

Chinesische Werbetour

Wenn sich chinesische Städte in Deutschland präsentieren, geht es weniger darum, Touristen anzulocken. Huizhou etwa gilt als das Silicon Valley Südchinas. Seine Unternehmer suchen in Deutschland Partner.

M&A China-Germany Forum

River-Rhine meets Xihu-West

Der Motor der deutschen Wirtschaft trifft auf das Silicon Valley von Süd-China

Internationales Forum zu Beteiligung und Investition chinesischer Großunternehmen an deutschen Partnern, Joint-Ventures und Kooperationen.

Termin: 26. Juni, 9:00 Uhr, Hyatt Regency, Kennedy-Universität

"Ich war schon in der Schule ein Fan der deutschen Fußball-Nationalmannschaft", mit diesem Bekenntnis erntet Yang Pengfei, Direktor der Sonderwirtschaftszone der südchinesischen Stadt Huizhou, sofort Sympathie bei den deutschen Unternehmern und potentiellen Partnern der chinesischen Firmen aus seiner Stadt.

Huizhou liegt gegenüber von Hongkong - direkt neben Shenzhen, wo das Wirtschaftswunder vor über 30 Jahren seinen Anfang nahm. 1992 wurde die Sonderwirtschaftszone der Stadt Huizhou gegründet und hat sich in den letzten Jahren zum Silicon Valley Südchinas entwickelt. Das in Europa wohl bekannteste Unternehmen aus der Stadt ist TCL, das 2004 den französischen Telekommunikationskonzern Alcatel geschluckt hat. Die Kassen der Unternehmen dort sind prall gefüllt. Sie wollen in Deutschland durch Übernahmen oder Beteiligungen Technologien kennenlernen und Märkte erschließen.

High-Tech-Unternehmen aus China

Zehn Unternehmer hat Yang Pengfei mitgebracht. Einer davon ist Yu Zhengming, Chef von TTC Investment. Seine Firma ist auf Elektronik für Autozulieferer, LED-Technik und Touchscreens spezialisiert. Das BMW-Werk in München ist mit seinen LED-Leuchten

ausgestattet. Und mit dem größten Autozulieferer Bosch kooperiert er seit vier Jahren. Die deutsche Technologie und die chinesischen Produktionskosten bilden in seinen Augen eine unschlagbare Kombination. "Ich kann es mir vorstellen, mit deutschen Unternehmen über Zusammenarbeit bei Produktionsverfahren sowie Errichtung gemeinsamer Forschungs- und Entwicklungszentren zu reden."

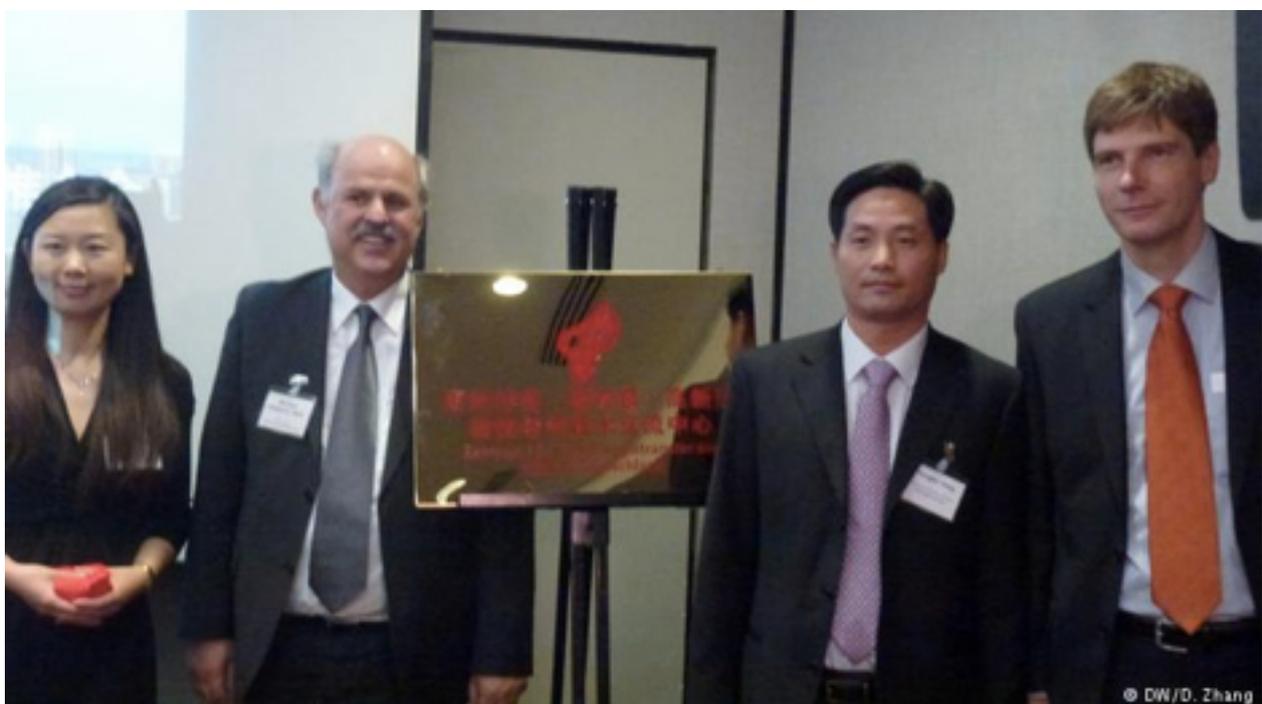


Also eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Für Wang Wei, China-Direktor der Beratungsgesellschaft KPMG, ist das das Besondere an dieser Unternehmergruppe: "Die große Technologie-Dichte der Unternehmen aus Huizhou ist beeindruckend - zum

Beispiel im Bereich Autoelektronik. Das hat auch mit deutschen Investitionen in China zu tun." Bei der LED-Technik würden die chinesischen Hersteller von Chips bis Modulen eine tiefe Wertschöpfungskette aufweisen, so Wang Wei. "Hinzu kommen High-Tech-Firmen im Bereich Mobiles Internet und Cloud Computing. Das unterscheidet diese Wirtschaftszone von vielen anderen Industrieparks in China", sagt Wang im DW-Gespäch.

Solche Unternehmen haben dazu beigetragen, dass die Wirtschaftsleistung der Stadt Huizhou in den letzten Jahren doppelt so schnell gewachsen ist wie die Gesamtwirtschaftsleistung in China.

Wieso sich Yang Pengfei bei der ersten Präsentation seiner Stadt für die Rheinmetropole Köln entschieden hat, erklärt der Chinese der DW so: "Köln grenzt an das Ruhrgebiet, das



V. I.: Liu (Eutech), Josipovic (Stadt Köln), Yang (Huizhou) und Riemer (Eutech) eine starke Industriebasis hat und den Strukturwandel gemeistert hat. Die Region um Köln ist stark im Maschinenbau, neuen Materialien und neuen Energien. Das sind genau die Bereiche, in denen wir eine Kooperation mit Deutschland anstreben."

Willkommen in Köln

Für den Fall, dass sich ein paar Unternehmen aus Huizhou in Köln niederlassen wollten, hat Michael Josipovic, stellvertretender Leiter der Wirtschaftsabteilung der Stadt Köln, bereits ein Angebot: "Wir haben eine Informationsbroschüre, die genau zeigt, welche Unterlagen benötigt werden. Und wir garantieren dann, wenn alle Unterlagen vorliegen, dass das Genehmigungsverfahren maximal vier Wochen dauert."

Das sei konkurrenzlos in Deutschland. Das Angebot gilt für alle chinesischen Investoren und ist Teil der China-Initiative, die 2005 von der Stadt Köln gestartet wurde. Sie scheint Früchte zu tragen. Denn rund ein Zehntel der über 2000 chinesischen Unternehmen, die in Deutschland eine Zentrale, eine Vertretung oder ein Joint-Venture haben, sind in Köln zu Hause.

Deutsches Know-how + chinesisches Geld

Mit ihrem Interesse an Köln und Deutschland meinen es die Unternehmen aus Südchina ernst und haben die Kölner Beratungsgesellschaft Eutech zu ihrer Repräsentantin in Deutschland gemacht. Das hat sich offenbar ausgezahlt, denn pünktlich zu ihrer Ankunft in Köln wurden für jedes Unternehmen potenzielle deutsche Partner gefunden. "Sie müssen vorfühlen, welche Interessen bestehen. Dann müssen sie langsam die Annäherung schaffen", sagt Carsten Riemer, Rechtsanwalt bei Eutech.

Bei deutschen Unternehmen gebe es Interesse, aber auch Vorbehalte. Schließlich genießen chinesische Investoren in Deutschland nicht das beste Image. Es sei auch eine Mentalitätsfrage, meint Riemer. Gerade habe er einen deutschen Unternehmer getroffen, der Geld für seine Entwicklung und Forschung brauche. "Aber ich kann es mir vorstellen, dass er innerlich noch über seinen Schatten springen muss. Das wird wahrscheinlich häufiger vorkommen, dass die Deutschen Geld für die weitere Expansion ihres Unternehmens brauchen, aber lernen müssen zu teilen", sagt Riemer im Gespräch mit der DW.

Deutsches Know-how plus chinesisches Geld - auch an diese Kombination wird man sich wohl gewöhnen müssen. Begegnungen wie diese schafften Vertrauen und Sympathie, meint Riemer. Mit folgender Voraussage hat Yang Pengfei auf jeden Fall einen Pluspunkt bei den Deutschen gesammelt: "Ich denke, dass die deutsche Fußballmannschaft ins Finale kommt. Mit einer guten Leistung können die Deutschen Weltmeister werden."

<http://www.dw.com/de/chinesische-werbetour/a-17741694>