's largest free



© Jebel Ali Free Zone

zones. Jafza's incredible success is attributed to its deep commitment to service excellence, customer centric approach, outstanding infrastructure and its unique logistics capabilities, the four key elements that support a company to grow and achieve whatever they want.

UNSURPASSED CONNECTIVITY

Jafza's close proximity to the port is a huge advantage. Today, the DP World managed Jebel Ali Port, one of the 10 largest container ports in the world, is served by 150 shipping lines, offering 90 weekly services as well as feeder services that provide extensive connection to regional markets.

Jafza is further connected to Al Maktoum International Airport in Jebel Ali via the Dubai Logistics Corridor, launched in 2010. This makes Jafza, perhaps, the only fully fledged special economic zone in the world, which is located between the two mega logistics enablers namely Jebel Ali Port and Al Maktoum International Air-

port. The synergy created by the sea port, airport, and a free zone in effect means excellent multi modal connectivity and faster and efficient capability for Jafza based companies to move goods. Supported with the region's extensive highway network Jafza presents itself as the most efficient ally for all types of business operations. Jafza has pioneered the concept of "One Stop Shop" in the region. It offers customers a wide variety of services right from immigration, health card issuance, telephone and communication set-up services to vehicle registration and much more, all under one roof. All systems (rules, regulations, procedures and incentives) in place in the free zone aim at providing the investors best value for their money. Through a single bilingual portal (DubaiTrade.ae), Jafza offers its customers 24/7 secure access to all its services. The portal consolidates all the services of complementary organizations including DP World and Dubai Customs and gives customers the

added convenience of a single logon. The amenities available to customers include integrated solutions from onsite residences (staff accommodation) to recreation, medical facilities and food courts.

Jafza issues a variety of licenses to support all kinds of trading and industrial activities. These licenses include

General Trading License, Trading Licence, Industrial Licence, Service Licence, and National Industrial Licence. The National Industrial Licence is designed for manufacturing companies that are either fully or majority owned by AGCC nationals. For these companies to enjoy the status as a local or AGCC company there needs to

© Jebel Ali Free Zone



be a minimum 40% value addition to the product manufactured.

The types of companies that can be set up in Jafza are Free Zone Establishment (FZE); Free Zone Company (FZCO) and Branch Company. Under Jebel Ali Free Zone Offshore Companies Regulations 2003, Jafza also allows the formation of an Offshore Company by individuals or corporate bodies, as a non-resident company, with a corporate legal entity.

Incentives and cost effective solutions Jafza offers its customers many incentives to enable them to do business with greater ease and profitability. These Jafza offerings include 100 per cent foreign ownership, 0 per cent corporate tax for a period of 50 years (a concession that is renewable), transfer of capital as required, 0 per cent import or re-export duties, 0 per cent personal income tax, no currency restrictions, and no restriction on hiring foreign employees. Jafza also allows its customers to mortgage owned premises on leased land. A company established in the Free Zone that has built its own facility may mortgage its premises to any bank or financing company for any of their debts or obligations.

GROWING TO MEET CUSTOMER DEMAND

Outstanding logistics infrastructure is one of Jafza's key strengths. Year after year, Jafza devises ways to optimise its logistics offerings by either building new structures to accommodate escalating demand or further improving its existing logistics infrastructure to better serve its clients. <

> **Contact:**
P.O. Box 17000, Jebel Ali Street
United Arab Emirates
Tel.: + 971 48812222
Fax: + 971 48810128
mktg@jafza.ae
www.jafza.ae
Stand E38



LOCAL GLOBAL

We are business editors, focusing an ongoing internationalisation and new challenges of small and medium enterprises. The results of our participating observation we share with our readers, partners and customers. In addition to the business magazines we deliver content for web solutions and conferences related with foreign trade.

> **Contact:**
Marienstr. 5,
70178 Stuttgart
Germany
Phone: +49 711 - 22 55 88 - 0
Fax: +49 711 - 22 55 88 - 11
info@localglobal.de
www.localglobal.de

LUXEMBOURG CHAMBER OF COMMERCE/EEN

Stand G33

MAIER + VIDORNO GMBH

Siegburger Str. 231
50679 Köln, Germany
www.mv-group.com
Stand F 34/1



OST-AUSSCHUSS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

Haus der Deutschen Wirtschaft
Breite Straße 29
10178 Berlin, Germany
www.ost-ausschuss.de



OAV - GERMAN ASIA-PACIFIC BUSINESS ASSOCIATION

Bleichenbrücke 9
20354 Hamburg, Germany
www.oav.de



Government of Ras Al Khaimah
RAK Investment Authority

RAK INVESTMENT AUTHORITY

Ras Al Khaimah Investment Authority (RAKIA), an apex body of the Government of Ras Al Khaimah in United Arab Emirates (UAE), is a major provider of investment opportunities and one-stop solutions in its Free Zones, Industrial Parks & Offshore facilities. RAKIA has attracted investors from all over the world through Free Zone & Non Free Zone facilities of RAKIA Industrial Parks.

RAKIA offers the following facilities & services:

- > Business Licenses (Free Zone & Non Free Zone)
- > Industrial Land, Office Space, Warehouses, Executive residences & Labor accommodations
- > Visa Processing Services
- > Infrastructure Facilities
- > Building and design approvals
- > Business setup advisory services

Advantages offered by RAKIA include:

- > No Taxes
- > 100% Foreign Ownership in RAKIA > Free Zone Companies
- > 100% Repatriation of Capital and Profits
- > No Exchange Controls
- > Liberal Labor Laws
- > Options for Both Free Zone and Non-Free Zone Business Set Ups
- > No Customs Duty Across GCC Countries on Products Manufactured by RAKIA Non-Free Zone Companies
- > Well Developed Infrastructure
- > RAKIA Legal Sponsorship for Selected Industrial Investors

> **Contact:**
P.O. Box 31291, Ras Al Khaimah
United Arab Emirates
Phone: +971 7 2068666
Fax: +971 7 2434464
info@rakinvestmentauthority.com
www.rak-ia.com
Stand E18



RAK FREE TRADE ZONE - THE GATEWAY TO THE MIDDLE EAST

Over the last decade, as the Middle East took centre stage as one of the fastest-growing markets globally, Ras Al Khaimah Free Trade Zone [RAK FTZ] in the United Arab Emirates (UAE), strategically located at the crossroads of Europe, Asia and Africa, has taken its pride of place as the gateway to the Middle East and the other emerging markets, by attracting top international companies with its unique offerings of unmatched facilities and privileges. Established in May 2000, RAK FTZ has grown by leaps and bounds, and today, is the fastest-growing and most cost-effective free trade zone in the region. As on date, RAK FTZ is home to more than 5,000 active companies from 106 countries around the globe. And the list is growing!

So, what makes RAK FTZ truly unique? The business hub offers a world-class trade environment, cutting-edge technology and custom-built support services to investors, as well as a strategic location between the East and the West.

The result is that today RAK FTZ has an enviable portfolio of large, well-known organisations - both local and international. RAK FTZ boasts of a four-park system, which comprises Business Park, Industrial Park, Technology Park and Academy Zone, each offering a wide array of advantages to the investors.

Backed by legislations that allow 100% foreign ownership, a tax-free environment, transparent laws and regulations, and 100% capital and profit repatriation, the free trade zone is perfectly positioned for global commerce. The free trade zone also offers a location not far from Dubai's busi-

ness and financial centres, proximity to international airports and seaports, and considerably lower costs of living in Ras Al Khaimah compared to Dubai and Abu Dhabi. These, in combination with the support and guidance of the emirate's leadership, have played a critical role in RAK FTZ's success over the past 12 years. One of the salient features of RAK FTZ's success over the years has been its strategy to help Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) connect to the emerging market economies as well as the other key target markets. The free zone has provided SMEs with a hassle-free platform to start up as well as expand their operations across the Middle

East market. If one goes by the feedback from the clients, it is overwhelming!

"The RAK FTZ administration has not forgotten the true reason for their growth: all the companies like ours – their customers. Everyone was more than keen in taking the extra steps to provide us with the help and support that we required in running our business," says Issam Sultan, General Manager of Ramjet, one of the leading companies at the free zone. It is not only the clients, but the industry itself

most all kinds of clients. The process of establishing a company at the free zone involves selecting a combination of a business licence, legal entity and physical facility. It offers a wide array of licences, including Commercial Licence for General Trading, Consultancy/Services and Industrial.

Any company or individual wishing to set up a business in RAK FTZ can be registered as one of the four legal entities: Free Zone Establishment – a new business entity with sole owner; Free Zone Company – a new business entity with two to five partners; Local Branch – a branch of a domestic firm residing in the UAE, the parent firm of which has existed for more than one year; and Foreign Branch – a branch of a foreign firm residing outside of the UAE, the parent company of which should have existed for more than one year.

Besides this, RAK FTZ offers a wide range of facility packages: Flexi Facilities, Standard Office Packages, Executive Office Packages and Warehouse Packages. The free zone is constantly re-evaluating its offerings and introducing new products and services to better serve its existing clients and enhance their experience, such as Mazed Service Desk and RAK FTZ Business Centres, among others.

The future holds a lot of promise for RAK FTZ as it continues to strengthen its positioning as a business hub geared at helping SMEs connect to the emerging economies in the region and beyond, improve its products and services, increase registrations, and prove that it is, indeed, what its slogan states – The Home of Business. <

> Contact:

Cleo Eleazar

Public Relations and Media Officer

Ras Al Khaimah Free Trade

Zone Authority (RAK FTZ)

Phone: +971-7-2077173

c.eleazar@rakftz.com

www.rakftz.com

Stand E32



© RAK

East through innovative business solutions. RAK FTZ's unique business solutions for SMEs includes office spaces starting from 9 m2 and warehouses from 205 m2, which allows businesses to reap the benefits of being located in this booming region with very low investment.

Over the years, the free zone has seen many a companies carve a niche in the regional business landscape, achieving unprecedented growth within a short span of time. The advantages provided by RAK FTZ have helped in attracting investors and entrepreneurs looking for cost-effective, hassle-free and secure options for setting up a business in the UAE.

With a dedicated and customer-foc-

used team and a commitment to continuously improve its products and services, RAK FTZ offers many aspiring entrepreneurs and business owners' ideal solutions to enter the Middle East market. If one goes by the feedback from the clients, it is overwhelming!

has showered praise on the amazing growth of RAK FTZ in the last 12 years. Notable among these was the fDi Magazine recognition, which rated RAK FTZ as the fourth best Middle East Free Zone of the Future and ranked it third for the Best Economic Potential in the 2011-2012 ranking, out of 115 free zones in the region.

Also, the free zone has won the 'Best Website Award' during the World Free Zone Convention held in 2010, Middle East Logistics Awards for 'Best Emerging Free Zone' for three consecutive years, and Supply Chain and Transport Awards for 'Industrial Area of the Year', among numerous other accolades.

ROYAL THAI CONSULATE-GENERAL INVESTMENT SECTION

Wenn Sie beabsichtigen, ein Geschäft in Thailand, gelegen im Zentrum einer der wachstumsstärksten Regionen der Welt, zu errichten, ist das Thailand Board of Investment (BOI) Ihr idealer Ansprechpartner. Das BOI bietet eine breite Palette geschäftsunterstützender Dienstleistungen an: ein attraktives und wettbewerbsfähiges Paket von steuerlichen und nicht-steuerlichen Anreizen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, eine liberale Investitionspolitik zur Investitionserleichterung sowie Services wie z.B. Sourcing und Matchmaking. Think Asia, Invest Thailand!

> Contact:

Bethmannstr. 58, 60311

Frankfurt, Germany

Phone: +49 69 929123-0

fra@boi.go.th, www.boifrankfurt.eu

Stand F34

RUSSIAN TECHNOLOGIES STATE CORPORATION

Gogolevsky Blvd. 21

119991 Moscow, Russland

Phone: +7 495 2872500

info@rostechn.ru

www.rostechnologii.ru

Stand F10

SAUDI INDUSTRIAL PROPERTY AUTHORITY (MODON)

Al-Thkhassusi Road 1

11671 Riyadh, Saudi Arabia

Phone: +966 18 749121

hmukhlis@modon.gov.sa

www.modon.gov.sa

Stand E10

SPECIAL ECONOMIC ZONE TITANIUM VALLEY

Pervomaiskaya 15

620075 Ekaterinburg, Russland

Phone: +7 343 2830883

a.nesterova@titanium-valley.com

titanium-valley.com

Stand F16



© Scottspath/flickr

STATE OF ILLINOIS

State of Illinois- Central to your North American Business

The State of Illinois, including the global city of Chicago, is strategically located in the heart of the USA and is the most successful state in the American Midwest in attracting inward investment. It offers several location advantages to a European company considering a presence in the USA. It has an unparalleled transport infrastructure comprising road, rail, air and waterway networks. Airports include O'Hare Int. Airport which is the second largest in the US with daily connections to all major USA cities and to 18 European cities.

Illinois has a large, vibrant and diverse economy. Its Gross State Product was \$644 billion in 2010 making it the fifth largest in the USA. The transport infrastructure ensures that Illinois is the logistics and warehousing centre of the US. 300 of the US Fortune 500 have their regional or national sales/distribution centre in Illinois as do many European companies. Illinois is also in the centre of the USA manufacturing heartland and boasts of global manufacturers leaders like Caterpillar, John Deere, Baxter, Abbott, Motorola, ITW, Kraft and Sara Lee. The well educated and motivated workforce are among the most productive in the country ex-

ceeding the US average by \$0.35 cents per hour. Nearly half of the over 6.6 million workers in Illinois are professionals, skilled technicians, craftspeople, or machine operators.

Illinois also has a strong service sector based around retail, financial, business and professional services and engineering services. Chicago was chosen by Boeing for its USA headquarters in 2001. In more recent times, several large renewable energy companies have chosen to locate their USA headquarters in Illinois.

The State of Illinois West European Office is the official office for Illinois inward investment from western European companies. The experienced, multilingual staff actively partner European companies looking to open a USA subsidiary, providing them with a tailor made package of services.

> Contact:
State of Illinois
European Office
28-30 Boulevard de la
Cambre, 1000 Brussels
Phone: +32-2-6465730
Brussels @illinoistrade.org
www.illinoisbiz.biz
Stand G41



UNITED ARAB EMIRATES MINISTRY OF FOREIGN TRADE

The UAE Ministry of Foreign Trade "MOFT", in the United Arab Emirates aims to excel all available efforts to promote the commercial standing of the UAE regionally and internationally. MOFT serves the country's commercial vision of acting as a gateway for all international investors to the MENA region and between east and west; we are preserving our leading position through the facilitation of the services offered to current and potential clients.

MOFT is mandated with seven key tasks by the UAE Ministry of Cabinet Affairs, all of which revolves around protecting UAE investments in overseas markets and increasing the level of Foreign Direct investment into the domestic market. Maintaining and founding a beneficial relationship with our current and perspective trade partners is the formula that the MOFT's team is working towards achieving through all its main objectives.

For more details about the Ministry of Foreign Trade, please visit the website "www.moft.gov.ae"

Contact:
Airport Road Street 29
110555 Abu Dhabi, AE
Phone: +971 2 4956000
globalevents@moft.gov.ae
www.moft.gov.ae
Stand D10

UAE PAVILLION Stand D20

WFB WIRTSCHAFTSFÖRDER- UNG BREMEN GMBH

Kontorhaus am Markt
Langenstr. 2-4, 28195 Bremen
Germany
Phone: +49 421 9600-10
mail@wfb-bremen.de
www.wfb-bremen.de
Stand F44/1

WIBU-SYSTEMS AG

Wibu-Systems, founded in 1989 by Oliver Winzenried and Marcellus Buchheit, is a technology leader in offering solutions for anti-counterfeiting based on software protection. Vendors protect their intellectual property and their software and ensure integrity. CodeMeter spans across applications from smartphones to embedded software and production data in machines; from desktop PC platforms to servers and cloud computing. The solutions can be utilized on any target system: either on standard operating systems such as Windows, Mac OS and Linux or on proprietary systems or PLCs for the embedded industry.

The company has more than 80 employees, 60 of them in the headquarters in Karlsruhe. It has an international distribution network with offices in Seattle (USA), Shanghai and Beijing (China), sales offices in Belgium, the Netherlands, Portugal, Spain and UK as well as representatives in more than 25 countries.

Contact:
Elke Spiegelhalter
Phone: +49-721-93172-0
Fax: +49-721-93172-22
www.wibu.de
www.codemeter.de
Hall 7 Stand F48

Anti-Counterfeiting with CodeMeter

When thinking about China, many people have product piracy and cheap products in mind. But this is only one aspect of a fast growing economy. Nowadays Chinese companies need to protect their own innovations and intellectual property as well.

TEXT: WIBU-SYSTEMS AG

Wibu-Systems, founded in 1989 has started its activities in China in 2003 to understand the special demands and requirements of the Chinese market. The company is offering solutions for anti-counterfeiting based on software protection. The slogan "Perfection in Software, Document, Media and Access Protection" explains the "What" and "How". The company is the leader in innovation, technology and security in the global market of software licensing and protection as well as unique in the variety of its solutions: it protects applications from smartphones to embedded software and production data in machines; from desktop PC platforms to servers and cloud computing. Wibu-Systems sells its products in China profitably with sales offices in Shanghai and Beijing with a sales growth of more than 100% in 2011, expected again for 2012. China becomes the largest market

in Asia for Wibu-Systems. Experienced sales and support engineers are giving world-class support for design-in for both Chinese companies and international companies located in China. Applications in China are medical devices, CAD software for textile industry and construction, game machines and control equipment. They all require strong but flexible protection solutions. At Hannover Messe in hall 7 booth F48, both the German C.E.O. and founder of the WIBU-SYSTEMS AG, Oliver Winzenried, and the COO of WIBU-SYSTEMS (Shanghai) Co., Ltd., Dola Zou, are available to discuss the protection of intellectual property: Protection any type of software, devices and machines using strong anti reverse engineering technologies for the embedded software as well as copy protection technologies that offer new business models like feature-on-demand or pay-



© WIBU-SYSTEMS AG

per-use. Integrity protection is more and more important in networked embedded systems in machines or cyber physical systems in critical infrastructures like energy, logistics or facility automation. <

CONTACT

WIBU-SYSTEMS AG
www.wibu.de
www.codemeter.de



Halle 7, Stand F48

LinguaKraft Language Services
 Odenwaldstraße 17
 63303 Dreieich Germany
 Tel +49 6103 2026533
rlw@linguakraft.de
www.linguakraft.de



Communication that hits the spot

To be able to compete effectively in global markets you need to be able to communicate with your target audiences in their language.

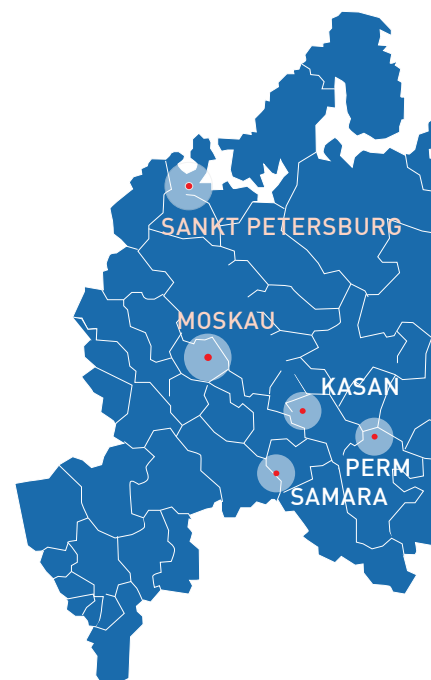
LinguaKraft enables you to get your message across in language that your customers can relate to.

- **Translations + proof-reading**
- **Linguistic/cultural validation of your marketing concepts (e.g. brand name checks)**
- **Performance audit of your foreign-language media**
- **Telephone interpreting/conferencing**

Real **BUSINESS INNOVATION IN THE EASTERN CAPE**

+27(0) 43 704 5606 | invest@ecdc.co.za | www.ecdc.co.za





Gut beraten ins Ausland

TEXT: AHK

→ AHK-Experten aus 27 Standorten beraten Unternehmen in der Global Business & Markets kostenfrei.

Die deutsche Wirtschaft setzt auf das Auslandsgeschäft – und das Netzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) hilft ihr dabei. Auf der diesjährigen HANNOVER MESSE können interessierte Unternehmer das Leistungsspektrum der AHKs kennenlernen und sich von Fachleuten aus allen Weltregionen kostenfrei beraten lassen.

Erst im vergangenen Jahr haben die Exporte deutscher Unternehmen die Rekordmarke von einer Billion Euro geknackt. Bei fast jedem vierten Betrieb hierzulande entfallen mittlerweile mehr als 60 Prozent des Umsatzes auf das Auslandsgeschäft.

Beim Ausbau ihrer globalen Marktaktivitäten stehen die Betriebe jedoch vor zahlreichen Herausforderungen. Wie finde ich geeignete Geschäftspartner? Wo erhalte ich verlässliche Marktinforma-

tionen? Auf welche rechtliche Situation muss ich mich einstellen? Diese und weitere wichtige Fragen rund um den Markteinstieg und den Ausbau des Auslandsgeschäfts beantworten die AHKs als offizielle Vertretungen der Deutschen Wirtschaft unter der Servicemarke „DEinternational“.

An 120 Standorten in mehr als 80 Ländern bieten sie deutschen Unternehmen professionelle Beratung und hochwertige Dienstleistungen für den erfolgreichen Auf- und Ausbau ihrer Geschäftsaktivitäten im Ausland an. Das Dienstleistungsportfolio der AHKs reicht von wertvollen Marktinformationen bis hin zur individuellen Markteinstiegsberatung und der Erarbeitung entsprechender Strategien.

In diesem Jahr präsentieren die Vertreter von 27 AHK-Standorten aus aller Welt

auf der Hannover Messe „ihre“ Märkte. Von diesen Experten können sich am Auslandsgeschäft interessierte Unternehmer am AHK-/DEinternational-Gemeinschaftsstand (Stand F37 in Halle 13) kostenfrei und länderspezifisch in der AHK-Lounge beraten lassen. <

KONTAKT

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V.
Björn Koslowski
Tel.: +49 30 20308-2421
koslowski.bjoern@dihk.de
www.ahk.de
www.deinternational.de



Halle 13, Stand F37

Was macht für Sie den Reiz an Russland aus?

Was hat mich schon immer in Russland fasziniert? - Russland hat in vieler Hinsicht enorme Potentiale und erstreckt sich über Räume, die man sich in Europa gar nicht vorstellen kann. Wir Deutschen könnten von den Russen auch noch manches lernen, vor allem Gelassenheit, Gleichmut und Geduld.

Welchen Mehrwert bietet eine Mitgliedschaft im OMV - dessen Vorsitzender Sie sind – den Unternehmen?

Die Möglichkeit eines offenen Meinungs- und Erfahrungsaustauschs kann gar nicht überschätzt werden. Wir halten sie sogar für wichtiger als manchen politischen Kontakt, auch wenn wir selbstverständlich gegebenenfalls Politiker mit unseren Erfahrungen und Anliegen befassten. Für diesen Austausch bietet der OMV ein nützliches Forum für diejenigen, die noch über einen Markteintritt reflektieren, aber auch für die Unternehmen, die bereits seit Jahren auf dem osteuropäischen Markt und sich weiter entwickeln wollen. Keine Broschüre zum Investitionsklima, zur Wirtschaft oder zum Rechtssystem eines Landes kann die



Kompetenz durch Erfahrung

INTERVIEW: HANS GÄNG, LOCAL GLOBAL

» Was für ihn den Reiz aus Russland ausmacht und was man bei einem Markteintritt beachten sollte.

Erfahrungen vermitteln, die die Unternehmen machen, die bereits investiert haben und jetzt den Beschwerden und Misslichkeiten des Alltags eines ganz normalen und nicht mehr besonders umworbenen, heimischen Unternehmens unterliegen. Mit unserem Anspruch „Kompetenz durch Erfahrung“ bieten wir vor allem dem breiten Mittelstand, der bekanntlich das Rückgrat unserer erfolgreichen Wirtschaft bildet, Kommunikations- und Informationsmöglichkeiten über alle Belange einer wirtschaftlichen Tätigkeit in Osteuropa und Zentralasien. Diesem Ziel dienen unsere Veranstaltungen, von denen wir 2012 so viele geplant haben wie nie zuvor. Auch ich möchte bei diesen Gelegenheiten gern meine Erfahrungen weitergeben und mit unseren Mitgliedern in Dialog treten.

Was müssen Unternehmen bei einem Markteintritt in Russland bedenken?

Eine der größten Herausforderungen stellen mangelnde Sprachkenntnisse dar. Das macht einen deutschen Investor abhängig von seinem russischen Partner, denn ohne lokalen Partner geht es dann nicht. Bei der Partnerauswahl aber sollte man genauso vorsichtig sein wie in Deutschland. Die Reputation Ihres künftigen Partners ist sehr entscheidend. Wenn Sie mit einem russischen Unternehmen ins Geschäft kommen wollen, sollten Sie sich dessen Firmengeschichte sehr genau anschauen. Oft kommt es vor, dass ein Unternehmer zu investieren beginnt, später aber sieht, dass er noch eine bestimmte Summe nachlegen müsste. Dafür stehen ihm dann oft gar kein Mittel mehr

zur Verfügung. Alle Neulinge sollten einen „Airbag“ haben, eine finanzielle Reserve, welche die anfangs unberücksichtigten Risiken deckt.

Gut ausgebildete Fachkräfte tragen zum hohen Qualitätsstandard Ihrer Produkte bei. Mit welchen Mitteln sichern Sie diesen bei der Produktion in Osteuropa?

In unseren Schulungszentren bilden wir nicht nur Fachkräfte für uns aus, sondern in erster Linie Anwender unserer Produkte. Unsere Materialien und Technologien komplexer Innenausbausysteme waren für dem postsowjetischen „Handwerker“ - den es zudem in unserem Verständnis so gar nicht in Russland gibt - unbekannt,

Alle Russland-Neulinge sollten einen „Airbag“ für anfangs unberücksichtigte Risiken haben.

weswegen die Qualität fertiger Konstruktionen wegen falscher Montage bzw. Anwendung zu wünschen übrig ließ. Deshalb waren wir schlicht gezwungen, hier Schulungen anzubieten. Neben den gut ausgebildeten Fachkräften benötigt man natürlich



ZUR PERSON

Dr. Gerd Lenga, Generalbevollmächtigter der KNAUF-Gruppe GUS und Vorstandsvorsitzender des Ost- und Mitteleuropa Verein (OMV), ist dem Ostgeschäft seit über zwanzig Jahren eng verbunden. Nach langjähriger Tätigkeit als Rechtsanwalt in Russland ist er seit 2006 für den Umsatz und das Ergebnis der aus 23 Produktionsunternehmen und 15 Marketinggesellschaften bestehenden Unternehmensgruppe eines der größten deutschen Investoren in der GUS verantwortlich.

auch gute Maschinen und Anlagen. Für die Ausrüstung unserer Werke in Osteuropa oder Zentralasien setzen wir auf Qualität aus Deutschland, und damit wird der hohe deutsche Standard auch in den externen Standorten gesichert. Es ist leichter, eine ähnliche Linie wie in Deutschland auch im Ausland zu errichten, als eine ganz neue zu „er-

finden“. Alle Produkte, die wir im Ausland produzieren, entsprechen sowohl den einheimischen Standards, als auch der deutschen DIN-Norm, was durch strenge Laborteste hier in Deutschland für jedes ausländische KNAUF-Werk geprüft und bestätigt wird. <

Der Ost- und Mitteleuropa Verein e.V. (OMV) ist die mitgliederstärkste Vertretung deutscher Unternehmen in 29 Ländern Osteuropas und Zentralasiens.

Kompetenz durch Erfahrung

Zu unseren Mitgliedern zählen führende Großunternehmen ebenso wie Mittelständler und spezialisierte kleine Unternehmen. Wir unterhalten enge Beziehungen zu Diplomatie und Politik. Mit über 60 Fachveranstaltungen im Jahr setzen wir auf Kompetenz durch Erfahrung.

► www.o-m-v.org

Ausgewählte OMV Veranstaltungen

- 03.05.2012, Hamburg
Kooperationsbörse mit Führungskräften aus Russland.
- 14.05.2012, Ludwigshafen
Osteuropa Forum Südwest: Erfolgsfaktor Personal.
- 24.05.2012, Nürnberg
Osteuropa Forum Bayern
Modernisierungsoffensive Russland.
- 13.06.2012, Berlin
OMV Sommerfest mit diplomatischem Corps.
- 01.-05.07.2012, Baku
Unternehmerreise nach Aserbaidschan.
- 26.09.2012, Duisburg
Osteuropa Forum NRW.
- 13.11.2012, Berlin
Osteuropa Wirtschaftstag
► www.osteuropa-wirtschaftstag.de

Weitere Veranstaltungen und Anmeldemöglichkeiten unter
► www.o-m-v.org



**Ihr starker Partner
für das Ostgeschäft.**

Veranstaltung zur HANNOVER MESSE

Investitionsbedarf und Geschäftspotentiale in russischen Regionen

Im Rahmen der Hannover Messe informieren wir Sie
am 26.04.2012 von 14.00 bis ca. 18.00 Uhr

über aktuelle Geschäftspotentiale in einigen russischen Regionen. Im Fokus dabei stehen:

- das Gebiet Iwanowo,
- das Gebiet Swerdlowsk,
- das Gebiet Tomsk,
- die Republik Udmurtien.

Wir freuen uns auf Sie!

Hier finden Sie uns:

HANNOVER MESSE

Global Business & Markets, Forum 2
Halle 13, Stand F 50.

Anmeldung unter:

040/ 33 89 45 oder froemel@o-m-v.org

sourcing_asia China



© WOLFGANG STAUDT/Flickr
EINE PUBLIKATION VON LOCAL GLOBAL IN KOOPERATION MIT

Neue Wachstums- perspektiven

Messeservice von
Germany Trade & Invest

WIRTSCHAFTSDATEN

Wirtschaftsentwicklung,
Außenhandel, Investitionen

GREENTECH IN CHINA

Elektromobilität, Renewables,
Grüne Produktion

MESSESERVICE



GERMANY
TRADE & INVEST

BUSINESS-TIPPS

Potenzial der Westregionen,
Geschäftspraxis in China



© Germany Trade & Invest

Erfolg durch Kontinuität

INTERVIEW: HANS GÄNG, LOCAL GLOBAL

→ Michael Pfeiffer, Geschäftsführer Germany Trade & Invest im Gespräch über die aktuellen Perspektiven im China-Geschäft.

Die GTAI hat in ihrer Jahresprognose das Partnerland China als Anker für den Exporterfolg Deutschlands analysiert. Gibt es jetzt neuere Entwicklungen, die zu berücksichtigen wären?

Zwar wird die chinesische Wirtschaft 2012 voraussichtlich nicht so stark wachsen wie 2011, doch die prognostizierten knapp über 8 Prozent sind immer noch sehr beachtlich. Die Kfz-Industrie ist weiterhin optimistisch, wenn sie vom chinesischen Markt berichtet,

haftigkeit. Ein Engagement in China muss Chefsache sein.

Sie sind als GTAI auf der Hannover Messe präsenter als in den Vorjahren. Was sind dabei die Ziele der GTAI?

Wir wollen unsere Gesellschaft als das präsentieren, was sie ist: ein Dienstleister, der sowohl die Außenwirtschaftsförderung als auch Unternehmen, die in Deutschland investieren wollen, unterstützt.

Chinas Industrien entwickeln sich in rasendem Tempo.

auch wenn in dieser Branche mittlerweile von einer gewissen Abkühlung ausgegangen werden muss. Gleiches gilt für den Maschinenbau oder die Chemie-Industrie. Wenn überhaupt, ist derzeit lediglich eine leichte Abkühlung des Wirtschaftswachstums absehbar. Die angestrebte, auf mehr Nachhaltigkeit ausgerichtete Modernisierung der Wirtschaftsstruktur macht China aber weiterhin zu einem der wichtigsten Märkte für die deutsche Wirtschaft. Auch 2012 könnten die deutschen Exporte deshalb zweistellig wachsen.

Wie sehen Sie die Chancen, die mittelständische Unternehmen in China noch wahrnehmen können? Sind die Märkte nicht schon verteilt?

China ist sicherlich kein „neuer“ Markt mehr. Hinzu kommt, dass sich die chinesische Industrie insgesamt rasend schnell entwickelt. Insofern ist es gewiss kein leichter Markt, doch Chancen gibt es nach wie vor immer noch. Für China gilt, was letztendlich für jeden Markt gilt: Gerade KMU müssen sich gut informieren, bevor Sie in einen neuen Markt eintreten. Dafür sind dann wir und die AHKS da. Weitere essentielle Erfolgsfaktoren sind zweifellos Kontinuität und Ernst-

Inwiefern sind die Energiewende und das deutsche Know-how in Sachen Green-Tech Argumente in der Werbung um internationale Investoren?

Der gesamte Bereich der erneuerbaren Energien ist derjenige, für den sich die meisten der Investoren interessieren, die mit Hilfe der GTAI nach Deutschland gekommen sind oder kommen wollen. Natürlich hat auch der beschlossene Atomausstieg dazu geführt, dass Deutschland von der ganzen Welt als eine Art Versuchslabor gesehen wird. Hier muss entwickelt werden, was für die Energiewende nötig ist: intelligente Stromnetze, effiziente Energiespeicherlösungen und das Vortreiben moderner Energieerzeugungsmethoden. Gerade die Kombination aus potentielltem Absatzmarkt und der Chance, von den technologischen Entwicklungen zu profitieren, macht Deutschland für ausländische Investoren so interessant.

GERMANY TRADE AND INVEST

Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Friedrichstraße 60
10117 Berlin
Tel.: +49 30 200 099-0
www.gtai.de



© Siemens AG

Wirtschaftstrends China

TEXT: CORINNE ABELE, GERMANY TRADE & INVEST, BEIJING

› Die Wirtschaft der VR China ist relativ gut durch das Jahr 2011 gekommen. Der Inflationsdruck hat nachgelassen, eine „sanfte Landung“ scheint 2012 möglich. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) dürfte von 9,2% im Jahr 2011 auf etwas über 8% fallen. Verstärkte Modernisierung, Automatisierung, höhere Produktionseffizienz und verringerter Ressourceneinsatz machen China weiterhin zu einem der wichtigsten Märkte für die deutsche Wirtschaft. Globale Marktführerschaft erfordert zunehmend eine starke Präsenz.

Die Wirtschaft der VR China scheint seit 2011 mit einem Zuwachs des BIP von 9,2% erfolgreich auf eine „sanfte Landung“ zuzusteuern. Die Prognosen für 2012 reichen Anfang des Jahres von 8,3 bis 9,1%. Bei der Eröffnung des Volkskongresses im März 2012 dämpfte Premierminister Wen Jiabao die Wachstumserwartungen weiter mit ei-

nem für 2012 anvisierten BIP-Zuwachs von 7,5% und lenkte den Fokus auf industrielle Neustrukturierung und Modernisierung. Wirtschaftsexperten halten dennoch eine BIP-Steigerung von knapp über 8% für wahrscheinlich. Exportorientierte Industriezweige leiden unter der erlahmenden Weltkonjunktur; einige Analysten sehen den

Außenhandel 2012 nur noch einstellig zulegen. Andererseits gewinnt der heimische Konsum langsam an Gewicht. Allerdings werden die lokalen Verbraucher kurzfristig kaum in der Lage sein, die ausbleibende Exportnachfrage zu kompensieren. Trotzdem dürfte sich der Binnenmarkt auch 2012 relativ stabil entwickeln. Wachstumstreiber sind

zunehmend die kleineren sogenannten Second- und Third-Tier-Städte. Gefahr droht weiterhin vom überhitzten und nun stärker regulierten Immobilienmarkt.

Es ist davon auszugehen, dass die VR China ihre im zwölften Fünfjahresprogramm (2011 bis 2015) formulierten Ziele konsequent umsetzen wird: ›



© Siemens AG

WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

Indikator	2009	2010	2011	Vergleichsdaten Deutschland 2011
BIP (nominal, Mrd. Euro)	3.578	4.471	5.242	2.570
BIP pro Kopf (Euro)	2.680	3.334	3.891	31.427
Bevölkerung (Mio.)	1.335	1.341	1.347	82
Wechselkurs (1 Euro = RMB Jahresdurchschnitt)	9,527	8,973	8,996	-

Quelle: National Bureau of Statistics of China (NBS)

› Modernisierung der Industriestruktur, Schaffung einer innovativen Industrie sowie nachhaltiger und effizienter Produktionsstrukturen. Mit entsprechenden Programmen zur Förderung der darin erwähnten sieben neuen strategischen Industrien (Energieeinsparung und Umweltschutz, neue Informationstechnologien, Biotechnologie, hochwertige Prozessausrüstungen, nicht-fossile Energien, neue Materialien sowie alternative Kfz-Antriebstechniken) wird 2012 gerechnet. Offen bleibt, inwieweit auch ausländische Unternehmen die für diese Bereiche erwarteten Fördermaßnahmen nutzen können. Eine Erhöhung der Produktionseffizienz

ist angesichts der steigenden Lohnkosten im Land unausweichlich. Kenner gehen davon aus, dass sich letztere zwischen 2006 und 2010 verdoppelt haben; diese Entwicklung dürfte über die nächsten fünf bis zehn Jahre anhalten und damit die Produktionskosten, aber auch die Kaufkraft weiter erhöhen. Zugleich wird das Land schrittweise die Konvertibilität des Renminbi Yuan (RMB; 1 Euro = 8,28 RMB, Stand: 14.2.12) vorantreiben. Der in RMB fakturierte Handelsanteil steigt kontinuierlich und wird nach wie vor vor allem über Hongkong als Finanzdrehscheibe umgesetzt. Internationale Handelspartner müssen sich darauf einstellen.

Wann der RMB letztlich vollständig konvertibel sein wird, kann derzeit jedoch nicht beantwortet werden.

INVESTITIONEN

Die VR China investierte 2011 kräftig weiter. Gemäß dem National Bureau of Statistics (NBS) legten die Anlageinvestitionen (Fixed Asset Investment) 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum nominal um 23,6% und real um 16,1% zu bei einem verlangsamen Investitionsanstieg im 4. Quartal. Dabei zeigten Branchen wie Textil und Bekleidung, Chemiefasern, Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), aber auch einige Segmente im Nahrungsmittelsektor ein Plus von deutlich über 40%. Trotz Abkühlung wird die VR China auch 2012 mit ihrem Investitionswachstum weltweit in

der Spitzengruppe liegen. Offen ist, inwieweit die Regionalregierungen die bereits 2011 rückläufige Investitionstätigkeit der Zentrale 2012 aufgrund ihres abnehmenden finanziellen Spielraums ausgleichen können.

Chinesische Unternehmen investierten 2011 lediglich 1,8% mehr im Ausland als im Vorjahr, da es im zweiten Halbjahr zu einer deutlichen Verlangsamung kam. Die Investitionen in die Europäische Union verdoppelten sich jedoch fast auf 4,3 Mrd. US\$. Auch in Deutschland zählt die VR China inzwischen zu den wichtigen Auslandsinvestoren.

Potenzielle Investoren und Unternehmen, die in die VR China exportieren wollen, sollten bei ihrer Entscheidung über den Markteintritt das Stärken-Schwächen-Profil des Standorts und die

SWOT- ANALYSE VR CHINA

STRENGTHS	WEAKNESSES
› Anhaltende Investitionstätigkeit › Wachsender Binnenkonsum › Stabiler Staatshaushalt › Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit durch Nutzung von Skaleneffekten › Leistungsorientierung	› Hoher Ressourcenverbrauch sowie hohe Abhängigkeit von Energie- und Rohstoffimporten › Mangelnde beziehungsweise regional unterschiedliche Umsetzung rechtlicher Rahmenbedingungen › Hohe Transport- und Logistikkosten › Niedrige Wertschöpfung in einigen Segmenten › Binnenmarktfragmentierung
OPPORTUNITIES	THREATS
› Fortschreitender Infrastrukturausbau › Umsetzung des China-ASEAN Free Trade Agreement › Umbau in Richtung einer nachhaltigen Wirtschaftsstruktur › Förderung von Innovationen, Forschung und Entwicklung › Internationalisierung des RMB	› Steigender Kostendruck (Energie, Rohstoffe, Wasser, Umweltschutz) und überproportionale Lohnsteigerungen › Mittelfristige Überalterung der Gesellschaft durch Ein-Kind-Politik › Unzureichendes Sozialsystem › Ruinöser Preiswettbewerb durch Aufbau von Überkapazitäten › Unzureichende Kapitalanlagemöglichkeiten führen zu Spekulationsblasen

© Germany Trade & Invest



© Siemens AG

AUSGEWÄHLTE GROSSPROJEKTE

Projektbezeichnung	Investitionssumme	Projektstand	Anmerkung
Zweiter Flughafen Beijing in Daxing	mind. 100 Mrd. RMB	Planungsstadium; Inbetriebnahme bis 2016	english.peopledaily.com.cn/90001/90776/90882/7257936.html
U-Bahnausbau Shenzhen	rund 80 Mrd. RMB bis 2016	Geplanter Baubeginn Herbst 2011, Fertigstellung 2016	news.szhome.com/73487.html
Süd-Nord-Wasserumleitung	ca. 486 Mrd. RMB, Bauzeit: 50 Jahre; für 2011 geplant: 52 Mrd. RMB	Knapp 100 Mrd. RMB bereits investiert, etwa 50% der laufenden Projekte.	www.nsbd.gov.cn/zw/zqxx/tzjh/20110422/201104220021.htm
Atomkraftausbau	geschätzt: 67 Mrd. RMB	Der ursprüngliche Plan (angestrebte Gesamtkapazität für 2020 zwischen 70 GW und 80 GW) wird nach Fukushima überarbeitet	China Atomic Energy Association www.world-nuclear.org
Chongqing Liangjiang New Area Industry Development Zone	geplant 2011 bis 2015: über 1 Billion RMB	Baubeginn für Yufu Industriepark (Teil des großen Projekts) im März 2011	Entwicklung im Nationalen 12. Fünfjahrplan erwähnt; www.liangjiang.gov.cn/ljxqztj/ljxqtrzqy/201138/201138121231.htm
Öl- und Gaspipelines	geschätzt über 100 Mrd. RMB für das komplette Projekt	Bau von Pipelines mit einer Gesamtlänge von 150.000 km: Öl-Pipeline Kasachstan-China (Phase II), Erdgas-Pipeline nach Zentralasien (Phase II), West-Ost-Gas-Pipeline (Phase III und IV)	www.compressor.cn/News/hyxx/2011/0721/59867.html
Hafenausbau Wuhan (Provinz Hubei)	geplant über 180 Mrd. RMB, bis 2015 knapp 177 Mrd. RMB	geplante Bauperiode 2011 bis 2020	www.china.org.cn/business/2010-11/29/content_21440838.htm
Ausbau des Stromnetzes	geplant: 2,55 Billionen RMB, 2011-2015	Vorhaben von State Grid schließt Bau von Ultrahochspannungsleitungen für rd. 500 Mrd. RMB ein	news.21-sun.com/detail/2011/05/2011050513405329.shtml
Eisenbahnausbau	geplant: 2,8 Billionen RMB	darunter 12.000 km Hochgeschwindigkeitsstrecken; Bahnbrücke über Qiongzhou-Meerenge; Kohletransportstrecken Shanxi und Innere Mongolei	news.gaotie.cn/tielu/2011-05-16/12835.html
Offshore-Windanlagen		Ausbauziele bis 2015: 5 GW; bis 2020: 30 GW; 2. Ausschreibungsrunde (1,5 GW bis 2 GW) noch 2012 erwartet	english.dbw.cn/system/2011/05/17/000356731.shtml
Anmerkung: Die Auswahl verdeutlicht die Bandbreite der Projekte; die Projektgröße ist nicht ausschließliches Auswahlkriterium Quelle: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen			

› damit verbundenen Chancen und Risiken (SWOT-Analyse) berücksichtigen.

KONSUM

Auch 2011 gab es eine zweistellige Lohnzunahme. Mit den steigenden Einkommen wuchs und wächst die Kaufkraft der chinesischen Kunden zunächst in den großen Metropolen an der Ostküste. Aber auch in den Second- und Third-Tier-Städten steigen Lebensqualität, Löhne und in der Folge die Lebenshaltungskosten. Darüber hinaus fördert die Regierung mittlerweile gezielt die Urbanisierung im ganzen Land durch Industrieverlagerungen ins Landesinnere und in die ländlichen Regionen. Deshalb legte das Nettoeinkommen pro Kopf in ländlichen Haushalten wie bereits im Vorjahr mit real 11,4% stärker zu als das verfügbare Pro-Kopf-Einkommen in den Städten mit 8,4%.

Der Binnenkonsum soll das Wirtschaftswachstum künftig stärker stützen. 2011 trug der Verbrauch 4,7 Prozentpunkte zum BIP-Wachstum bei und lag damit knapp unter dem Bei-

AUSSENHANDEL DER VR CHINA (in Mio. US\$; reale Veränderung im Vergleich zum Vorjahr in %)			
	2010	2011	Veränderung 2011/2010
Importe	1.396.244	1.743.500	24,9
Exporte	1.577.754	1.898.600	20,3
Handelsbilanzsaldo	181.510	155.100	-14,6
Quelle: China Customs			



© Daimler

EINFUHR DER VR CHINA NACH WARENGRUPPEN (in Mio. US\$; Veränderung im Vergleich zum Vorjahr in %)

SITC Warengruppe	2010	2011	Veränderung
Nahrungsmittel/lebende Tiere	21.566	28.764	33,4
Chemische Erzeugnisse	149.636	181.144	21,0
Organische Chemikalien	48.166	63.483	31,8
Arzneimittel	8.041	11.308	40,6
Kunststoffe in Primärformen	48.649	53.317	9,6
Vorerzeugnisse	131.291	150.328	14,5
Eisen/Stahl	25.058	27.166	8,4
Maschinen und Fahrzeuge	549.561	630.388	14,7
Kraftmaschinen	23.433	27.628	17,9
Arbeitsmaschinen	42.682	53.566	25,5
Spezialmaschinen	44.956	52.419	16,6
Elektrische Maschinen	262.298	287.263	9,5
Kraftfahrzeuge	49.288	65.109	32,1
Fertigerzeugnisse	113.526	127.709	12,5
Mess-, Prüf- u. Kontrollinstrumente, -apparate u. -geräte.	75.159	82.374	9,6
Quelle: China Monthly Exports & Imports 2011 Heft 12			

trag der Investitionstätigkeit von 5 Prozentpunkten. Gemäß der Eröffnungsrede von Premier Wen Jiabao vor dem Volkskongress im März 2012 ist die Regierung entschlossen, ein Ansteigen der Konsumentenpreise 2012 um mehr als 4% zu verhindern. Dies dürfte Experten zufolge gelingen. Gedroselt werden sollen vor allem Preiserhöhungen im Nahrungsmittelbereich. 2011 legte der Konsumentenpreisindex um 5,4% mit sinkender Tendenz im 4. Quartal zu.

AUSSENHANDEL

Aufgrund der erwarteten rückläufigen Weltwirtschaftskonjunktur ist für 2012 mit einer Wachstumsverlangsamung des chinesischen Außenhandels zu rechnen. 2011 stieg die Wareneinfuhr um 24,9% und die Ausfuhr um 20,3%. Für 2012 rechnete die Chinese Academy of Social Sciences (CASS) im Oktober 2011 „nur“ noch mit Zuwächsen von 20,4 beziehungsweise 18,1%. Die Deutsche Bank kalkulierte im Februar 2012 mit einem Wareneinfuhrplus um knapp 9% und einem Ausfuhrplus um 8% noch pessimistischer.

Deutschland ist und bleibt der mit Abstand wichtigste Handelspartner Chinas in Europa. Nach chinesischer Zollstatistik bezog das Land 2011 aus Deutschland Waren im Gesamtwert von rund 92,7 Mrd. US\$ - 24,9% mehr als 2010 - und damit fast 44% der Einfuhren aus der EU. Chinas Exporte nach Deutschland kletterten um 12,3% auf 76,4 Mrd. US\$. Damit erzielte Deutschland gemäß der chinesischen Zollstatistik einen im Vergleich zu 2010 2,6 Mal so großen Außenhandelsüberschuss mit China in Höhe von knapp 16,3 Mrd. US\$. Trotz der bereits erwähnten Abkühlung der Wirtschaftskonjunktur könnten die deutschen Exporte auch 2012 zweistellig wachsen. Modernisierung und angestrebtes nachhaltiges Wirtschaften vergrößern den Bedarf an modernen Maschinen, Test- und Prüfgeräten sowie an Umweltschutztechnologie. <

Addressing Global Players

The world has become very flat now. local global is focusing the new global challenges. In addition to magazines and websites we are organizing and communicating your conferences: If you want to come over with your message to Global Players we are the specialists at your disposal.

Our communications solutions

Hannover Messe

- ▼ Global Business & Markets, 1998-2012
- ▼ Partner Country Russia 2005
- ▼ Partner Country India 2006
- ▼ Partner Country Turkey 2007
- ▼ Partner Country Italy 2010
- ▼ Partner Country France 2011

- ▼ CeBIT Flat World Forum 2009-2012
- ▼ edubiz 2010-2012
- ▼ greenr.biz 2012
- ▼ Deutscher Außenwirtschaftstag, Bremen 1999-2011
- ▼ Global Connect 2008-2012
- ▼ spoga+gafa 2008-2009
- ▼ Asia-Pacific Sourcing 2007-2011
- ▼ Baden-Württemberg 2007-2012
Magazine Business Baden-Württemberg
- ▼ Niedersachsen 2007-2010
Website, Magazine Niedersachsen Global

- ▼ AFIDA, AUMA 2005-2010
- ▼ Exhibition Markets China, Central & Eastern Europe, Latin America



local global GmbH

Marienstraße 5
70178 Stuttgart

Tel.: +49 711 22 55 88 -24

www.localglobal.de





kk+/flickr

Anschub für E-Mobilität

TEXT: BERND SCHAAF, GERMANY TRADE & INVEST, SHANGHAI

Die VR China will sich zum weltweiten Leitmarkt für alternative Antriebe und E-Mobilität entwickeln. Ehrgeizige Pläne sehen vor, bis 2015 eine Jahreskapazität von 1 Million Fahrzeugen mit Hybrid- oder Elektromotoren aufzubauen. Bis 2020 sollen insgesamt 100 Milliarden RMB in den Sektor fließen. Bisher blieb der Markt allerdings weit unter den Erwartungen.

Nahezu alle Hersteller der Automobilindustrie beeilen sich, auf dem chinesischen Markt für Elektrofahrzeuge in vielfältiger Weise und von Anfang an dabei zu sein. In immer kürzeren Abständen kündigen die Großen der Branche Kooperationen oder sogar Gemeinschaftsunternehmen an. Einer der Ersten war die Daimler AG, die schon im vergangenen Jahr zusammen mit der südchinesischen BYD (Build Your Dreams) das Forschungs- und Entwicklungs-Joint Venture „BYD Daimler New Technology“ gründete.

Das bislang noch namenlose Elektromobil soll im April 2012 auf der „Beijing International Automotive Exhibition“ in Form einer Designstudie vorgestellt werden. Die Batterietechnik wird

von BYD stammen und möglicherweise technisch vom BYD e6 beigesteuert. Dabei würde es sich um einen Lithium-Eisen-Phosphat-Akku handeln mit einer Leistung von 74 kW, der nach BYD-Angaben eine Reichweite von bis zu 300 km aufweist.

PROJEKTE DER OEM

Volkswagen hingegen hat gleich zwei Elektromobile im Visier. Mit dem Partner First Automotive Works (FAW) ist die Produktion des „Kaili“ geplant, mit der Shanghai Automotive Industry Corp. (SAIC) soll der „Tantus“ entwickelt werden. Darüber hinaus will sich BMW mit der Brilliance Jinbei Automobile Co. zusammenschließen, um gemeinsam ein Elektrofahrzeug zu bauen.

Japanische Hersteller sind zumindest bislang zurückhaltender als die deutschen Konzerne. Nur Nissan plant Presseberichten zufolge die Produktion eines E-Mobils namens Venucia zusammen mit seinem Partner Dongfeng Motors. Honda will mit chinesischen Partnern Batterien und Elektromotoren für Hybridfahrzeuge fertigen, von einem kompletten Elektrofahrzeug oder der Entwicklung eines „chinesischen“ Hybrids ist allerdings nirgends die Rede. Honda fürchtet offensichtlich die Abwanderung von Technik und Know-how. Ähnlich agiert Toyota. Der Konzern lehnt es bislang ab, ein Elektro- oder Hybrid-Joint-Venture einzugehen. Allenfalls Teile für Hybridfahrzeuge sollen in China hergestellt werden.

Für seine Zurückhaltung geriet Toyota allerdings jüngst in Kritik.

Auch General Motors hat bislang keine Pläne bekanntgegeben, mit seinem Shanghaier Partner ein Elektrofahrzeug zu bauen. Vorgesehen ist allerdings die gemeinsame Produktion von Teilen und einer Plattform für E-Mobile. GM schließt dabei aus, dass es zu einem Know-how-Transfer seiner „Chevrolet Volt“-Technik kommt.

Der chinesische Markt für Elektrofahrzeuge wird allgemein als besonders wachstumssträchtig angesehen, da die Regierung den Absatz mit hohen Subventionen fördert. Für jedes verkaufte E-Mobil gibt Beijing 60.000 Renminbi Yuan (RMB; umgerechnet rund 5.000 Euro; 100 RMB = circa 12,08 Euro) RMB, weitere 60.000 RMB sollen von den jeweiligen Provinzregierungen kommen. Darüber hinaus ist es ab dem 1.1.12 möglich, dass E-Fahrzeuge komplett von der Steuer befreit werden.

HOCHGESTECKTE ZIELE

Die State Administration of Taxation publizierte im Januar eine erste Liste der Fahrzeuge, für die eine Steuerbefreiung gelten soll. Die Aufstellung umfasst Presseberichten zufolge 42 Modelle von E-Mobilen sowie sieben Brennstoffzellenfahrzeuge, wobei viele der Autos entweder nicht in Massenherstellung produziert werden oder - wie im Falle des Kaili von VW - noch gar nicht auf dem Markt sind. Die meisten Modelle kommen von chinesischen Anbietern. Allein 14 E-Typen sollen danach auf Zotye Auto aus Yongkang, Zhejiang, entfallen, weitere drei Elektrofahrzeuge auf BYD.

Die Ziele sind hochgesteckt. Bis 2015 sollen rund 500.000 E-Mobile über Chinas Straßen rollen. Beobachter halten es allerdings für fraglich, ob diese Zahl erreicht werden kann. Bislang erweist sich der chinesische Verbraucher als extrem zurückhaltend. „Jeder, der mit E-Mobilität zu tun hat, akzeptiert den Fakt, dass es bei der Elektrifizierung einen völligen Stillstand - nämlich 'heiße Politik', aber 'kalter Markt' - gibt“,



© bindermichi/flickr

Es ist bislang nicht gelungen, E-Fahrzeuge in großem Umfang an den Mann zu bringen.

kommentierte die angesehene „China Automotive Revue“ (CAR) bereits im November vergangenen Jahres die aktuelle Lage. Die Konsumenten sorgten sich um die geringe Reichweite, hohe Kosten, Störanfälligkeit sowie das Risiko, möglicherweise innerhalb von nur fünf Jahren wieder zehntausende RMB für eine neue Batterie aufbringen zu müssen.

Fakt ist jedenfalls, dass es bislang nicht gelungen ist, E-Fahrzeuge in großem Umfang an den Mann zu bringen. So

wurden im Zeitraum Januar bis Oktober 2011 (letzter verfügbare Werte) nur 279 Autos des batteriegetriebenen e6 von BYD verkauft. Der Listenpreis von 370.000 RMB für einen e6 wird zwar auf 250.000 RMB heruntersubventioniert, aber auch das ist den allermeisten Chinesen viel zu viel, da sie für den gleichen Preis drei Polos von VW erstehen können.

Doch das Problem sind nicht ausschließlich die sehr hohen Preise. Hinzu kommt, dass die Ladeinfrastruktur

nicht hinreichend ausgebaut ist. Das beginnt beim Fehlen jeglicher einheitlicher Normen für die Batterietechnik und endet damit, dass es viel zu wenige Ladestationen gibt. Zugleich sind sich die hiesigen Experten uneins, was am dringendsten benötigt werde. So hält beispielsweise der Chef von BYD, Wang Chuanfu, den Bedarf an öffentlichen Ladestationen für private Besitzer eines E-Mobils für einen „Mythos“. Nun mutmaßt die Presse, dass eventuell Hybridfahrzeuge in die Nische ein-

steigen könnten. Der F3 DM (Dual Mode) von BYD kostet mit rund 170.000 RMB nur zwei Drittel des e6, und dieser Preis wird noch mit 50.000 RMB von der Zentralregierung gesponsert. Dennoch zeigen die Zahlen, dass auch der F3 DM keinen übermäßigen Erfolg hat. In den ersten zehn Monaten 2011 wurden gerade mal 446 Fahrzeuge dieses Typs abgesetzt. Noch schlimmer ging es dem japanischen Hersteller Toyota, der nur einen einzigen Prius verkaufen konnte.

TREND ZU HYBRIDANTRIEBEN

Von den stattlichen Subventionen profitieren aber ohnehin nur E-Mobile, die auch in China hergestellt wurden. Beobachter halten daher den Plan von General Motors, für seinen Chevrolet Volt insgesamt 13 Verkaufsstellen auf-

zubauen, für sehr gewagt. Mit Preisen von 500.000 RMB pro Fahrzeug sind die Aussichten sicherlich mäßig. Verhalten zeigt sich auch die Situation bei Elektrobussen. Für das Gesamtland sind zwar keine Angaben erhältlich, aber das Beispiel Shanghai repräsentiert die Problematik. Aktuell fahren dort 300 E-Busse, das entspricht knapp 2% der gesamten städtischen Flotte von 18.000 Fahrzeugen. Die Anschaffungskosten für einen E-Bus belaufen sich auf rund 2 Mio. RMB, für die Wartung müssen jährlich noch einmal 500.000 RMB aufgewendet werden. Nach CAR-Schätzungen sind E-Busse vier bis fünf Mal so teuer wie Fahrzeuge mit konventionellen Antrieben. Die Shanghaier Stadtregierung hat nun vor, bis 2015 knapp 2.000 E-Busse auf die Straßen zu bringen. Man wer-

de neue Subventionsprogramme auflegen, um den Absatz zu fördern. Ob damit die Nachteile der E-Busse ausgeglichen werden können, bleibt allerdings derzeit offen. Die Akkus der Fahrzeuge müssen alle fünf bis sechs Kilometer neu aufgeladen werden. Der Vorgang benötigt zwar nur vier bis fünf Minuten, dennoch klagen die Passagiere über diese erzwungenen Aufenthalte. Ferner bilden sich häufig lange Schlangen, da E-Busse an den Ladestationen den Verkehr aufhalten.

Auch in diesem Segment geht der Trend womöglich hin zu Bussen mit Hybridantrieben. Gegenwärtig sind die meisten Hybridbusse in den 25 Pilotstädten unterwegs, die Versuchsstrecken eingerichtet haben. Die VR China will bis 2012 etwa 17.000 Hybridbusse einsetzen. Branchenexperten gehen

aber davon aus, dass dieser Wert wahrscheinlich zu hoch gegriffen ist.

Gegenüber E-Bussen besitzen Hybride den Vorteil, nur 300.000 RMB teurer als ein Fahrzeug mit Verbrennungsmotor zu sein. Gelänge es, den Dieserverbrauch durch Batterieunterstützung um 20% zu reduzieren, amortisierten sich die Mehrkosten bei den meisten Bussen schon nach einer Fahrleistung von 400.000 km, berechnete die CAR. <

Von den stattlichen Subventionen profitieren vor allem nur E-Mobile, die auch in China hergestellt wurden.



© Bilon84Photos/flickr



© WBUR/flickr

Neues Energiezeitalter mit Windkraft und Atom

TEXT: CORINNE ABELE, GERMANY TRADE & INVEST, BEIJING

→ Die VR China setzt auf nicht-fossile Energieträger. Neben dem Ausbau der Atomkraft bilden Wasser- und Windkraft, Solar und Biomasse die Schwerpunkte. Darüber hinaus ist die Erweiterung und Modernisierung des Stromnetzes notwendig.

Der chinesische Energiehunger ist kaum zu bremsen. Im April 2011 überschritt die installierte Gesamtkapazität die 1.000 GW-Marke. Laut der jährlichen Studie des Ölkonzerns BP verdrängte die Volksrepublik mit einem Anteil von 20,3% am globalen Primärenergiekonsum die USA auf Platz zwei. Bereits 2010 verbrauchte sie mit 4.200 Mrd. kWh mehr Strom als die USA. Damit ist das bevölkerungsreichste Land der Erde der weltweit größte Treibhausgasemittent. Der chinesische Pro-Kopf-Stromverbrauch lag indessen mit 3.132 kWh nur etwa bei einem Viertel des amerikanischen und knapp über der Hälfte des deutschen. Das chinesische Engagement

Die Zeit drängt: Sofern das Bruttoinlandsprodukt (BIP) weiter mit über 8% per annum wächst, wird auch die Energienachfrage kräftig zulegen, selbst wenn die Steigerungsraten des Energieverbrauchs abnehmen. Effizienzsteigerungen und eine Umstrukturierung der Wirtschaft sollen zu einer Verringerung von 9,9% im Jahr 2012 über 8,5% 2015 auf 5,1% im Jahr 2030 führen. Darüber hinaus setzt China auf die verstärkte Nutzung alternativer Energieträger. Ziel bis 2015 ist eine Verringerung des Anteils der Kohleenergie von 73% (2010) auf knapp unter 65%.

Rund 5 Billionen Renminbi Yuan (RMB; umgerechnet rund 604 Mrd. Euro; 100 RMB = circa 12,08 Euro)

Windkraftkapazitäten sowie der Bau weiterer Wasserkraftwerke dürften ebenfalls Schwerpunkte darstellen.

Als „ungeheuer ambitioniert“ beschrieb Hugo Chandler von der Internationalen Energieagentur (IEA) die „China Wind Energy Development Roadmap 2050“, als sie 2011 in Beijing vorgestellt wurde. Sollte sie realisiert werden, könnte es laut Chandler erstmals gelingen, ökonomisches Wachstum von steigendem Verbrauch fossiler Energieträger und erhöhter Umweltverschmutzung zu entkoppeln. Demnach wäre es möglich, bis 2050 eine installierte Windkraftleistung von 1.000 GW zu erreichen. Dies entspräche in etwa der derzeitigen installierten Gesamtkapazität.

Erhöhung der Binnennachfrage auf 3,5 bis 4 GW pro Jahr anzustreben, um das Überleben zumindest einiger großer chinesischen Solarhersteller zu sichern. Grundsätzlich nutzt China die gewaltige Binnennachfrage zum Aufbau einer eigenen wettbewerbsfähigen Branche für alternative Energien. In der Folge sank beispielsweise der Anteil ausländischer Windkraftanlagenhersteller deutlich unter 10% im vergangenen Jahr. Ursprünglich vorhandene Local-Content-Vorgaben hatten die internationalen Hersteller gezwungen, Zulieferer vor Ort zu suchen oder aufzubauen. Öffentliche Ausschreibungen vernachlässigten die Lebenszykluskosten der Anlagen, wodurch Qualitätsaspekte ins

ENTWICKLUNGSZIELE FÜR DIE INSTALLIERTE KRAFTWERKSLEISTUNG BIS 2015

Energieträger	tatsächlich installierte Leistung 2010 in GW ¹⁾	Installierte Leistung 2015 in GW	Installierte Leistung 2020 in GW ⁵⁾
Fossile Energieträger	706,6	963,2 ²⁾	1.200 ⁶⁾
davon Kohle	650,1	933,2 ²⁾	1.030 ⁶⁾
Wasserkraftwerke	213,4	260 ³⁾	300
Kernenergie	10,8	43,3 ²⁾	340 ⁶⁾
Windenergie			
	31,1 mit Netzanschluss	100 ⁴⁾	
	200		
davon Offshore	0,2	5	30
Photovoltaik	0,8	15 ⁴⁾	50
Geothermie	8,9	1,7% an Primärenergieverbrauch ³⁾	k.A.
Biomasse	6,7	13 ³⁾	30
Quellen: 1) China Electricity Council und Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ); 2) Schätzung von China Electricity; 3) GIZ; 4) derzeitige offizielle Zielvorgaben; 5) Mittel- bis langfristiger Entwicklungsplan für erneuerbare Energien (Kezaisheng Nengyuan Zhongchangqi Fazhan Guihua); 6) Pressemeldungen			

für nicht-fossile Energieträger kennt viele Gründe: Ganz vorne stehen Energiesicherheit und die Verringerung der CO₂-Emissionen. Darüber hinaus nutzt China den inländischen Bedarf, um eine schlagkräftige Branche für alternative Energieträger aufzubauen. Nicht nur die Ziele sind sehr ehrgeizig, auch das Tempo, mit dem sie realisiert werden sollen.

sollen laut Entwicklungsprogramm für neue Energien (2011 bis 2020) investiert werden. Ein Großteil dürfte auf Atomkraftwerke entfallen. Nach Aussagen der National Energy Administration (NEA) sollen die Kernkraftkapazitäten bis Ende 2020 auf 300 GW aufgestockt werden. Das bedeutet rund 26 GW Atomkraftkapazität zusätzlich pro Jahr. Die Erhöhung der



© Bret Annett/flickr

National Energy Administration (NEA): die Kernkraftkapazitäten sollen bis Ende 2020 auf 300 GW aufgestockt werden. Das bedeutet rund 26 GW Atomkraftkapazität zusätzlich pro Jahr.

Angesichts der weltweit einbrechenden Nachfrage nach Solarzellen, hat sich die Regierung überdies entschlossen, Solaranlagen stärker zu fördern: Sie erhöhte das offizielle Ausbauziel auf 15 GW bis 2015 und auf 50 GW bis 2020. Im Juli 2011 wurden erstmals Einspeisetarife für Solarstrom eingeführt, die aber keine deutlichen Anreize setzen. Die Regierung in Beijing scheint dennoch eine

Hintertreffen gerieten. Billige Produktion und eine gute Vernetzung in den für die Ausschreibungen zuständigen Provinzen brachten Gewinner wie Sinovel und Goldwind hervor. Internationale Hersteller hatten das Nachsehen. Nicht grundlos verkündete die deutsche Firma Repower Ende 2011 den Rückzug aus dem chinesischen Markt. Inwieweit ausländische Turbinen- und Kompo-

nentenhersteller bei der Umsetzung der Offshore-Pläne erfolgreich sein werden, bleibt abzuwarten. Zwar gab es in den bisherigen Ausschreibungen angesichts des noch fehlenden Know-hows keine Local-Content-Auflagen für Anlagenlieferungen. Der Erwerb von Offshore-Turbinen verschiedener in- wie ausländischer Anbieter im Rahmen des gleichen Offshore-Windparks intensiviert jedoch den Wettbewerb.

WINDKRAFT PER ERLASS

Der rasante Aufstieg der chinesischen Branche für erneuerbare Energie wäre ohne den Staat undenkbar. So mussten die großen, ausnahmslos staatlich kontrollierten Stromerzeuger seit 2007 per Erlass in Windkraftanlagen investieren, um ihren festgelegten Mindestbeitrag erneuerbarer Energieträger (ohne Wasserkraft) zur Gesamtleistung von 3% bis 2010 und 8% bis 2020 erfüllen zu können.

Wichtig war allein der Kapazitätsaufbau. Die tatsächliche Stromlieferung ins Netz wurde hingegen vernachlässigt. Expertenschätzungen zufolge waren Ende 2010 rund ein Viertel der Windkraftkapazitäten nicht angeschlossen. Inzwischen hat ein Umdenken begonnen. Dazu gehört auch der Nachweis einer gesicherten Stromeinspeisung ins Netz. Darüber hinaus werden Qualität und Betrieb der Anlagen bei der Projektausschreibung zunehmend berücksichtigt.

Für den chinesischen Windkraftmarkt werden 2012/13 nur noch einstellige Wachstumsraten erwartet. Die Regierung drosselt den jährlichen Zuwachs. Bereits jetzt ist das Stromnetz vor allem in West- und Nordwestchina hoffnungslos überlastet. In 88% des Landesgebiets werden die Netze von der State Grid Corporation of China betrieben. Dazu zählen fünf regionale Netze im Nordosten, Norden, Nordwesten, Osten und in der Mitte Chinas. Die Southern Power Grid Company (12%) konzentriert sich auf den Süden und Südosten. Obwohl es also nur zwei staatliche Betreiber gibt, steht die Integration ihrer Netze erst am Anfang.



© Land Rover Our Planet/flickr

China nutzt die große Binnen- nachfrage zum Aufbau einer eigenen wettbewerbsfähigen Branche für alternative Energien.

Geplant ist der Bau von Hochspannungsleitungen. Derzeit befinden sich zwei 800-kV-Gleichstrom (Direct Current; DC)-Leitungen in Betrieb: von Fulong in Sichuan nach Fengxian (Shanghai) und von Yunnan im Westen nach Guangdong im Osten. Hinzu kommt eine 1.000-kV-Wechselstrom (Alternative Current; AC)-Leitung in Nord-Süd-Richtung. Außerdem bleibt China mittelfristig der größte UHVDC-Markt (Ultrahochspannungs-Gleichstrom-Technologie, Ultra High Voltage Direct Current). Entsprechend stark ist die Verhandlungsposition gegenüber den an einer Hand abzählbaren internationalen UHVDC-Anbietern. China selbst treibt seine UHVDC-Forschung voran, um künftig die 1.100-kV-DC-Transmis-

sion-Technologie zu meistern. Siemens, ABB, Tokyo Power sowie einige russische Forschungsinstitute sind am Betrieb einiger Testbasen vor Ort beteiligt. Große Hoffnungen liegen auf Smart-Grid-Lösungen für Erzeugung, Übertragung, Transformation und Verteilung. Gleichzeitig werden Möglichkeiten im Bereich des Endverbrauchs diskutiert beziehungsweise erprobt. Zu den Pilotvorhaben zählen Smart Metering, Ladestationen für Elektrofahrzeuge, sogenannte smarte Industrieparks oder die simultane Übertragung von Information und Strom durch OPLC (Optical Fiber Composite Low-voltage Cable)-Technologie. Forschungs- und Entwicklungszentren und -Institute wurden unter anderem in Nanjing, Bei-

jing, Shanghai und Xiangtan (Provinz Hunan) ins Leben gerufen. Noch 2012 soll das Smart Grid Institute von State Grid in Beijing die Arbeit aufnehmen. Große Ambitionen verfolgt China auch bei der Smart-Grid-Normsetzung. In der Tat könnten sich erstmals chinesische Normen zu internationalen Standards entwickeln.

Für ausländische Technologieanbieter und Lieferanten bietet der chinesische Energiemarkt große Chancen, aber auch Risiken. Die Dominanz des Staates macht es ausländischen Unternehmen nicht einfach. Einige treten als Sublieferanten auf oder haben Joint-Ventures mit lokalen Partnern gegründet, wobei sich die Fragen „Technologietransfer: ja oder nein?“ und „Wenn ja - in welcher Form?“ stellen. In den vergangenen Jahren haben überdies die Energieerzeuger selbst in Unternehmen zur Herstellung von Generatoren und anderen Komponenten zur Energieerzeugung investiert. Die ohnehin schwierige Wettbewerbssituation dürfte sich in den kommenden Jahren deshalb weiter verschärfen. <

Grüne Ziele für die Produktion

TEXT: CORINNE ABELE, GERMANY TRADE & INVEST, BEIJING

Das zwölfte Fünfjahresprogramm der VR China für 2011 bis 2015 enthält mehr Umweltschutzziele als je zuvor. Ohne einen deutlich höheren Beitrag der Industrie wird es nicht gehen. Für Umweltsünder und ressourcenintensive Industriebereiche wird es in Zukunft schwieriger und teurer.



© alika89/flickr

Die VR China setzt auf die Modernisierung ihrer Industrie. Dafür nimmt die Regierung in Beijing auch veraltete Anlagen aus der Produktion. So sollen bis 2015 in der Zementindustrie Altanlagen mit einer Jahresproduktion von insgesamt 370 Mio. t, in der Flachglasherstellung mit einer Jahreskapazität von 90 Mio. Weight Cases (eine in China übliche Maßeinheit für Flachglas, entspricht 50 kg) und in der Stahlherstellung von 48 Mio. t abgeschaltet werden. Die im zwölften Fünfjahresprogramm bis 2015 anvisierten Ziele übersteigen die des vorangegangenen Programms zum Teil erheblich. Allein in

der Papierbranche sollen bis 2015 Anlagen mit einer Jahresproduktion von insgesamt 15 Mio. t Papier stillgelegt werden und damit 130% mehr als in

Investitionen in den Umweltschutz werden durch steigende Ressourcenpreise attraktiver

den fünf Jahren zuvor. Erstmals aufgenommen wurde ein Reduzierungsziel für die Herstellung von Geschmacksverstärkern, von Leder, von Chemiefasern und Blei-Akkus. Auch Färbereien sind von Schließungen betroffen.

Doch das Abschalten veralteter Kapazitä-

ten ersetzt nicht die Modernisierung bestehender Anlagen. Die Erfahrung zeigt, dass die chinesische Industrie durchaus bereit ist, in Effizienzsteigerung und

Umweltschutz zu investieren - wenn sie denn muss. Sobald aber der Druck nachlässt, sinken auch die entsprechenden Investitionsausgaben. So erreichten die Investitionen der Industrie in den Umweltschutz gemäß „China Statistical Yearbook on Environment“ ihren vor-

läufigen Höhepunkt 2007/8 im Vorfeld der Olympiade 2008. Aufgrund erhöhter Auflagen und verstärkter Kontrollen kamen sie auf rund 55 Mrd. Renminbi Yu-

an (RMB; damals umgerechnet knapp 5,3 Mrd. Euro). Danach sanken sie unter dem Einfluss der Konjunkturkrise 2008/9 auf unter 40 Mrd. RMB im Jahr 2010 (damals knapp 4,5 Mrd. Euro).

Die Zahlen machen deutlich, dass trotz Zielvorgaben der Spielraum der Indust-

rie groß ist. Eher typisch für die chinesische Praxis ist beispielsweise das seit 1.1.03 geltende Gesetz zur „Cleaner Production Promotion“, welches von zahlreichen Kritikern bis heute als „Tiger ohne Zähne“ beschrieben wird. Zwar verankerte es weltweit zum ersten Mal eine umweltfreundlichere Industrieproduktion als Teil der nationalen Politik. Erfolgt das angestrebte industrielle Engagement in den Umweltschutz jedoch nicht, beinhaltet es keine Möglichkeit wirkungsvoller Strafen.

GENEHMIGUNGEN MIT AUFLAGEN

Dessen ungeachtet hat die erfolgreiche Umsetzung von Umweltschutzziele an Bedeutung gewonnen. Sie sind mittlerweile feste Bestandteile zahlreicher branchenspezifischer Entwicklungsprogramme bis 2015. Eine Möglichkeit, auf die Umsetzung erhöhter Umweltschutzziele zu drängen, ist deren Einbeziehung bei der Neugenehmigung von Projekten. Zunehmend wird die Genehmigungsabgabe von der Erfüllung erhöhter Umweltschutzaufgaben abhängig gemacht.

Darüber hinaus werden die Anreize, in den Umweltschutz zu investieren, verbessert. Hierzu zählen zum Beispiel die subventionierte Anschaffung von Luftfilter- und energieeffizienten Anlagen wie auch Steuererleichterungen. Schwerpunkte der künftigen Entwicklung sollen gemäß der National Development and Reform Commission (NDRC) der Bau moderner Industrieparks, der strukturelle Wandel der Bergbauindustrie, Maßnahmen für umweltfreundlichere Produktion, Recycling von Nahrungsmittelabfällen sowie die umwelttechnische Ausbildung von Arbeitnehmern sein. Stärkere Dynamik erwarten Branchenkenner künftig überdies bei der Umsetzung des bereits 2008 erlassenen Gesetzes zur Kreislaufwirtschaft.

Investitionen in den Umweltschutz werden für Industriebetriebe außerdem durch steigende Ressourcenpreise attraktiver. Bereits jetzt berechnen sich die Preise für Strom und Wasser in einigen Regionen verbrauchsabhängig.

Einzelne Städte wie Guangzhou weisen je nach Branche und Produktion einzelnen Betrieben Wasserverbrauchsmengen zu. Bei Mehrkonsum erhöht sich der Wasserpreis. Das gleiche Prinzip wird in einigen Regionen auf den Energieverbrauch angewandt. Bislang griffen Lokalregierungen eher ungern zu derartigen Maßnahmen, war doch die Steigerung des Bruttoinlandsprodukts oberstes politisches Ziel. Dies ändert sich. Auch die Einhaltung von Umweltzielen kann inzwischen zu einer erfolgreichen politischen Karriere beitragen. Weitere Anreize könnte die Umsetzung eines angestrebten nationalen CO²-Emissionsrechtshandels bringen. Schrittweise soll ein Handelssystem für Emissionsreduktionszertifikate zwischen Provinzen und Regionen eingeführt und letztlich landesweit und rechtsverbindlich Verwendung finden. „Grüne“ Unternehmen sollen Gewinner sein; „schwarze Schafe“ den Markt verlassen. Noch ist jedoch zu klären, ob Emissionsrechte künftig an Provinzen oder Regionen, Industriebranchen oder an einzelne Unternehmen vergeben werden sollen.

KNOW-HOW STARK GEFRAGT

Gelingen kann eine nachhaltige Produktion nur, wenn entsprechendes Know-how in den Betrieben vorhanden ist. Langsam beginnt in den Unternehmen ein Umdenken; der Beratungsbedarf ist jedoch groß. Das gilt auch für das zunehmend in die chinesische Diskussion kommende Konzept von sogenannten Öko-Industrieparks und Verbund- und interindustriell integrierten Produktionsstandorten. Chinesische Industrieparkplaner und lokale Verwaltungen tasten sich an das Thema heran. Deutschland verfügt unter anderem aufgrund seiner starken Chemieindustrie und deren Verbundstandorte sowie der langjährigen Erfahrung mit produktionsintegriertem Umweltschutz über viel Erfahrung. Das Interesse der chinesischen Seite ist groß. Eine effiziente Rohstoffnutzung und das Einhalten von Umweltschutzaufgaben dürfte in der VR



AUSGEWÄHLTE UMWELTSCHUTZZIELE IM ZEITRAUM 2011 BIS 2015

Indikator	2010	2015	akkumulierte Veränderung 2015 zu 2010 (in %)
Wasserverbrauch pro 10.000 RMB industrieller Wertschöpfung (m³)	105,0	73,5	-30
Energieverbrauch pro 10.000 RMB BIP (metric tons of standard coal equivalents; tce)	0,82	0,69	-16
CO ² -Emissionen pro 10.000 RMB BIP (%)	k.A.	k.A.	-17
COD-Emissionen (chemical oxygen demand; chemischer Sauerstoffbedarf; in Mio. t)	25,52	23,48	-8
SO ₂ -Emissionen (in Mio. t)	22,68	20,86	-8
Ammonium-Stickstoff-Emissionen (in Mio. t)	2,64	2,38	-10
Stickstoffoxide-Emissionen (in Mio. t)	22,74	20,46	-10
Kapazitätsausbau für städtische Abwasserreinigung (Mio. t/Tag)	k.A.	k.A.	42 *)
Klärquote für städtisches Abwasser (%)	75	85	10
Quote für umweltfreundliche Behandlung städtischer Abfälle (in %)	77,9	80	2,1
Wiederverwendungs- bzw. -verwertungsrate industrieller Festabfälle (in %)	67	72	5

*) absolute Angabe

Quellen: Zwölftes Fünfjahresprogramm für die volkswirtschaftliche und soziale Entwicklung Chinas (Zhonghua Renmin Gongheguo Guomin Jingji he Shehui Fazhan Di Shierge Wunian Guihua Gangyao) und zwölftes Fünfjahresprogramm für Umweltschutz (Guojia Huanjing Baohu Shierwu Guihua)

China als Kriterium bei der Wahl eines Produktionsstandortes für Unternehmen zunehmend wichtig werden. Ende 2011 bestanden 14 Industrieparks eine Überprüfung des Umweltministeriums als Öko-Industrieparks. Darunter befanden sich unter anderem der Suzhou Industrial Park und die Tianjin Economic-Technological Development Area (TEDA). Weitere 45 Industrieparks haben die Genehmigung beantragt. Gelingt eine entsprechende Registrierung

beim Umweltministerium, winken den Unternehmen je nach Industriepark eine Reduzierung der Einkommensteuer oder geringere Verwaltungsgebühren. Investitionen in produktionsintegrierte Umweltschutztechnologien, aber auch End-of-Pipe-Ausrüstungen dürften sich mehr lohnen als bislang. Deutsche Anbieter sollten von der wachsenden Nachfrage profitieren können. Doch die chinesische Konkurrenz positioniert sich schnell. <

Provinzen wie Yunnan - hier die Kupferstadt Huizu - profitieren vom „Going West“.

Hinterland mit Potenzial

TEXT: ACHIM HAUG, GERMANY TRADE & INVEST, BONN

› Bislang konzentrierte sich das Wirtschaftsgeschehen in der VR China überwiegend auf die Küstenregionen. Doch auch im Inland entwickeln sich langsam größere Industriecluster. Für ausländische Unternehmen lohnt sich der Blick auf alternative Standorte. Es winken Absatzmärkte und günstige Produktionsbedingungen.

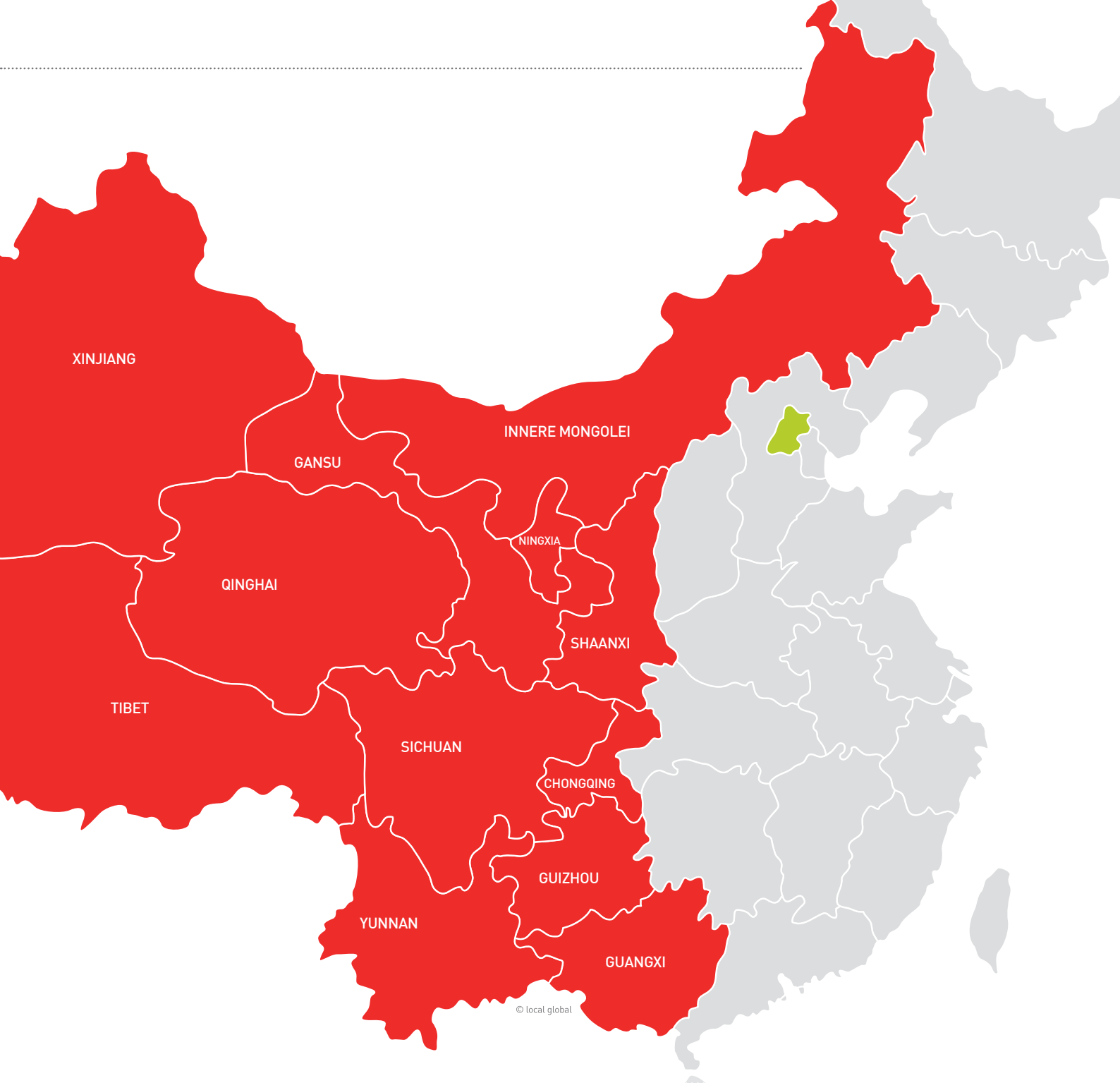
© Timzachernuk/flickr

„Go-West“ hat die chinesische Regierung ihre Strategie zur Entwicklung der Inlandsprovinzen überschrieben - und so lautet auch der Wahlspruch bei immer mehr ausländischen Unternehmen im Reich der Mitte. Zwei Trends machen die Städte abseits der Metropolen Beijing, Shanghai und Guangzhou zunehmend interessanter: steigende Produktionskosten in den traditionellen chinesischen Boomregionen und die Erschließung neuer Absatzmärkte. In der Tat entwickeln sich die kleineren sogenannten Städte der zweiten und dritten Reihe (Second- und Third-Tier-Städte) immer mehr zur Stütze des nach wie vor eher schwachen Binnenkonsums. Dieser trägt mit rund 35% des Bruttoinlandsproduktes (BIP) aus politischer Sicht zu wenig zur chinesischen Wirtschaftsleistung bei. Nun sor-

gen höhere Einkommen außerhalb der bisherigen Wachstumszentren für die erwünschte Konsumnachfrage. Enorme Herausforderungen erwarten die Unternehmen dort. Dennoch lohnt es sich zunehmend, die Risiken in Kauf zu nehmen. Schon länger sind die chinesischen Küstenregionen kein Niedriglohnstandort mehr. Arbeitskräfte werden zunehmend knapp. Die Lohnkosten haben sich zwischen 2006 und 2010 praktisch verdoppelt. Die Steigerung der Mindestlöhne in den vergangenen Jahren trifft die meisten ausländischen Unternehmen schon gar nicht mehr - qualifizierte Arbeitskräfte wären zu diesen Tarifen sowieso nicht zu bekommen. Der Exportmaschine gehen die billigen Arbeitskräfte aus.

Nicht nur prominente Namen wie der taiwanische iPhone-Fertiger Foxconn

kommen deshalb nicht umhin, den Arbeitnehmern höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen anzubieten. Als weitere Strategieberücksichtigung kündigte der Auftragsfertiger für Apple, Dell und HP darüber hinaus den Aufbau neuer Produktionsstätten an: in Chengdu, der Hauptstadt der Provinz Sichuan, vergingen nur wenige Wochen zwischen Genehmigungsantrag und der Fertigstellung des ersten iPads. Viele der neuen Arbeitskräfte in Sichuan, aber auch aus anderen weniger begünstigten Regionen des Landes, hatten in der Vergangenheit ihre Heimat Richtung Perlflossdelta verlassen, wo gutbezahlte Jobs lockten - das Heer der preiswerten chinesischen Wanderarbeiter galt als nahezu unerschöpflich. Doch die Situation ändert sich. Für viele junge Chinesen gibt es inzwischen die Al-



ternative, etwas weniger zu verdienen und dafür näher bei ihren Familien zu arbeiten. Zudem sind im Inland die Lebenshaltungskosten deutlich niedriger. Jedes Frühjahr schrumpft daher die Zahl derer, die nach dem Neujahrsfest in die Exportschmieden Südchinas zurückkehren. Diejenigen, die wiederkommen, verlangen höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen.

DEN KUNDEN FOLGEN

Die Luft wird vor allem für Unternehmen dünner, deren Produktion auf ho-

In den Westprovinzen wurde die Körperschaftsteuersatz in geförderten Industrien auf 15 Prozent verringert.

hen Volumina, Handarbeit, einfacher Technologie und niedrigen Margen basiert. Hierzu zählen Textilien, Spielzeug, Schuhe und Möbel. Deutsche Hersteller sind davon direkt zwar weniger betroffen, allerdings ändern sich häufig ihre Zuliefererketten. Zum Teil erwägen die Betriebe zwar eine Abwanderung nach Südostasien, viele bevorzugen indessen das chinesische Inland. Zahlreiche aus-

ländische Unternehmen haben keine Wahl: für sie heißt es, dem Kunden hinterher zu ziehen.

Der Trend ist durchaus erwünscht. Der chinesischen Regierung ist das wachsende Ungleichgewicht zwischen wohlhabenden Küstenstädten und rückständigem Westen schon länger ein Dorn im Auge. Seit über zehn Jahren strebt die Führung in Beijing danach, die ökonomischen

und sozialen Rahmenbedingungen für die inneren Provinzen zu verbessern und fördert diese mit Aufbauprogrammen und günstigen Investitionsbedingungen.

Seit Jahrzehnten hält der Ausbau der Infrastruktur in den chinesischen Städten nicht mit dem wachsenden Bedarf Schritt. Die in die Agglomerationen ziehenden Landbewohner, jedes Jahr etwa

› 10 Mio. Menschen, verschärfen die Defizite zusätzlich. Schon heute lebt jeder zweite Chinese in einer Stadt, bis 2020 werden es 60% der Bevölkerung sein. Die größten Zuwächse erleben die Zentralprovinzen, in denen die Urbanisierungsrate 2010 noch bei 44% lag.

Das zwölfte Fünfjahresprogramm (2011 bis 2015) stellt sich den Herausforderungen. Ein Schwerpunkt liegt auf dem Ausbau von Flughäfen und Straßen, auf der Erweiterung des Hochgeschwindigkeitsnetzes der Eisenbahn, auf nachhaltiger Energieversorgung und Übertragungstechnik, Wasserver- und -entsorgung, auf der Errichtung von Krankenhäusern sowie auf dem Wohnungsbau in den neuen urbanen Zentren.

Parallel verlagert sich der Investitionsfokus stärker auf die Bedienung des

Binnenmarktes mit Konsumgütern und Dienstleistungen sowie auf die Produktion höherwertiger Waren. Wer den Konsumgütermarkt im Blick hat, fertigt nahe am Endkunden. So bauen die Kfz-Hersteller große Kapazitäten mit Blick auf den weltgrößten Absatzmarkt auf. Über seine beiden Gemeinschaftsunternehmen will Volkswagen bis 2016 rund 14 Mrd. Euro in Fertigungskapazitäten in China investieren. Besonders dem ländlichen Raum wird noch großes Potenzial attestiert. Um den Westen Chinas besser abzudecken, hat VW deshalb in Chengdu eine Fabrik eröffnet. Auch in den kleineren Städten rückt der Kauf eines Privatautos zunehmend in den Bereich des Möglichen. Die Beratungsgesellschaft PWC schätzt, dass bis 2017 rund 93% der Absatzsteigerungen für Kfz-Her-

steller in den Städten der zweiten und dritten Reihe stattfinden.

SONDERFÖRDERUNG FÜR DEN WESTEN

Durch die Gleichstellung mit lokalen Firmen wurden Steuervergünstigungen für ausländische Unternehmen ab dem Jahr 2008 stark eingeschränkt. Ausnahmen gelten in den Westprovinzen: Dort können chinesische wie internationale Unternehmen von einem um 10 Prozentpunkte auf 15% verringerten Körperschaftsteuersatz in geförderten Industrien profitieren. Daneben kann Ausrüstung für diese Investitionen zollfrei eingeführt werden. Die Liste der geförderten Branchen findet sich in einem Sonderkatalog für Westchina. Provinzen in denen die Regelung Anwendung findet, sind: Sichuan, Guizhou,

Yunnan, Tibet, Shaanxi, Gansu, Ningxia, Qinghai, Xinjiang, Innere Mongolei, Guangxi und die regierungsunmittelbare Stadt Chongqing.

Ende letzten Jahres wurde die Förderpolitik bis 2020 verlängert - der Aufbau West gestaltet sich zäh. Auch die Schwierigkeiten für ausländische In-

Chengdu - die Hauptstadt der chinesischen Provinz Sichuan. Die Stadt hat 10,44 Millionen Einwohner. Im Westen ist ein neues Wirtschaftszentrum entstanden. 2007 wurde sie zu einer Sonderwirtschaftszone erklärt. VW eröffnet in Chengdu ein Werk.

© Sanfamedia/flickr



vestoren sollten nicht unterschätzt werden. „Vor jedem Engagement und jeder Investition ist gesunde Vorsicht angeraten“, sagt Thorsten Amann, Leiter International Markets bei KPMG. „Die Chancen sind hervorragend - aber je weiter sich die Unternehmen ins Hinterland wagen, desto besser vorbereitet müssen sie sein.“ Trotzdem machen immer mehr Unternehmen diesen Schritt. Die ausländischen Direktinvestitionen in Westchina stiegen 2011 um 28,2% gegenüber einer Zunahme von 7,5% an der Ostküste. Der Löwenanteil der insgesamt 116 Mrd. US\$ Direktinvestitionen landete aber immer noch in den östlichen Provinzen, nur ein Zehntel schaffte es bis in den Westen.

Dort können die Unternehmen aus ganz unterschiedlichen Gründen auf gute Bedingungen stoßen. Ausländische Investoren berichten etwa davon, dass sie in weniger erschlossenen Regionen auf deutlich offenere und flexiblere Lokalregierungen treffen. Selbst als kleiner Mittelständler ließen sich direkte Kontakte zu den Entscheidungsträgern aufbauen, heißt es. Sind niedrigere Produktionskosten einer der vorteilhaften Faktoren für eine Investition außerhalb der Boomregionen, so besteht eine der größten Herausforderungen in der Logistik. Soll exportiert werden,

muss dies in der Kalkulation unbedingt vorab berücksichtigt werden. Die Transportwege bis zu den Häfen an der Küste sind lang und die Logistikdienstleistungen häufig nicht auf internationalem Niveau. Intel beispielsweise hat dies aber nicht von einer Investition in ein Werk in Chengdu abgehalten. Hintergrund ist, dass die Elektronikteile zum Großteil mit Luftfracht versandt werden. Für Unternehmen, die mit Schiffstransport gut bedient sind, bieten etwa Standorte am Yangzi noch eine akzeptable Anbindung: War Wuhan in der Provinz Hubei schon immer relativ gut über den Strom erreichbar, hat der Drei-Schluchten-Staudamm für Chongqing die Situation entscheidend verbessert. Die Stadt ist jetzt der am westlichsten gelegene Punkt des Landes, der von Frachtschiffen angefahren wird.

METROPOLE CHONGQING

Mit den beiden rund 300 km voneinander entfernten Millionenstädten Chengdu und Chongqing hat sich im Westen ein neues Wirtschaftszentrum herausgebildet. Beide waren 2007 zu einer Sonderwirtschaftszone erklärt worden. Ihre Wirtschaftsstrukturen sind indessen unterschiedlich. Das als chinesische Motorradhauptstadt

CHINAS METROPOLREGIONEN 2010		
	Bevölkerung (in Mio.)	BIP (in Mrd. US\$)
Gesamtbevölkerung	1.341,0	5.878,6
Perlflossdelta	56,2	552,3
Jingjin (Beijing und Tianjin)	22,5	338,1
Yangzi Delta (Shanghai, Nanjing, Hangzhou, Suzhou, Ningbo, Wuxi)	58,4	708,1
Xi'an (mit Xianyang)	13,4	64,1
Changzhutan Cluster (Changsha, Xiangtan und Zhuzhou)	13,6	99,2
Dongbei-Achse (Changchun, Jilin, Shenyang, Harbin)	52,2	204,0
Chongqing-Chengdu	47,1	198,6
Zhengzhou	8,6	59,7
Wuhan	8,4	81,5
Quelle: Recherchen Germany Trade & Invest		

bekannte Chongqing wird von der Fahrzeugindustrie dominiert. Chengdu lebt dagegen von seiner reichen Universitätslandschaft und konnte zahlreiche Elektronik- und IT-Unternehmen ansiedeln. Neben Intel und Foxconn haben Alcatel-Lucent, Cisco, Ericsson, Microsoft, Nokia, SAP und Siemens den Weg gefunden. Dessen ungeachtet verbuchte 2010 das rivalisierende Chongqing den Titel als attraktivstes Ziel für ausländische Investitionen in Westchina für sich: diese stiegen um 58 % auf 6,4 Mrd. US\$. Als ein weiteres „Sorgenkind“ der chinesischen Regionalpolitik soll der Nordosten Chinas „wiederbelebt“ werden, so die 2003 beschlossene „Revitalize Northeast China-Strategie“. Sie umfasst die drei an Russland, die Mongolei und die koreanische Halbinsel angrenzenden Provinzen Heilongjiang, Jilin und Liaoning. Als Zentren der chinesischen Schwerindustrie hatten sie besonders unter dem Ende der Planwirtschaft und der Restrukturierung der Staatsbetriebe gelitten. Jetzt soll die wirtschaftliche Entwicklung auch im „Ruhrgebiet Chinas“ wieder vorangetrieben werden - unter anderem durch ausländische Investitionen. Darüber hinaus machen indessen

noch viele andere Städte von sich reden: Changsha beispielsweise soll sich als Drehkreuz für Südchina etablieren. Die Kapitale der Provinz Hunan, selbst eine Millionenstadt, liegt in einem Cluster mit insgesamt rund 40 Millionen Menschen. Im nordwestlichen Zentralchina dominiert das im Westen hauptsächlich für seine Terrakotta-Armee bekannte Xi'an als Standort für Software-, Luft- und Raumfahrttechnik. Die Hauptstadt der Provinz Shanxi gilt als Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkt der Telekommunikationsbranche. Chinas „eigener“ 3G-Standard wurde hier entwickelt. Für Abenteuerlustige bieten sich noch weiter abseits Chancen. Im Südwesten empfiehlt sich die Provinz Yunnan als Sprungbrett in die angrenzenden südostasiatischen Märkte Vietnam, Kambodscha, Thailand und eventuell Myanmar. Im Norden ist die Innere Mongolei nicht nur aufgrund ihres Rohstoffreichtums interessant, sondern bietet große Projekte in den Bereichen Infrastruktur, Immobilien und Windkraft. Allerdings gilt die Regel, vor allem für im Chinageschäft noch nicht sehr Erfahrene: je weiter im Inland, desto sorgfältiger muss die Vorbereitung erfolgen. <



Guizhou weist eine Vielzahl an Bodenschätzen auf. Die Provinz besitzt die bedeutendsten Quecksilbervorkommen Chinas. Auch die Vorräte an Bauxit, Phosphor, Mangan, Antimon und Kohle sind mit die bedeutendsten im Land. In der Industrie dominieren deswegen Zweige wie Bergbau, Hüttenindustrie, Buntmetallindustrie, Chemie und Maschinenbau.



© John, K/flickr

Investitionen in neuer Dimension

TEXT: MARKUS HEMPEL, GERMANY TRADE & INVEST, BEIJING

Seit Jahrzehnten sind deutsche Unternehmen in China aktiv und bauen dort Produktionsstätten auf. Jetzt erhält der Wirtschaftsaustausch mit dem wachsenden Zufluss chinesischer Direktinvestitionen nach Deutschland eine neue Dimension.

Zu Jahresbeginn 2012 übernahm der chinesische Baumaschinenhersteller Sany die schwäbische Traditionsfirma Putzmeister. Mit Sorge beobachten einige Medien das Engagement chinesischer Firmen in Deutschland. Jedoch wird in der Diskussion übersehen, dass dabei die Kapitalströme zwischen den beiden Ländern immer noch sehr einseitig - und zwar von Deutschland in Richtung der Volksrepublik - verlaufen. Während deutsche Unternehmen bis heute rund 21 Mrd. Euro in China investiert haben (und dabei sind reinvestierte Gewinne nicht berücksichtigt), betragen die chinesischen Engagements in Deutschland weniger als 1 Mrd. Euro. Den rund 5.500 deutschen Unternehmen, die in China produzieren, stehen nur rund 800 - meist kleine - chinesische Unternehmen auf dem deutschen Markt gegenüber.

Allerdings ist bei der chinesischen Investitionstätigkeit in Deutschland - und Europa - ein starker Wachstumstrend festzustellen. Allein zwischen 2009 auf 2010 haben sich die entsprechenden Kapitalströme in Richtung alten Kontinent verdoppelt. Waren bislang staatliche Unternehmen vornehmlich auf „Einkaufstour“ im alten Kontinent, haben jüngst private Unternehmen ihr Engagement verstärkt. Trotzdem lag Europa nach Asien und Lateinamerika nur an dritter Stelle der Zielregionen chinesischer Auslandsinvestition.

Dabei steht Deutschland im europäischen Vergleich ganz klar im Fokus. Eine kürzlich veröffentlichte Studie des chinesischen Handelsministeriums MofCom und die Statistiken der Investitionsprojektdatenbank Fdi-Markets kommen übereinstimmend zu dem Ergebnis, dass Deutschland seit 2010 mit Abstand das Hauptzielland für chinesische Investitionen innerhalb der EU geworden ist. So hat sich von 2004 bis 2009 der chinesische Investitionsbestand in Deutschland verdreifacht, die Zahl der Investitionsprojekte gar verzwanzigfacht. Nach einer im April 2011 vom China Council for the Pro-

motion of International Trade (CCPIT) und der Europäischen Union gemeinsam veröffentlichten Umfrage unter chinesischen mittelständischen Unternehmen ist Deutschland der viertwichtigste Markt bei den bisher getätigten Überseeinvestitionen.

Innerhalb Deutschlands sind Nordrhein-Westfalen, Hessen, Hamburg und Bayern bisher die Regionen mit den meisten chinesischen Firmenansiedlungen, aber auch andere Bundesländer wie Berlin holen schnell auf. Die Standortwahl ist letztlich von vielen Faktoren abhängig. Je nach Branche

hergehen. So unterhält beispielsweise das Unternehmen Huawei in Deutschland mittlerweile 20 Niederlassungen, davon allein sechs Zentren für Forschung und Entwicklung, und beschäftigt mehr als 1500 Mitarbeiter.

Ein weiteres Erfolgsbeispiel ist die Firma Sany, die 100 Mio. Euro in eine Produktionsstätte und ein Forschungs- und Entwicklungszentrum in Deutschland investiert und langfristig mehr als 600 Arbeitsplätze schafft. Zudem werden auch zahlreiche lokale Zulieferer von dieser Investition profitieren. Chinesische Firmen spielen damit bei der

Das Interesse richtet sich auf genau die Branchen, die auch in China Schwerpunktbranchen sind.

und Art der geplanten Geschäftsaktivität kommen die chinesischen Firmen zu ganz unterschiedlichen Entscheidungen. Einige bekannte chinesische Unternehmen in Deutschland sind Baosteel, Minmetals, Huawei, Sino-steel, Sany, Bank of China, COSCO, China Shipping, Haier und ZTE.

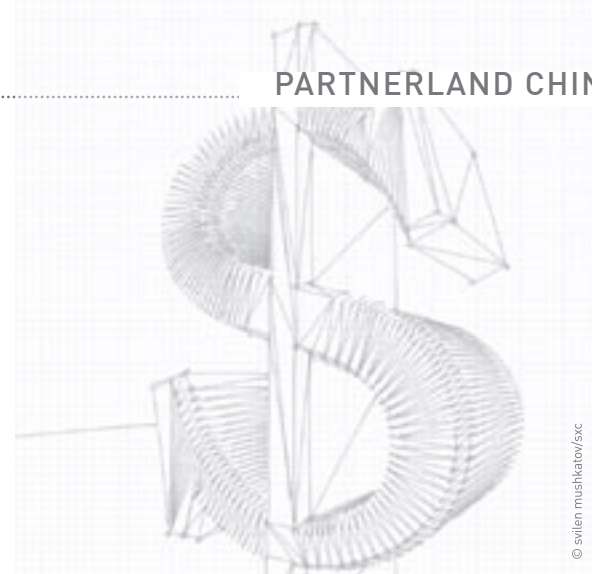
Die chinesischen Unternehmen investieren in Deutschland bevorzugt in die Bereiche Maschinen- und Automobilbau, Elektronik, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie erneuerbare Energien. Damit interessieren sie sich genau für jene Branchen, die auch in China Schwerpunktindustrien bilden.

Bei den chinesischen Investitionsprojekten handelt es sich derzeit noch vornehmlich um Verkaufs-, Marketing- und Supportzentren, die oftmals als Europazentralen den gesamten Kontinent bearbeiten sollen. Es lässt sich aber auch eine Tendenz zu Projekten mit Produktion sowie Forschung und Entwicklung beobachten, wobei diese Vorhaben dann zumeist mit großen Investitionsvolumina und zahlreichen neugeschaffenen Arbeitsplätzen ein-

Schaffung von Arbeitsplätzen eine immer größere Rolle. Europaweit beschäftigen sie schon knapp 40.000 Angestellte, davon ca. 7000 in Deutschland.

Viele Faktoren sprechen dafür, dass dieser Wachstumstrend in den nächsten Jahren anhalten und insbesondere Deutschland ein Schwerpunktzielland bleiben wird:

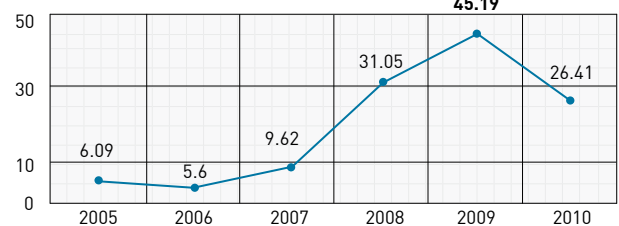
1. China verfügt über hohe Devisenreserven und versucht, diese möglichst diversifiziert und gewinnbringend anzulegen. In der aktuellen Finanzkrise der Europäischen Union und des Euro stellen viele europäische Aktiva aus chinesischer Sicht derzeit günstige Einstiegsmöglichkeiten dar.
2. Eines der Ziele des zwölften Fünfjahresprogramms ist ein weiterer Technologie-Upgrade. Die bestehenden produzierende Betriebe sollen modernisiert sowie neue High-Tech-Industrien aufgebaut werden. Chinesische Unternehmen schätzen gerade Deutschland als Hochtechnologiestandort. Mit entsprechenden Investitionen können sie einen besseren Zugang zu Know-how und Forschungsnetzwerken erlangen. >



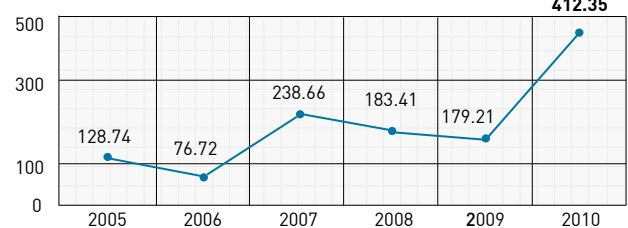
© svilen mushkatov/sxc

CHINAS DIREKTINVESTITIONEN IN DIE EU 2005-2010 In Millionen US\$

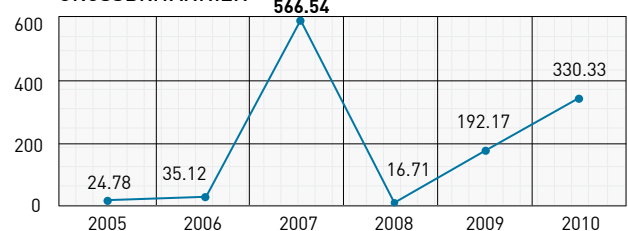
FRANKREICH



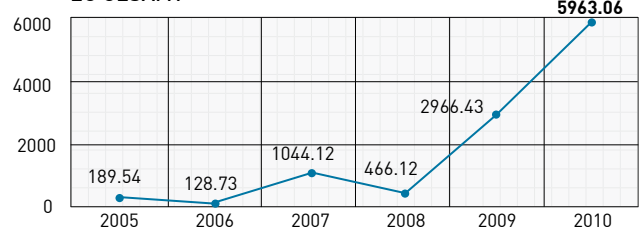
DEUTSCHLAND



GROSSBRITANNIEN



EU GESAMT



Note: Zahlen für 2005/2006 enthalten nur nicht-finanzielle Investitionsströme. Quelle: 2010 Statistical Bulletin of China's Outward FDI Guillermo Munro / China Daily

- › 3. Die chinesischen Firmen möchten zunehmend neue Märkte selbstständig erschließen und international eigene Marken etablieren. Noch hängen sie vielfach von großen Handelsketten ab und produzieren No-Name-Produkte. Deutschland ist für potentielle Kapitalgeber besonders attraktiv, denn das Land ist nicht nur der größte Binnenmarkt Europas. Die gute Infrastruktur Deutschlands und die zentrale Lage als "Tor zu Europa" ermöglichen darüber hinaus einen Zugang zu den entwickelten west- beziehungsweise zu den schnell wachsenden osteuropäischen Märkten.
4. Chinesische Unternehmen wollen weg von dem oftmals negativen Image, zwar billig zu produzieren, aber zugleich qualitativ minderwertige Erzeugnisse anzubieten. Mit einer Fertigung in Deutschland erhalten sie das begehrte Label „Made In Germany“, was entscheidend beim Aufbau eines Markennamens helfen kann.
5. Neben den erwähnten Investitionsbedingungen schätzen chinesische Firmen die politische und ökonomische Stabilität des Standortes Deutschland. Es wurde in der Volksrepublik positiv aufgenommen, dass Deutschland relativ ungeschoren durch die internationale Finanzkrise gekommen ist und eine führende Rolle bei der Lösung der Eurokrise spielt. Wurde das Land in chinesischen Medien vor zehn Jahren noch als der "kranke Mann Europas" Europas bezeichnete, wird Angela Merkel inzwischen als die Retterin des Kontinents gefeiert.

Nachdem die Standortwahl zu Gunsten Deutschlands gefallen ist, treten jedoch in vielen Fällen Probleme auf. Einerseits gibt es bürokratische Hindernisse auf chinesischer Seite. So muss je nach Art und Größe des Investitionsvorhabens die Auslandsinvestition durch verschiedene Behörden genehmigt werden. Andererseits können auch deutsche Vorschriften und Verwaltungen dem potenziellen Investoren Kopfschmerzen bereiten.

Im Allgemeinen besitzen chinesische Firmen noch wenige Erfahrungen mit Auslandsinvestitionen. Gerade mittelständische Unternehmen verfügen oftmals über kein Personal mit internationaler Ausbildung. Viele Dinge, die in Europa und in Deutschland als selbstverständlich gelten, sind für den Investor absolutes Neuland. Das gilt insbesondere im Fall der Arbeitsgesetze. Weitere Hürden stellen oft Visabeantragung, Sprachprobleme oder kulturelle Differenzen dar. Gerade bei Firmenübernahmen sind manchmal auch Widerstände von Öffentlichkeit und Belegschaft zu überwinden.

Viele Probleme ließen sich durch eine vorhergehende Analyse des Marktes, der rechtlichen Rahmenbedingungen und der geschäftlichen Gepflogenheiten des Ziellandes schon im Vorfeld lösen. Doch oftmals gibt es in den Firmen auch Mängel bei der Planung. Insbesondere bei innerhabergeführte Unternehmen trifft der Chef noch viele Entscheidungen „aus dem Bauch heraus“. Die Investition wird oft wenig vorausschauend getätigt. Die in China übliche Vorgehensweise, der zufolge man sich erst dann mit einer Sache beschäftigt, wenn es Probleme gibt, kann jedoch in Deutschland in eine Sackgasse führen. ◀

Allein von 2009 auf 2010 haben sich die Kapitalströme in Richtung Europa verdoppelt. Waren bislang vornehmlich staatliche Unternehmen auf „Einkaufstour“ im alten Kontinent, haben jüngst private Unternehmen ihr Engagement verstärkt. Trotzdem lag Europa nach Asien und Lateinamerika nur an dritter Stelle der Zielregionen chinesischer Auslandsinvestitionen..



© Erik Charlton/flickr

Handel mit Nachbarn

TEXT: ROLAND ROHDE, GERMANY TRADE & INVEST, BONN

› Die wirtschaftliche Abhängigkeit Chinas von seinen Nachbarländern ist größer als angenommen. Aus Ost- und Südostasien bezieht die Volksrepublik riesige Mengen an elektronischen Komponenten. Australien oder Kasachstan sind wichtige Rohstofflieferanten.



© lars hammar/flickr

Der rasante wirtschaftliche Aufstieg der VR China hat das Gesicht Asiens innerhalb kürzester Zeit verändert. Standen vor der Asienkrise 1997/98 vor allem die ASEAN-Länder im Fokus, haben sich die Finanzströme seit der Jahrtausendwende rasch in Richtung Volksrepublik verschoben. Stellte bis vor wenigen Jahren noch Japan das ökonomische Schwergewicht des Kontinents dar, konnte das „Reich der Mitte“ inzwischen gemessen an der Wirtschafts- und Exportleistung am „Reich der aufgehenden Sonne“ vorbeiziehen. Die wirtschaftliche Verflechtung zwischen der VR China und der asiatisch-pazifischen Region ist eng geworden.

Ein Großteil der Exporte Taiwans oder Koreas (Rep.) gingen 2011 in die Volksrepublik. Auf der anderen Seite ist diese in vielen Wirtschaftsbereichen von ausländischen Zulieferungen abhängig. Ohne elektronische Komponenten aus den Tigerstaaten oder Japan stünden die Fabriken in China binnen weniger Tage still. Ähnliches gilt für die enormen Rohstofflieferungen aus Australien.

Ein Megatrend der letzten Jahre ist der zunehmende Süd-Süd-Handel. Der Warenaustausch Chinas mit den südostasiatischen Entwicklungsländern oder Indien ist zwischen 2005 und 2011 rasant gestiegen. ›

Chinas Handelspartner in Asien:
Einige Staaten etablieren sich als alternative Produktions- und Investitionsstandorte.

Chinas Rohstofflieferanten:
Der wichtigste Rohstofflieferant ist Australien. Die Importe beliefen sich 2011 auf über 80 Mrd. US\$.

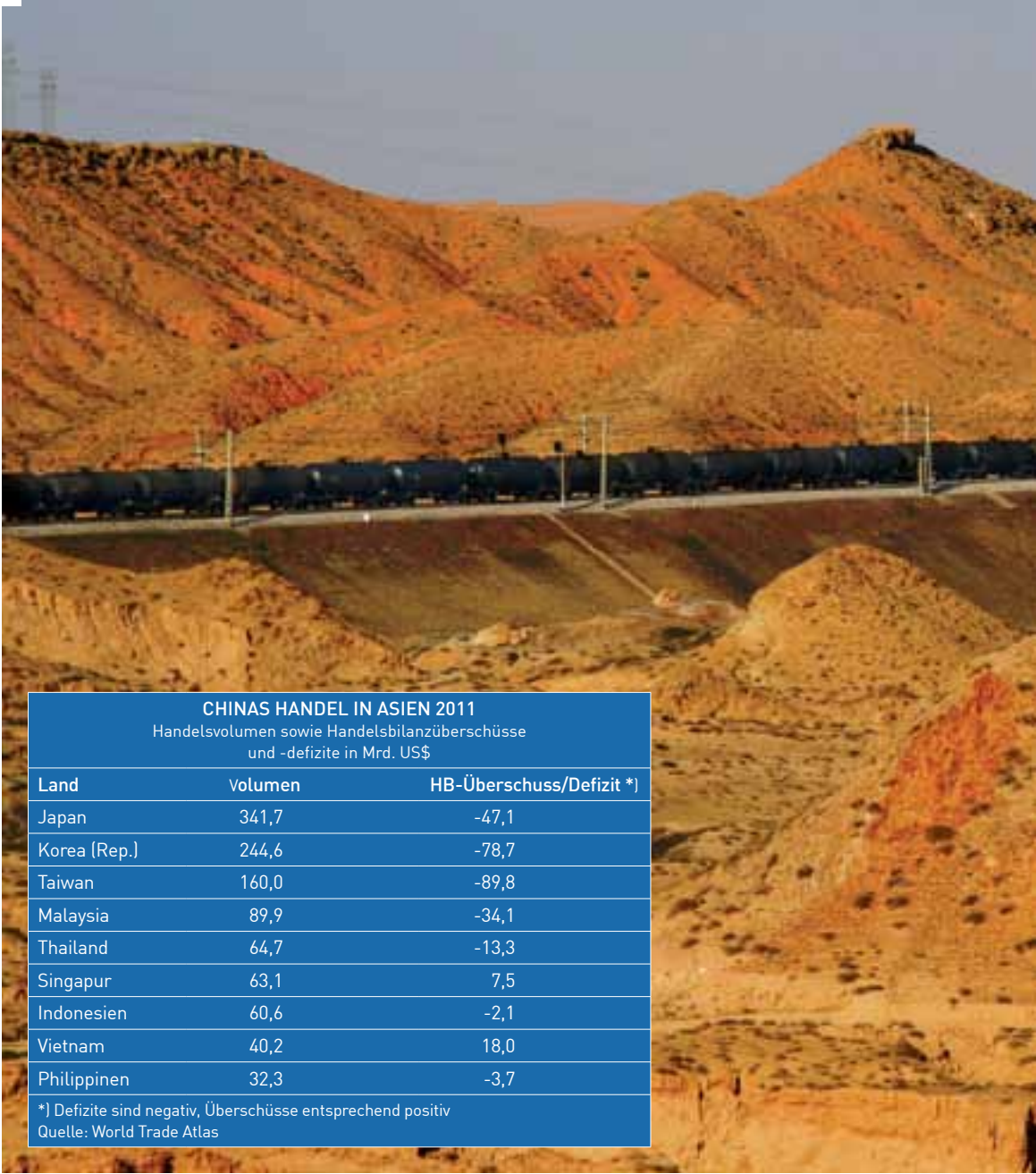
› Zugleich macht sich der Rohstoffhunger der Volksrepublik zunehmend in der Handelsbilanz bemerkbar. Die Importe aus Australien, Neuseeland, aber auch aus Kasachstan oder der Mongolei entwickeln sich sehr dynamisch.

Nicht nur der Warenaustausch hat zugenommen. Sowohl die einheimischen chinesischen Firmen als auch die bereits in China produzierenden ausländischen Unternehmen verlagern zunehmend Fertigungsschritte in die asiatischen Nachbarstaaten. Die Löhne in der Volksrepublik sind in den letzten Jahren rasant gestiegen. Vor allem lohnintensive Branchen können sich daher die Fertigung im Land kaum noch leisten. Als erstes sind insbesondere aus dem südlichen Perlfussdelta Bekleidungs- und Keramikhersteller in Richtung Vietnam, Kambodscha oder Bangladesch abgewandert. Doch es handelt sich dabei - noch - nicht um ein Massenphänomen.

CHINA UND OSTASIEN

Im Laufe der 80er- und 90er-Jahre haben vor allem taiwanische und Hongkonger Investoren den Großteil ihres verarbeitenden Gewerbes aufs benachbarte Festland verlagert. Auch Unternehmen aus Japan und Korea (Rep.) waren sehr aktiv. Weite Teile der Exportindustrie im südlichen Perlfuss- sowie im östlichen Yangzidelta befinden sich daher in der Hand ostasiatischer Investoren.

Die Eigentümerstruktur bleibt nicht ohne Folgen: In den Fabriken mit ostasiatischem Kapitalhintergrund finden überwiegend einfache Montageschritte statt. Alle notwendigen Kernkomponenten und zum großen Teil auch die Spezialmaschinen kommen derweil aus den Mutterhäusern. Das spiegelt sich auch in der Handelsbilanz wider. So importiert China wesentlich mehr Waren aus Japan, Korea (Rep.) und Taiwan, als es dorthin exportiert. Das akkumulierte Handelsbilanzdefizit belief



CHINAS HANDEL IN ASIEN 2011 Handelsvolumen sowie Handelsbilanzüberschüsse und -defizite in Mrd. US\$		
Land	Volumen	HB-Überschuss/Defizit *)
Japan	341,7	-47,1
Korea (Rep.)	244,6	-78,7
Taiwan	160,0	-89,8
Malaysia	89,9	-34,1
Thailand	64,7	-13,3
Singapur	63,1	7,5
Indonesien	60,6	-2,1
Vietnam	40,2	18,0
Philippinen	32,3	-3,7
*) Defizite sind negativ, Überschüsse entsprechend positiv Quelle: World Trade Atlas		

Aus der Inneren Mongolei kommt Nachschub für die energiehungrige Industrie: Öltransport auf Schienen

sich 2011 laut offizieller Statistik auf weit über 200 Mrd. US\$. Besonders stark ausgeprägt ist das Ungleichgewicht im Handel mit Taiwan. Die Exporte der Insel auf das chinesische Festland überstiegen die gegenläufigen Importe 2011 um das Dreieinhalbfache. Die kleine Volkswirtschaft reagiert daher besonders sensibel auf politische und ökonomische Veränderungen im „Reich der Mitte“. Dagegen ist die Abhängigkeit Japans vom chinesischen Markt deutlich geringer. Die Japaner verstehen die Volksrepublik viel mehr als einen Wettbewerber, der techno-

logisch immer weiter aufholt und dadurch zum Konkurrenten auf den Auslandsmärkten wird.

VIELSCHICHTIGE BEZIEHUNGEN ZU SÜDOSTASIEN

Auch im Handel mit vielen südostasiatischen Ländern fährt die VR China hohe Handelsbilanzdefizite ein. Aus Malaysia, Thailand oder den Philippinen bezieht die VR China große Mengen an elektronischen Komponenten für ihre Exportindustrie. Oftmals stammen diese aus Fabriken japanischer, koreanischer und taiwanischer Investoren. Auf

der anderen Seite stellen diese Länder mit ihrer wachsenden Bevölkerung und einem relativ stetigen Wirtschaftswachstum interessante Absatzmärkte dar. Vietnam ist beispielsweise ein Hauptabnehmer für chinesische Motorräder, nicht zuletzt einer der Gründe, warum die Handelsbilanz gegenüber Vietnam aus chinesischer Sicht positiv ausfällt.

Seit einigen Jahren etablieren sich einige Staaten als alternative Produktions- und Investitionsstandorte. In China sind die Löhne seit der Jahrtausendwende rasant gestiegen. Bereits vor der



© Adam Cohn

weltweiten Finanzkrise war die Volksrepublik kein klassisches Billiglohnland mehr. In Zukunft sollen die Arbeitsentgelte weiter anziehen. Die Credit Suisse geht für den Zeitraum 2010 bis 2015 von jährlichen Nettosteigerungen von rund 20% aus. Die Regierung will nach eigener Bekundung die Mindestlöhne in etwa um die gleiche Rate anheben. Die ersten Firmen haben daher ihre lohnintensive Fertigung in den besonders entwickelten Regionen des Perlfloss- und Yangzidelta aufgegeben und sind in Richtung Inland gezogen. Einige Firmen haben China auch ganz den

Der chinesische Rohstoffhunger ist legendär. Die Importe aus den rohstoffreichen Nachbarstaaten boomen.

Rücken gekehrt. An erster Stelle hat sich die Textil- und Bekleidungsindustrie in Richtung Vietnam, Bangladesch, Kambodscha, Myanmar und Indonesien bewegt. Dort sind nicht nur die Löhne - teilweise wesentlich - günstiger. Nach Aussagen von Investoren werden überdies Umweltauflagen merklich la-

xer gehandhabt. Deutschen Unternehmen ist es indessen keinesfalls anzuraten, sich diesen Umstand zu Nutze zu machen, um ihre gute Reputation vor Ort, aber auch ihren Ruf in den Heimatmärkten nicht zu gefährden. Ein Teil der südchinesischen keramischen Industrie ist nach Vietnam gezogen.

Allerdings stehen Einsparungen bei Löhnen und Umweltschutzinvestitionen höhere Logistikkosten gegenüber. Im ungünstigsten Falle können sich die Gesamtkosten bei einer Produktionsverlagerung sogar erhöhen. Nach Angaben von Hongkonger Händlern sollen die ersten Unternehmen sogar schon reumütig ins Perlflossdelta zurückgekehrt sein.

DIREKTINVESTITIONEN IN DIE VERSORGUNG

Der chinesische Rohstoffhunger ist legendär. Die Importe der Volksrepublik aus ihren rohstoffreichen Nachbarstaaten boomen. Zudem versucht das "Reich der Mitte" durch gezielte Direktinvestitionen seine Versorgung zu sichern. Traditionell ist Russland einer der wichtigsten Lieferanten. Doch die Importabhängigkeit vom großen Nachbarn ist in den letzten Jahren zurückgegangen; andere Länder sind auf den Plan getreten. Zwischen 2005 und 2011 vervielfachten sich beispielsweise die Einfuhren aus Kasachstan auf rund 15 Mrd. US\$. Die Importe aus der Mongolei mit ihren Vorkommen an seltenen Erden haben sich im gleichen Zeitraum sogar versiebenfacht. Mit knapp 4 Mrd. US\$ waren sie aber 2011 immer noch vergleichsweise gering.

Der mit Abstand wichtigste Lieferant Chinas ist jedoch Australien. Die Importe aus dem fünften Kontinent beliefen sich 2011 auf über 80 Mrd. US\$. Die entsprechenden Ausfuhren erreichten nur gut 30 Mrd. US\$. Kohle und Eisenerz stellen die wichtigsten Importgüter dar. Mit Hilfe von Direktinvestitionen in den Bergbau sowie dem Kauf von Beteiligungen an australischen Minen will China seine Versorgung mit Rohstoffen sichern. Jedoch ist bei der Regierung in Canberra der Wille erkennbar, eine einseitige Abhängigkeit von chinesischen Kapitalengagements zu verhindern. Auch hier wird die verstärkte Stellung der Volksrepublik in der asiatisch-pazifischen Region nicht nur positiv gesehen. <

Chinageschäft mit Köpfchen

TEXT: DANIEL ABEL, AHK GREATER CHINA, BEIJING

.....→ Wer in China Erfolg haben möchte, muss einige Grundregeln beachten. Je nach dem, ob man dort verkaufen, einkaufen produzieren oder eine Firma gründen möchte, sind unterschiedliche Strategien notwendig.

China ist heute für deutsche Unternehmen eines der attraktivsten Länder weltweit. Doch das Reich der Mitte ist ein herausfordernder Wirtschaftsstandort. Er verlangt von Unternehmen besonderes Engagement und schnelle Entscheidungen, um mit der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung mithalten zu können. Die Größe des Landes, die Verflechtung von Politik und Wirtschaft und die vielen unterschiedlichen Regionen sowie Kulturen Chinas machen den Markt komplex. Spärliche Statistiken und intransparente Strukturen erschweren den wirtschaftlichen Einstieg. Die Auslandshandelskammer Greater China fasst anbei die wichtigsten In-

formationen für Unternehmen zusammen, die sich für einen Markteintritt in China interessieren.

GESCHÄFTSREISEN

Reisen nach China sind eine der fundiertesten Methoden, sich dem lokalen Markt zu nähern und das unterschiedliche wirtschaftliche Umfeld genauer kennenzulernen. Die Art der Reise sollte sich dabei am Zweck des angestrebten Engagements ausrichten.

Delegationsreisen, die vom Bund, verschiedenen Bundesländern, Verbänden und Unternehmensgruppen organisiert werden, ermöglichen Unternehmen einen ersten Einblick vor Ort und bieten

aufgrund des hohen Profils der Reisen eine gute Plattform für die eigene Unternehmenspräsentation.

Messereisen sind eine gute Gelegenheit, einen kompakten Überblick über die eigene Branche, mögliche Kooperationspartner und Wettbewerber zu bekommen. Besonders zielführend sind darüber hinaus gezielte Matchmaking-Reisen. Verlässliche Informationen und ein persönlicher Eindruck sind für die Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern wichtige Voraussetzung. Im besten Fall steht auch ein Besuch der Betriebsstätten des Partners im Programm. Nur so können sich Unternehmen von der tatsächlichen

© iStockphoto

Situation überzeugen und manchmal schwerwiegenden Fehlentscheidungen vorbeugen.

Es ist generell von Vorteil, sich vor einer konkreteren Suche von Organisationen vor Ort beraten zu lassen. Zum einen um qualitative Kontakte und Informationen zu bekommen. Zum anderen, um die richtigen Partner für die Besuche selbst zu finden. Dazu gehört vor allen Dingen ein passender Dolmetscher, der das notwendige Fachverständnis und Gefühl für die Verhandlungsführung mit lokalen Wirtschaftsvertretern mitbringt. Genauso wichtig ist aufgrund der hohen Sprachbarriere, das richtige Präsentationsmaterial mitzubringen. Dazu gehören vor allen Dingen Visitenkarten auf Chinesisch und im besten Fall ein kurzes Unternehmensprofil. Die korrekte Übersetzung ist dabei eine der wichtigsten Vorbedingungen für einen guten Start in neue Geschäftsbeziehungen.

EINKAUFEN IN CHINA

China ist heute nicht mehr das Billiglohnland, das es früher einmal war. Es gibt starke Bestrebungen, höher in der Wertschöpfungskette aufzusteigen. Der chinesische Markt bleibt trotzdem weiterhin attraktiv für Einkäufer, die Produkte mit hohem Lohnkostenanteil suchen. Generell lohnt sich der Einkauf in China

nur bei deutlich niedrigeren Gesamtkosten (inklusive Logistik etc.). Die Rohstoffe sollten im besten Fall aus China kommen, da sonst hohe Importzölle den Lohnkostenvorteil aufheben können. Auch der Transport spielt eine wichtige Rolle. Luftfracht minimiert das Einsparungspotenzial in der Regel; auf dem Seeweg benötigt ein Container vier bis sechs Wochen von China nach Europa. Diese Zeitspanne stellt erhöhte Anforderungen an die eigene Planung. Die Auswahl des richtigen Lieferanten ist in China besonders wichtig. Angebote gibt es oft zu Genüge, die Qualität und Zuverlässigkeit schwankt dabei allerdings erheblich. Nehmen Sie sich Zeit für die Auswahl und investieren Sie in Besuche und Background-Checks. Stellen Sie sich gerade als kleine Firma auf Nachverhandlungen bei Verträgen ein und lassen Sie gesunde Skepsis im Umgang mit Ihrem Geschäftspartner walten.

LOKALISIERUNG VON PRODUKTEN

Früher sprachen vor allem günstige Kosten für eine Produktion in China. Heute ist es oft die Motivation, Produkte nah am Markt zu produzieren. Gründe hierfür können sein, dass die bestehenden Produktionsstätten die steigende Nachfrage der chinesischen Kunden nicht decken können, Produkte lokalisiert und an die Käufergruppen vor Ort

China ist heute nicht mehr das Billiglohnland. Es gibt starke Bestrebungen, höher in der Wertschöpfungskette aufzusteigen.

angepasst oder große, schwer zu importierende Produkte beziehungsweise hohe Stückzahlen vor Ort hergestellt werden sollen.

Für viele Unternehmen stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage nach dem Schutz ihres geistigen Eigentums. Der erste Schritt vor einem Engagement in China sollte grundsätzlich darin bestehen, eigene Patente und Lizenzen vor Ort anzumelden. Wenn eigene Patente und Markennamen beispielsweise von einem Partner erst einmal kopiert wurden und im Umlauf sind, ist es nur sehr schwer, eigene Ansprüche durchzusetzen. Mittlerweile gibt es in China viele ausländische Juristen, die diesen Service anbieten und auch gewissenhaft durchführen. Außerdem sollten Verträge, welche die Rechte der Benutzung und Herstellung beispielsweise von Werkzeugen betreffen, genau geprüft und später deren Einhaltung kontrolliert werden.

Die chinesischen Gesetze entsprechen heute zu großen Teilen den WTO-Vorgaben und die Durchsetzung von Schutzrechten hat sich grundsätzlich gebessert. Im ländlichen Raum bleibt sie allerdings weiter schwierig.

PREMIUM UND NICHE GEFRAGT

Verkäufer müssen sich auf sehr unterschiedliche Marktsituationen einstellen.

Manche Branchen sind staatsgelenkt und stark reglementiert, in anderen gibt es einen mittlerweile sehr hohen Wettbewerb. Analysieren Sie im Vorfeld genau, wer in ihrem Geschäftsfeld bereits in China aktiv ist – Sie werden mitunter überrascht sein. Die Konkurrenz kommt dabei heute mehr und mehr aus China selbst.

Ausländische Anbieter haben am ehesten im Premium-Segment oder in Nischen Chancen auf Verkaufserfolge. Dort sind chinesische Kunden oft sehr markenfixiert, aber auch anspruchsvoll. Ausländische Hersteller sollten sich vor dem Markteintritt Zeit nehmen, ihre Marke an den chinesischen Markt anzupassen. Nicht wenige Firmen sind daran in der Vergangenheit gescheitert. Heute adaptieren Hersteller in der Regel ebenfalls ihre Produkte.

Da der chinesische Markt vielschichtig und an vielen Stellen intransparent ist, müssen Unternehmen viel Zeit investieren, um die Situation in ihrem Marktsegment zu analysieren und sich dort entsprechend zu positionieren. Eine interessante Alternative zum eigenen Verkauf ist eine Kooperation mit einem Vertriebspartner vor Ort. Ist dieser erfahren und gut vernetzt, kann er den Markteinstieg deutlich vereinfachen.

Generell sind Produkte deutscher Herkunft in China sehr beliebt und werden >



© Siemens AG

Früher sprachen vor allem günstige Kosten für eine Produktion in China. Heute ist es oft die Motivation, Produkte nah am Markt zu produzieren. Gründe hierfür können sein, dass die bestehenden Produktionsstätten die steigende Nachfrage der chinesischen Kunden nicht decken können, Produkte lokalisiert und an die Käufergruppen vor Ort angepasst oder große, schwer zu importierende Produkte beziehungsweise hohe Stückzahlen vor Ort hergestellt werden sollen.



DIE 10 WICHTIGSTEN VERHANDLUNGSTIPPS

› Visitenkarten auf Chinesisch

Sind die Eintrittskarte zu jedem Gespräch, müssen mit Bedacht übersetzt werden und in ausreichender Zahl vorhanden sein (mindestens 100 mitnehmen).

› Geschenke

Sind in China ein Ausdruck von Wertschätzung, bei dem nicht gespart wird. Vor allem müssen sie immer ästhetisch verpackt sein.

› Dolmetscher

Sind aufgrund der hohen Sprachbarriere ein wichtiger Teil von Verhandlungen, aber dennoch lediglich Dienstleister. Fokussieren Sie sich nie auf ihn, sondern immer auf ihre Gesprächspartner

› Terminplanung in China

Ist in der Regel kurzfristig, sehr flexibel und wird je nach Lage angepasst. Kommt ihr Gesprächspartner zu spät, hat das nicht unbedingt eine Bedeutung, nimmt er sich mehr Zeit ist das ein gutes Zeichen. Achtung: Von Deutschen erwartet man allerdings Pünktlichkeit.

› Geschäftsessen

Ist das Kernstück von Verhandlungen – auch wenn es sich nicht immer so anfühlt. Beim Essen legen Sie den Grundstein für die spätere Beziehung und den Umgang mit Ihrem Geschäftspartner. Seien Sie freundlich, unterhaltsam und persönlich. Und lassen Sie Ihren Gesprächspartner mit dem Geschäftlichen beginnen.

› Schein und Sein

Sie werden in China nur gute Sachen hören. Fragen Sie freundlich und neutral nach Details und lesen Sie still zwischen den Zeilen.

› Schmeicheln lernen

Loben Sie Ihren Geschäftspartner. Bestaunen Sie das große Firmengelände, das saubere Büro oder die freundlichen Mitarbeiter. Fürchten Sie sich nicht vor Banalität, aber seien Sie herzlich dabei.

› Vertrag versus Relationship

Verträge sind in China lediglich Teil des Geschäftes. Mehr Bedeutung hat Ihre Beziehung zum Geschäftspartner. Konzentrieren Sie sich deshalb auf den Aufbau eines verlässlichen Kontakts. Das minimiert und erleichtert eventuelle Nachverhandlungen.

› Beziehungen pflegen

Kümmern Sie sich um die laufende Beziehung mit Ihrem Geschäftspartner. Besuchen Sie ihn, laden Sie ihn nach Deutschland ein, schicken Sie ihm Aufmerksamkeiten. Denken Sie auch an seine Mitarbeiter, sie können wertvolle Verbündete sein.

› Zeithorizonte in China

Die Zukunft ist in China kein verlässlicher Partner. Planen Sie nicht zu weit im Voraus und bleiben Sie bei Entscheidungen flexibel – Ihre Geschäftspartner bleiben es auch.

› aufgrund der hohen Qualität geschätzt. Besonders in den Bereichen Maschinen und Anlagen, Kfz sowie Chemie sind deutsche Hersteller gefragt. Im aktuellen Fünfjahresprogramm wird darüber hinaus die Entwicklung weiterer Branchen gefördert, in denen deutsche Unternehmen interessante Produkte bieten können. Dazu zählen vor allen Dingen die Bereiche Energieeinsparung und Umweltschutz, neue Informationstechnologien, Biotechnologie und Medizintechnik.

FIRMA GRÜNDEN IN CHINA

Nachdem die strategische Positionierung hinsichtlich Produktion und Marketing beziehungsweise Verkauf abgeschlossen ist, gilt es, den richtigen Einstieg zu wählen. Neben dem Export über einen Agenten oder chinesischen Partner gibt es drei Arten, vor Ort selbst aktiv zu werden.

lokal zu produzieren, Kosten, Zeiträumen und Fähigkeit der Firma sowie Zugang zu notwendigen Ressourcen eine wichtige Rolle. Auch gilt es zu klären, ob Kompetenzen zu erhalten oder aufzubauen sind, welche rechtlichen Voraussetzungen und politischen oder operativen Risiken existieren.

In einem Land mit so vielen unterschiedlichen Regionen spielt die richtige Standortwahl eine besonders wichtige Rolle. Eine interessante Option sind die in China über das ganze Land verteilten zahlreichen Entwicklungszonen. Viele von ihnen bieten eine moderne Infrastruktur und unterstützen in bestimmten Bereichen die Ansiedlung. Da die Angebote allerdings sehr unterschiedlich sind, ist vorher eine Recherche angeraten. Generell wichtige Kriterien für eine Ansiedlung sind die Erfahrung der lokalen Behörden mit ausländischen Unternehmen und

Für eine erfolgreiche Firmengründung ist die Einstellung von qualifizierten Mitarbeitern essentiell.

Eine Repräsentanz ermöglicht einen schnellen und kostengünstigen Aufbau für das Marketing der eigenen und von fremden Produkten. Repräsentanzen dürfen allerdings selbst nichts verkaufen und keine Rechnungen ausstellen. Joint Ventures sind in China in einigen Industriebereichen Pflicht, in den meisten allerdings eine freie Entscheidung der investierenden Unternehmen. Sie können lokal produzieren, verkaufen und eigene Filialen gründen.

Ein „Wholly Foreign Owned Enterprise“, kurz „WFOE“, ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft. Diese Unternehmensform wird in China immer beliebter und mittlerweile nutzt die Mehrheit der ausländischen Unternehmen diese Unternehmensform.

Bei der Entscheidung für eine der Varianten spielen die Attraktivität des Marktes, Konkurrenzsituation, der Druck

derer Branchen, die Nähe zu Kunden, moderne Infrastruktur und die Verfügbarkeit von Partnern, die eventuell wertvolles Know-how zur Verfügung stellen können. Gerade Logistik ist in China aufgrund der Größe des Landes ein entscheidender Faktor.

Ebenfalls essentiell für eine erfolgreiche Gründung ist die Einstellung von qualifizierten Mitarbeitern. Der chinesische Arbeitsmarkt ist volatil und die richtigen Mitarbeiter zu finden oder zu halten zählt zu den größten Herausforderungen für Unternehmen vor Ort. <

MEHR INFORMATION

Die Auslandshandelskammer Greater China hilft Ihnen auf Anfrage gerne jederzeit mit detaillierteren Informationen weiter.

www.china.ahk.de

Sprungbrett in neue Märkte

TEXT: WFB WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG BREMEN GMBH

Chinesische Unternehmen setzen immer stärker auf Kooperationen mit europäischen Partnern. Dabei haben sie Bremen als Drehscheibe für Aktivitäten in ganz Europa für sich entdeckt.

Mit der Wolong Electric Group Co., Ltd. hat sich ein weiteres namhaftes chinesisches Unternehmen für den Standort Bremen entschieden. Der Hersteller von Elektromotoren, Transformatoren und Elektrofahrrädern will von der Hansestadt aus Vertriebsstrukturen und Unternehmenskooperationen in Europa, dem Nahen Osten sowie in Afrika aufbauen. Wolong unterhält acht Produktionsstätten in China und beschäftigt weltweit über 7.000 Mitarbeiter. Auch Fang Huifang ist vom Standort im Norden Deutschlands überzeugt.

Im August 2011 eröffnete die chinesische Unternehmerin die erste Europa-Niederlassung ihrer Firma „ET Technology Co., Ltd.“ in Bremen. 200 Angestellte fertigen in Wuxi Steuerungen für Tür- und Torsysteme, das Spektrum reicht von Motoren für Garagentore über elektronisch betriebene Riegel bis hin zu Zahlenschlössern. Nun war nach zehn Jahren Handel mit europäischen Kunden die Zeit reif für eine Geschäftstelle in Europa. „Die Hansestadt mit ihrer Hafen- und Logistikinfrastruktur sehen viele Un-

ternehmen als ideales Eingangstor für den deutschen Markt“, erklärt Matthias Hempen von der Wirtschaftsförderung Bremen. Die Chinesen verstärken die technische Zusammenarbeit mit deutschen Firmen. Zudem steige das Interesse, in deutsche Projekte zu investieren. Gerade für Bremer Umschlags- und Logistikunternehmen seien diese importorientierten Firmen willkommene Kunden. „Seit einiger Zeit ist jedoch auch der Trend erkennbar, dass Chinesen verstärkt nach Kooperationen mit

deutschen Partnern suchen“, so Hempen. „Besonders im Bereich der Windkraft herrscht ein reges Interesse, Projekte im Land Bremen anzuschließen.“ Rund 80 Gründungen von chinesischen Unternehmen begleitet, allein 2011 gab es zwölf Ansiedlungen. <

KONTAKT



Bremeninvest

WFB Wirtschaftsförderung
Bremen GmbH
Kontorhaus am Markt
Langenstraße 2-4
28195 Bremen
Tel.: +49 (0) 421.9600-10
www.bremen-invest.cn



Halle 13, Stand F44/1

IDEEN-FORUM

IMPULSE FÜR
TECHNIK | WIRTSCHAFT | WISSENSCHAFT

SCHLÜSSELMARKT CHINA

Deutsche Unternehmen im Spannungsfeld zwischen Absatzmarkt und Wettbewerb

Dieses Motto erörtern hochkarätige Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Technik. Umfangreiche Produktausstellungen, praxisorientierte Vorführungen und Fachvorträge spannen am 9. und 10. Mai 2012 ebenfalls einen erkenntnisreichen Bogen zwischen Theorie und Praxis.

Nutzen Sie den direkten Dialog mit den führenden Experten entlang der Prozesskette.

Am Abend des 9. Mai rundet eine hochkarätige Podiumsdiskussion den ersten Veranstaltungstag ab und erörtert den Umgang mit der Wirtschaftsmacht China aus verschiedenen Perspektiven.

Podiumsdiskussion: Vom Handelspartner zum Wettbewerber

Wie sinnvoll ist eine politische Steuerung aus unternehmerischer Sicht und wie gehen Unternehmen mit den neuen Anforderungen an die Mitarbeiter und Führungskräfte vor Ort um? Freuen Sie sich auf eine spannende und lebhaft Podiumsdiskussion als Highlight des ersten Veranstaltungstages am 9. Mai 2012 mit Hans Dietrich Genscher (Bundesaußenminister a.D.),

Prof. Dr. Eberhard Sandschneider (Otto-Wolff-Direktor der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik), Dr. Heiko Wolters (Egon Zehnder International) und Dr. Christof Bönsch (Geschäftsführer KOMET GROUP). Moderiert wird die Runde von Christian Gottschalk, ausgewiesener China-Experte und Redakteur der Stuttgarter Zeitung.

KOMET
GROUP

9. + 10. Mai 2012
IDEEN-FABRIK+ Besigheim



Hans-Dietrich Genscher

Bundesaußenminister
a.D.



Prof. Dr. Eberhard Sandschneider

Otto Wolff-Direktor der
Deutschen Gesellschaft
für Auswärtige Politik



Prof. Dr. Xuewu Gu

Direktor des
„Center for Global
Studies“ an der
Universität Bonn

Limitierte Plätze! Jetzt informieren und anmelden: www.ideen-forum.de

15 Messen in Hannover



HANS GÄNG, LOCAL GLOBAL GMBH

Es war 1998, als local global erstmals das damalige Internationale Wirtschaftsforum organisierte. Tagsüber moderieren und abends Forumsberichte ins globale Nokia-Smartphone tippen - das war der Anfang. Deutschlands Ausfuhren knackten gerade die Billionenmarke -

in DM. Die Themen der ersten Jahre: Aufbau von Produktion in Asien, Zulieferer dazu finden. Ein junger chinesischer Gründer hielt bei uns einen Vortrag. Das war Alibaba-Chef Jack Ma, der natürlich Hannover für den ersten Auftritt in Europa ausgekuckt hatte.

Nicht zu vergessen: Der Projektleiter einer süddeutschen Messe, der so um das Jahr 2002 in Halle 6 unkte: "Du - das alles hier gibt es doch in vier, fünf Jahren nicht mehr." Und die Messe gibt es doch. Die Messe hat weiter auf den USP Internationalität gesetzt, führte mit dem Big Bang Russland die Partnerland-Konzeption ein. Das gab zu tun für uns. Das internationale Potenzial des Themas Nachhaltigkeit ist riesig. Neue Akteure tragen die Global Business & Markets aktiv mit. Nach 15 Jahren ist ein persönlicher Dank an alle Gesprächspartner und das Team in Hannover fällig - für die Chance, dabei zu sein. Ganz vorne, wo die globale Zukunft immer etwas früher klar wird als anderswo. <

Impressum

Herausgeber

local global GmbH
Marienstraße 5
D-70178 Stuttgart
Phone + 49 711 / 22 55 88-0
Fax + 49 711 / 22 55 88-11
marketing@localglobal.de
www.localglobal.de

Konzept, Redaktion: Hans Gäng
Layout und Satz: Olga Lukomska, Katja Zoller
Anzeigen: Andreas Bergmaier



In Kooperation mit

Deutsche Messe AG
Messegelände
D-30521 Hannover
Tel.: + 49 511 / 89-0
www.messe.de

China-Special in Kooperation mit

Germany Trade & Invest
Friedrichstraße 60, 10117 Berlin
Tel.: +49 30 200 099-0
www.gtai.de

Druck: BWH GmbH - die Publishing Company
Cover: Istockphoto

Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt. Die kartografischen Darstellungen enthalten keine völkerrechtliche Anerkennung von Grenzen und Gebieten.



4. Jahrestagung

Einkauf von Chemikalien und Rohstoffen

25. bis 27. Juni 2012, Tagung und Workshop
Best Western Premier Hotel Park Consul Köln

Mit Fachbeiträgen folgender Institutionen und Unternehmen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie > Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe
ZEW Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH > Fachhochschule Koblenz > Evonik Industries AG
Clariant International Ltd. > Altana Chemie AG > Donauchem GmbH > Fuchs Petrolub AG > Heraeus Precious Metals GmbH & Co. KG > Rembrandtin Lack GmbH Nfg. KG > CU Chemie Uetikon GmbH > DSM Nutritional Products
Columbian Chemicals Europa GmbH > RWE AG

WILLKOMMEN BEI DER **RAK FREE TRADE ZONE**

THE HOME OF BUSINESS – FÜR MEHR ALS 270 DEUTSCHE FIRMEN



STANDARDBÜROS



EXECUTIVE OFFICES



LAGERHALLEN



LAND FÜR INDUSTRIEPROJEKTE

PROFITIEREN SIE VON EINER FIRMENGRÜNDUNG IN DEN VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN

- ▶ Erhöhen Sie das Vertrauen von bestehenden und vor allem von potentiellen Kunden in der Region
- ▶ Stellen Sie Mitarbeiter ein um vor Ort Kunden zu akquirieren, sowie Distributoren zu unterstützen und zu kontrollieren
- ▶ Reagieren Sie schneller auf Bestellungen durch verkürzte Lieferzeiten mit Lagerhallen, die in unterschiedlichen Größen verfügbar sind

Mit einem Büro in Deutschland und einer deutschsprachigen Kundenbetreuung vor Ort – dem **German Desk** – erleichtert die RAK FTZ Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum den Markteintritt in den VAE.

RAK Free Trade Zone - Europa (Köln) - Im Mediapark 8, 50670 Köln, Deutschland

Tel: +49 221 55405110 oder +44 20 72564075 Mobil: +49 176 63627490, Fax: +49 221 5540545

Email: europe@rakftz.com, Website: www.rakftz.com/de

RAS AL KHAIMAH

DUBAI

45 MINUTEN

ABU DHABI

VAE

RAK FREE TRADE ZONE AUTHORITY (ZENTRALE) - RAS AL KHAIMAH, VAE
WELTWEITES NETZWERK - RAS AL KHAIMAH - DUBAI - ABU DHABI - DEUTSCHLAND - TÜRKEI - INDIEN - USA
TEL: +971 7 2041111 EMAIL INQUIRY@RAKFTZ.COM WEBSITE WWW.RAKFTZ.COM

RAK
FREE TRADE ZONE

GER|MA|NY TRADE|&|IN|VEST*

[ˈdʒɜrməni treɪd ænd ɪnˈvest]

* **Germany Trade & Invest**
ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland.

Unser Service

- Markt- & Branchenanalysen
- Wirtschafts- & Steuerrechtinformationen
- Zoll- & Tarifbestimmungen
- Internationale Projekte, Ausschreibungen & Geschäftskontakte
- Geschäftspraktische Tipps

www.gtai.de

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom Beauftragten der Bundesregierung für die Neuen Bundesländer aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.



**GERMANY
TRADE & INVEST**