

01.13 

OLDENBURGER CHINA-NEWSLETTER

Leidenschaft.



Willkommen im Jahr der Schlange

Am 10. Februar 2013 feiern Chinesen in aller Welt das Neujahrsfest

您好!*

Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn es ein Wirtschaftslexikon gäbe, das nicht alphabetisch, sondern nach der Bedeutung sortiert wäre, dann stünde „China“ wohl an erster Stelle. In knapp drei Jahrzehnten

ist die Volksrepublik vom Entwicklungsland zum Taktgeber der globalen Ökonomie avanciert. Mittlerweile lässt sie in vielen Vergleichen die USA hinter sich. Natürlich ist China längst nicht am Ende seines Weges. Auf gesellschaftlicher Ebene gibt es noch viel zu verändern. Aber Fakt ist: Die Entwicklung des Landes ist positiv. Auch für uns.



Foto: Stadt Oldenburg

Als wir Anfang 2007 mit der China-Initiative auf diesen Prozess reagierten, waren wir für eine Stadt unserer Größenordnung noch Pionier. Heute gehören Kontakte nach Asien in vielen Kommunen zum Handlungsportfolio. Allerdings haben wir einen Vorsprung: Oldenburg ist – angesichts unserer Größe entgegen aller Wahrscheinlichkeiten – ein Name geworden, den man in China kennt und schätzt. Wir gelten dort als aussichtsreicher und aufrichtiger Partner. Das ist vor allem langfristig viel wert. Schließlich ist absehbar, dass sich unsere Beziehungen weiter intensivieren werden. Das betrifft Bereiche wie die Energie- und Umwelttechnologie, das betrifft aber auch Gesundheit und Medizin.

In diesem Sektor ist Oldenburg sehr gut aufgestellt – und wird durch die European Medical School weiter gestärkt. Die zusätzlichen Qualitäten in der Forschung und der internationale Kontext sind für Partner aus China hochinteressant und dürften einige Kooperationen nach sich ziehen. Erste Schritte sind bereits gemacht. So fand im Dezember 2012 das 1. Oldenburg-Peking MKG (Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie)-Symposium statt. Die Kombination einer asiatischen Metropole mit 19.000.000 und einer europäischen Stadt mit 163.000 Einwohnern klingt zunächst nach einem Missverhältnis. Aber es sind gerade diese Unterschiede in den Dimensionen, Mentalitäten und Philosophien, die solche Begegnungen sinnvoll machen. Ich sehe in der Austauschbeziehung China–Oldenburg sowohl hier als auch in vielen anderen Bereichen noch große Entwicklungspotenziale – für beide Seiten.

Ein hierarchisch gegliedertes Wirtschaftslexikon wird vielleicht nie erscheinen. Aber wir wissen auch so, dass China ein ökonomisches Schwergewicht ist. Wahrscheinlich ist es nur eine Frage der Zeit, bis das Land auch in anderen Bereichen – wie der Kultur – den Ton angibt. Wie auch immer es kommt: Es ist sinnvoll, sich eingehend mit China zu beschäftigen. Nicht um sich strategisch günstig zu positionieren, sondern weil es zum Vorteil aller Beteiligten ist. Und das ist immer noch die beste Begründung für eine Zusammenarbeit.

Prof. Dr. Gerd Schwandner
Oberbürgermeister

*Nin hao – Guten Tag!

NEBENBEI BEMERKT

China neuer Reiseweltmeister

Lange Jahre durfte sich Deutschland damit schmücken, nun trägt erstmals China den Titel des inoffiziellen Reiseweltmeisters. Nach Schätzungen der Welttourismusorganisation (UNWTO) gaben die Asiaten 2012 etwa 68,6 Milliarden Euro für Reisen aus – und damit zwei Milliarden mehr als die Deutschen.

Piccoplant

Rhododendron als Glücksbringer

Mit einer Radtour durch Peking fing alles an: Das Oldenburger Unternehmen Piccoplant versorgt Chinesen seit über 20 Jahren mit rotblühenden Pflanzen



Foto: Piccoplant

Piccoplant-Chefin Elke Haase pflegt seit über 20 Jahren geschäftliche Kontakte mit China

Was verbindet Oldenburg und Peking? Elke Haase weiß es: das Fahrrad. „Als junge Diplom-Biologin und Inhaberin eines kleinen Betriebs bin ich vor über 20 Jahren allein zu meiner ersten Messe nach China aufgebrochen und habe die riesige Stadt mit dem Rad erkundet. Das war schon abenteuerlich für mich.“ Nun, aus dem kleinen Betrieb in Oldenburg ist das global agierende Unternehmen Piccoplant mit rund 60 Mitarbeitern geworden. Der Spezialist für Mikrovermehrung und weltgrößte Fliederproduzent liefert alljährlich 300 Sorten und 800.000 Pflanzen in alle Welt. Im Angebot findet sich auch Bambus, und den liefert Elke Haase – nach China. „Bestimmte Ziersorten gibt es auch im Heimatland des Bambus nicht“, sagt die Firmenchefin. Diese werden im Labor selbst gezüchtet.

Doch auch typisch norddeutsche Blütenpracht wird geschätzt. „Rhododendron ist in China sehr beliebt, vor allem in der Farbe Rot. Denn Rot bedeutet Glück, Ruhm und Kraft. Zum chinesischen Neujahrsfest muss es blühen und leuchten, was man zeitgenau nicht immer hinbekommt. Um der Natur nachzuhelfen, muss man sie eben ein bisschen antreiben.“

Wenn man so will, verhilft Elke Haase den Chinesen zu ihrem Glück und leistet so einen kleinen Beitrag zur Völkerverständigung. Dass hatte vor knapp zwei Jahren auch der damalige chinesische Botschafter Wu Hongbo so gesehen und Piccoplant in Oldenburg einen Besuch abgestattet.

Elke Haase hat China in all den Jahren ihrer beruflichen und privaten Kontakte lieben gelernt. In der Hingabe zu Pflanzen sowie der Akribie beim Anlegen und der Pflege Botanischer Gärten und Grünflächen fühlt sich die Oldenburgerin mit den Menschen dort sehr verbunden. Auch die Gastfreundschaft in Fernost hat sie immer wieder nachhaltig beeindruckt. Insgesamt produziert Piccoplant sechs Millionen Pflanzen im Jahr, wobei die nachwachsenden Rohstoffpflanzen als Energielieferanten ein weiteres Standbein sind. Rund 60 Prozent der Produkte gehen in den Export. Im Berufsalltag ist China allerdings einer von vielen Handelskontakten, berichtet Haase. „Im Moment konzentrieren wir uns vor allem auf Skandinavien und Russland. Aber für China steht immer eine Tür offen.“

China-Knigge

Wie verhalte ich mich angemessen gegenüber chinesischen Geschäftspartnern? Mit dieser Frage befassen sich immer mehr Unternehmen. Xueli Yuan, Trainer für interkulturelles Management, gibt an dieser Stelle regelmäßig Auskunft.

Allgemeine Verhaltensregeln beim Erstkontakt: Selbstbeherrschung, in der man seinen Körper und seine Emotionen unter Kontrolle hat, gilt in China als Zeichen einer starken Persönlichkeit, Bescheidenheit als Merkmal der Menschen von Format. Großzügigkeit sieht man als wichtigen Charakterzug des „Gentleman“ an.

Vermeiden Sie Eigenlob, kritische oder abwertende Bemerkungen jeder Art und sprechen Sie nicht über negative Ereignisse. Versuchen Sie auch nicht, beim ersten Treffen etwas kontrovers diskutieren und konfliktträchtige Themen ansprechen zu wollen.

Beim Sprechen machen höfliche Chinesen gern kleine Pausen. Schnellreden kann als Zeichen mangelnder Selbstbeherrschung aufgefasst werden. Ein Lächeln ist immer angebracht, vor allem in schwierigen Situationen. Es zeigt Manieren, diplomatisches Geschick und guten Willen. Auch wenn ein Chineser peinlich berührt oder ängstlich ist, wird er versuchen, durch ein Lächeln die Form zu wahren.

Xueli Yuan ist in China geboren und aufgewachsen. Seit 1996 ist er spezialisiert auf die Leitung interkultureller Trainings und Seminare, die Führungskräfte und Mitarbeiter international agierender Unternehmen auf ihre Auslandseinsätze vorbereiten. Kontakt: www.asia-contact.net



Foto: Xueli Yuan

Hervorragende Chancen für deutsche Firmen

Chinas Markt für Medizintechnik wächst

Foto: Siemens AG



Der Einsatz modernster Technik im OP verbessert die Chancen schwer kranker Herzpatienten bei Transplantationen.

„Die Weisen heilen, was noch nicht krank ist“, heißt es in einem chinesischen Sinnspruch. Hierzulande würde man dies wohl mit „Vorbeugen ist besser als heilen“ formulieren. In jedem Fall setzt sich in beiden Kulturkreisen die Erkenntnis durch, dass Prävention als gesundheitserhaltende Maßnahme besser und vor allem billiger ist, als dauerhaft Medikamente zu schlucken. Gesundheit ist ein teures Gut, das sich angesichts des demografischen Wandels hier wie dort zur immer größer werdenden Belastung für die Gesellschaft und den Staatshaushalt entwickelt.

Zugleich bietet die Gesundheitswirtschaft in ihrer Branchenvielfalt riesige Chancen für exportorientierte Unternehmen. In einigen Bereichen wie der Automobilwirtschaft und Automationstechnik erlebten die Zulieferer im Handel mit China enorme Zuwachsraten. Derzeit haben sich dort die Erwartungen allerdings abgeschwächt. Dafür rückt die Gesundheitswirtschaft immer stärker in den Blickpunkt. Seit 2007 wächst der chinesische Markt für Medizintechnik

– trotz der Krise der Weltwirtschaft – jedes Jahr um etwa ein Fünftel. Daran können auch Firmen aus Oldenburg partizipieren.

Vor allem die flächendeckende Gesundheitsversorgung bereitet den Chinesen Sorgen: Die Metropolen boomen, in ländlichen Gebieten herrscht dagegen medizinischer Mangel. Das Versicherungswesen wird erst aufgebaut. Die zunehmende Lebenserwartung der Bevölkerung, das steigende

Einkommen sowie die Verlagerung des Bedarfs in das sich rasch entwickelnde Zentral- und Westchina sind nur einige der Gründe, warum das Land im Bereich der Medizintechnik auch in den kommenden Jahren für Unternehmen aus aller Welt attraktiv bleiben wird.

„Die Schieflage im chinesischen Gesundheitswesen ist ein gravierendes Problem, aber es wird offen darüber gesprochen“,



Fragen an:



Foto: Klinikum Oldenburg

Dr. Dr. Lei Li: „Möglichkeiten nutzen!“

Priv.-Doz. Dr. Dr. Lei Li ist Direktor der Klinik für Zahn-, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie sowie Plastische Operationen am Klinikum Oldenburg

Sie haben im Dezember das 1. Oldenburg-Peking-Symposium mit deutschen und chinesischen Wissenschaftlern maßgeblich gestaltet. Wer profitiert davon?

Dr. Li: Alle. Der länderübergreifende Wissenstransfer macht im Bereich der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie große Fortschritte. Um den Kontakt auszubauen, habe ich im Oktober bei meinem Vortrag an der medizinischen Fakultät der Uni Peking drei Professoren nach Oldenburg eingeladen. Das hat uns sehr weitergebracht.

Wo gibt es Überschneidungen, wo liegen gemeinsame Möglichkeiten?

Dr. Li: Wir können von den Experten aus China viel lernen. Man muss sich allein die Dimension ansehen. In der Mikrochirurgie haben wir in Oldenburg bei Gewebepflanzungen etwa zwei Fälle in der Woche. Auf den Erfahrungsschatz können wir zurückgreifen.

Wie wollen Sie den Austausch mit den chinesischen Kollegen fortsetzen?

Dr. Li: Einer unserer Ärzte wird demnächst nach Peking reisen, im Sommer wohl ein nächster. Und irgendwann wird es das 2. Oldenburg-Peking-Symposium geben. Wir wollen und müssen die Möglichkeiten nutzen.

sagt der Oldenburger Arzt PD Dr. Dr. Lei Li. Der gebürtige Chinese ist Direktor der Klinik für Zahn-, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie sowie Plastische Operationen am Klinikum Oldenburg. Von der aktuellen Lage vor Ort hat sich Li erst im Oktober bei einer Vortragsreise in Peking ein Bild gemacht. „In den reichen Städten finden sich bestens ausgestattete Kliniken mit modernen Geräten, in den Provinzen ist die Versorgung unzureichend. Es gibt Pläne, diese Missstände zu beseitigen, was in dem riesigen Land allerdings nicht von heute auf morgen geschehen kann.“ Deshalb wird auch die Nachfrage nach Produkten aus dem Ausland steigen. „Technikprodukte aus Deutschland werden aufgrund ihrer Qualität und Zuverlässigkeit sehr geschätzt. Und der Bedarf an medizinischen Geräten und deren Wartung wird in nächster Zeit sicher nicht sinken“, sagt Li.

Die German Healthcare Export Group (GHE) bezeichnet Ostasien längst als „Emerging Market“. Die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft der Bundesregierung unterstützt Unternehmen mit vielfältigen Maßnahmen, Auslandsmärkte zu erschließen. Die Initiative bündelt und generiert Informationen zu relevanten Zielmärkten. So strebt die Volksrepublik China im aktuellen Fünf-Jahres-Plan langfristige Investitionen in die Medizintechnik an. Während die östliche Küstenregion des Landes infrastrukturell bereits gut entwickelt ist, baut die chinesische Regierung das Gesundheitswesen Richtung Westen aus. Dazu gehört auch die Errichtung von rund 2.000 neuen Krankenhäusern, die sich an westlichen Vorbildern orientieren, erläutert GHE-Vorsitzender Markus Braun.

Dabei wird in den entwickelten Regionen in Chinas Osten gern Top-Qualität erworben, etwa für die Diagnostik. Auch hier gibt es regionale Unterschiede und nicht jedes Krankenhaus könne sich – abhängig von Größe und Lage – jedes Gerät leisten. Dies weiß Erhard Fichtner, stellvertretender Vorsitzender der GHE, aus eigener Erfahrung. Sein Unternehmen verkauft seit über 20 Jahren Röntengeräte in

China. Gerade kleine Krankenhäuser in ländlichen Gegenden hätten nicht die Mittel, teure Premiumgeräte einzukaufen. Stattdessen setze man dort auf Basismodelle, die durch zusätzliche Module erweitert werden könnten. Als Ingenieur oder Entwickler dürfe man Geräte für den chinesischen Markt also nicht mit der gleichen Hightech-Mentalität entwickeln wie für deutsche Kunden, stattdessen müsse die Devise „back to basic“ heißen.

Neben dem Umdenken ist für Hersteller aus dem Ausland aber auch ein langer Atem wichtig, um auf den chinesischen Markt zu gelangen. „Die Zulassung für medizinische Geräte in China ist ein schwieriger, komplexer und langwieriger Prozess“, erklärt Braun, „und kann für ein einziges Produkt bis zu zwei Jahre dauern“. Häufig würden sogar interne Informationen abgefragt, wie Quellcodes von Software, die für den Zulassungsprozess eigentlich nicht benötigt würden.

Von ähnlichen Handelshemmnissen berichtet auch Gernot Helmers, vertretungsberechtigter Gesellschafter der CMT Deutschland. Mit Geschäftspartner Dieter Schart betreibt er von Oldenburg aus eine Handelsfirma für Medizintechnik. Zum Produktangebot gehören moderne Systeme für Magnetfeldtherapie, Lasertherapie, Infrarottherapie, Wärmetherapie, Sauerstofftherapie sowie Lichttherapie. „Es ist wichtig, dass man auf den Einstieg in China gut vorbereitet ist“, sagt Helmers. Da CMT Deutschland in kleiner Personalstärke antritt, bedient sich die Firma vor Ort seit 2007 eines einheimischen Handelsagenten. „Nur ein Chinese weiß wirklich, wie chinesische Behörden funktionieren. Diesen Schritt kann ich nur jedem empfehlen. Wir fahren sehr gut damit.“

Von Hindernissen im Handelsgeschäft mit China darf man sich also nicht abschrecken lassen, denn wie heißt es in einem weiteren chinesischen Sprichwort: „Je klarer das Wasser, desto weniger Fische.“

Interkulturelles Management lernen



Großen Anklang fand Mitte Oktober das erste vom China-Büro der Stadt Oldenburg organisierte „Interkulturelles Management-training“. 20 Teilnehmer ließen sich bei dem Workshop darüber aufklären, welches Verhalten bei Kontakten mit chinesischen Geschäftspartnern adäquat ist. Kompetentes Wissen und anschauliche Beispiele vermittelte Trainer Xueli Yuan aus München, der auch Kunden wie BMW und Siemens betreut. Der nächste Workshop mit dem China-Experten findet am 23. Februar 2013 im Kulturzentrum PFL statt. Anmeldungen sind bis 14. Februar unter Telefon 0441 235-3841 oder über E-Mail: china@stadt-oldenburg.de möglich, die Kosten liegen pro Teilnehmer bei 70 Euro.

Garten-Experten aus Dongying informieren sich über Stadtgrünpflege

Um Kooperationsmöglichkeiten in den Bereichen Landschaftsbau und Stadtgrün ging es beim Besuch einer sechsköpfigen Delegation aus der ostchinesischen Stadt Dongying im Oktober. Unter den Gästen waren der Leiter des Landschaftsamtes und ein Ingenieur für Landschaftspflege. Nach der Begrüßung durch Oberbürgermeister Gerd Schwandner stand der fachliche Austausch zwischen den chinesischen Besuchern und Vertretern des Oldenburger Fachdienstes für Stadtgrün im Mittelpunkt.

China-Delegation besucht Oldenburg



Eine elfköpfige Delegation chinesischer Unternehmer und Vertreter der Stadtverwaltung Xi'an fand sich Anfang November in Oldenburg ein. Auf der Agenda stand unter anderem eine Besichtigung des Automobil-Zulieferers Vierol AG, einem ausgewiesenen Akteur im Automotive-Cluster der Metropolregion Bremen-Oldenburg. Dem Aufenthalt in Oldenburg war ein Besuch der Messe „Promotiedagen“ in Groningen vorangegangen, auf der China mit einem eigenen Stand vertreten war. Die Städte Groningen, Xi'an und Oldenburg treffen sich seit 2007 auf Basis eines trilateralen Vertrages zum regelmäßigen Austausch. 2011 waren Groningen und Oldenburg zu Gast in Xi'an bei der Gartenbauausstellung International Horticultural Exposition.



Trilaterales Arbeitsgespräch Oldenburg / Xi'an / Groningen

Die Umsetzung des trilateralen Abkommens von 2007 zwischen den Städten Groningen und Oldenburg sowie der

chinesischen Metropole Xi'an nimmt konkrete Formen an: Mitte November 2012 verbanden zwei Vertreter der Stadtverwaltung Xi'an ihren Besuch in Groningen mit einer Arbeitsreise nach Oldenburg. Yuhui Huang, stellvertretende Direktorin für Internationale Beziehungen, und ihr wissenschaftlicher Mitarbeiter

Hanyun Dai trafen gemeinsam mit John Ebbink, Groningens Chinabeauftragtem, zu fachlichen Sondierungsgesprächen mit dem Oldenburger Energie-Cluster OLEC sowie mit Vertretern der Carl von Ossietzky Universität und Jade-Hochschule zusammen.

Oldenburg auf erstem EU-China Mayors' Forum

Als einzige deutsche Vertretung zeigte Oldenburg auf dem ersten EU-China Mayors' Forum in Brüssel Präsenz. Bei der zweitägigen Veranstaltung im September waren unter anderem europäische und chinesische Bürgermeister und Städteplaner zusammengekommen, um sich über nachhaltigen Städtebau auszutauschen. Dem Thema Nachhaltigkeit widmete sich entsprechend Oldenburgs Oberbürgermeister Gerd Schwandner in seinem Vortrag über wissenschaftliche und unternehmerische Aktivitäten der Stadt in den Bereichen Erneuerbare Energien, Energie-Effizienz und Umwelttechnologie. Das Forum soll in Zukunft jährlich stattfinden.



Fotos: Stadt Oldenburg

Beijing und Shanghai

72

Stunden visafrei

Durchreisende Touristen aus 45 Ländern und Regionen dürfen sich seit dem 1. Januar 2013 bis zu 72 Stunden ohne Visum in Beijing und Shanghai aufhalten. Voraussetzung ist ein internationaler Anschlussflug. Der chinesische Staatsrat hatte die neue Regelung genehmigt, um ausländischen Reisenden mehr Komfort zu ermöglichen und gleichzeitig den Tourismus der chinesischen Hauptstadt zu fördern. Sie gilt u.a. für Reisende aus Deutschland, Frankreich, Großbritannien und den USA und soll den Städten laut Experten bis zu 50 Millionen Euro an zusätzlichen Einnahmen bringen. Außerdem ist geplant, mehrere Duty-Free-Shops in der Innenstadt einzurichten.

6. China-Roundtable

Über 50 Vertreter aus Wirtschaft, Verwaltung, Wissenschaft und Politik waren Ende November 2012 der Einladung zum China-Roundtable im Alten Rathaus gefolgt. Das Treffen bot bereits zum sechsten Mal die Gelegenheit, sich auszutauschen, über aktuelle Themen rund um das „Reich der Mitte“ zu informieren und Einblicke in die Zusammenarbeit von Oldenburg und China zu gewinnen. Unter den Referenten waren John Ebbink, Chinabeauftragter der Partnerstadt Groningen, sowie zwei chinesische Gäste aus Tianjin: Pan Hui, Direktorin des Berufsberatungszentrums der Tianjin Normal University, und Jia Xiazhen, Geschäftsführerin der Binhai Water Company Ltd.



FAKTENBOX

Die Investitionsbereitschaft der deutschen Wirtschaft in China ist weiter gestiegen, wie eine Umfrage der Deutschen Handelskammer zu den Geschäftserwartungen deutscher Unternehmen in China ergab. Demnach ...

- ... planen **90%** der befragten Unternehmen bis 2015 höhere Investitionen
- ... sehen **3/4** der Befragten China als eines der drei wichtigsten Zielländer für neue Kapitalanlagen
- ... streben über **50%** der Unternehmen bis 2015 neue Repräsentanzen oder Produktionsstätten in China an

(Quelle: www.auswaertiges-amt.de)



Foto: Chinesisches Fremdenverkehrsamt

Zur Person: Wolfgang Below, 36, studiert in Shanghai an der Tongji Universität „Chinese Language and Culture“. Zuvor war er am Institut für Medienwissenschaft in Tübingen als Assistent der Geschäftsleitung des „Zentrums für Medienkompetenz“ im Bereich Projektmanagement tätig.



Foto: Wolfgang Below

Email aus Shanghai

Nur ein Datum

Der Alltag in China – augenzwinkernd beleuchtet von unserem Shanghai-Korrespondenten Wolfgang Below.



Das erste Mal Silvester in Shanghai erleben – darauf war ich sehr gespannt. Vor allem nachdem Hongkong im Jahr zuvor sieben Tonnen Raketen abgefeuert und somit das größte Feuerwerk der Welt veranstaltet hatte. Großes war also zu erwarten. So dachte ich zumindest und ging kurzerhand in meine gewohnte Silvester-Planung über. Dann die Ernüchterung: Mehr als die Hälfte der chinesischen Freunde, die ich zu einer gemeinsamen Unternehmung eingeladen hatte, sagte ab – aus Müdigkeit. Aus Müdigkeit? In Deutschland kein Argument, hier ist es ungeschriebenes Gesetz, mindestens bis 24 Uhr wach zu bleiben. Ich konnte meine Verwunderung

nicht verbergen und wurde aufgeklärt: In China habe der Jahreswechsel nicht den gleichen Stellenwert wie im Westen. Der 1. Januar sei nur ein Datum, mehr nicht.

Der chinesischen Tradition nach beginnt das neue Jahr nämlich erst mit dem Chinesischen Neujahrsfest, auch „Frühlingsfest“ genannt, das 2013 auf den 10. Februar fällt und im Tierkreiszeichen Schlange steht. China zeige zwar an Silvester eine Tendenz hin zur westlichen Lebensweise. So waren die Straßen Shanghais belebt, am Bund – der berühmten Uferpromenade – zündete die Stadt ein kleines Feuerwerk. Grundsätzlich aber lässt der Geruch von Schwarzpulver, der

in europäischen Großstädten noch Tage nach Silvester in der Luft hängt, bis zum Frühlingsfest auf sich warten.

Dann jedoch wird gefeiert, mit aller Vehemenz. Meine Ohren werden sich noch Tage daran erinnern, versprechen mir Chinesen. Man trifft Familie und Freunde, beschenkt sich und isst Jiaozi, gefüllte Teigtaschen. Ich darf also gespannt sein und das neue Jahr 2013 gleich zweimal feiern. Und sollte es mir nicht gefallen, bin dieses Mal ich es, der sagen kann: Für mich ist es nur ein Datum.

Ihr Shanghai-Korrespondent
Wolfgang Below

Herausgegeben von

Stadt Oldenburg · Wirtschaftsförderung · China-Büro · Industriestraße 1 · 26121 Oldenburg
Telefon 0441 235-3841 · Fax 0441 235-3130 · china@stadt-oldenburg.de · www.wirtschaftsfoerderung-oldenburg.de
Konzept/Redaktion: www.mediavanti.de · Design/Realisierung: www.stockwerk2.de · Druck: flyerheaven.de · Titel: Chin. Fremdenverkehrsamt

Übermorgenstadt Oldenburg.
Gut für Kontaktfreudige.



Wirtschaftsförderung
STADT OLDENBURG i.O.