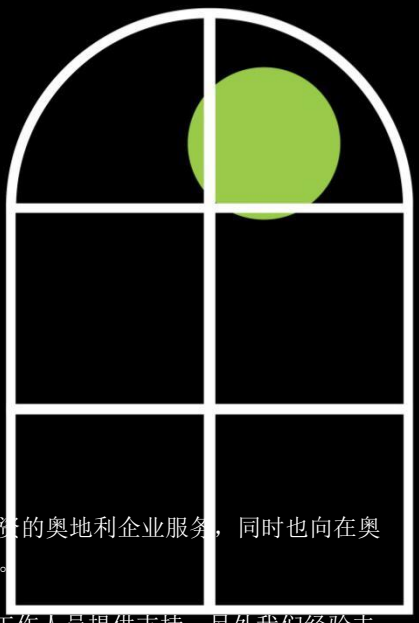
Jahresbericht 2014

2014 年年报

AUSTRIAN CHINESE
BUSINESS ASSOCIATION

奥中
商业协会

Deloitte.



Gute Aussichten für Ihr Investment

您的每一笔投资，都大有可为。

我们位于奥地利的中国客服团队不仅为在中国进行战略投资的奥地利企业服务，同时也向在奥地利以及欧洲其他地区从事经济活动的中国企业提供帮助。

这个客服团队由 Deloitte 公司奥地利地区以中文为母语的工作人员提供支持，另外我们经验丰富的团队和 Deloitte 公司中国地区工作人员紧密合作，提供全方位服务，从而尽可能做到最好支持我们的中国客服团队。

Unsere Chinese Services Group (CSG) in Österreich betreut sowohl österreichische Unternehmen, die in China investieren bzw. operativ tätig sein möchten als auch chinesische Unternehmen bei ihrem Engagement in Österreich bzw. Europa.

Unterstützt von Mitarbeitern mit Chinesisch als Muttersprache bei Deloitte Österreich sowie durch eine sehr enge Zusammenarbeit mit unseren Kollegen von Deloitte China bietet unser erfahrenes Team umfangreiche Dienstleistungen aus einer Hand an, um Sie bestmöglich zu unterstützen.

Deloitte Österreich
Renngassee 1 / Freyung
1010 Wien
www.deloitte.at/csg

Kontakt:
Herbert Kovar
Partner | Tax, CSG-Leader in Österreich
+43 1 537 00-3600

Lei Zhu
Senior Assistant | Tax
+43 1 537 00-7755

联系方式

Herbert Kovar
合作伙伴 | Tax， 奥地利地区中国客服团队主管
+ 43 1 537 00-3600

朱磊
高级助理 | Tax
+43 1 537 00-7755

Wij
© 201
Deloitt
selbst

Inhaltsverzeichnis
目录

Grußwort aus China
Ma Jun 6
来自中国的问候
马钧

Grußwort des Präsidenten
Dr. Georg Zanger 7
主席致辞
Georg Zanger 博士

China auf dem Weg zur High-Tech Nation?
Dr. Stefan Kahl 8
中国进军高科技强国之列？
Stefan Kahl 博士

Taiwan- ein verlässlicher Handelspartner nicht nur im High-Tech Bereich
Mag. Christian Fuchssteiner 10
台湾-不仅仅是高科技领域值得信赖的商业伙伴
Christian Fuchssteiner 硕士

ACBA Tätigkeitsbericht 2014
Mag. Veronika Ettinger 12
奥中商业协会 2014 年年事报告
Veronika Ettinger 硕士

Management by Konfuzius
Prof. Stefan Messmann 14
孔子的管理之道
Stefan Messmann 教授

Internet und Kreativität in China
Ingrid Fischer-Schreiber 19
中国的互联网和创造力
Ingrid Fischer-Schreiber

Chinesische Investoren – Fluch oder Segen?
Michael Oeschlmüller 21
中国投资者-诅咒还是恩赐
Michael Oeschlmüller

Hilfestellung für KMU bei go-China Initiativen
Mag. Veronika Ettinger 24
赴华投资浪潮中对中小企业的保护措施
Veronika Ettinger 硕士

Freunde aus fernen Ländern – chinesische Studenten in Österreich
Dr. Georg Zanger 26
有朋自远方来-奥地利的中国留学生
Georg Zanger 博士

Zarte Sprossen des dualen Ausbildungssystems in China
Mag. Helena Chang 28
中国双元制职业培训体制的新生力量
Helena Chang 硕士

Mitarbeiterentsendung nach China
Kristina Koehler-Coluccia 30
派遣员工赴华工作
Kristina Koehler-Coluccia

Chinesische Marken sind in Europa noch unbekannt und wenig vertrauenswürdig – Warum?
Janet Mo 32
中国品牌在欧洲仍然默默无闻，不被信赖- 原因何在？
Janet Mo

Einkaufen in China
Martin Krott 34
在华采购货物
Martin Krott

Logistik zwischen China & Europa - die neue Seidenstraße
Mag. Veronika Ettinger 36
中欧物流-新丝绸之路
Veronika Ettinger 硕士

Neuerungen bei der Produktzertifizierung und Produktzulassung in China
DI. Harald Hoschopf 38
中国产品认证以及产品许可新政策
DI. Harald Hoschopf

So ein Theater mit der Schokolade!

Julia Zotter 41
巧克力剧院
Julia Zotter

Leistung bleibt unverwechselbar
Knut Wimberger (Fronius) 43
独树一帜的成就
Knut Wimberger (Fronius)

Viel Zeit - viel Geld; wenig Zeit - wenig Geld!
Thomas Rathner (FILL) 45
一份耕耘，一份收获
Thomas Rathner (FILL)

Grußwort aus China

来自中国的问候

Von Ma Jun
马钧

Vice Chairman for the Committee of Economic Affairs of the National Committee of CPPCC
Präsident der China Enterprise Confederation Holdings Group
中国人民政治协商会议全国委员会经济委员会副主席
中国企业联合会控股集团主席

Im Jahr 2014 befand China sich in einer schwierigen inländischen Entwicklungs- und Reformphase und sah sich mit einer komplexen und volatilen internationalen Lage konfrontiert. Mit guter Führung gelang es dennoch, die Volkswirtschaft Chinas im Rahmen des „neuen Normalzustandes“ reibungslos am Laufen zu halten.

2014 年中国正处于国内发展和改革困难期，又面临着复杂多变的国际形势。在政府的正确领导下，中国国民经济在“新常态”框架下顺利实现了持续增长

Nach Angaben des Chinesischen Nationalen Statistikbüros erreichte das BIP Chinas im Jahr 2014 ein Höhe von 63,6463 Billionen Yuan. Erstmalig hat es damit die 10 Billionen US-Dollar-Grenze überschritten. Im Vergleich zum Jahr 2013 stieg das BIP um 7,4%.

根据中国国家统计局数据显示 2014 年中国 g 国内生产总值达到 63.6463 万亿元，首次闯过 10 万亿美元大关。与 2013 年相比中国国内生产总值上涨了 7.4%。

Global betrachtet zählt die Wachstumsrate des BIP in Chinas nach wie vor zu den besten und nimmt mittlerweile konstant den zweiten Platz weltweit ein. Im Zuge der Globalisierung nehmen der Kontakt und die Kommunikation zwischen China und der übrigen Welt eine besonders wichtige Stellung ein.

放眼世界各国，中国国内生产总值一如既往领先全球，与此同时占据世界经济第二位。在经济全球化背景下，中国和其他国家的联系以及交流显得尤为重要。

Österreich liegt im Zentrum Europas und spielt eine wichtige Rolle in der Entwicklung des EU-Raums. Österreich ist bekannt für seine Leistungen im Umweltschutz, der effizienten Nutzung von Energie, in Wissenschaft und Technologie, der Bildung und Kultur. Das alles symbolisiert die Einzigartigkeit Österreichs als mitteleuropäischem Staat.

奥地利位于欧洲中部，并且在欧盟范围内的经济发展中扮演重要角色。奥地利在环保，能源有效利用，科学技术，教育和文化方面取得的成就举世闻名。所有这一切都显示了奥地利作为中欧国家的独特之处。

Seit der Aufnahme der diplomatischen Beziehungen zwischen China und Österreich im Jahre 1971 haben sich die bilateralen Beziehungen sehr gut entwickelt.

自 1971 年中奥建交，两国双边外交关系平稳发展。

In den Bereichen bilateraler Handel, Investitionen, technische Zusammenarbeit, Wissenschaft, Technologie, Ausbildung und Kultur haben die beiden Länder immer sehr gut zusammengearbeitet.

在双边贸易，投资，技术合作，科学，技术，教育和文化领域两国历来友好合作。

Die Austrian-Chinese Business Association (ACBA) fördert als ein gemeinnütziger Verein die Kommunikation und den Austausch zwischen China und Österreich im bilateralen Wirtschafts- und Handelsverkehr, den kulturellen Austausch und die Zusammenarbeit in Wissenschaft und Technologie, und spielt gleichzeitig eine aktive Rolle darin. Die ACBA baut eine feste Brücke für ein umfassendes Verständnis und Kommunikation zwischen China und Österreich.

奥中商业协会作为公共福利机构促进两国在双边经贸往来中的联系与交流，促进两国文化交流和科学技术领域的合作，与此同时也在这些领域发挥重要作用。奥中商业协会为促进两国全面了解，进行全方位交流建立了坚固的桥梁。

Hier wünsche ich mir herzlich, dass die Austrian-Chinese Business Association auch in der Zukunft weiterhin eine aktive Rolle in der umfassenden Entwicklung der österreichisch-chinesischen Beziehungen spielen kann.

在此我衷心祝愿奥中商业协会在未来两国关系全面发展进程中继续积极发挥作用。

Grußwort des Präsidenten
主席致辞

Von Dr. Georg Zanger
Georg Zanger 博士

Rechtsanwalt, Präsident der ACBA
律师，奥中商业协会主席

Am 16.03.2015 der Staatssekretär im Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft, Dr. Harald Mahrer, ein Referat mit dem Titel „Unternehmen oder Unterlassen – Österreichs Weg zurück an die Weltspitze“ gehalten. Dabei hat er auf die besonderen Leistungen Chinas hingewiesen. Er forderte einen neuen Pioniergeist in der österreichischen Wirtschaft ein, wobei er Jack Ma, den Gründer der Alibaba Group als hervorragendes Vorbild nannte. Dr. Mahrer meinte schließlich, dass eine engere Zusammenarbeit mit chinesischen Wirtschaftstreibenden für Österreich empfehlenswert sei.

2015 年 3 月 16 日奥地利联邦共和国科学研究与经济发展部国务卿 Harald Mahrer 博士作了题为“宏图大展或碌碌无为--奥地利复兴之路”的报告，报告中提到了中国取得的伟大成就，他希望奥地利经济发展部门以阿里巴巴集团创始人马云为榜样焕发出全新的开拓创新精神。最后马赫尔博士强调，奥地利应当与中国经济发展的推动者紧密合作。

Das haben inzwischen auch die wichtigsten europäischen Länder erkannt: Nach Großbritannien haben auch Deutschland, Frankreich und Italien zugesagt, sich an der neuen chinesischen Entwicklungsbank AIIB zu beteiligen. Diese neu gegründete Bank soll in Konkurrenz zu der von den USA dominierten Weltbank treten. Sie soll vor allem den Bau von Eisenbahnen, Straßen und Energieprojekten finanzieren.

在此期间欧洲强国们同样认识到：在英国之后，德国，法国和意大利都同意加入中国新近成立的亚投行（AIIB）发展银行。它将与美国占主导地位的世界银行展开竞争，首先主要在铁路，公路和能源项目建设方面进行投资。

Im letzten Jahr haben wir mit der Austrian Chinese Business Association durch eine Vielzahl von Veranstaltungen die Möglichkeit geboten, die wirtschaftliche Entwicklung Chinas unseren Mitglieder und an der Mitgliedschaft bei der ACBA interessierten Unternehmen näher zu bringen.

在过去一年中我们和奥中商业协会通过举办一系列活动给我们协会会员以及希望加入奥中商业协会的企业提供了很多了解中国经济发展的机会。

Der nunmehr fertiggestellte Jahresbericht 2014 enthält eine Reihe von Aufsätzen, die einen tiefen Einblick in das neue Schaffen in China geben. Hier seien die die Artikel „Management by Konfuzius“ von Prof. Stefan Messmann, „Chinesische Marken sind in Europa noch unbekannt und wenig vertrauenswürdig – Warum?“ von Janet Mo, „Logistik zwischen China & Europa - die neue Seidenstraße“ von Mag. Veronika Ettinger und „Neuerungen bei der Produktzertifizierung und Produktzulassung in China“ von DI Harald Hoschopf hervorgehoben.

现在已经完稿的 2014 年年报中包含了一系列深刻评论中国新成就的文章。这其中有 Stefan Messmann 教授的“孔子的管理之道”，Janet Mo 的“中国品牌在欧洲仍然默默无闻，不被信赖- 原因何在？”，Veronika Ettinger 硕士的“中欧物流-当代丝绸之路”以及硕士、工程师 Harald Hoschopf 强调的“中国产品认证以及产品许可新政策”。

Besonders erfreut bin ich schließlich darüber, dass wir Herrn Ma Jun, den Präsidenten der China Enterprise Confederation Group Co. Ltd. dazu gewinnen konnten, ein Grußwort für uns zu verfassen. Über dessen Einladung an der Konferenz „7th International Round Table of Multinational Cooperations Leader“ am 12.11.2014 in Peking habe ich zum Thema „Food Control in the EU and Austria“ referiert. Das war nicht nur eine besondere Ehre für mich persönlich, sondern auch für unsere ACBA-Vereinigung.

最后，尤其令我感到高兴的是，我们成功请到了中国企业联合会责任有限公司主席马钧为我们致辞。应马钧邀请我参加了 2014 年 11 月 12 日在北京举行的第 7 届跨国公司领导人国际性圆桌会议，会上我以“欧盟和奥地利的食品监管”为主题作了专题报告。这不仅仅是我个人的荣誉，同时也是我们奥中商业协会的无上荣耀。

Auch heuer werden wir mit unseren Veranstaltungen einen Brückenkopf zwischen österreichischen und chinesischen Unternehmen bilden. Wir laden dazu alle interessierten Unternehmen ein.

今天我们还将以我们的活动在奥中企业之间建立起合作的桥头堡，欢迎所有志同道合之企业加入其中。

Dr. Georg Zanger
Ihr Präsident
主席 Georg Zanger 博士

China auf dem Weg zur High-Tech Nation?
中国进军高科技强国之列？

Von Dr. Stefan Kahl
Stefan Kahl 博士

Technologiebeauftragter der WKO
und Vizekonsul in Shanghai
WKO 技术专员，上海副领事

China hat in vielen Bereichen seine eigenen Maßstäbe geschaffen und auch 2014 wieder in besonderem Maße unsere Phantasie angeregt: Beispiellos die wirtschaftliche Erfolgsgeschichte, auch wenn sich Chinas Wirtschaftswachstum 2014 wohl für längere Zeit von der Glück verheißenden 8 vor dem Komma verabschiedet hat. Beispiellos die monolithische politische Stabilität dieses bunten Vielvölkerstaates, auch wenn man 2014 einige neue Stimmen vernommen hat. Alles bisher Bekannte in den Schatten stellten 2014 auch die Umweltprobleme Chinas, aber auch die chinesischen Bemühungen, China mit Milliardenprogrammen fit für die Zukunft zu machen – hauptsächlich durch High-tech.

中国在许多领域制订了自己的标准，同时在 2014 年再一次极大地激发了我们的想象力：中国创造了史无前例的经济增长神话，即使 2014 年中国经济在很长一段时间内告别了先前预测的百分之八点多的增长率。中国维护了多民族国家政治的统一稳定，即使我们 2014 年还听到了一些不同于以往的声音。2014 年的环境问题让中国至今为止取得的所有成就黯然失色，但中国依靠高新技术，耗资数十亿，适应未来发展的努力不容忽视。

Technologie ist für China ein Schlüsselwort. China möchte weg von der Werkbank der Welt und mehr als nur hocheffizient günstige Produkte herstellen, möchte nicht die Welt mit iPhones beliefern, aber nur 5% der Gewinne daran verdienen. China hat sich zum Ziel gesetzt, sich bis 2020 in eine innovationsorientierte Gesellschaft zu transformieren und **bis 2050 die Weltführerschaft in Wissenschaft und Technologie** zu erlangen. Wie möchte China das erreichen? Die Welt und Österreich tun gut daran, die chinesischen Strategien dafür und die daraus resultierenden Entwicklungen genau zu verfolgen. Die Chancen und Risiken, die daraus auch für Österreich erwachsen, sind zahlreich und bedeutend.

科技对于中国来说十分关键。中国想要摆脱世界工厂的称号，不甘心仅仅大量生产廉价商品，为全世界提供 Iphone，却只获得其中 5%的利润。中国已制定目标，到 2020 年转变成为创新型国家，到 2050 年跻身世界科学技术强国之列。中国将要如何实现这一目标呢？对此世界以及奥地利大有可为，要密切关注中国技术，遵循由此带来的发展结果。这一过程带给奥地利的机遇和风险，不可估量，同时又至关重要。

Ausländische Technologien ins Land holen

引进国外技术

Sowohl der Zwang für ausländische Produzenten in einigen Industriesektoren Chinas, chinesische Joint Venture Partner ins Boot zu holen, als auch an ausländische Zulieferer gerichtete Forderungen nach lokaler Produktion dienen dem Zweck, neue Technologien ins Land hereinzutragen. Heute hat sich in China die Ansicht durchgesetzt, dass dies offenbar nicht so viel zum Aufbau der chinesischen Innovations-kraft beigetragen hat, wie erhofft. Die rein chinesischen Autobauer verlieren etwa Marktanteile in China. Seit ungefähr 10 Jahren gilt daher auch die Maxime, dass die Abhängigkeit von importierten Technologien zu verringern ist.

中国除了在一些工业部门强制要求外国生产商同其联合企业合作伙伴同舟共济，同时根据当地生产情况而针对外国供货商制定的要求也旨在吸引新技术到国内。如今在中国，人们一致认为，这项措施明显不如期望的那样能够促进中国创新能力的建设。纯粹的中国汽车生产商失去了国内市

场份额。大约 10 年前人们就认识到应当减少对外来技术的依赖。

Einheimische Innovation fördern

促进国内投资

Seinem zweifelhaften Ruf als Kopiernation wird China damit immer weniger gerecht – eine Strategie, die ohnehin auch aus chinesischer Sicht nicht nachhaltig ist. „Eigene Innovation" (*zizhu chuangxin 自主创新*) hat in China den höchsten Stellenwert. Dafür wird viel Geld in die Hand genommen: 2015 werden Chinas Ausgaben für Forschung und Entwicklung als Anteil am Bruttonationalprodukt 2% übersteigen. In absoluten Zahlen wird China in vielleicht weniger als 10 Jahren weltweit den höchsten jährlichen Betrag in F&E investieren. Chinas Forschungsförderungslandschaft hat aber auch strukturelle Schwächen. Ein relativ geringer Anteil der Forschungsgelder wird kompetitiv vergeben – und trotz nationaler Forschungsstrategien wie dem *Medium- and Long-Term Program for Science and Technology Development* ist China geprägt von Partikularinteressen. Jedes einzelne Ministerium betreibt eigene Forschungsinstitute und -programme.

“山寨之国”这一颇具争议性的称号对于中国来说变得越来越名不副实。在中国看来，这一发展之道不是长久之计。自主创新在中国享有最高地位，为此必须筹集足够的资金：2015 年中国在科研和发展上的财政支出所占国内生产总值的比重将超过 2%。可能在未来不到 10 年内，中国在这两个方面的投资金额将位于全球首位。但是中国在促进科研发展方面也有结构上的弱点。相对较少一部分科研经费会白白浪费掉，尽管国家层面出台了*媒体与中长期科学技术发展*研究计划，但是中国还是受到个体利益的影响。每个单独的政府部门都想要建立自己的研究机构和研究计划。

Gesteuerter Wettbewerb

被调控的竞争

Und doch ist Wettbewerb ein wichtiger Faktor der chinesischen Forschungslandschaft – wenngleich dieser nicht immer über die wissenschaftliche Exzellenz ausgetragen wird. So ist es in China gang und gäbe, Entwicklungsprojekte von nationaler Wichtigkeit mehrfach zu vergeben – möge der bessere gewinnen.

竞争的确是中国科研的一个重要因素，即使不总是为了选出科学界的泰斗。所以在中国以国家为重的发展项目经常被分成几部分分配给不同的人，更为优秀的一方则希望能获得项目的申办权。

Eine Flut von Patenten

申请专利的浪潮

Im Jahr 2014 sind auch die chinesischen Patenteinreichungen weiter stark gestiegen. Das chinesische Patentamt SIPO ist mittlerweile das größte der Welt. Die Zeiten, da China den Schutz geistigen Eigentums als nicht vorrangig betrachtete, sind lange vorbei. Das Anmelden von Schutzrechten für Patente, Gebrauchsmuster, Industriedesigns und Marken ist heute ein zentrales Element der chinesischen Innovation geworden – und manchmal zum Selbstzweck: Hohe Förderungen oder Steuererleichterungen gibt es für Unternehmen, die mittels Patentanmeldungen ihre Innovationskraft glaubhaft machen können. Im Übrigen gilt dies auch für chinesische Tochterunternehmen österreichischer Mütter. Österreichische Unternehmen sollten sich aber auch aus einem weiteren Grund überlegen, vermehrt Schutzrechte in China anzumelden: Die Gefahr besteht heute weniger darin, in China kopiert zu werden – sondern darin, mit eigener Technologie, deren Anmeldung man nicht in Betracht gezogen hat, die Schutzrechte chinesischer Unternehmen zu verletzten, die schon angemeldet haben.

2014 年中国专利申请也持续迅猛增长。与此同时中国专利局也成为全球最大的专利认证机构。中国不重视保护精神文化产品的时代早已远去。申请专利，日用品造型设计，工业设计和商标保护在中国已成为建设创新中国的主要元素--有时也是为了自身利益--那些通过申请专利保护证实自己创新能力的企业会得到政府高额资助，并享受税收优惠政策，除此之外这同样适用于奥地利公司在华分公司。奥地利公司应当从更深层次来考虑更大范围地在华申请专利保护：在中国被山寨已成为次要伤害，最主要的伤害是利用自己还未申请专利的技术，损害那些获得专利保护的公司利益。

Strategische Rohstoffe

战略性原料

Auch Rohstoffe sind für China ein wichtiges Werkzeug für die technologische Entwicklung des Landes. Ende des vergangenen Jahres wurde eine Entscheidung mit weitreichenden Auswirkungen gefällt: Die Ausfuhrquoten für seltene Erden werden nun abgeschafft. Eingeführt 2010, hätten diese eigentlich für eine Verlagerung von high-tech Industrien, welche seltene Erden benötigen, nach China sorgen sollen. Unerwartet konnten weltweit Seltenerdelemente oftmals substituiert werden – womit wohl eher die Innovationskraft ausländischer Unternehmen gestärkt wurde. Seit kurzem ist die Episode der Technologieförderung durch Exportbeschränkungen von seltenen Erden Geschichte.

对于中国来说，原料也是国家科技发展十分重要的工具。过去一年年底政府作出了一项影响深远的决议：取消稀有产品出口限额，这将会导致需要这些稀有产品的高新技术工业向中国转移。出乎意料的是，世界范围内稀有产品原料会被替代，这也许还会使得外国企业创新能力提升。不久之前，通过限制稀有产品出口来推动科技发展的故事情节已成为历史。

Ein großes Experiment

一个伟大的尝试

Chinas Technologieförderprogramme sind systematisch, vielschichtig, pragmatisch, experimentierfreudig und naturgemäß nicht immer von Erfolg gekrönt. Bis zur Weltführerschaft in Wissenschaft und Technologie sind auch noch einige Hürden zu nehmen. Dazu zählen eine am Papier überaus stark regulierte Wirtschaft. In einigen Sektoren existieren etwa Produktionslizenzen – zur Erlangung dieser muss man nachweisen, Produkte mit bestimmten Eigenschaften herzustellen. Während dies zur Bekämpfung minderwertiger Produkte dienen mag, erschweren Vorschriften wie diese auch die Innovation. Auch das chinesische Erziehungs- und Ausbildungssystem scheint innovatives Querdenken nicht gerade zu fördern. Man mag geteilter Meinung darüber sein, was die Tatsache, dass es in China keine schönen Kinderbücher gibt, über die Innovationskraft zukünftiger Generationen aussagt. Zweifellos jedoch wird die langsame Abkühlung der chinesischen Wirtschaft dazu führen, dass sich die Geschäftsleute des Landes innovativeren Geschäftsmodellen zuwenden werden, da die weniger innovativen, wie der Immobiliensektor, an Anziehungskraft verlieren. China wird uns in den nächsten Jahren immer häufiger mit innovativen high-tech Produkten überraschen und erfreuen.

中国推动科技发展的项目是系统，多层，务实，而又乐于尝试的。 当然，这些尝试并不总是成功的。想要跻身科技强国之列，中国仍然任重道远。其中一个障碍便是紧紧受制于文书证明的经济。在一些部门存在某些生产执照，要想得到这些生产执照，生产商必须证明自己的产品是按照特定规格生产的。这项措施可以减少劣质商品上市，但类似这种规章制度也阻碍了创新的发展。中国的教育培训体系看起来也不太能促进扩散性思维的发展。人们普遍认为，中国没有优秀的儿童书籍，没有可以表现下一代创造力的书籍。毫无疑问中国经济降温会使得中国商人倾心于更具创新精神的商业模式。因为相对传统的商业模式已经失去了吸引力，如不动产业。中国会在未来几年越来越多地用高科技产品使我们感到惊喜和高兴。

Die Entwicklungen Chinas in Wissenschaft und Technologie sollten auch in Österreich von Politik und Wirtschaft genau verfolgt werden. Österreich muss vor China als aufstrebender Technologienation keine Angst haben – und auch ein „Ausverkauf“ europäischer Technologien nach China wird nicht stattfinden. Warum? Die chinesischen Hochgeschwindigkeitszüge sind ein gutes Beispiel. Für die geplante Strecke zwischen Budapest und Belgrad werden die Züge aus China kommen, aber auch europäische Unternehmen werden über Lizenzen profitieren. Von eigenständigen chinesischen Innovationen wird die ganze Welt etwas haben. Und die Nischenweltmeister zwischen Boden- und Neusiedlersee werden ihre Führerschaft ausbauen – unter anderem dadurch, dass auch chinesische Kunden immer modernere Produkte benötigen.

奥地利政治和经济发展应当向中国科学技术发展学习。奥地利不必对新兴崛起的科技中国心怀恐惧，同时欧洲科技也不会向中国地区廉价出售。原因何在？中国高铁便是一个很好的例子。计划修建的从布达佩斯到贝尔格莱德段铁路，其火车来自中国，同时欧洲也将从给中国火车颁发执照中获利。整个世界都能从中国的自主创新中有所收获。博登湖和诺伊齐德勒湖中间地带的主人将会扩大其领导力---例如，通过向中国客户提供越来越流行的商品。

Dr. Stefan Kahl ist technischer Chemiker mit 10 Jahren Erfahrung in China. Er spricht Chinesisch und forschte 2 Jahre lang an der chinesischen Akademie der Wissenschaften, wo er Kontakte zu zahlreichen der führenden Forscher Chinas knüpfte. Im Auftrag der RHI AG leitete er vier Jahre lang die Errichtung und den Betrieb einer Produktionsanlage für feuerfeste Produkte in Nordchina. Seit 2011 ist er im Dienste der österreichischen Wirtschaft in Shanghai stationiert und kann dort unter stefan.kahl@advantageaustria.org erreicht werden.

作为技术化学专家，Stefan Kahl 博士已经在中国生活了 10 年。他说中文，并在中国科技大学进行了为期两年的学术研究，在那里他和中国许多处于学术前沿的专家进行了交流。受 RHI 股份有限公司委托他在中国北方停留 4 年，指导一个耐火产品的生产设备的安装和使用。自 2011 年起他任职于上海，致力于推动上海地区奥地利企业的经济发展，他上海的联系方式为 stefan.kahl@advantageaustria.org

Taiwan – ein verlässlicher Handelspartner nicht nur im High-Tech Bereich

台湾-不仅仅是高科技领域值得信赖的商业伙伴

Von Mag. Christian Fuchssteiner
Christian Fuchssteiner 硕士

Wirtschaftsdelegierter
AußenwirtschaftsCenter Taipei
台北对外经济中心 经济代表

Die Wirtschaft Taiwans
台湾经济

Das flächenmäßig relativ kleine Territorium Taiwan ist die 7. größte Volkswirtschaft im asiatisch-pazifischen Raum und mit einem BIP pro Kopf von rund USD 22.600 (2014) zugleich die 7. reichste Volkswirtschaft. Die hochentwickelte Insel verfügt über High-Tech Industrien, exzellente Infrastruktur und gut ausgebildete Fachkräfte.
领土面积相对较小的台湾是亚太地区第 7 大经济体，2014 年高达 22600 美元的人均国民生产总值使台湾在亚太地区国民经济排名第七。这个高度发达的海岛拥有高科技工业，一流的基础设施和接受过良好教育的专业人士。

Als einer der 4 asiatischen „Tiger“ genoss Taiwan seit den 80er Jahren bis zum Anbruch des Millenniums massive Wachstumszuwächse von jährlich über 7%. Inzwischen ist Taiwan aber kein Billiglohnland mehr. Dies ist insbesondere auf die gestiegenen Lebenshaltungskosten und Immobilienpreise zurückzuführen. Damit verbunden ist eine sukzessive Abkühlung des Wirtschaftswachstums, weshalb sich die Insel mittlerweile mit „bescheideneren“ jährlichen Wachstumsraten von ca. 3% bis 4% zufrieden geben muss.
自上世纪 80 年代至新千年伊始，作为亚洲“四小虎”之一的台湾，其经济迅猛增长，年经济增长率高居 7%。但台湾在此期间已不再是一个提供廉价劳动力地方。这尤其要归因于上涨的生活花销和房价。随之其来的便是经济增长放缓，因此，台湾在此期间必须满足于自己大约在 3%到 4%的“适度”经济增长率。
Nichtsdestotrotz verspricht das neue „Jahr der Ziege“ erfreuliche Aussichten. 2015 soll die Wirtschaft Taiwans laut dem britischen Bankenkonzern Barclays sogar um 4,5% wachsen – das höchste prognostizierte Wachstum unter den „4 Asian Tigers“.
尽管如此，新的一年“羊年”被预见为吉星高照。据英国 Barclays 银行集团所述，2015 年台湾经济将以 4.5%的速度增长—这是在亚洲四小虎中被预测经济增长率最快的。

Taiwans Stellung in der globalen Wertschöpfungskette
台湾对于全球价值链的态度

In den letzten Jahrzehnten hat sich Taiwan als unentbehrliches Glied der globalen Wertschöpfungskette bei Halbleitern, IT-Technologie, LCDs, Maschinen und KFZ-Industrien herauskristallisiert. Als weltweit führender Hersteller von Halbleitern, EDV und elektronischen Geräten ist Taiwan gerade im OEM-Bereich ein beliebter Outsourcing-Standort für Weltmarktführer dieser Branchen (Apple, Intel, Microsoft). Mittlerweile werden bis zu 90% der PCs, Notebooks, Tablets, Flachbildschirme, etc. in Taiwan hergestellt. Es ist zudem keine Sättigung des Marktes in Sicht. Im Gegenteil, der größte Halbleiterhersteller Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) erzielte im Kalenderjahr 2014 sogar um 40% mehr Nettogewinn und baut ebenso wie andere wichtige Market-Player (UMC, Foxconn, MediaTek, etc.) die Produktion in Taiwan weiter aus.
在过去几十年中台湾作为全球半导体，IT 技术，液晶屏，机械和汽车工业价值链中不可或缺的一部分成就颇丰。作为全球领先的半导体， 电子数据处理和电子设备生产者，台湾在委托代工领域的确是这些行业中广受世界著名商标（Apple，Intel，Microsoft）欢迎的生产外包地。与此同时，有多达 90%的电脑，笔记本，平板电脑，平板显示器等等在台湾生产。而市场并没有饱和。相反，台湾最大的半导体生产

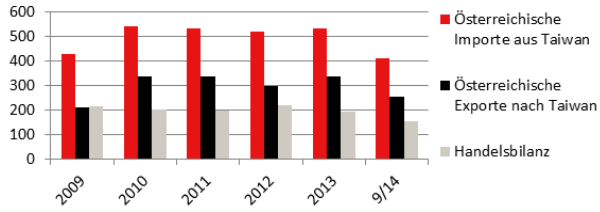
商 TSMC 在 2014 年的纯利润增加了 40%，并像市场上其他公司（UMC, Foxconn, MediaTek 等等）一样扩大了在台湾的生产。

Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis, verlässliche Qualität, Innovation und langjähriges Know-How in der Auftragsfertigung sind die Gründe für die ungebrochen starke Auslandsnachfrage, was die Insel zu einer wettbewerbsfähigen Exportmacht im asiatisch-pazifischen Raum macht.
卓越的性价比，值得信赖的品质，在按合同生产中的创新和多年的实践知识，这些都是台湾持续不断拥有广阔海外市场的原因，这也使得台湾成为亚太地区颇具竞争力的商品出口地。

Bilateraler Handel mit Österreich
同奥地利的双边贸易

Seit 2010 legt der bilaterale Handel wieder konstant zu. Das bilaterale Handelsvolumen betrug 2013 knapp EUR 900 Millionen, wobei Taiwan seit Jahrzehnten einen Handelsbilanzüberschuss mit Österreich erzielt. Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete Österreich 2013 einen erstaunlichen Zuwachs bei den Exporten nach Taiwan von mehr als 12%, insgesamt EUR 340 Mio. (2014 zeichnete sich hingegen nur ein leichtes Plus ab). Umgekehrt erreichten österreichische Importe aus Taiwan im selben Zeitraum einen Anstieg von 2,6% auf EUR 530 Mio. (2014: +1,8%).
自 2010 年起，台湾和奥地利双边贸易再次持续增长。2013 年双边贸易总额将近 9 亿欧元，自数十年前台湾就已经同奥地利取得了双边贸易盈利。与之前一年相比，奥地利在 2013 年向台湾出口商品总额惊人地增长了 12%，总计 3.4 亿欧元（2014 贸易总额则只有小幅度增长）。反过来，同一时间段内奥地利从台湾进口商品总额上升了 2.6%，共 5.3 亿欧元。（2014 年：上升 1.8%）
Die mit Abstand wichtigste Exportposition aus österreichischer Sicht stellen Maschinen und Anlagen sowie elektrotechnische Waren dar, deren Gesamtwert sich insgesamt auf rund EUR 100 Millionen pro Jahr beläuft. Österreichische Fertigungs- und Umwelttechnologie, die als hochpreisig, aber auch qualitativ anspruchsvoll empfunden wird, ist in Taiwan sehr gefragt.
对于奥地利来说，远比其他出口商品重要的是机械和电子设备的出口。这些商品每年总价值共计约 1 亿欧元。奥地利的生产工艺和环保技术价格昂贵，但同时品质高档，在台湾广受欢迎。

Neben Maschinen und Anlagen erzielten die Exportpositionen Metalle (2014: ca. +15,1% auf rund EUR 40 Millionen) und Holz (2014: ca. +7,5% auf rund EUR 11 Millionen) neue Rekordwerte.
除机械和电子设备外，金属（2014 年：上涨 15.1%达到大约 0.4 亿欧元）和木材（2014 年：上涨约 7.5%达到大约一千一百万欧元）的出口也创造了新的记录。



Die jüngsten Speiseöl-Skandale (2014) führten zu einem massiven Vertrauensverlust in der taiwanesischen Öffentlichkeit. Im Zuge dessen wächst die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen ausländischen Produkten, speziell Bioprodukten, was sich in den steigenden österreichischen Exporten von tierischen/pflanzlichen Ölen und sonstigen hochwertigen Nahrungsmitteln nach Taiwan widerspiegelt.
2014 年最新出现的食用油丑闻使台湾社会引起了大面积的信誉危机。此事也导致台湾对于高品质，高价值的外国商品、特殊有机产品的需求上涨，奥地利不断增加的向台出口的动物和植物油以及其他高价值的食品都反映了这一点。

Aus Taiwan importiert Österreich vor allem elektronische Geräte wie Computer, Laptops, Tablets, Smartphones, TV-Empfänger, Flachbildschirme, integrierte Schaltkreise und elektronische Steuerungen.
奥地利从台湾主要进口电子设备，如电脑，笔记本，平板电脑，智能手机，电视接收器，平板显示屏，集成转换电路以及电子操纵装置。

Chancen für österreichische Unternehmen
奥地利企业面对的机遇

Interessant für österreichische Unternehmen ist die ungebrochen starke Nachfrage nach Maschinen, vor allem im Bereich Halbleiter, Metallbearbeitung, Kunststoffmaschinen und in allen Teilen der IT Herstellungskette. Gute Chancen bietet auch der Bereich Technologiekooperationen, zumal die taiwanesische Regierung ambitioniert

Forschung in zukunftsweisenden Gebieten wie LED-Beleuchtungstechnik, Nanotechnologie (intelligente Materialien), Biotechnologie, Robotics und Cloud Computing subventioniert.
令奥地利企业颇感兴趣的是对机械不断地巨大需求，尤其是对半导体，金属加工，塑料制作机械及和 IT 生产链中所有组成部分的需求。在技术合作领域也为奥地利企业提供了良好的机遇，特别是在台湾政府所热衷的未来领域的研究方面所给予资助，如发光二级管（LED）照明技术、纳米科技（智能材料），生物科技，工业机器人技术及云计算。

Förderungen erhält man zumeist in Form von Steuervorteilen für Forschungs- und Entwicklungsausgaben sowie Investitionen in wertschöpfungsintensiven Branchen. Gefördert wird auch die Ansiedlung in speziellen Industrieparks, Export Processing Zones (EPZs) und Free Trade Zones (FTZs); letztere ermöglicht nicht nur steuerliche sowie Handelserleichterungen, sondern bietet zudem Wettbewerbsvorteile durch die Konzentration von strategisch wichtigen Ressourcen in Form von „Wirtschaftsclustern“ in geografisch günstiger Lage.
政府资助的主要形式是针对研究发展支出及对价值密集型产业进行投资给予税收优惠。在专门的工业园区，出口商品加工区或是自由贸易区建厂生产也会得到政府资助。最后一项不仅使企业享受税收优惠和贸易扶持政策，还可以通过在更为有利的地理位置上建立经济群的形式集中重要的战略资源，从而为企业提供竞争优势。
Nicht nur Investitionsgüter, auch hochwertige Lebensmittel und Konsumartikel finden in Taiwan einen kaufkräftigen Markt vor. Die genussorientierten Konsumenten der Insel Taiwan suchen neben neuartigen internationalen Delikatessen vermehrt auch gesunde bzw. organische Nahrungsmittel. Taiwan ist traditionell für Luxus-Markenartikel aller Art (Swarovski, etc.) einer der wichtigsten Märkte in Asien.
不只是资本货物，还有昂贵的生活用品或是消费品都能在台湾找到具有相应购买力的市场。在新式的世界美食之外台湾重视享受的消费者也在不断追求健康有机的食品。台湾一直以来都是亚洲地区最重要的各式各样的（Swarovski 等等）奢侈品市场之一。

Auch „Urlaub in Österreich“ boomt: Die Zahl der taiwanesischen Gäste in Österreich hat sich zwischen 2008 und 2014 mehr als verdreifacht, was sich nicht nur positiv auf die Umsätze in der Hotelbranche auswirkt, sondern auch im heimischen Handel. Denn taiwanesische Touristen geben im Durchschnitt mehr als die Hälfte ihres Reisebudgets für Shopping und Souvenirs aus.
同时“奥地利度假”市场出现井喷现象：2008 至 2014 年在奥地利度假的台湾游客增加了两倍。这不仅给酒店营业额带来了积极影响，同时也促进了当地的贸易发展，因为台湾游客一半以上的平均花销旅行预算用来购物或是买纪念品。

In den Bereichen Medizintechnik und Pharmazeutik übt die Zentrale Krankenkassa Taiwans zwar enormen Preisdruck aus; nichtsdestotrotz ist Taiwan ein ausgezeichneter Kunde in diesem Sektor. Denn die rasch alternde Gesellschaft wird hier in den nächsten Jahren und Jahrzehnten einen riesigen neuen Markt entstehen lassen. Zudem schafft die Überalterung der Gesellschaft bei gleichzeitig sinkenden Geburtenzahlen Chancen für qualifizierte Arbeitskräfte aus dem Ausland.
虽然台湾在医疗技术和制药领域是优秀的客户，但台湾中央医疗保险公司在这个领域仍有着巨大的价格压力。因为台湾社会的快速老龄化将在未来几年或是几十年形成一个巨大的新兴市场。此外台湾社会老龄化伴随着出生率的下降这一现象也为国外高质量劳动力创作了工作机会。

Da die kreative Lifestyle-Metropole Taipei sich mit einem regelrechten „Feuerwerk“ an Aktivitäten auf die Übernahme des Titels „World Design Capital 2016“ vorbereitet, rücken auch österreichisch-taiwanesische Kooperationen im Bereich Design und Kreativwirtschaft immer stärker in den Vordergrund. Eine österreichische Beteiligung im Rahmen des „Taipei World Design Capital“ Jahres sowie diverse Veranstaltungen im Vorfeld sind derzeit in Planung
由于生活方式颇具创意的大都会台北正在如火如荼地为获得“2016 世界设计之都”的称号做准备，所以奥地利和台湾在设计和创新领域的合作也越来越彰显出其重要性。奥地利正在计划加入到“台北世界设计之都”活动框架中，并正在计划参与其准备阶段各种不同的活动。

Mag. Christian Fuchssteiner ist Absolvent der WU Wien. Von 2001 bis 2010 war er als Stellvertretender Wirtschaftsdelegierter in Zagreb, Hong Kong und Moskau tätig. Nach einem einjährigen Sprachstudium in Taiwan, wurde er Produktmanager bei Advantage Austria. Seit 2013 ist er Wirtschaftsdelegierter in Taipei.’
Christian Fuchssteiner 硕士毕业于维也纳经济大学。2001 年至 2010 年他曾在萨格勒布市，香港和澳门做代理经济代表。在台湾参加了为期一年的语言学习后，他

成为 Advantage Austria 的生产经理。自 2013 年起，他在台北担任经济代理人一职。

ACBA Tätigkeitsbericht 2014

奥中商业协会 2014 年年事报告

Von Mag. Veronika Ettinger

Veronika Ettinger 硕士

General Sekretärin ACBA

奥中商业协会总秘书长

Zielsetzung

确定目标

Die Austrian Chinese Business Association (ACBA), gegründet 2010 von **Dr. Georg Zanger**, ist ein gemeinnütziger Verein, der sich unpolitisch und nicht profitorientiert um die Verbesserung des wirtschaftlichen Austauschs mit China bemüht. Konkret fördert ACBA

奥中商业协会由 Georg Zanger 博士 2010 年成立，是一个与政治无关，非盈利性公共福利性协会。奥中商业协会致力于与中国的经济交流，主要促进

- Die Bereitstellung von Informationen, die der wechselseitigen Beziehungspflege und dem gegenseitigen Verständnis dienen
  有利于增进双方关系和促进彼此理解的信息传播

- Die Hilfestellung beim Aufbau von Wirtschaftsverbindungen und die Nennung von konkreten Ansprechpartner zur Lösung diverser Anliegen
- 帮助双方建立经济联系、提名具体负责人，及解决双方深为关切的各种问题

- Die Initiierung und Unterstützung von unterschiedlichsten Projekten zwischen China und Europa.
- 对中欧不同项目的启动和支持

Vorstand

理事会

Im Anschluss an die Neukonstituierung des ACBA Vorstandes zu Beginn des Jahres, ist es mit Sommer 2014 auch gelungen, **Mag. Helena Chang** als Vorstandsmitglied zu gewinnen. Frau Chang war nach ihrem Studium angloamerikanischer Literatur an der Nanking-Universität als Dozentin tätig. Seit 1995 lebt sie in Österreich und ist als Journalistin und Buchautorin tätig. Sie ist auch Gründerin und Betreiberin des Huina Podcasts (huina.at), einem Medium für euro-asiatische Themenstellungen in chinesischer Sprache.

奥中商业协会年初董事会重组后，紧接着在 2014 年夏天 Helena Chang 硕士成功当选为董事会成员。在结束南京大学英美文学的学习后，常女士担任大学讲师一职。自 1995 年起她定居奥地利，并成为记者和作者。同时她也是 Huina Podcast（huina.at）的创办者和经营者。Huina Podcast 是以中文播报有关欧洲和亚洲相关新闻的媒体。

Der Vorstand besteht zur Gänze aus ehrenamtlich tätigen Unternehmern und Führungspersönlichkeiten, die mit ihren unterschiedlichen China-Erfahrungen die Arbeit der ACBA strategisch bestimmen und in Abstimmung mit den Mitgliedern umsetzen.

董事会成员全部由企业家及公司领导人以志愿形式组成，他们根据各自不同的中国经历对奥中商业协会各项事务进行战略决策，并和其他会员共同决议协会事务。

 http://www.zanger-bewegt.at/	**Dr. Georg Zanger** Präsident Georg Zanger 博士 主席		**Mag. Veronika Ettinger** Veronika Ettinger 硕士 General Sekretärin 总秘书长
	Janet Mo Marketing & Kommunikation 市场&交流		**Zhang Hongge** China Relations Management 中国公关管理
	Peter Buchas Finanzen 金融		**Mag. Helena Chang** Public Relations 公关

Veranstaltungen & Initiativen

活动&创意

ACBA ist bestrebt, jedes Jahr eine Vielzahl informativer Veranstaltungen für Mitglieder und Interessenten zu bieten. 2014 ist es uns gelungen, folgende Initiativen zu setzen:

奥中商业协会每年都会为协会成员或是对协会感兴趣的人举办众多旨在提供有用信息的活动，2014 年我们成功举办了以下活动：

- **„Shanghai, Qian Hai, Hong Kong - Konkurrenten oder Alliierte?“,** Vortrag von Kristina Koehler-Coluccia, Direktorin Klako Group
- 克勒集团董事 Kristina Koehler-Coluccia 作了题为“上海，前海，香港-竞争者还是同盟者”的报告。
- **„Verhandeln statt prozessieren in China und Österreich?“,** Vortrag von Dr. Ivo Greiter, Anwalt in Innsbruck & Peter Buchas, Unternehmensberater
- 因斯布鲁克律师， Ivo Greiter博士和企业顾问Peter Buchas作了题为“中奥用协商代替控诉”的报告。
- **„Pĭnpái – Markenbildung in China“**, Vortrag von Janet Mo, CEO Zentron Consulting
- 泽通咨询公司总裁， Janet Mo作了题为“品牌-在中国品牌的建立”的报告
- **„Management by Konfuzius“,** Vortrag von Prof. Stefan Messmann, dem ehemaligen General Manager bei Volkswagen Shanghai
- Stefan Messmann 教授，前上海大众总经理，作了题为“孔子的管理之道”的报告。
- Vorantreibung der Aktivitäten zum **Schüler- und Studentenaustausch** und Empfang von chinesische SchülerInnen, die Wiener Schulen besuchten und an einem Baseball-Wettkampf in Prag teilnahmen
- 推动学生交流活动，接待前来参观奥地利学校，并参加在布拉格举行的棒球比赛的中国学生。
- Zusammentreffen mit dem Bürgermeister und Delegierten der **Stadt Linyi** auf Ihrem Besuch in Österreich sowie in der Folge in China
- 在奥地利会见前来访问的临沂市市长和代表团成员，并在到访中国时再次会见他们。
- **„How to do Business in the Greater China Region 2014“,** Veranstaltung des Business Circle mit einem Vortrag von Dr. Zanger
- 在商业界聚会上Zanger博士作了题为“2014年如何在大中华地区做生意”的报告。
- Teilnahme an der **Marktsondierungs-reise nach China** mit Vertretern der österreichischen Regierung
- 和奥地利政府代表参加中国市场开拓之旅。

- **"7th International Roundtable of Multinational Corporations' Leader"**, Dr. Zanger referiert bei dem parallel zum APEC Gipfel laufenden Kongress vor den 500 wichtigsten CEOs Chinas über „Food Control in the EU and Austria". Ausschnitte aus dem Vortrag wurden auch im chinesischen Fernsehen gesendet.
- 在与亚太经合组织（APEC）峰会同一时间举行的“第 7 届国际跨国公司领导圆桌会议”上 Zanger 博士在中国 500 强公司 CEO 面前作了题为“欧盟和奥地利的食品监管”的报告。该报告的部分节选也在中国电视上进行了播放。
- Kooperationen mit Partnerorganisationen zu **Veranstaltungen im Kunst- und Kulturbereich**
- 与合作机构在艺术和文化领域活动中相互合作。

Homepage

主页

Wir haben im abgelaufenen Jahr ein neues Design für unsere Homepage www.acba.at geschaffen und mit einem umfassenden Informationsangebot angereichert.

在过去一年我们对协会主页 www.acba.at 进行了重新设计，同时全面丰富了网页提供的信息。

Social Media

社交媒体

Parallel zur Neugestaltung der Homepage haben wir auch unsere Präsenz in den Social Media Facebook, LinkedIn und Xing verstärkt, wo unsere Events und unser Informationsangebot nun auch interaktiv einem breiten Publikum zur Verfügung stehen.

除了更新主页外，我们还同时优化了协会在社交媒体上的状态，在这些媒体上我们记录协会的动态，提供协会信息，同时我们还和广大网友进行互动。

Newsletter

简报

Als zusätzlichen Service konnten wir 2014 auch einen Newsletter etablieren, der im Abstand von mehreren Wochen erscheint und über besondere aktuelle Rechts- und Wirtschaftsthemen informiert.

2014 年我们额外增加的一项服务便是创办我们自己的简报。简报每隔多周出版一刊，介绍当下最新的法律和经济话题。

Netzwerk
联系

ACBA ist seit kurzem Mitglied der **„EU-China Business Association“** (EUCBA), einer EU-weiten Vereinigung von nationalen Non-Profit-Organisationen, die sich auf den Erfahrungsaustausch zu Investitionen und Handel mit China spezialisieren (www.eucba.org). Darüber hinaus steht ACBA in enger freundschaftlicher Beziehung und intensivem Austausch mit einer Reihe weiterer Organisationen und Interessensvertretungen, wie unter anderen:
不久之前，奥中商业协会成为“欧中商业协会（EUCBA）”成员，该协会汇集了欧盟各国专注于分享交流同中国进行投资及贸易的经验的非盈利组织(www.eucba.org)。除此之外奥中商业协会还和一系列其他组织及兴趣代表机构保持友好关系和深度交流。例如：

- Österreichische Gesellschaft für Chinaforschung
- 奥地利中国问题研究协会
- Austrian Hong Kong Society
- 奥地利香港协会
- ChinaCultureDesk
- 中国文化协会
- Sohmen Fernost Stiftung
- Sohnmen 远东基金会
- Wirtschaftskammer Österreich
- 奥地利经济公会
- European Chamber of Commerce in China
- 在华欧洲人商业公会
- GASME – Global Alliance of Small and Midsized Enterprises
- GASME - 全球中小企业联盟
- China Enterprise Confederation Group
- 中国企业联盟

Management by Konfuzius

孔子的管理之道

Von Prof. Dr. Stefan Messmann

Stefan Messmann 博士，教授

Professor of Law Central European University

欧洲大学法律中心教授

Immer mehr ausländisches Kapital fließt nach China. Das ist kein Wunder - China ist heute die zweitgrößte Industriemacht der Welt hinter den USA und der zweitgrößte Handelspartner sowohl der EU als auch der USA.
越来越多的外来资本流入中国。这一点也不奇怪 - 中国现在是仅次于美国的世界第二大工业国，同时还是欧盟和美国的第二大贸易伙伴。

Die Integration unterschiedlicher Unternehmenskulturen ist schon bei Fusionen innerhalb eines Landes schwierig genug. Grenzüberschreitende Zusammenschlüsse leiden zudem oft unter dem mangelnden Verständnis für das unterschiedliche Geschäftsgebaren basierend auf unterschiedlichem kulturellen Hintergrund.
在一个国家范围内将合并的不同企业文化进行整合这已经足够困难了。超越国界的合并更是经常饱受建立于不同文化基础上的，对不同的商业行为缺乏理解之苦。

Es gibt bekanntlich viele Managementmethoden und -stile. Doch man sollte beim Management nicht nur die kommerziellen, sondern auch die ***interkulturellen Gegebenheiten*** berücksichtigen, denn viele Kooperationen scheitern in China immer noch an kulturellen Problemen und nicht an Produkten, Kosten oder Preisen.
众所周知，目前有很多管理方法和管理风格。但是在进行管理时不仅要考虑商业条件还要顾及跨文化问题。因为在中国很多商业合作的失败都归因于跨文化问题，而不是商品，成本或价格问题。

Hier soll zuerst einmal erwähnt werden, dass Leute aus dem Westen eher individualistisch eingestellt sind, während die chinesische Gesellschaft kollektivistisch ist. Während die westliche Kultur als zukunftsorientiert, rational, aggressiv, unabhängig, explizit und ungeduldig gilt, ist die chinesische vergangenheitsorientiert, intuitiv, selbstbeschränkend, abhängig, implizit und geduldig.
在这里要首先提一下，西方人强调个体性，而中国社会强调集体性。人们普遍认为西方文化着眼未来，是理性的，激进的，独立的，明确的和急速的。而中国文化注重历史，是凭直觉的，强调自我约束，彼此依赖，含蓄的并有耐心的。

Um diesen kulturellen Unterschied zu überwinden, oder zumindest zu lindern, sollten die chinesischen Mitarbeiter (und wenn möglich, auch ihre Familienangehörigen) in interkulturellen Trainings auf ihre andersartigen Aufgaben vorbereitet werden.
为了克服文化差异，或至少减小差异，中国同事（如果可能的话，也包括他们的家庭成员）应当在跨文化训练中做在另一种文化背景下接受任务的准备。

Management by Konfuzius
孔子的管理之道

Wie sollen sich ausländische Manager da verhalten? Wie im eigenen Lande? Anders? Und wenn ja, wie anders?
外国管理者应当如何做呢？和在自己国家一样吗？或是不一样？如果是不一样的话，应当如何不一样？

Die Antworten auf diese Fragen sind nicht einfach, auch nicht unter Berücksichtigung, dass es in China heute mehr als 50 Business Schools gibt, die auch alle Antwort auf diese Fragen suchen.
回答这些问题并非易事，即使是考虑到目前在中国有 50 多所商业学校，它们也在寻找这些问题的答案，解决这些问题也非易事。

Das lehrt uns Konfuzius!
孔子教给我们如何做。

Konfuzius (孔子, 551-479 v. Chr.) ist zweifelsohne der führende Wegweiser im heutigen Geschäftsgebaren in China. Er war Lehrer,

Politiker und Philosoph in der Frühlings- und Herbstperiode (春秋 771 - 476 v. Chr.) der chinesischen Geschichte. Deshalb möchte ich jetzt einige der wichtigsten konfuzianischen Weisheiten darstellen, die im Geschäftsgebaren in China wichtig erscheinen.
孔子（公元前 551-479 年）毫无疑问是现在中国商业经营方面最重要的导师。他是中国历史上春秋时期（公元前 771 - 476）的教育家，政治家和哲学家。因此我现在想要介绍几个在中国商业经营中很重要的孔子的智慧（格言）。

Das chinesische Management baut auf eine zentralistische und paternalistische Führung, und dies nicht nur in Familienunternehmen, außerdem auf die Erwartung, dass jeder Mitarbeiter das Äußerste für das Unternehmen leistet und schließlich auf ein ausgedehntes Netzwerk, in dem die geschäftlichen Beziehungen reichlich ausgenutzt werden sollen.
中国公司的管理建立在一个集中制和家长式的领导上，这不仅仅存在于家族企业中。除此之外还建立在公司对每个员工工作的期望之上，期望每个员工都能为公司提供最高的效率。最后中国公司的管理模式还建立在一个广泛的对外联系上，在这个联系中商业关系可以得到充分的利用。

Dabei greift das chinesische Management auf die **Fünf Beziehungen** und die **Fünf Tugenden** von Konfuzius sowie die konfuzianische Arbeitsethik zurück. Zu den Fünf Tugenden zählen
中国公司的管理与孔子的五大关系和五大品德以及儒家的工作之道息息相关。这五大品德是：

- **Ren**仁：Wohlwollen 善行
- **Li** 礼：Anstand 礼节
- Angemessenheit 适度性
- **Zhi** 智：gesunder Menschenverstand 常识
- **Xin** 信：Zuverlässigkeit 信任
- **Yi** 义：Rechtschaffenheit, 正直 Gerechtigkeit 正义

Nach der **konfuzianischen Arbeitsethik** sollen Mitarbeiter hart arbeiten und sich ihren Vorgesetzten und ihrem Unternehmen gegenüber loyal verhalten.
根据儒家工作之道，工作人员应当刻苦工作，忠诚于自己的领导和公司。
Ein in China tätiger ausländischer Manager sollte einige wesentliche Aspekte beachten:
一位在中国工作的外国管理者应当注意几个重要的方面：

a) Interessenkonflikt
利益冲突
b) Privatsphäre
隐私
c) Gewerbliche Schutzrechte
知识产权
d) Personalführung
人事管理
e) „Guanxi“
关系
f) Gesichtswahrung
面子
g) Legalität und Moralität
法律与道德
h) Vertrag und Vertrauen und
合同和信任以及
i) das Konzept von yi 义
义的概念

a) Interessenkonflikt
a） 利益冲突
Als ich als Commercial Executive und unter anderem für den Einkauf zuständig, in einem deutsch-chinesischen Joint Venture tätig war, sah ich mich gezwungen, einen für den Einkauf zuständigen chinesischen Manager zu entlassen, da ich in Erfahrung gebracht hatte, dass einer unserer Zulieferanten sein Verwandter war. Interessenkonflikt? Heute würde ich mich vielleicht anders verhalten.
当我在一家中德合资企业担任贸易经理一职，主管采购事宜时，在我看来我不得不解雇一名负责采购工作的中国经理，因为我得知，我们的一位供货商是他的亲戚。利益冲突吗？如果事情发生在现在，我可能会换一种解决方式。
Der Begriff des Interessenkonflikts war in der traditionellen chinesischen Geschäftskultur unbekannt! Die Chinesen waren in der Frühzeit hauptsächlich Bauern, die in autarkischen Gemeinden lebten und Geschäfte mit Vorliebe mit Personen gemacht haben, die sie kannten. Dort war es selbstverständlich, Geschäfte mit Verwandten oder Freunden abzuwickeln. Deshalb sehen die Chinesen heute noch nichts Verwerfliches darin, Freunde oder Verwandte bei Einstellungen zu bevorzugen oder mit ihnen Geschäfte zu machen.
利益冲突这一概念在中国传统商业文化中并不为人所知。中国人早期大多是农民，他们居住在自给自足的乡村，按照自己的喜好和认识的人做生意。这种情况下他们很自然会和自己的

亲戚或是朋友做生意。所以现在中国人并不认为任人唯亲和与亲戚朋友做生意应当受到谴责。

Unter diesen Umständen muss ein ausländischer Manager sehr genau prüfen, ob bei solchen Vorgängen ein echter Interessen-konflikt – im westlichen Sinne – besteht, der der Gesellschaft schädlich sein könnte.
在这种情况下，外国管理者必须严格的考察，根据西方文化的理解，在这些事情上是否真的存在会给公司带来损失的利益冲突。

b) Privatsphäre
b）隐私

Der Begriff der Privatsphäre ist in der traditionellen chinesischen Kultur ebenfalls unbekannt.
隐私这一概念在中国传统商业文化中也不为人所知。

Da ich nun auch an einer chinesischen Universität Vorträge halte, habe ich dort einen interessanten Fall diesbezüglich erlebt. Es ist an den meisten chinesischen Universitäten üblich, dass die Prüfungsergebnisse veröffentlicht werden und alle StudentInnen wissen können, welche Noten die anderen erhalten haben und infolge dessen wer welchen Rang in der jeweiligen Klasse einnimmt. Doch hatte diese Art von Öffentlichkeit einen enormen Druck auf die Studenten ausgelöst, so dass heute vermehrt von der Veröffentlichung von Prüfungsnoten Abstand genommen wird.
之前我在中国的一个大学作报告时，经历了一件与此相关的十分有趣的事情。公布考试成绩在多数大学十分常见，所有学生都知道其他人得了多少分，谁排在班级多少名。但是这种形式的公开给学生造成巨大压力。因此今天越来越多的人反对公开考试成绩。
Ein weiteres Zeichen der Nichtbeachtung von Privatsphäre in China ist, dass Chinesen, und sogar auch chinesische Gesprächspartner, ihre ausländischen Kollegen öffentlich und direkt u.a. nach ihrem Gehalt fragen. Das gilt nicht als eine respektlose Geste gegenüber den „Langnasen“, sondern es ist ein Zeichen dafür, dass die Chinesen wenig Sinn für die Privatsphäre haben. Nur allmählich ändert sich diese Auffassung auf der chinesischen Seite und erst neulich hat sich dafür ein neuer Begriff in der chinesischen Sprache herausgebildet – simi 私密, was, ähnlich dem englischen Begriff von „privacy“, eher eine neutrale Konnotation hat.
中国另外一个不重视隐私的现象是中国人，甚至是中方合作伙伴会公开而直接地询问他们外国同事的工资收入。不同于西方文化，这并不能算是一种不礼貌的表现，而只是一种证明中国人隐私意识薄弱的表现。不过中国人的看法逐渐发生了改变，最近汉语中新出现了一个新的概念—“私密”，它和英语中的“隐私”一词意思相近，但带有中性的含义。

Was bedeutet das für einen ausländischen Manager in China? Er muss diesen kulturellen Zustand sehr wohl zur Kenntnis nehmen, was natürlich nicht bedeutet, dass er alle Löhne und Gehälter zu veröffentlichen hat, doch muss er damit leben, dass Indiskretionen auftreten können – auch im Geschäftsbereich – und muss dann versuchen, den so entstandenen Schaden zu minimieren.
这对于一个在中国工作的管理者来说意味着什么呢？他必须熟知这种文化差异，这并不意味着他必须公开自己的工资，但他必须接受，同样在商业领域，可能会出现的隐私泄露现象。他必须尝试着将由此产生的损失降到最低。

c) Gewerbliche Schutzrechte
c）知识产权

Die Wahrung der gewerblichen Schutzrechte ist nach wie vor ein Problem in China. Doch dieses Problem ist keineswegs neu und spiegelt oft die Bestrebung, das Beste nachzuahmen, wieder.
对知识产权的保护在中国始终都是一个问题。但这并不是一个新问题，它再次反映了不良商家不断山寨著名商标的企图。
Ein ausländischer Automobilhersteller in China machte vor der Gründung eines Gemeinschafts-unternehmens eine „trial manufacturing“. Er lieferte einige Werkzeuge zum Zusammenbau von Fahrzeugen an den chinesischen Partner und schickte einige Fachleute nach China, damit sie die Mitarbeiter des chinesischen Partners in den Zusammenbau von Fahrzeugen einführten. Nach einiger Zeit „schenkte“ der chinesische Partner, zum Erstaunen der Expatriates, ihnen ein langes Wochenende, was zur damaligen Zeit völlig ungewöhnlich war. Als die Arbeit nach dem langen Wochenende wieder aufgenommen wurde, merkten die Expatriates, dass mit den Werkzeugen irgendetwas nicht stimmte. Es stellte sich heraus, dass der chinesische Partner die Werkzeuge zerlegt, kopiert und dann wieder zusammengebaut hatte. Man kann sich

vorstellen, für welchen Zweck. Derlei Beispiele gibt es viele.
一个外国汽车生产商在中国成立公司之前先进行了一个“试验生产”，他给中国合作商寄送了一些用于汽车组装的工具，并向中国派遣了几个专业人员，以便他们可以指导中国合作商的工作人员如何组装汽车。一段时间后，令这些外国人感到惊奇的是，中国合作商给他们放了一个很长的假，而这个举动在当时那个时间十分不合常理。漫长的假期过后工作重新开始，但这些外国人发现汽车组装工具和之前有些不一样。后来他们发现，中国人将这些工具拆分，复制然后又重新组装了起来。可以想象一下，中国人这么做是为了什么。这样的例子有很多。

Aber machen wir uns nichts vor: Bekanntlich wurde die Pariser Verbandsübereinkunft zum Schutz des gewerblichen Eigentums von 1883 gegen Deutschland unterzeichnet, das in der Industriellen Revolution weit hinter einigen Industrienationen zurückgeblieben war und deshalb versuchte, durch illegale Aneignung von Know-how diesen Rückstand aufzuholen. So verhielten sich im Übrigen auch Japan in den 1960-er und 1970-er Jahren und danach Südkorea. Es ist jedoch anzunehmen, dass die Verletzung von gewerblichen Schutzrechten durch die Chinesen in 10-15 Jahren kein Thema mehr sein dürfte, denn dann haben sie voll aufgeholt.
但是我们也不要自欺欺人，众所周知 1883 年巴黎公约针对德国签订，工业革命时期的德国经济实力远远地落后于一些其他工业国家，因此德国尝试通过非法获取技术知识来赶超他国。除此之外日本也在 20 世纪 60,70 年代这样做，之后韩国也是如此。因此可以设想，10 到 15 年后中国人造成的对知识产权的损害将不再是什么话题了，因为到那时他们已经完全赶超上来了。

Ausländische Manager, die in China arbeiten, müssen sich über die Tatsache der häufigen Verletzung von gewerblichen Schutzrechten durch chinesische Produzenten im Klaren sein und entsprechend reagieren: sich beschweren bei den Behörden, Anzeige erstatten, die Verletzungen von gewerblichen Schutzrechten publik machen, usw.
在中国工作的外国管理者必须对中国人常常违反知识产权的事实有所了解并采取相应措施：向有关部门投诉，将违反知识产权的行为广而告之，等等。

d) Personalführung
d）人事管理

Während meiner China-Tätigkeit konnte ich beobachten, dass chinesische Angestellte klare Anweisungen über ihre Pflichten bevorzugten, eindeutige Befehle erwarteten und auf unklare Anordnungen widerstrebend reagierten.
我在中国工作的时候发现，中国职员喜欢获得关于他们责任清晰明了的指示，期望明确清楚的命令，抵触模糊不清的规定。

Ich glaube, dass die Beachtung des Kollektivismus, der hierarchischen Ordnung und der Harmonie in der chinesischen Kultur für das erwähnte Verhalten am Arbeitsplatz eine wichtige Rolle spielen. Die chinesischen Arbeitnehmer werden auch künftig noch eher erwarten, klare Anweisungen zu erhalten, die sie dann eher ohne Widerspruch befolgen werden, denn schließlich würde ein offenes Widersprechen einer Anweisung die Harmonie der Gemeinschaft stören und sollte deshalb vermieden werden.
我认为中国文化中对集体主义，阶级次序以及和谐的重视在上述职场行为中扮演了重要角色。中国职员将来会更加期待获得清楚明确，无需他们提出反对意见的指示，因为公开反对一项工作指示会影响团队和谐，因此应当尽量避免。

Es ist empfehlenswert, im operativen Tagesgeschäft die Verantwortung an einen Kollegen des obersten Führungsgremiums zu delegieren und mehr auf das lokale Management zu hören als auf die Stabsleute in heimischen Headquarters. Dabei sollte man allerdings damit rechnen, dass qualifizierte chinesische Führungskräfte immer noch knapp sind und deshalb sollte man in sie investieren. Bei der Besetzung von Führungspositionen sollte man flexibel sein, doch sollte man auf die finanzielle Kontrolle dieses Personenkreises durch eine Person des eigenen Vertrauens nicht verzichten. Auch sollte man die Kompetenzen und Verantwortlichkeiten für das lokale Management von vornherein so klar festlegen, dass Friktionen möglichst ausbleiben.
在执行每日工作时建议将工作任务委派给最高领导层某个同事，多听取当地管理者的意见，而不是国内总部的领导班子的意见。同时要考虑到，中国仍然缺少合格的管理人才，因此在这方面要有所投资。在领导层的安排上要灵活，但不能由于自己对某个人信任而放弃对整个领导层财政大权的控制。同时从一开始就要对当

地领导者的能力以及责任进行确认，以尽可能减少双方摩擦。

e) Guanxi 关系– ein besonderer Begriff
e）关系 - 一个特别的概念

Als ich Manager in China war, hatte ich einmal die Gelegenheit zu einem gemeinsamen Foto mit Li Lanqinq (李岚清), der damals stellvertretender chinesischer Ministerpräsident war. Immer wenn ich dieses Foto meinen Kollegen oder Geschäftspartnern zeigte, hat das auf sie großen Eindruck gemacht. Ich wunderte mich hierüber, aber diese „Angeberei“ zeigte Wirkung! Es zeigte, dass ich guanxi 关系 zur chinesischen Führung hatte.
当我在中国担任经理时，有一次有机会和李岚清拍照，他当时是中国副总理。每次我向同事或者合作伙伴展示这张照片时，他们总是印象深刻。我对此感到惊奇，但是我的这个“炫耀”产生了作用。它向别人传达了这样一个信息，我和中国领导人有“关系”。

Das Wort guanxi bedeutet guan 关 “Tür“ und xi 系 „eine Abteilung innerhalb einer Einheit oder Organisation“. Aber dieses Wort kann auf verschiedene Art und Weise ins Deutsche übersetzt werden: als „Verbindung“, „Verknüpfung“, „Beziehung“, „Bindung“, „Glied“, „Relevanz“. .Im täglichen Leben wird es aber meistens als persönliche Verbindung verstanden, die man am richtigen Ort, zur richtigen Zeit mit der richtigen Person nutzen kann. Dieser Begriff ist personenbezogen, von beiderseitigem Nutzen, hat eine Gültigkeit von langer Dauer, ist übertragbar und immateriell. Es ist von größter geschäftlicher Bedeutung, wenn ich eine wichtige Person kenne, die mir in meinem Geschäftsleben nützlich sein kann. Mit guanxi 关系 kann man oft – ja, fast immer – weitere Leute finden, die einem behilflich sein können.
“关系”这个词，关的意思是“门”，系的意思是“一个整体或机构内部的一个部门”。但这个词有很多种方式翻译成德语：可以翻译成“联系”，“联结”，“关系”，“连接”，“一部分”，“相关”。在日常生活中这个词一般理解为可以在合适的地点，合适的时间和合适的对象使用的人际关系，这个概念和某个特定的个人相关，它的使用涉及到双方，一般表示持续时间较长的联系，是可以传递的，非物质的。如果我认识一个重要人士，他对我的生意十分有帮助，那“关系”在这里就有了重大的商业意义。利用“关系”人们经常，或者说总会找到对自己有用的人。
So ist es auch in der Geschäftswelt: Mein Geschäftspartner kommt aus dem gleichen Kreis wie ich, ich kann ihm also vertrauen und er kann sich natürlich auch auf mich verlassen. Diese Beziehungen werden deshalb in China nicht als Interessenskonflikte betrachtet. Wenn ich der Einkaufschef einer Automobilfabrik bin und mein Vetter eine Zulieferfirma für Automobilteile besitzt, ist es selbstverständlich für mich, dass ich in erster Linie von seiner Firma einkaufe. Aber was sind die Nachteile in dieser Situation? Wird mein Vetter diese Lage ausnutzen und mich mit höheren Preisen als dem Marktpreis belasten? Im allgemeinen wird er das nicht tun, weil er mir gegenüber Respekt hat und wir dem gleichen Kreis angehören.
在商业领域也是这样：我的生意伙伴和我来自同样的圈子，我相信他，他也可以对我放心。因此这样的关系在中国不会被看做有利益冲突。如果我是一家汽车工厂的采购负责人，我的堂弟拥有一家汽车零件供应公司，那对于我来说很自然，首先从他的公司采购。那这种情况有什么缺点呢？我的堂弟会利用这种情况以高于市场价的价格给我造成负担吗？一般情况下，他不会这么做，因为他尊重我，并且我们来自同一个圈子。
Es ist allerdings nicht zu leugnen, dass guanxi 关系 auch mit Bestechung, Vetternwirtschaft, Korruption und unfairem Geschäftsgebaren in Verbindung gebracht werden kann. Doch die Chinesen sind oft sehr davon überzeugt, zwischen guanxi 关系 und Bestechung oder Vetternwirtschaft unterscheiden zu können, denn wie Konfuzius sagte: „Der aufrichtige Mann ist tugendhaft und wird nicht nach Vorteilen suchen zum Nachteil anderer.“
但不可否认的是，“关系”也和贿赂，裙带关系，腐败还有不公平竞争密不可分。但中国人坚信，他们可以将关系、贿赂或者裙带关系加以区分，因为正如孔子曾经说过的那样：“君子喻于义。”

f) Das Gesicht wahren
g）保住面子

Der Unternehmensleiter und der Vorgesetzte haben in China einen besonderen Stellenwert. Sie gelten als Familienväter. Diese Personen haben in China nach der Tradition die Rolle eines Patriarchen und sollen deshalb respektiert werden. Ihre Positionen sind wegen ihrer Kompetenzen zu beachten und ihre Würde ist zu wahren. Denn auch wenn diese

Vorgesetzten einen Fehler begehen oder sich nicht standesgemäß benehmen sollten, müssen die Arbeitnehmer sie beschützen, da sie sonst ihr Gesicht verlieren würden. Das gilt jedoch auch vice-versa: Auch die Vorgesetzten sollen keine öffentliche Kritik an ihren Mitarbeitern üben, denn da würde die untergeordnete Person das Gesicht gegenüber den anderen Arbeitnehmern verlieren.
中国的公司领导和集团董事有着特殊的地位。他们被认为是家长。按照传统这些人扮演了公司家长的角色，因此应当受到尊重。由于他们的个人能力而受到重视，由于他们的身份而得到维护。即使当他们犯了错或是举止不合身份时，职员也应当保护他们，否则他们会颜面尽失。反过来也是这样，公司领导不应当在公共场合批评职员，因为这样会使下级在其他同事面前难堪。

Konfuzius meinte: „Wer sagt, dass Weisheng Gao 微生高 (bekannter Schriftsteller) kein rechtschaffener Mann sei? Wenn ihn jemand um Essig bittet und er keinen hat, geht er zum Nachbarn, um Essig für den Besucher zu erbitten".
子曰：“孰谓微生高直？或乞醯焉，乞诸邻而与之。”
Damit wollte Konfuzius zum Ausdruck bringen, dass Weisheng Gao sein Gesicht nicht verlieren wollte, nur weil er den Bettler oder den Gast nicht bedienen konnte.
孔子想要借此表达的是，微生高不想因为没有能力帮助这个乞丐或是客人而丢失颜面。
Auch Geschäftsleute sollten vermeiden, das Gesicht ihrer Mitarbeiter oder Partner zu verunglimpfen. D.h., dass das Ziel in Verhandlungen, in Personalführung und im Management im allgemeinen sein sollte, möglichst Einvernehmen zu erzielen, die Vereinbarungen ohne Zwischenfälle durchzuführen, wichtige Persönlichkeiten bei bestimmten Zeremonien dabei zu haben und den Untergebenen die verdiente Anerkennung zu geben. Es gehört sich nämlich nicht, Mitarbeiter öffentlich zu kritisieren, von ihnen zu verlangen, dass sie sich öffentlich zu ihrer Schuld bekennen, persönliche Anliegen von Mitarbeitern öffentlich zu machen, Zusagen nicht einzuhalten, denn all dies würde bedeuten, dass diese Leute "ihr Gesicht verlieren" würden. Deshalb sollte man auch vermeiden, ein klares „Nein" auszusprechen und stattdessen erklären: „Lasst uns hierüber erneut verhandeln" oder „.diskutieren" oder aber sagen: „Das ist wunderbar, lasst uns aber hier eine andere Fassung machen."
商人也应当避免诋毁自己的同事或生意伙伴。也就是说，一般在协商谈判，人事管理和公司日常管理中应当尽可能保持和睦，万无一失地执行合约，在特定的仪式上邀请重要人士，并给予下属应有的认可。这当然不包括在公开场合批评同事，要求他们公开承认自己的过失，公开个人隐私，不遵守承诺，因为这些都会让他们颜面尽失。因此也要避免明确地拒绝他人，而换为解释：“让我们对此再次商谈”或是“讨论”，又或者这样说：这太棒了，但是我们再想出另外一个版本吧。

g) Legalität und Moralität
g）法律与道德

Im Westen, vor allem aber in den USA, ziehen es die Geschäftsleute vor, Meinungsverschiedenheiten auf dem rechtlichen Wege zu klären. Nicht so in China. Dort versuchen chinesische Geschäftsleute in der Regel ihre Meinungsverschiedenheiten untereinander oder mit Hilfe einer neutralen Person zu glätten. Bekanntlich hatte in der Vergangenheit in China das Strafrecht gegenüber dem Privatrecht Vorrang und deshalb assoziieren dort viele Leute heute immer noch die Entscheidung in einem privatrechtlichen Gerichtsverfahren mit Strafe. Diese Einstellung erklärt auch die Abneigung der chinesischen Geschäftspartner, in Anwesenheit von Juristen zu verhandeln. Ihre Anwesenheit wird nämlich als Last betrachtet, die eine "vernünftige" Lösung behindert.
在西方，尤其是在美国，商人更喜欢把分歧放到法律程序上搞清楚。在中国则不是这样。中国商人一般相互之间私下调解或是在中立方的帮助下消除分歧。众所周知在中国历史上刑法优先于私法，因此很多人今天仍然用刑法来解决私法范围内的法律程序。这种态度也解释了中方合作伙伴对在谈判中律师出席的反感。法官到场会被认为是一种负担，会阻碍事情得以“合理”解决。

Die Moralität hat in China heute noch Vorrang gegenüber dem Recht.
今天，在中国法律仍需让位于道德。

h) Vertrag und Vertrauen
h）合同和信任

In China ist es nicht unbedingt erforderlich, für jede Transaktion einen formellen Vertrag abzuschließen. Dieser gilt eher als eine Aufzeichnung oder ein Beweis für das erzielte Übereinkommen, die oder der jederzeit wieder geändert werden kann. Denn in China wird man mit niemandem einen Vertrag abschließen, dem man kein Vertrauen schenken kann. Und wenn man jemandem vertraut, mit dem braucht man keinen schriftlichen Vertrag abzuschließen. Wenn jedoch dennoch über eine Vereinbarung eine Meinungsverschiedenheit entstehen sollte, wird man versuchen, diese Meinungsverschiedenheit durch Verhandlungen zu lösen.
在中国无需为每一笔交易签订一个正式的合同。合同更多的被看成是达成一致的记录或是证明，任何时候都可以对此进行修改。因而在中国人们不会和自己不信任的人签订合同。当人们信任某人时，和这个人也根本不需要签订书面合同。当关于某项协议有分歧时，人们会尝试通过谈判来消除分歧。

Das höchste Prinzip bei den Chinesen ist nicht die bedingungslose Einhaltung von Verträgen. Sie betrachten nicht nur das, was vereinbart wurde, sondern (auch) das, was die vernünftigste Lösung (zumindest für sie) für die Erfüllung des Vertrages wäre. Die vernünftigste Lösung ist dann von besonderer Bedeutung, wenn sich die Vertragsverhältnisse geändert haben. Deshalb wird die Unterzeichnung eines Vertrages im Allgemeinen nicht als die Schlussphase einer Vertragsverhandlung betrachtet, sondern als der eigentliche Beginn der Zusammenarbeit. Dies erscheint vor allem bei langfristigen Verträgen als problematisch. Hier ist es wichtig
中国人的最高准则不是对合同的无条件遵守。他们不仅关注签订的合同，还关注履行合同条约最理性的方法（至少是对他们自己）。当契约关系发生改变，这个最理性的解决方法便会有特殊的意义。因此合约上的签字一般不被看作是合同谈判的最后一个阶段，而是双方合作的开始。这尤其在长期合约中是很存在问题的。重要的是

- entweder im Vertrag selbst eine Nachverhandlung nach einer bestimmten Periode vorzusehen, oder
  或者是在合同中计划特定时期后的重新谈判，或是
- die strategisch wichtigen Punkte offen zu lassen mit der Maßgabe, diese zur gegebenen Zeit zu verhandeln, oder
- 将战略要点不做决断，并添加上附加说明，在规定时间内针对这些要点进行谈判。或者
- vorzusehen, dass die so entstandenen offenen Fragen durch bestimmte Personen oder Organismen geklärt werden.
- 进行规划，通过特定的某个人或是某个机构解释伴随产生的开放性问题。

Natürlich erscheinen erzwungene Nachverhandlungen seltsam, aber die Geschäftsführung in China verlangt Flexibilität und Verständnis der chinesischen Geschäftspraktiken.
当然，出现的强制性重新谈判看起来很奇怪，但在中国的企业管理要求灵活性和对中国商业程序的理解。

i) Das Konzept von „yi“ 义

i）“义”的概念

„Yi“ 义 bedeutet „Rechtschaffenheit“, „Korrektheit“ und „Gerechtigkeit“ und wird als ein wichtiges Konzept des Konfuzianismus, als eine moralische Norm, betrachtet. Konfuzius bezieht sich auf „yi“ 义 als auf etwas, „was im Allgemeinen gerecht ist“.
“义”意味着“正直”，“正确”和“正义”，被认为是儒学一个重要的概念和道德准则。孔子指的“义”是“一般意义上公正”

Aber „yi“ 义 hat nicht nur einen Bezug. Es kann auch den hierarchischen Rang betreffen, die menschlichen Beziehungen oder die Gesichtswahrung. Auch deshalb wird die chinesische Denkweise partikularistisch genannt, weil sich der Begriff des „yi“义 auf allgemeine Grundsätze bezieht, gleichzeitig aber kann dieser partikularistische Begriff auch von Fall zu Fall Anwendung finden.
Hierzu meinte Konfuzius: Der Edle (junzi 君子) betrachtet das Recht (yi 义) als die Grundlage seiner Handlung.
但是“义”不仅仅有这一个方面。它还可以表示阶级次序，人际关系或是维护尊严。因此中国人的思考方式被认为是分离主义，因为“义”的概念指的是一般性准则，但同时它的部分概念又可以根据具体情况进行具体运用。对此，孔子认为，君子将义作为自己行为的基本准则。

In der Praxis kann „yi“义 auch bedeuten, dass falls die Geschäftspartner loyal zueinander sind, sie die richtige Bedeutung von „yi“义 beachten werden und sich gegeneinander jeweils so

verhalten, wie dies die jeweilige spezifische Lage erfordert.
实际上“义”也可以意味着，如果生意合作伙伴彼此忠诚，他们便是注意到“义”的真正含义，并像这个概念对每一个特定情况所要求的那样对待彼此。

Ausblick
展望
Es ist sehr wichtig für ausländische Manager, in China – falls sie erfolgreich sein wollen – der Lehre von Konfuzius zu folgen. Am Anfang mag sie hinderlich erscheinen, doch die Mühe kann zum Erfolg führen.
对于外国管理者来说，十分重要的是，在中国-如果他们想要成功的话-要遵循孔子之道。刚开始可能有些困难，但努力学习终会走向成功。
Das Management nach konfuzianischer Tradition setzt auf die umfassende Betreuung von Mitarbeitern, auf die Harmonie in den Arbeitsbereichen, auf Teamwork und die Opferbereitschaft der Mitarbeiter. Gleichzeitig sollen die Manager nach konfuzianischer Denkweise nicht verschwenderisch, sehr wohl aber loyal sein. Sie neigen aber auch dazu, autokratisch zu handeln und die Kontrolle über das Unternehmen fest in den Händen zu behalten.
根据儒家传统进行公司管理是建立在对员工的全面关怀上，建立在职场的和谐上，建立在团队合作和员工的无私奉献上。同时按照儒家思维方式，管理者不应挥霍浪费，但要对公司保持忠诚。他们还倾向于独断专制，并希望牢牢控制公司运行。

In der Zusammenarbeit in chinesischen Joint Ventures sollte man das „mutual trust, mutual benefit“ sowie das „mutual co-operation“ - Prinzip anwenden; natürlich nicht als Lippenbekenntnis, sondern als Beweis der Ernsthaftigkeit um die gemeinsame Sache. Gleichzeitig kann ein Engagement als eine aktive Lernchance betrachtet werden. Die Dynamik der chinesischen Wirtschaftsentwicklung erfordert ein ständiges Lernen und eine daran ausgerichtete Organisation.
在和中国合资企业合作时要用到“互信互利”和“相互合作”的原则。这当然不是口头说说而已，而是重视共同关切之事的证明。同时履行合约义务也可以看成是一个主动学习的机会。中国经济的动态发展需要持续不断的学习和一个为此建立起来的机构。

Dieser Text ist eine gekürzte Version des auf www.acba.at veröffentlichen umfassenden Artikels mit zahlreichen konkreten Fallbeispielen aus der Praxis.
这篇文章是 www.acba.at 网页上那篇内容详实，论证丰富的文章的删减版。

Prof. Dr. Stefan Messmann arbeitete nach dem Jura-Studium bei der Volkswagenwerk AG in Wolfsburg und als Deputy General Manager bei VW Shanghai. Danach war er Asien-Generalbevollmächtigter für Umformtechnik Erfurt in Shanghai. Gleichzeitig führte er die Anwaltskanzlei von Wessing ebendort. Er ist z.Z. Professor für Internationales Wirtschaftsrecht an der Central European University in Budapest, wo er von 1999 bis 2003 auch als Akademischer Pro-Rector und von 2004 bis 2011 als Dekan der Juristischen Fakultät tätig war.".
Stefen Messmann 博士，教授在结束法律学习后在位于沃尔斯堡的大众有限责任公司工作，并担任上海大众的副总经理一职。之后他在上海担任埃尔富特成型技术亚洲全权代表。同时他还在那个地方经营着 Wessing 律师事务所。他现在是布达佩斯欧洲中央大学国际经济法的教授，1999 年至 2003 年他还是欧洲中央大学的的学术副校长，2004 年至 2011 年他担任法律系系主任一职。

Internet und Kreativität in China

中国的互联网和创造力

Von Ingrid Fischer-Schreiber
Ingrid Fischer-Schreiber

Übersetzerin, Mitbegründerin von ChinaCultureDesk
翻译， 中国文化协会的共同成立者

Es gibt wohl kein Land der Welt, das durch das Internet gesellschaftlich und politisch stärker verändert wurde als China: Mit dem Internet, das in China seit den späten 1990er-Jahren der Allgemeinheit zur Verfügung steht, entstand eine Möglichkeit des persönlichen Ausdrucks, die bislang unbekannt war und die kreativen Initiativen eine Plattform bot. Zu solchen Initiativen zählen z. B. Online-Literatur-Portale und kollaborative Übersetzungsprojekte, aber auch spontane „Bewegungen" gegen die Zensur und die Beschränkung der freien Meinungs-äußerung.

恐怕世界上没有哪一个国家像中国这样其商业和政治通过互联网得以如此翻天覆地的改变：20 世纪 90 年代后期互联网在中国普及。通过互联网，人们获得了自我表达的机会，而这在之前是不为人所知的，这一独特的创新为自我表达提供了平台。这类创新还有例如在线有声文学和合作翻译项目，但是也有自发反对审查制度和反对自由言论限制的"运动"。

Ein im Westen wenig bekannter, aber in seinen Dimensionen absolut faszinierender Bereich der Internet-Kultur ist die Online-Literatur: Wahrscheinlich wird nirgends auf der Welt so viel online gelesen wie in China.

一个在西方鲜为人知，但在西方人看来绝对吸引人的网络文学领域便是在线文学：或许世界上没有哪个国家的在线文学阅读量能超过中国。

Im Jahr 1997 wurde die erste kommerzielle Seite für kreatives Schreiben in China gegründet: Rongshuxia (榕 树 下, „Unter dem Feigenbaum"), die die größten Namen der zeitgenössischen chinesischen Literatur „heranzog". Im Jahr 2014 gab es laut China Internet Network Information Center 29 Mio Leser von Internet-Literatur. Eine der heute bekanntesten Plattformen – Qidian (起 点 中 文 网) – umfasst über 800.000 Werke, die z. T. Millionen chinesischer Zeichen lang sind und 2013 1,78 Millionen Leser pro Tag anzogen. Die Fans solcher Literatur tätigen Mikrozahlungen (0,05 – 0,08 RMB für 1000 Zeichen), um die nächste „Folge" ihres Lieblingsromans lesen zu können. Einige wenige Internet-Schriftsteller haben es so zu einem wahren Vermögen gebracht, und es gibt inzwischen keinen jungen bekannten chinesischen Autor, der nicht via einer dieser Plattformen „entdeckt" worden wäre. Dazu kommt eine enge Zusammenarbeit mit der Game- und Filmindustrie: Vier von zehn Fernsehserien basieren inzwischen auf Online-Stoff.

1997 年创新型写作在中国首次成立了其商业网站：榕树下，它"培育"了同时代最著名的中国文学作家。2014 年据中国互联网络信息中心数据显示，网络文学读者达到了 2900 万。其中今天最著名的网络文学平台之一：起点中文网-包含了超过 80 万部作品，部分作品篇幅达百万字。2013 年该网站每天吸引 178 万读者。这类文学爱好者通过少量支付（每一千字五分到八分钱）就可以读到他们喜爱的小说的"下一章"。一些少量的网络作家借此飞黄腾达，在此期间没有哪个年轻的中国作家是通过这类平台"找"不到的。除此之外还有游戏和电影业的紧密合作：40%的电视连续剧都是以网络小说为题材的。

Dass die Internet-Literatur in China so erfolgreich ist, hat auch mit den Restriktionen und hohen Kosten im traditionellen Verlags-wesen zu tun, das staatlich kontrolliert ist und starker Zensur unterliegt. Verglichen damit bot das Internet lange Zeit wesentlich mehr Spielraum für persönliche Äußerungen, was sich allerdings unter der neuen Staatsführung langsam zu verändern scheint – mehr dazu weiter unten.

中国网络文学如此成功和文学限制以及传统出版业高额的费用有关。出版业由国家控制，并

且要接受严格的审查。与此对比，网络在很长一段时间内为个人提供更大的表达空间。这点也正是在新的国家引导下所逐渐发生了变化，关于这点我在接下来的部分会详细解释。

Ein weiteres Beispiel des kreativen Umgangs mit Internetinhalten ist die Fülle an Übersetzungsprojekten, bei denen Amateure Inhalte, die ihnen am Herzen liegen, aus Fremdsprachen (meistens dem Englischen) ins Chinesische übersetzen. Eine der frühesten und innovativsten Gruppen ist das 2006 gegründete yeeyan.org (译 言). Yeeyan stellt nicht nur die größte Volunteer-Übersetzungscommunity zumindest in China, wenn nicht sogar weltweit dar, sondern kann inzwischen auch aus seinem Übersetzer-Pool schöpfen, um kommerzielle Projekte zu betreiben, die der normale Verlagsbetrieb nicht leisten kann (z. B. wurde die Biografie von Steve Jobs unter extremen Zeitdruck von vier Übersetzern der Plattform erstellt). Außerdem übersetzt Yeeyan Public-Domain-Werke ins Chinesische (das Yeeyan-Gutenberg-Projekt).

另外一个对网络内容进行创新交流的实例便是对翻译项目的丰富。在这些项目中，业余翻译者将打动他们内心的内容从外语（大多是从英语）翻译成汉语。历史最早，最具创意的翻译团队之一是 2006 年成立的 yeeyan.org （译言）。起码在中国，译言不仅是最大的志愿翻译团队，还能从它的译者团队中挑选出人来负责商业项目的运行。这种项目一般传统的出版社不能完成（例如史蒂夫·乔布斯的传记是由四个译者在巨大的时间压力下在网络平台上翻译出来的）。除此之外译言还将公有领域作品翻译成中文（译言-古滕贝格-项目）

Ein anderes Beispiel für kollaboratives Übersetzen sind die Untertitelungs-Gruppen. Dabei werden innerhalb von sechs Stunden nach der Veröffentlichung einer neuen Folge einer amerikanischen Seifenoper die Untertitel in einem ausgeklügelten Workflow von fünf bis sechs Freiwilligen aus dem Amerikanischen übersetzt und über Peer-to-Peer-Plattformen den chinesischen Usern zur Verfügung gestellt. Die beiden größten Plattformen wurden allerdings Ende 2014 wegen angeblicher Copyright-Verletzungen geschlossen. Yang Guobin, einer der prominentesten Forscher zum chinesischen Internet, unterstreicht, dass solche Seiten „es jedem Chinesen möglich machen, fremdsprachigen Content zu schauen“. Er sieht in diesen Communities eine der wichtigsten Bewegungen zur mentalen Emanzipation seit den späten 1970er-Jahren, als übersetzte ausländische Literatur Chinas kollektive Imagination befeuerte und die Art und Weise zu denken, tief beeinflussten. Außerdem sei diese Entwicklung ein echtes Grassroot-Phänomen und kein elitäres oder von Intellektuellen betriebenes (siehe. http://www.foreignpolicy.com/ articles/2014/11/24/ chinese piracy_mournful_farewell)

另一个合作翻译的例子就是字幕组。新一集美国肥皂剧播出后 6 个小时内其字幕会在由 5 到 6 个志愿者组成的完美流水线上从英文翻译过来，并通过点对点技术平台提供给中国观众。这两大平台在 2014 年由于涉嫌侵犯版权而被关闭。杨国斌是最著名的中国网络研究者之一，他强调称，这些网页为每个中国人提供接触外语的机会。当外来文学译文鼓励中华民族集体的想象力，并深刻影响中国人的思考方式时，他在这些网络团队中看到了自 20 世纪 70 年代后期以来一种最为重要的思想解放运动。除此之外，这个发展是一个真正的草根文化现象，不是由精英或是由知识分子发起的文化现象。（参见 http://www.foreignpolicy.com/ articles/2014/11/24/ chinese piracy_mournful_farewell）

Das Internet hat aber auch eine widerständige Kultur des Umgangs mit der Sprache per se begünstigt, die mit den Besonderheiten der chinesischen Sprache mit ihren vielen Homonymen spielen. Das wohl bekannteste Beispiel für diese linguistische Kreavität ist das Phänomen des Caonima (草 泥 马, Grass Mud Horse), eines „mythischen Tiers“, das das chinesische Internet bevölkert. Die chinesischen Zeichen 草 泥 马 werden im Chinesischen genauso ausgesprochen wie die für das Schimpfwort „F**** deine Mutter“. Dieser Begriff kam 2009 auf, als die Regierung eine Kampagne lancierte, um das Internet von „Obszönitäten“ zu säubern. Das eigentliche Ziel dieser Kampagne waren allerdings Webseiten, die politisch heikle Inhalte verbreiteten. Dabei wurde das Netz auf Schlüsselbegriffe durchkämmt, die als aufrührerisch oder reaktionär eingestuft waren. Sobald solche Begriffe entdeckt wurden, wurde der betreffende Inhalt gelöscht. In dieser Situation tauchten das „Pferd aus Gras und Lehm“ und seine mythischen Gefährten im chinesischen

Internet auf: Im Februar 2009 wurde ein Musikvideo mit dem Titel „The Song of the Grass Mud Horse“ auf Youtube gestellt. Innerhalb nur eines Monats verzeichnete dieses Video 1,4 Millionen Views. Da die chinesischen Zeichen für „Pferd aus Gras und Lehm“ völlig harmlos sind, wurden sie vom Radar der Regierung nicht erfasst, und es konnten subversive Inhalte verbreitet werden. Diese vollkommen neue Form, seinem Unmut Luft zu verschaffen, wurde von den chinesischen Netz-Usern begeistert aufgenommen, und das „Pferd aus Gras und Lehm“ wurde zu einem Symbol des Widerstands gegen die Internet-Zensur.

互联网也同样促进了与文字互动的对抗性文化。这种文化以文字游戏中文中众多的多音字为特征。这一语言创意最有名的例子可能就是草泥马的出现了。这一神奇的动物占据了中国互联网。汉字“草泥马”在中文中发音和那句骂人的话“×你妈”发音一样。这一概念出现于2009年，当时政府发起了一项运动，净化网络环境，清除不文明词汇。这项运动真正的目标对象是那些传播带有政治敏感性内容的网页。当时网络上被认为具有煽动性和反动的关键词都被梳理了一遍。一旦发现这类词语，其相关内容都会被删除。在这种情况下“草和泥形成的马”和它神奇的同伴们就出现在了中国互联网上。2009年2月一段题为“草泥马之歌”的音乐视频在Toutube上传播，仅仅一个月之内，这首歌便有了140万的点击率。因为汉语“草，泥，马”三个字完全没有恶意，所以躲过了政府雷达，颠覆性内容在网上流传开来。这种全新的形式，提供释放不满的空间受到广大中国网友的热烈欢迎。“草泥马”也成为反对网络审查的一个象征。

Diese Freiräume werden in den letzten Monaten allerdings immer stärker beschnitten bzw. reguliert, was in einem weiteren Kontext zu sehen ist. Seit Xi Jinping an der Macht ist, wurden die Behörden, die für die Regulierung des Internet verantwortlich sind, neu strukturiert. 2013 wurde eine Zentrale Führungsgruppe für Internet-Sicherheit und Informatisierung eingerichtet, deren Vorsitzender Xi ist und deren operative Geschäfte die „Cyberspace Administration of China“ wahrnimmt, die freie Hand bei der Regulierung des Internet hat und die Regeln, die im Internet gelten, neu definiert.

但在过去几个月，这一自由的空间被越来越严格的限制和管理，这点可从更大的语境看出来。自习近平上台后，负责管理互联网的机构重新进行了调整。2013年新成立了一个中央领导小组，负责网络安全和信息化。这个小组的领导是习近平，其战略任务是“中国网络空间管理”。它在进行网络管理时不受其他机构限制，互联网规则也重新进行了定义。

Xi Jinping fordert eine Verstärkung der „positiven Energie“: Online Content, Nachrichten und kulturelle Produkte sollen „positive Energie“ verbreiten, die „aufbauend“ wirken und China in gutem Licht dastehen lassen soll. Dies ist gegen Dissens im Land und gegen eine allgemeine „Negativität“ gegenüber China gerichtet.

习近平强调加强“正能量”：网络上的内容，信息和文化产品都应当传播“正能量”，这股正能量要起到“建设”作用，并给中国塑造起光明的形象。这一点是针对国内不同意见，和对普遍针对中国的“负面”观点所提出来的。

Im Zuge verschiedener Säuberungskampagnen wurden Untertitelungsportale geschlossen, und auch der Online-Literatur drohen massive Einschränkungen: Die State Administration of Press, Publication, Radio, Film and Television (SAPPRFT) hat laut China Daily ein Dokument mit dem Titel „Guidance on Promoting the Sound Development of Online Literature“ veröffentlicht. Damit solle sichergestellt werden, dass sich Online-Literatur auf „gesunde“ Weise entwickeln könne. Es solle eine Gruppe von Schlüssel-Unternehmen, die auf Online-Printing und -Publishing von Literatur spezialisiert sind, herangezogen werden – was höchstwahrscheinlich das Ende der florierenden Online-Portale in ihrer aktuellen Form bedeutet. Außerdem arbeitet die Regierung an der Durchsetzung der Klarnamen-Pflicht, was der Online-Literatur (die sich ja oft am Rande des Erlaubten bewegt) und anderen kreativen Ausdrucks-formen sowie der allgemeinen Partizipation im Internet einen weiteren Dämpfer verleihen wird, denn so steigt die Gefahr, für die Äußerung einer Meinung, die nicht dem politischen Mainstream entspricht, bestraft zu

werden – insgesamt keine rosigen Aussichten für den kreativen Ausdruck im chinesischen Internet.

在不同网络净化运动的过程中使得很多字幕组团队网络门户被关闭，网络文学平台也受到大量审查的威胁：据中国日报报道，国家新闻出版广播电影电视总局（SAPPRFT）发布了一项题为“关于推动网络文学健康发展的指导意见”的文件。根据这个文件，网络文学必须保证以“健康”的方式发展，要培养一批专注网络印刷和出版的关键公司。这也意味着现有形式下繁荣的网络平台将走向没落。除此之外政府还致力于贯彻实名制，这给网络文学（经常活跃于法律边缘）以及其他富有创意的表达方式和网络普遍性参与另外一个销声匿迹的压力，因此表达不符合主旋律的政治观点的风险增加，还会受到惩罚。整体看来，对于中国互联网上充满创意的表达方式来说，他们前途渺茫。

Ingrid Fischer-Schreiber http://yingeli.net, Übersetzerin und Sinologin, hat von 1980 bis 1982 in Beijing studiert. Sie interessiert sich besonders für die Entwicklung der digitalen Kultur Chinas, betreibt Kulturaustauschprojekte und ist als Beraterin tätig. Langjährige Mitarbeiterin von Ars Electronica. Mitbegründerin der China Information Company ChinaCultureDesk (www.chinaculturedesk.com).
E-Mail: f-x.d-aligny@erstegroup.com

Ingrid Fischer-Schreiber http://yingeli.net, 翻译家和汉学家，1980 年到 1982 年在北京学习。她尤其对中国数码文化的发展感兴趣。她负责开展了文化交流项目，是该项目的顾问。她长期任职于 Ars Electronica，并是中国信息公司中国文化协会（ChinaCultureDesk）的成立者之一。

Chinesische Investoren – Fluch oder Segen?

中国投资者-诅咒还是恩赐

Von Michael M. Oeschlmüller
Michael M. Oeschlmüller
Gründer und CEO von OE-International Corp
OE 国际公司建立者及总裁

Der chinesische Geschäftsführer Dalong W. sieht mit Stolz aus dem Bürofenster auf das Firmengelände in Baden Württemberg. Die Firma brummt wie noch nie. Die Umsätze steigen, der Gewinn sowieso. Wie mühsam war es den Europäern klar zu machen,

„die Chinesen“ wollen das erworbene deutsche Unternehmen nicht ausplündern und zusperren, sondern kaufen, ausbauen und neue Märkte erschließen.

中国总经理 Dalong W. 自豪地透过办公室的窗户望向位于在巴登符腾堡的公司园区。公司现在前所未有地蓬勃发展，营业额上涨，利润增加。费了九牛二虎之力才让欧洲人明白，“中国人”并不想把已经吸引过来的德国企业抢劫一空或是封锁起来，而是收购，扩建，开发新的市场。

Wie kam es zu solchen Fehleinschätzungen, selbst von EU-Kommissaren? Warum hält sich dieser Irrglaube? Haben „die Chinesen“ aus ihren Fehlern gelernt, die sie in den Anfangsjahren machten? Haben die Europäer aus ihren Fehlern gelernt?

那些错误的猜想来自哪里呢？欧盟代表本身？为什么会有这种错误的观点呢？中国人从他们最初几年犯下的错误中学到了经验吗？欧洲人是否从他们的错误中学到了经验？

Fakten

事实

In China sind ein Viertel der Bevölkerung Unternehmer. In den USA immerhin jeder achte, während in Europa ganze 6% unternehmerisch tätig sind.

Verlassen sich die Europäer darauf, von multinationalen Konzernen und Regierungen angestellt zu werden? Unternehmerisches Denken ist in der Minderheit. Vor allem Chinesen als solche und im Speziellen chinesische Unternehmen sind suspekt. Die meisten Europäer kennen China aus Zeitungen mit der Aktualität von 1980. Damals war China ein Entwicklungsland. Heute ist China die führende Wirtschaftsnation weltweit!

中国四分之一的人口是企业家。美国每八个人中有一个人是企业家，而在欧洲 6%的人口选择创业。

欧洲人是否信赖在跨国公司或是政府部门的工作？创业并不是主流意识。特别是像中国人这样，特别是中国公司尤其让人充满怀疑。绝大多数欧洲人通过报道 1980 年社会现实的报纸了解中国。当时中国还是发展中国家。现在中国是世界经济强国！

Nicht nur der US-Starinvestor Warren Buffett geht in Europa auf Einkaufstour! Chinas Auslandsinvestitionen heben ebenso ab!

2010 wurde China zum fünftgrößten Auslands-Investor weltweit. 2013 überholte China die USA als weltweit größter Hersteller. China erwirbt bessere Technologien und etabliert weltweite Vertriebsnetze für seine Produkte.

Geld ist für China kein Thema. Tatsächlich sieht Beijing Auslandsinvestitionen als wichtigen Ersatz für die Akkumulierung von Devisen-reserven. Heuer wird China mehr im Ausland investieren als das Ausland in China.

不仅美国明星投资人沃伦•巴菲特在欧洲进行大肆收购，中国的海外投资也同样大幅度提高。

2010 年中国跻身世界第五大海外投资国。

2013 年超过美国成为世界最大生产国。中国掌握了更好的科学技术，并为它的商品建立了全球销售网络。

对中国来说钱不是问题。事实上北京将海外投资看成是外汇储备积累的重要替代方式。现在中国向海外的投资要多于外国向中国的投资。

Historie

历史

Anfangs war Sicherstellung der Rohstoffe das Ziel. Der Erwerb von Technologie und Markennamen war die nächste Zielsetzung. Um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, erwerben chinesische Hersteller immer mehr Technologie und Markennamen.

Der Aufbau von Absatzmärkten in neuen Märkten war der nächste Schritt. Um dem intensiven Wettbewerb auf dem heimischen Markt zu entkommen, schaffen chinesische Unternehmen im Ausland Vertriebszentren oder errichten Fabriken.

Waren es anfangs Investitionen durch Staats-betriebe, so investierten nach der Freigabe vermehrt private Unternehmen im Ausland.

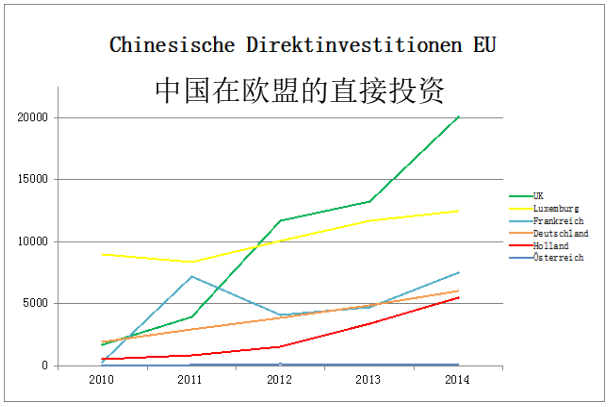
最初的目标是保证原材料。接下来的目标则是获得科技和商标。为了提升竞争力，中国生产商获得越来越多的技术和品牌。

Zielmärkte

目标市场

Zielmärkte waren anfangs Asien, Afrika und die USA, anschließend Europa.

最初市场目标是亚洲，非洲和美国，接下来是欧洲。



Europa stellt sich den Chinesen als uneinheitlicher Markt dar. Für sie sind die einzelnen Länder und deren Marktgröße wesentlich. Deutschland, Frankreich und Großbritannien sind für Investitionen aus China wesentlich attraktiver und weitaus bekannter als Österreich. Luxemburg sticht wegen seiner steuerbegünstigten Headquarter-Funktion heraus. Von den Zentralen in Luxemburg aus werden die Investitionen in die jeweiligen Tochterländer weiter geleitet.

Bei Betrachtung der Jahre 2010 bis 2014 lässt sich erkennen, UK ist mit Abstand der Gewinner bei chinesischen Investitionen. Die Engländer investieren enorm in Marketing. Es gibt Niederlassungen der meisten Regionen Englands in China. Konsulatsangehörige kommen in die Firmen chinesischer Investoren und das 7 Tage die Woche und während 24 Stunden am Tag, natürlich gegen Bezahlung.

Frankreich hat in den letzten Jahren am meisten von Investitionen aus China in die Automobil-Industrie gewonnen. Chinesische Investitionen interessieren sich in Deutschland am meisten für Technologie und Produktion. Österreich liegt mit einer fallenden Tendenz weit abgeschlagen im 2-stelligen Millionen-Bereich.

在中国人看来，欧洲不是一个统一的市场。对他们来说，每一个国家和这个国家的市场大小十分重要。对来自中国的投资者来说，德国，法国和英国远比奥地利更具有吸引力，也更出名。卢森堡由于其税收优惠总部的职能脱颖而出。资金从卢森堡各个总部机构流入到下属机构所在国。

通过观察可以发现，2010 年至 2014 年英国以绝对优势成为中国投资的最大赢家。英国人对市场投资巨大。大多数英国地区都在中国有办事处，领事馆成员到中国投资者的公司全天候 24 小时无偿提供帮助。

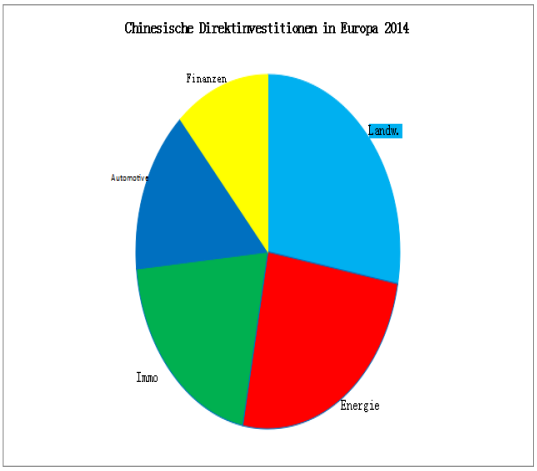
过去几年法国在汽车工业领域得到的中国投资最多。中国投资者在德国对科技和生产最感兴趣。奥地利吸引的中国投资总量下降，远远落后于其他国家，位居千万元水平。

Marktsegmente

市场份额

Die höchsten chinesischen Investitionen 2014 erfolgten in die Landwirtschaft Europas. Da die innerchinesische Nahrungsmittelversorgung nicht mehr ausreicht, werden zusätzlich zu Lebensmitteln Lebensmittelproduzenten in Europa gekauft.

Investitionen in Energie in Europa zahlen sich für China aus. Sie stehen an zweiter Stelle.



2014 年中国投资最多的领域是欧洲农业。因为中国国内食品供应已经不能满足需求，需要额外从欧洲进口食品。

中国在欧洲能源领域的投资大有裨益，这项投资排在第二位。

Die europäische Immobilien-Industrie ist durch Chinesen befeuert. Bekannt sind die typischen Klischees, wie „Reicher Chinese kauft Weingut in Frankreich." Weniger bekannt sind große Immobilien-Käufe durch die chinesische Seite.

Am Anfang war das Automobil! Das galt lange Zeit für Europa. China wurde bis in die 80er Jahre des vorigen Jahrhunderts mit Fahrrädern gleich gesetzt. VW hat die Santana-Produktionsanlagen nach Shanghai geschafft. Sehr schnell wurde mit den Automobil-Joint-Ventures (von der chinesischen Regierung gezielt vorgeschrieben) der chinesische Markt

bedient. Heute verdienen die europäischen Automobil-Produzenten nur mehr in China wirklich Geld!
中国的投资推动了欧洲房地产业蓬勃发展。众所周知的是那套经典的陈词滥调，如“中国富人在法国买酒厂”，而很少为人所知的是中方购买了大量的房地产。

最初是汽车，欧洲使用汽车已经很久了。直到上世纪 80 年代在中国自行车被普遍使用。大众在上海建立了桑塔纳的生产设备，很快汽车合资公司（由中国政府有针对性地指定）抢占了中国市场。今天欧洲汽车生产商在中国的确能挣到更多钱。

Die Zulieferer folgten den Produzenten. Auch diese mussten lange Zeit Joint Ventures eingehen. Damit wurde Technologie der chinesischen Seite zugänglich, jedoch nicht zur Gänze. Davon gleich mehr.
供应商紧随生产商之后。供应商也同样必须在很长时间接受合资的形式。这样一来合资企业中中国一方可以得到技术，但不是所有的技术，但中方从中收益更多。

Chinesische Investitionen im Finanzbereich wurden anfangs fast ausschließlich von institutionellen Anlegern getätigt. Private Investoren folgten auf den Fuß. Die größten Umsätze werden in UK, Deutschland und Luxemburg durchgeführt, sowohl außer- als auch innerbörslich.
中国最初在金融领域的投资几乎全部来自公共投资者。私人投资者跟随其后。无论是外部还是内部交易，总交易额最多的是英国，德国和卢森堡。

Wer sind die chinesischen Investoren?

Am Anfang war das Restaurant! Chinesische Auswanderer, hauptsächlich aus den südlichen Provinzen Chinas, wanderten aus bitterster Not nach Europa aus. Kochen konnten alle. So sprossen chinesische Restaurants wie Pilze aus dem Boden. Für die Zubereitung der Speisen wurden chinesische Gewürze und Zutaten benötigt. Damit ging mit der Eröffnung von China-Restaurants der Aufbau chinesischer Händler einher. Diese Struktur blieb lange Zeit unberührt. Chinesen in Europa wurden reicher. Damit wurde fleißig in Immobilien investiert.
这些中国投资者是谁？
最初是餐馆！主要来自中国南方省份的中国人由于生活艰难移民到欧洲。所有人都会做饭。所以中国餐馆如雨后春笋般冒出来。在准备菜肴时他们需要中式调料和配料来完成中国美食的烹饪。因此随着中国餐馆开张营业，中国零售店也应运而生。这一结构很长时间不为人所注意。中国人在欧洲越来越富有，从而在房地产领域的投资也越来越多。

In China änderten sich inzwischen die Verhältnisse. Den Verwandten in Europa ging es besser und besser. Die in China gebliebenen Chinesen wurden reicher. Was lag näher, als in Europa zu investieren.
在此期间中国国内的情况有所改变。定居欧洲的亲人生活得越来越好，留在国内的中国人越来越富裕。有什么比在欧洲投资更容易呢。

Die ersten chinesischen Investitionen in Europa schlugen schmerzhaft fehl. Der Investor hatte einen Neffen in Europa. Dieser lebte schon lange dort und damit war klar, er kennt sich mit den Gegebenheiten aus. Sträflich wurden die speziellen örtlichen Gegebenheiten und sprachlichen Hindernisse unterschätzt. Wer hat in einem chinesischen Familienbetrieb von einer Gewerkschaft gehört? Warum muss nach 8 Stunden die Arbeit beendet werden? Es profitieren doch alle in der Familie vom Einkommen. Diese Beispiele stehen plakativ für die ersten chinesischen Gehversuche mit Investitionen in Europa.
第一批到欧洲投资的中国人经历了惨痛的失败。一个投资者有个侄子在欧洲，他在欧洲已经定居了很长时间，深知当地情况。不可原谅的是他们低估了地区的特殊情况和语言上的障碍。谁在中国的家庭企业中听说过工会这一事物？为什么 8 小时后不能继续工作，所有家庭成员都能从收入中获利？这些例子在第一批尝试到欧洲投资的中国人中十分突出。

Immer mehr chinesischen Studenten besuchten europäische Universitäten. Damit wurde unter anderem viel Kompetenz und Wissen über das europäische Business aufgebaut. Damit werden chinesische Investitionen in jüngster Zeit höchst professionell abgewickelt.
越来越多的中国学生到欧洲留学。他们获得了许多能力，其中也包括关于欧洲商业的技能和

知识。因此最近中国在欧洲的投资进行地越来越专业。

Was wollen chinesische Investoren? Was bekommen sie?

中国投资者想要什么？他们得到了什么？

Marktzugang – Technologie – Geld verdienen

进入市场 - 技术 - 获利

Chinesische Unternehmen wollen ihre Marktanteile erweitern. In China sind Marktanteile nur schwer zu erweitern. Damit bleibt nur übrig, in Märkte außerhalb Chinas zu inves-tieren. Europa steht im Blickpunkt auf strategische Marktsegmente ganz oben. Chinesische Unternehmer denken in Jahrzehnten, nicht in Quartalsergebnisse. Zeit ist Geld! Gegenüber Neugründungen ersparen sich chinesische Investoren Zeit.

中国企业想要扩大其市场份额。在国内扩大市场份额十分困难，因此只能开拓海外市场。在战略性市场份额方面欧洲占有优势。中国企业家考虑的是几十年，而不是季度业绩。时间就是金钱。相对于开张新店中国投资者更愿意节约时间。

Die Zeiten des nicht ganz legalen Kopierens sind für Chinesen lange vorbei. Wenn man es zu einfach macht, wird es auch heute noch vorkommen. Auch Amerikaner haben europäische Erfindungen nicht ganz legal kopiert.

中国非法盗版的时代已经过去。如果盗版技术过于简单，非法盗版还是会在今天出现。即使是美国人也没有完全按照法律规定借鉴欧洲的技术发明。

Geld ist in China im Überfluss vorhanden. Damit werden Unternehmen mit (Hoch-) Technologie vermehrt gekauft. Die Investoren bekommen dafür Unternehmen, die begehrte Technologie nach China bringen. Mitarbeiter dieser Firmen unterstützen die chinesische Seite in Einführung und Wartung.

中国资金过剩，因此中国将收购了更多的高科技公司。投资者获得公司，并将中国企业渴望的技术带到中国，该公司员工会在技术引进和管理上给中方提供帮助。

Die Intention Geld zu verdienen, sollte immer bedacht werden. Ausschließlich Unternehmen mit Potential können an Chinesen verkauft werden. Ladenhüter sind passe!

想要挣钱必须经过深思熟虑。中国人只会收购有发展前景的公司。对滞销品的购买已成为过去。

Was wollen europäische Unternehmen? Was bekommen sie?

欧洲企业想要什么？它们得到了什么

Geld – Marktzugang in China

资金 - 进入中国市场

Für viele Klein- und Mittelbetriebe Europas ist Geld Mangelware. Chinesen haben es. Was liegt näher als europäische Unternehmen und chinesische Investoren zusammen zu bringen? Es scheitert immer an den kulturellen Differenzen. Die Jahre in China zeigten mir, viele europäische Unternehmen gehen ohne kompetenten Rat und Unterstützung vor Ort an chinesische Investoren heran. Das Resümee heißt Zeit und Geld vergeudet. Chinesische Investoren haben ihre Lektion gelernt und bedienen sich fast ausschließlich europäischer Berater in China. Meine Empfehlung an europäische Unternehmer lautet: Bedienen sie sich an Beratern, die im Vorzimmer der chinesischen Berater sitzen. Diesen Rat haben viele negiert. Das Resultat ist Frustration, wie unzählige Beispiele (Unternehmen, Städte) zeigen.

欧洲很多中小企业缺乏资金，而中国人有钱。还有什么比欧洲企业和中国投资者的合作更为便捷呢？但一直以来都是文化差异导致失败。在中国这几年，我发现，很多欧洲企业既没有专业的建议，也没有获得当地支持就开始寻找中国投资者。总的来说就是浪费时间和金钱。中国投资者吸取了教训，现在在中国几乎只用欧洲的顾问。我对欧洲企业家的建议是：向那些坐在中国顾问接待室的咨询师请教。很多人不接受我的建议，其结果和无数例子（公司，城市）一样是令人失望。

Chinesische Investoren machen einen Bogen um Österreich! Warum?

中国投资者绕道回避奥地利？为什么？

Aufgrund schlechter Erfahrungen auf beiden Seiten ist die Situation in Österreich von Misstrauen geprägt. Chinesische Investoren fühlen sich missverstanden. Hindernisse tun sich auf. Chinesische Geschäftsführer bekommen nach frühestens einem Jahr eine Arbeitserlaubnis in Österreich. In China benötigen europäische Geschäftsführer ein Monat für die Erteilung einer Arbeitserlaubnis.

由于之前双方有过不甚愉快的合作经历，中奥两国之间目前误解颇深。中国投资者感到自己被误解。双方合作存在障碍。中国企业负责人至少需要一年才能在奥地利得到工作许可。在中国，欧洲企业负责人只需一个月即可获得工作许可。

Die Zeitersparnis von Akquisitionen gegenüber Neugründungen wird von österreichischer Seite schlichtweg negiert. Republik, Bundesländer, Regionen und Städte offerieren Unterstützung bei der Neugründung. Wer unterstützt beim Firmenkauf? Die klassische Antwort auf einen Akquisitionswunsch in Österreich ist: Wir wollen keinen Ausverkauf Österreichs!

相对于成立新公司所节省的时间，被奥地利方全然抵消。国家，州，地区和城市都会对成立新公司提供支持。谁会在收购公司的时候提供资助？在奥地利一个对收购很经典的回答是：我们拒绝甩卖奥地利企业！

Fluch oder Segen?

诅咒还是恩赐

Für europäische Firmen können sich chinesische Investitionen als Möglichkeiten einer prosperierenden Zukunft erweisen. Je nachdem wie man es anstellt, so bekommt man es. Vorbereitung ist alles. Wenn europäische Unternehmen bei chinesischen Investoren erfolgreich reüssieren wollen, müssen sie sich qualifizierter Berater in China bedienen, die mit chinesischen Investoren vertraut sind. Firmen, die dies beherzigten, hatten Erfolg

对于欧洲企业来说，来自中国的投资证明了未来繁荣的可能性。处理方式不同，结果也不同。准备便是一切。欧洲企业如果想要成功获得中国投资者的青睐，就必须在中国雇佣优秀且深得中国投资者信任的顾问。深谙此道的公司会获得成功。

Michael M. Oeschlmüller

Für europäische Unternehmen findet Michael M. Oeschlmüller seit mehr als 10 Jahren seriöse chinesische Investoren.
Für europäische Unternehmen realisieren er und sein Team professionell und marktbezogen „den großen Sprung" nach China.
Aufspüren, Beenden und Vorbeugung von Betrug in chinesischen Niederlassungen europäischer Firmen ist die dritte Kernkompetenz von Herrn Oeschlmüller.
Michael M. Oeschlmüller ist Gründer und CEO von OE-International Corp., eines strategischen Beratungsunternehmens mit Hauptsitz in Beijing, China.
Vor seiner Tätigkeit bei OE-International in China war Michael Oeschlmüller mehr als 20 Jahre in Europa und Japan als Entrepreneur, Unternehmer und Management-Berater erfolgreich tätig.

Michael M. Oeschlmüller 在 10 多年前就开始为欧洲企业寻找值得信赖的中国投资者。
他和他的团队专业且依托市场，他们帮助欧洲企业实现了迈向中国的关键一跃。
在欧洲企业的中国分公司里发现，完结和预防诈骗是 Michael M. Oeschlmüller 的第三项核心技能。
Michael M. Oeschlmüller 是 OE 国际公司的成立者和总裁。
OE 国际公司是一家战略咨询公司，其总部在中国北京。
他在 OE 国际公司工作之前曾成功地在欧洲和日本做了 20 多年的企业家和管理顾问。

OE-International Corp.
9 Fangyuan Nanli Road,
Richmond Park
Beijing 100016, Chaoyang District
E-Mail m@oe-international.cn
Website www.oe-international.cn
Website www.oe-international.at

.

Hilfestellung für KMU bei go-China Initiativen

对中小企业赴华的扶植

Von Mag. Veronika Ettinger

Veronika Ettinger 硕士

ACBA Generalsekretärin
奥中商业协会总秘书长

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen für 99.7% aller Unternehmen in der EU und sind die Schlüsselkräfte des Wachstums, Unternehmertums, der Innovation, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung. Gleichzeitig verfügen sie aber typischerweise auch über weniger Ressourcen im Umgang mit der Komplexität und den Risken beim Einstieg in globale Märkte als große Unternehmen.

欧盟 99.7%的企业属于中小企业（KMU），它们是促进经济增长的中坚力量，也是企业界不断创新，提升竞争力和提供就业岗位的重要力量。

Die chinesische Wirtschaft hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Von einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 10% gehen die Vorhersagen für das abgelaufene Jahr „nur“ mehr auf ~7,4%. Das impliziert auch die Notwendigkeit einer Restruktierung der chinesischen Wirtschaft von der stark Export getriebenen Produktion hin zu einem nachhaltigeren Geschäftsmodell mit mehr Service-Orientierung, Verstärkung des Konsums im Inlands und höherer Produktivität.

中国经济在过去几年发生了翻天覆地的变化。之前平均高达 10%的年增长率下降到去年被预计的“只有”大约 7.4%左右。这也意味着中国进行经济重组，有必要调整之前由出口拉动经济增长的发展结构，转向开发可持续发展模式，该模式要以服务业为方向，增强国内消费能力，提高生产力。

Mit ihren führenden Technologien, Produkten und Services haben europäische KMU viele Chancen, bei der wirtschaftlichen Transformation in China mitzuwirken, sei es in neu entstehenden strategischen Industrien, im Wachstum durch Innovation oder bei der Produktivitätssteigerung. Forschungen zeigen, dass es hierbei eine breite Palette von Möglichkeiten gibt v.a. in[1]

凭借领先技术，产品和服务，欧洲中小企业有很多机会参与到中国经济的转型中去，可以参与到新兴的战略性工业领域，或参与到以创新或提高生产力来促进经济增长的领域。研究表明，在以下方面存在极大的可能性：

- Informations- und Kommunikationstechnologien mit sehr profitablen Nischen wie App-Entwicklung, IT-Beratung, Data-Integration und dergleichen, die Wachstumsraten von über 30% aufweisen
- 颇有利润前景的信息和通讯技术，如软件应用程序的开发， IT 顾问， 信息数据融合以及类似的增长率超过 30%的技术。
- Im Nahrungsmittelsektor können europäische KMU vor allem in der neuen gesundheitsbewussten und wohlhabenden Mittelschicht neue Kunden finden
- 在食品部门，欧洲中小企业可以主要在新兴的具有健康意识和富裕的中产阶层开发新客户。
- Internet und mobile Handelsplätze, deren Umsatz bereits 5,5% am BNP ausmachen und weiter stark wachsen wird
- 互联网和移动交易平台已经占据国民生产总值的 5.5%，且有继续强势增长的趋势。
- Auch im Gesundheitsbereich bieten sich durch die schnell alternde Gesellschaft und den Fokus auf soziale Wohlfahrt viele Möglichkeiten
- 在健康领域，由于快速老龄化的社会和对于社会健康的关注也同样提供了很多机会。

Dabei ist es nicht nur eine Frage von “was”, sondern auch von “wo”, sind doch nunmehr die Inlands-Städte das Ziel einer Reihe von Maßnahmen zur Reduktion von wirtschaftlichen Ungleichgewichten in China. Große Investition in Infrastruktur und soziale Sicherheit haben zu beeindruckenden Wachstumszahlen geführt. In Kombination mit der auch hier wachsenden Mittelschicht bilden diese staatlich gesteuerten Programme interessante Betätigungsfelder für KMU aus Europa.

这不仅是一个关于“是什么”的问题，还是一个“在哪里”的问题。从现在起内陆城市成为一系列减少中国经济不平衡措施的目标。在基础设施和社会安全方面的大量投资也带来了令人印象深刻的经济增长。这与不断壮大的中产阶级共同形成了这些由国家控制的项目，这也为来自欧洲的中小企业提供了让他们感兴趣的工作领域。

Viele Chancen – viele Herausforderungen

众多机遇- 重重挑战

Die Chancen sind zahlreich – die Herausforderungen sind es aber ebenso. Aus einer Reihe von Befragungen mit europäischen

[1] http://www.eusmecentre.org.cn/article/china%E2%80%99s-transforming-economy-opportunities-and-challenges-european-smes

Unternehmen wird ersichtlich, was die Hauptproblemstellungen vor Ort sind[2]:

机遇众多，同时困难重重。从对欧洲企业展开的一系列调查中可以发现，它们面临的问题主要集中在以下几点：

- Sprache und Kultur
- 语言与文化
- Mitarbeiterwerbung und –bindung
- 招聘和留住员工
- Marktzugangsbarrieren und Wettbewerb
- 市场壁垒和竞争
- Unklare Gesetzeslage
- 不明确的法律状况
- Finanzierung
- 融资

Kulturelle Herausforderungen: Die Unterschiede in kulturellen Konzepten und die andersartigen Codes der sozialen Interaktion gepaart mit Komplikationen in der sprachlichen Interaktion, trotz beträchtlich verbesserten Englischkenntnissen (und auch Chinesischkenntnissen seitens Entsandter nach China) vor Ort, tragen noch immer zu einer Vielzahl von Missverständnissen bei, die sich negativ auf den Geschäftsgang auswirken können.
文化挑战：尽管中国人的英语水平已得到极大提升（并且派遣到中国的外国员工的中文水平也已极大提高），但文化概念的差异，不同形式的社会作用密码和语言交流时的错综复杂还总是会带来很多误解，这给商业运作带来极大负面影响。

Personalthemen: Der scheinbar unlimitierte Zugang zu billiger Arbeitskraft in China wird bald der Vergangenheit angehören. Zum einen steigen die Kosten der Arbeit stetig, zum anderen gestaltet sich die Suche nach und Bindung von qualifizierten Mitarbeitern weiterhin als sehr schwierig. Aber auch für die Entsendung von Mitarbeitern nach China kristallisieren sich neue Hürden heraus wie z.B. verschärfte Visa-Bestimmungen, steigende Lebenshaltungskosten sowie Bedenken hinsichtlich der vielerorts doch recht beträchtlichen Umweltverschmutzung und damit einhergehender Minderung der Lebensqualität.
人事问题：中国看起来源源不断的廉价劳动力将很快成为历史。一方面工作成本上升，另一方面招聘和留住优秀职工仍非常困难。向华派遣员工也出现了新的障碍，比如越来越严苛的签证条件，上涨的生活成本以及基于对各地严重环境污染的考虑和由此带来的生活水平的下降。

Marktzugang und Wettbewerb: Bürokratie bleibt ein Dauerbrenner. Aber auch der zunehmende Wettbewerb und Barrieren beim Markteintritt erschweren das erfolgreiche Fußfassen in China. Chinesischen Unternehmen gelingt es leichter, die Bedürfnisse ihrer lokalen Kunden zu verstehen, enge Beziehungen zu den Regierungsstellen zu entwickeln und auf Marktveränderungen rasch zu reagieren.

市场准入和竞争：官僚主义是长期以来的问题。但不断加剧的竞争和市场准入壁垒也使得在中国成功扎根变得更加困难。中国企业能够更加轻松地理解他们的客户的需求，与政府机关发展紧密关系，对市场变化做出快速反应。

Unklare Gesetzeslage: Das Fehlen von Transparenz und unklare Regeln und Bestimmungen werden häufig als große Herausforderung wahrgenommen.

不明确的法律状况：法律法规不透明，不清楚。这些经常被认为是巨大的挑战。

Finanzierung: Der Finanzierungsbedarf von KMU wird nicht immer hinreichend erfüllt. Um hier Abhilfe zu schaffen, hat die EU Kommission 2014 das **„Competitiveness of Enterprises and SMEs Programme** (COSME)“ ins Leben gerufen, welches mit 2.3 Mrd Euro Budget u.a. KMU helfen soll, Zugang zur nötigen Finanzierung zu bekommen, Internationa-lisierung und Marktzugang zu fördern. Ziel ist es bis 2020, über 300.000 KMU Finanzierung im Gesamtwert von 14 bis 21 Mrd Euro zu beschaffen. Dabei sollen vor allem die zwei Finanzinstrumente der „Loan Guarantee Facility” und der “Equity Facility for Growth” zum Einsatz kommen. – Instrumente, die auch für KMU auf ihrem Weg nach China von Interesse sein können.

融资：中小企业的融资需求并无法一直得到充分的满足。为了对此做出弥补，2014 年欧盟委

[2] EU SME Centre Business Service Survey 2014

员会开始启动了“商业机构和中小企业竞争项目（COSME）”，该项目会用 23 亿欧元的预算帮助中小企业获得必要的融资渠道，同时促进中小企业国际化，并协助进入市场。该项目的目标是，到 2020 年为超过 30 万家中小企业总共融资 140 亿到 210 亿欧元。尤其是对 “贷款担保机构”（LGF）和“经济增长公正裁决机构”（EFG）两大金融机构的使用，中小企业在赴华之路上也同样会对这两大机构感兴趣。

Guter Rat muss nicht immer teuer sein

金点子不一定价值连城

Nationale Wirtschaftvertretungen wie zum Beispiel die Niederlassungen der österreichischen Wirtschaftskammer in verschiedenen Städten in China sowie die „go-international“ Initiative der WKO bieten erste Anknüpfungs-punkte. Auch auf Ebene der Europäischen Union wurde eine Organisation gegründet, die im besonderen KMU beim Eintritt in den Markt in China zur Seite steht. Es wurden bereits in seiner ersten Gründungsphase 5 Mio Euro für die Etablierung des **“EU SME Centre”** bereitgestellt.

国家经济代表，比如中国不同城市的奥地利商会办事处以及奥地利商会举办的“走向国际”活动提供了第一个联络站。在欧盟层面也建立了一个尤其是帮助中小企业进入中国市场的组织。该机构已准备在其首期建造阶段投入 5 百万欧元来建造“欧盟中小型企业中心”。

Dieses Programm wurde nun um weitere vier Jahre verlängert. Das EU SME Centre in Beijing hat sich für die Periode von 2014 bis 2018 zum Ziel gesetzt, die wesentlichen Bedürfnisse von europäischen KMU beim Markteintritt in China zu evaluieren und neue unterstützende Services anzubieten. Die noch weiter ausgebaute und verbesserte Unterstützung von KMU durch gezielte Beratung und technische Lösungen sollen KMU helfen, besser informierte Entscheidungen im Hinblick auf ihre Investments in China zu treffen.

这一项目的期限已延长了四年。位于北京的“欧盟中小型企业中心”设定在 2014 年至 2018 年完成，对想要进入中国市场的中小型企业的重要需求进行评估，并提供全新的支持性服务。仍在不断扩展和改进的咨询以及技术问题的解决都会帮助中小企业在向中国投资时做出更加胸有成竹的决定。

Gemeinsam mit der Europäischen Wirtschaftskammer in China soll auch eine spezielle Arbeitsgruppe für europäische KMU geschaffen werden, die als Plattform zum Austausch von geschäftlichen Herausforderungen dienen und als Sprachrohr gegenüber EU und chinesischen Regierungsstellen auftreten soll.

和位于中国的欧洲商会一起，还应当建立一个专门为欧洲中小企业服务的工作团队作为商业挑战的交流平台以及作为面对欧盟和中国政府的代言人。

Obwohl die Zielgruppe des EU SME Centre in erster Linie europäische KMU sind, ist das Konzept aber auch akkordiert mit dem „EU – China KMU Dialog“, über den Handels- und Investitionsbeziehungen zwischen der EU und China Unterstützung erfahren.

尽管欧盟中小企业中心的目标群体首先是欧洲的中小企业，但该计划还是和“欧盟-中国 中小企业对话”达成了协议。该对话为欧盟和中国之间的贸易以及投资关系提供支持。

Für weitere Information konsultieren Sie bitte:
更多信息请访问以下链接：

www.eusmecentre.org.cn
http://ec.europa.eu/easme/en/cosme-eu-programme-competitiveness-enterprises-and-small-and-medium-sized-enterprises-smes

Freunde aus fernen Ländern - Chinesische Studenten in Österreich

有朋自远方来 – 奥地利中国留学生

Von Dr. Georg Zanger
Georg Zanger 博士
ACBA Präsident, Rechtsanwalt
奥中商业协会主席，律师

In seinem Aufsatz „Konfuzius und Erziehung“ zitiert Univ. Prof. Dr. Richard Trappl „Die Gespräche des Konfuzius“ (Lunyu 论语) mit dem Diktum „Freunde zu haben, die aus fernen Landen kommen, ist das nicht eine Freude?“ (有朋自远方来，不亦乐乎？)

Richard Trappl 教授，博士在他的论文“孔子与教育”中引用了《论语》中的孔子名言“有朋自远方来，不亦乐乎？”

Österreich kann nicht nur voller Freude sein, wenn chinesische Studenten bei uns Universitäten und Fachhochschulen besuchen, auch unsere Wirtschaft kann davon profitieren.

当中国留学生在奥地利的大学上学时，奥地利不仅为此感到高兴，就连我们的经济也从中获益。

Chinesische Studenten, die sich der Mühe unterwerfen, in Österreich zu studieren, haben ein großes Ziel vor sich. Sie wollen nicht nur fachlich ausgebildet werden, sondern unsere Kultur und Sprache dabei erlernen. In Österreich können die Absolventen chinesische Investoren unterstützen. Kehren sie in ihre Heimat zurück, werden sie zu jenen Fachkräften zählen, die von österreichischen in China niedergelassenen Unternehmen besonders begehrt werden.

那些辛苦努力在奥地利留学的中国留学生，都给自己设立一个宏大的目标。他们不但想得到专业学科教育，而且还想同时学习我们的文化和语言。毕业生可以支持中国投资者的事业。回国之后他

们被认为是专业人员，尤其受到在中国常驻的奥地利公司的青睐。

Die Voraussetzungen, um in Österreich zu studieren, sind allerdings nicht leicht zu erfüllen. Viele Studenten scheitern schon bei den ersten Schritten, um einen Aufenthaltstitel zu erlangen.

但是在奥地利接受大学教育的前提条件很难达到。许多留学生在第一步申请居留证的时候便失败了。

Das Außenministerium und damit die in China ansässigen österreichischen Konsulate in Peking und Shanghai sind dafür zuständig, ein Visum auszustellen. Während für Touristen ein Visum in einer maximalen Dauer von drei Monaten ausgestellt wird, darf das Konsulat in bestimmten Fällen auch ein sogenanntes **Visum B** ausstellen, das zu einem Aufenthalt in der Dauer von maximal sechs Monaten im Inland berechtigt. Ein solches Visum kann auch dazu dienen, um in Österreich die Deutsche Sprache zu erlernen. Dieses Grundlagenwissen kann später als Voraussetzung für eine Zulassung als Student in Österreich dienen. Der Student kann die Zeit in Österreich auch nützen, um sich bei einer österreichischen Hochschule zu bewerben und eine Zulassung zu erlangen, die ihm in einem neuen Anlauf ermöglicht, eine Aufenthaltsbewilligung zu erlangen.

外交部和位于北京，上海的奥地利驻中国大使馆负责签证的签发。当给游客们签发了一个最长期限为三个月的签证时，大使馆也可以在特殊情况下签发 B 签证，这种签证可以使外国人在奥地利境内最多待 6 个月。这种签证也可用于在奥地利学习德语。在此期间学到的基础知识可以作为之后录取为学生的先决条件。学生也可以充分利用在奥地利的这段时间向奥地利的大学递交申请并获得录取通知书，这个学习资格可以使他有一个新的开始，重新获得居留许可。

Die Bewilligung eines längeren Aufenthaltes ist den Landeshauptleuten vorbehalten, wobei in Wien die MA 35 zuständig ist. Das Innenministerium gibt den Landeshauptleuten die konkreten Kriterien für eine Aufenthaltsbewilligung vor.

州长有权颁发长期居留证，在维也纳第 35 号市政部门对此负责。内务部给各州州长制定了详细的居留证颁发标准。

Wer sich um einen Aufenthaltstitel als Student bewirbt, muss zunächst einen Termin beim österreichischen Konsulat in Peking/Shanghai bekommen. Das dauert oft mehrere Wochen. Eine Vielzahl von Urkunden sind in beglaubigter Form vorzulegen. Fehlen Dokumente, wird dem Studenten eine Frist zur Nachreichung gesetzt. Dann wird der Antrag nach Österreich gesandt und von der zuständigen Landesbehörde geprüft. Das dauert erfahrungsgemäß weitere drei Monate. Geht alles in Ordnung, sendet der Beamte aus Österreich ein formelles Zertifikat an das Konsulat in China. Schließlich erhält der Student die Mitteilung, dass er sich sein Visum zur Einreise nach Österreich abholen kann und ihm danach die Aufenthaltsberechtigung erteilt werden wird.

想要申请获得学生居留证必须首先在上海或是北京的奥地利驻中国大使馆进行预约。这一般要几个周的时间。许多文件要提供公证件。如果缺文件，学生要在规定时间内补交。之后申请会被送往奥地利，由对此负责的政府机构进行审查。根据之前的经验，这又要花费 3 个月的时间。如果一切顺利的话，奥地利官方会给驻中国大使馆发一个正式的证书，最后学生会得到通知，本人前来领取入境奥地利的签证，之后他将得到在奥地利的居留许可。

In jedem Fall ist die **Zulassung** zu einer österreichischen Hochschule Voraussetzung. Während die Universitäten den Nachweis des bestandenen „Gao Kao“ 高考, einem Pendant zu unserer Matura, verlangen, genügen für die Zulassung zu Fachhochschulen (und Sonderunis wie z.B. der Montanuni Leoben und der Kunstakademie) die Schulabschlusszeugnisse. Das hängt vor allem damit zusammen, dass Fachhochschulen stärker praxisbezogen sind und die Eignung der KandidatInnen von einem Test abhängig gemacht wird.

任何情况下奥地利大学的准许入学资格都是前提条件。大学要求学生提交高考录取证明，这个考试类似于我们的高中结业考试，而高等专科学院（和特殊大学如莱奥本 Montanuni 大学以及艺术院校）的录取则要求提交中学毕业证。这是由于高等专科学院更注重实践，它们会通过一次测试来决定学生入学资格。

Sowohl Universitäten als auch Fachhochschulen bieten auch ausländischen Studenten den Zugang zum gebührenfreien Unterricht an. Universitäten haben in der Regel einen Numerus clausus – ohne Unterschied der Nationalität - zur Vergabe freier Studienplätze. Die Fachhochschulen nehmen Studenten nur nach Maßgabe vorhandener Studienplätze auf. Daneben besteht allerdings die

Möglichkeit, bei Fachhochschulen **Drittstaatangehörige gegen Entgelt** auszubilden. Die sonst von Staat und Land übernommenen Studienkosten in der Höhe von etwa € 8.000 pro Jahr muss in diesem Fall der ausländische Student aus Eigenem tragen. Dazu kommen in jedem Fall noch die Unterbringungs- und Unterhaltskosten hinzu.
无论是大学还是高等专科学院同样为外国留学生提供免费课程。大学提供的免学费学习位置一般都有名额限制-没有国籍区别。职业高校只根据自己目前还有的学习位置数量招收学生。除此之外来自第三世界国家的学生还可以在职业高校付费学习。这种情况下本应由政府支付的每年高达 8000 欧的学费则要外国留学生自己承担。此外还要加上住宿费和生活费。

Manche Hochschulen verlangen die Vorlage eines bestandenen sogenannten **APS-Tests**, der in China bei der deutschen Botschaft durchgeführt wird. Aufgrund einer zwischenstaatlichen Vereinbarung verzichtet Österreich, diese Prüfungen selbst abzunehmen und verlässt sich auf das deutsche APS-Verfahren. Da ein solcher vorgelagerter Test insbesondere in den letzten Jahren wegen des übergroßen Zulaufes an deutsche Hochschulen sehr restriktiv gehandhabt wurde, und Studenten ungeachtet guter Deutschkenntnisse und nachhaltigem Studieninteresse abgewiesen wurden, hat sich Unmut unter den Studenten breitgemacht. Tatsächlich ist die APS-Prüfung in Österreich im Gesetz nicht vorgesehen. Hat ein Student eine schriftliche Zulassung durch eine österreichische Hochschule erhalten, reicht dies grundsätzlich in jedem Fall aus. Es liegt im ausschließlichen Verantwortungsbereich der Hochschule, die Voraussetzungen für die Aufnahme des Studenten zu prüfen.
一些高校要求学生出示通过 APS 审核的证书。这项审核在德国驻中国大使馆举行。根据两国之间签订的协议，奥地利放弃了对此的审核权，并信任德国的 APS 审核程序。这项留德之前的审核近几年由于赴德国高校留学人数剧增而十分严格，很多学生尽管具备良好的德语知识和持续不断的学习热情还是被淘汰，因此他们大多对此十分不满。实际上奥地利并没有对 APS 审核做出规定，如果一个学生从一所奥地利大学得到了书面许可，原则上就已经足够了。学校唯一的责任就是对学生的录取资格进行审核。

Eine der wichtigsten Kriterien für die Zulassung sind ausreichende Deutsch/ Englisch- Kenntnisse der Kandidaten. In den letzten Jahren haben einzelne Fachhochschulen damit begonnen, im Rahmen eines Vorstudienlehrganges an der Hochschule Deutschunterricht anzubieten. Gleichzeitig erteilen sie eine bedingte Zulassung zum Fachhochschul-Bachelor-Studiengang.
最重要的标准之一便是候选者合格的德语或英语水平。近年来个别高等专科学院开始在大学准备课程框架下提供德语课程。同时它们也给予高等专科学院本科学位带有附加条件的入学许可。

Die Möglichkeit der Einrichtung eines **Vorstudienlehrganges** ist seit Jänner 2014 auch gesetzlich geregelt. Der Lehrgang darf allerdings nicht ausschließlich der Vermittlung einer Sprache dienen, sondern muss darüber hinaus strukturiert unter Einbeziehung anderer Fächer eingerichtet werden. Das heißt, dass chinesische Studenten auch andere Lehrveranstaltungen als bloß den Deutschunterricht besuchen müssen. In Frage kommt hier vor allem Englisch und andere Fächer, bei denen die Sprachkenntnisse nicht im Vordergrund stehen, wie zum Beispiel Mathematik.
自 2014 年一月起开设大学准备课程也有了法律规定。课程不能只教语言，还应该考虑到其他学科而有结构性的开设准备课程。也就是说，中国学生还必须参加除德语外的其他课程的学习。这种情况下合适的学科有英语和那些语言知识不是很重要的学科，比如数学。

Darüber hinaus darf eine Fachhochschule einen solchen Vorstudienlehrgang nur dann anbieten, wenn das Fachhochschulkollegium einen **Lehrgang zur Weiterbildung** (Advanced Bridging Programme for International Students) beschlossen hat.
除此之外只有当高等专科学院开设了进修课程（为国际学生开设的衔接课程），该校才可以开设这类准备课程。

Alle Fachhochschulen, die berechtigt sind, Vorstudienlehrgänge durchzuführen und im Rahmen des strukturierten Studiums einen Deutschkurs anbieten, dürfen Chinesen auch ohne Sprachkenntnisse im Rahmen eines viersemestrigen und jene, die bereits das Niveau A2 in Deutsch erworben haben, im Rahmen zweisemestriger Lehrgänge zum Vorbereitungslehrgang zulassen.
所有被授权的高等专科学院提供准备课程及在结构性专业框架下提供德语班。中国学生在没有语

言基础的情况下可以进入四学期的准备课程框架学习，而德语已达到 A2 水平的学生可以进入两学期的准备课程框架学习。。

Die Studienerfolge werden vom zuständigen Landesbeamten insoweit kontrolliert, als eine Verlängerung der jeweils nur für ein Jahr ausgestellten Aufenthaltsbewilligung nur gegen Vorweis entsprechender **Studienerfolge** erteilt wird. Mit anderen Worten, Studenten, die dieses Lernziel nicht erreichen, müssen wieder zurück nach China fliegen.
负责的官员会监督学生们学习的成果，只有在出示相关学习成果证明的情况下才会给予延期一年的居留。换句话说，没有达到学习目标的学生必须返回中国。

Bevor die endgültige Zulassung zum Bachelor–Studium erfolgt, muss der Student das Sprachniveau B2 erreicht haben.
在最终获得有效的本科录取通知，学生的德语水平必须要达到 B2 水平。

Lassen Sie mich mit Konfuzius schließen:
请允许我用孔子的名句结束这篇文章：

„Ein Lernender braucht ein großes Herz und einen starken Willen, er hat einen weiten Weg vor sich.“
“士不可不弘毅，任重而道远。”

Dr. Georg Zanger, M.B.L-HSG, Präsident und Gründer der ACBA, ist selbständiger Rechtsanwalt mit besonderem Schwerpunkt auf kreativen Lösungen für Wirtschafts-unternehmen. Seine Spezialgebiete sind Wettbewerbs-, Urheber-, Telekommunikations- und Medienrecht

Georg Zanger 博士，St. Gallen 大学经济法硕士，奥中商业协会主席，创始人。他还是一名自雇律师，主要为商业公司提供创造性解决问题的方案。他的专业领域是竞争法，版权法，电信法和媒体法。

Zarte Sprossen des dualen Ausbildungssystems in China

中国双元制职业培训体制的嫩芽

Von Mag. Helena Chang
Helena Chang 硕士
ACBA Public Relations
奥中商业协会公关

Mit dem rapiden Wirtschaftswachstum der letzten Jahre hat China einen enormen Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften.

随着近几年经济的快速增长，中国急需大量合格的劳动力。

Kürzlich veröffentlichte Regierungsrichtlinien nehmen Bezug auf berufsbildende Schulen und stützen sich hier auch auf das duale System der Lehrlingsausbildung so wie es in Österreich und Deutschland praktiziert wird.

最近公布的政府指导方针谈及到职业学校的问题并支持像在奥地利和德国已实行的双元制职业培训教育。

In meinem „Podcast-Eurasian Matters“ (Interview #29: 德奥双元职教模式如何走进中国 auf http://huina.at) habe ich ein Interview mit Dr. Yang Li (杨丽) veröffentlicht, die als Verantwortliche für Projekte des Wirtschafts-förderungsinstituts (WIFI) in China einige äußerst interessante Einblicke in dieses Thema gewähren konnte.

在我的“欧亚大事件-播客”中（访问 #29: 德奥双元职教模式如何走进中国 auf http://huina.at）我发布了一个对杨丽博士的采访，她作为中国经济促进研究院（WIFI）的负责人能够为我们就这一主题谈几点十分有趣的见解。

Das Interview handelt primär von dem WIFI Projekt zur Berufsausbildung in Kooperation mit der „Shanghai Schule für Information und Technologie“ (**上海信息技**术学**校**).

这个采访主要是关于中国经济促进研究院和上海信息技术学校合作开办职业培训的项目。

Dr. Yang Li unterstrich in dem Interview, dass es nicht einfach war, eine Schule zu finden, die für eine derartige Kooperation bereit war. Und noch schwieriger gestaltete sich die Suche nach chinesischen Unternehmen, die diese Initiative unterstützen wollten. Unzählige mühsame Vorgespräche mussten geführt werden, bis es zur Vereinbarung mit der Schule in Shanghai kam, deren Management genug Verständnis und Vision für das Projekt aufbrachte.

杨丽博士在采访中谈到，要找到这样一个对这种形式的合作做好准备的学校并非易事，难上加难的是找到支持这种想法的中国企业。在和上海这所学校达成协议之前要进行无数次艰难的准备性会谈。这所学校的领导对该项目有足够的理解和信心。

Und auch dann wäre es ohne die massive Unterstützung der beiden in Shanghai ansässigen österreichischen Unternehmen **ALPLA** und **Engel Maschinen** wohl schon zu einem vorzeitigen Ende des Experiments zum dualen Ausbildungssystem in China gekommen.

要是没有在上海常驻的奥地利公司 ALPLA 和 Engel Maschinen 的支持，那么中国双元制职业培训的尝试便会提前结束。

Letztendlich konnte die Initiative beim Besuch der großen österreichischen Wirtschaftsdelegation im Oktober 2014, geführt von Reinhold Mitterlehner und Christoph Leitl, aber doch gebührend gefeiert werden.

最终这一创举在 2014 年由 Reinhold Mitterlehner 和 Christoph Leitl 带领的大型奥地利经济代表团访华时得到了应有的称赞。

Bei der Willkommenszeremonie verlieh der Direktor der Shanghai Schule für Information und Technologie, seiner Freude über die Kooperation mit WIFI Ausdruck und pries die Wichtigkeit des Projektes.

在欢迎仪式上上海信息技术学校校长表示该校十分高兴能和中国经济促进研究院合作，并高度赞扬了这个项目的重要性。

Die Ursprünge des dualen Systems

双元制教育的起源

Nach dem 2. Weltkrieg profitierte der Wiederaufbau der Industrie wie auch die soziale Stabilität in Österreich gleichermaßen vom raschen Aufbau des Berufsschulkonzeptes, das jungen Menschen die Möglichkeit gab, zu qualifizierten Arbeitern herangebildet zu werden. Das Modell, welches 70-80% der Ausbildungszeit auf praktische Arbeit im Betrieb und 20-30% auf die theoretische Ausbildung in der Schule aufwendet, war bis vor kurzem in China unbekannt. Und noch weniger geläufig ist in China die Investitionsbeteiligung an den Schulen von 30% staatlichen und 70% betrieblichen Zuschüssen.

二战后工业重建和奥地利社会稳定都同样从职业学校办学理念的建立中获利。它给年轻人提供了成为优秀劳动力的机会。70%-80%的时间在实际工作中锻炼，20%-30%的时间在学校学习理论知识的教学模式不久前在中国还不为人所知。比这个还要陌生的是学校得到的津贴 30%来自国家资助，70%来自企业投资。

Die perfekte Umsetzung eines derartigen berufsbildenden Schulungskonzeptes bringt für die beteiligten Unternehmen und auch die Nationalökonomie viele Vorteile wie zum Beispiel den Zugang zu gut qualifizierten und

praktisch ausgebildeten Humanressourcen, die sehr gut zur Effizienzsteigerung im Betrieb beitragen können.

这种办学理念的完美实现为参与其中的企业和国家经济带来了许多好处，比如获得优秀且接受过实践培训的人力资源，他们会为企业生产效率提高做出贡献。

Ist China bereit für das duale System?

中国已经准备好实行双元制体制了吗？

Chinesische Firmen sind heute wohl noch nicht bereit auf derartige Weise mit Berufsschulen zu kooperieren. Für sie scheint es sich heute noch nicht auszuzahlen, für einen Lehrling zu bezahlen, der nicht voll angestellt ist. Eher ist man bereit, für seine Mitarbeiter von Zeit zu Zeit in ein intensives Trainingsprogramm zu investieren, um ihre Effizienz bei der Arbeit zu steigern. Diese Art der Ausbildung ist jedoch nur geeignet, einen eher oberflächlichen Teil des Problems zu lösen. Hier ist anzunehmen, dass selbst wenn der chinesische Staat seinen Teil durch Investitionen in das berufsbildende System leistet, es immer noch einen Engpass gibt aufgrund der Einstellung des chinesischen Unternehmertums.

中国公司可能还没准备好以这种方式和职业学校合作。对于他们来说，现在还不值得为没有正式入职的学徒投资。但是他们已经准备好逐渐为职员投资培训项目，以提高他们工作时的效率。这种方式的培训只适合解决表面问题。我们认为，中国政府必须通过对职业培训体系投资来承担其政府职责，否则一旦中国企业中断培训项目，人力资源的匮乏会永远存在。

Der Grund weshalb chinesische Unternehmer wenig Interesse an der Investition in Lehrlinge und in Berufsschulen haben, liegt wohl im Ausbildungssystem als solchem begründet, in dem das duale Modell noch nicht verankert ist.

中国企业家不愿意对学徒和职业学校投资的原因可能是因为职业培训体系中双元培训模式还没有确定下来。

Die berufsbildenden Schulen in China bieten nur sehr limitierte Möglichkeiten zur praktischen, „on-the-job“ Ausbildung und Anwendung der theoretischen Fertigkeiten. Während das duale System in Österreich eine gute Brücke schafft zwischen der Zeit vor und nach dem Training, müssen Schüler, die eine Berufsschule in China abgeschlossen haben, bei Eintritt in die Unternehmen ganz von vorne beginnen als erst noch auszubildende Arbeiter.

中国的职业学校只能提供有限的实践性“上手操作”机会和理论知识的实际应用机会。奥地利的双元培训体制培训前和培训后之间有时间衔接，而中国职业学校毕业的学生进入企业之后必须像未接受职业培训的新人一样从最基本的阶段开始熟悉工作。

Darüber hinaus gibt es noch einen weiteren Hemmschuh. Während das österreichische Ausbildungssystem relativ flexible ist für Absolventen von Berufsschulen hinsichtlich des Zugangs zu weiterführenden Studien auf Universitäten, macht das chinesische System im Wesentlichen genau das Gegenteil und zementiert damit hierarchische Gesellschafts-strukturen ein.

除此之外还有一个妨碍因素。奥地利职业培训体系相对灵活，学生可以在结束职业学校的学习后继续到大学学习，而中国的职业教育恰恰相反，巩固了社会等级划分。

Ein Absolvent einer berufsbildenden Schule in China kann fast sicher sein, ein Leben lang Arbeiter zu bleiben. Es ist schwer vorstellbar, dass er/sie die äußerst schwierigen Aufnahme-tests an den Universitäten bewältigen könnte, um dort die Studien fortzusetzen. In China existiert derzeit noch keine Durchlässigkeit zwischen Berufsschulen und Universitäten.

中国职业学校的毕业生基本可以确定，自己将终生为普通工人。他们无法想象自己能通过艰难的大学入学考试，进入大学继续学习。在中国目前还没有办法从职业学校转入大学学习。

Ein weiterer Problembereich, liegt in der Mentalität von chinesischen Eltern. Dies verdeutlicht sich vielleicht am besten mit einem bekannten chinesischen Sprichwort „Söhne sollen Drachen werden und Töchter Phönixe“ (望子成龙，望女成凤). Dies bedeutet, dass Eltern hohe Ambitionen haben für ihre Kinder und wollen, dass sie hohen sozialen Status und Reichtum erlangen. Was aber ist der soziale Status eines qualifizierten Arbeiters in China? Einem Arbeiter wird in China wenig Respekt gezollt und Reichtum scheint unerreichbar. Daher würden im Allgemeinen nur Eltern mit wenig anderen Alternativen, ihre Kinder in eine Berufsschule schicken.

另一个问题在于中国父母。那句著名的中国成语“望子成龙，望女成凤”将这一点诠释得淋漓尽致。这句话的意思是，父母对于自己的孩子抱有极高的期望，希望他们富有，并且能够有较高的社会地位。一个优秀的工人在中国的社会地位是怎样的呢？他在中国基本得不到尊重，财富对于他来说是可望不可及的。因此不到万不得已，不会送孩子去职业学校。

Es ist in höchstem Maße zu hoffen, dass das WIFI Projekt in Shanghai mit den positiven Erfahrungen aus Österreich hier einige Silberstreifen am Horizont der Berufsausbildung in China zum Leuchten bringen kann.

衷心希望上海的经济促进研究会项目能够借鉴奥地利的经验为中国职业教育带来希望。

Vermehrt zeigen Geschäftspartner, sowohl aus Österreich als auch aus China, Interesse und überlegen ähnliche Projekte, die eine gute Ausgangsbasis schaffen sollen, nicht zuletzt für in China niedergelassene österreichische Unternehmen auf der Suche nach gut qualifizierten Arbeitern.

越来越多来自中国和奥地利的企业家对此表示了极大兴趣，并考虑成立类似具有良好开端的项目，特别为在中国常驻的奥地利企业寻找优秀员工。

Mag. Helena Chang, ist Gründerin und Betreiberin des Podcast-Eurasian Matters (www.huina.at), eines umfassenden chinesischen medialen Netzwerks in Europa; Weiters ist sie Kolumnistin bei chinesischen Zeitungen in Europa sowie für das bekannte Yilin Magazin in China. Sie ist Autorin mehrerer Bücher im Bereich Literatur, Kultur und Gesellschaft und ist in der ACBA für Public Relations Agenden zuständig.
Helena Chang 硕士是欧亚大事件-广播（www.huina.at）的创始人和负责人。这是欧洲一个全面的中国网络媒体。除此之外她还是欧洲多家中国报刊以及国内著名的《意林》杂志的专栏作家。她是文学，文化和社会领域多篇著作的作者，在奥中商业协会负责公共关系事务。

Entsendung von Mitarbeitern nach China
派遣员工赴华工作

Von Kristina Koehler-Coluccia

Direktorin bei Koehler Group
Koehler 集团主管

Für die Entsendung von österreichischen Mitarbeitern nach China kann es viele gute Gründe geben. Sie können als Aufsichtsperson für Projekte sicherstellen, dass alles nach den Vorstellungen des Managements verläuft, als Grundlage für eine Niederlassung in China, um einen fachkundigen Mann vor Ort zu haben, der die Unternehmensphilosophie kennt, oder die bestehende Niederlassung erfüllt nicht die Erwartungen und benötigt einen „Feuerwehrmann", als reine Repräsentationsfigur für westliche Kunden oder einfach nur um dem entsendeten Mitarbeiter nützliche Erfahrungen zu bieten, welche ihn zu einem wertvolleren Angestellten für das Unternehmen machen. Dabei ist zu beachten, dass so eine Entsendung nach China nicht ohne jegliche Hürden geht. Zuerst einmal wird eine **Einladung** aus China benötigt, um einreisen zu dürfen, danach muss eine **Arbeitserlaubnis** und ein **Aufenthaltsvisum** beantragt werden, welche einen Zusatzvertrag zwischen dem österreichischen Unternehmen, der chinesischen Niederlassung und dem Arbeitnehmer, voraussetzt, welcher komplett in chinesischer Sprache sein muss und das Unternehmen muss eventuell einige Informationen für die Behörden freigeben, inklusive finanzieller. Allerdings wurde Anfang 2013 ein neues Visum für besondere Talente eingeführt, welches diese nach China locken soll oder bereits vorhandene in China halten soll. Generell gilt für Visums- und Aufenthaltsanträge, dass, ein notariell-beglaubigter Arbeitsvertrag, Wohnungsdurchsuchung in China, Fingerabdruckabnahme und Leibesvisitationen möglich sind und eine Ablehnung keinerlei Begründung bedarf.

对于派遣奥地利员工去中国有很多好的理由。他们可以作为项目管制人员来确保所有事项都按照管理部门的期望进行。 他们也可以为在中国开设分公司奠定基础，以便在当地拥有了解我们企业理念的专业人士。或者成立的分公司没有达到期望值的时候，当然也需要一个 “消防员”来解决问题。或者他们可以单纯地作为西方客户的代表而存在或者只是简单地为派来的员工提供有用信息，使他成为对公司有价值的人。但是我们也需要注意到，向中国派遣员工也不是没有困难的。首先我们需要一份来自中国的邀请函才能被允许入境。其次必须要申请工作许可和居留签证，前提是奥地利公司，中国分公司和雇员之间要签订一份必须是全中文的附加协议。公司可能要向有关部门公开一些包括财政方面的信息。但是2013 年初出台了一种对于特殊人才的新型签证，用于吸引特殊人才去中国或者留住那些已经在中国的特殊人才。通常对于签证或者居留申请有可能需要一份公证过的工作合同，在中国找房子，录指纹和安检程序，并且拒签是不需要任何理由的。

Bei Erfolg stellt sich die Frage: Wo müssen welche **Steuern** bezahlt werden und welche gesetzlichen **Versicherungen** braucht man in China und welche sind optional?

如果成功获得签证，那随之而来的问题便是：应在何处缴纳何种税费？在中国人们需要何种法定保险？哪些保险可供选择？

Zuerst einmal müssen Steuern in China bezahlt werden, **bevor** sie von einer ausländischen Währung in den RMB umgewandelt werden. Außerdem muss im Voraus reguliert werden, wie groß der Anteil der Zuschüsse am Gehalt ist, da ein zu hoher Anteil oftmals als Steuerhinterziehung ausgelegt wird, da Zuschüsse in China steuerfrei sind.

首先外汇在兑换成人民币之前需在中国缴税，除此之外还要事先规定好工作津贴占工资的比例。因为津贴在中国是不参与纳税的，所以如果津贴占工资比例过高，会被认为是在逃税。

Seit 1. Juli 2011 ist in China das **Sozialversicherungsgesetz** (SIL) in Kraft, welches besagt, dass alle Unternehmen ihren Anteil am System beitragen müssen. So werden die Anteile der

Arbeitnehmer einbehalten und vom Unternehmen an die Behörden weitertransferiert, weshalb es seitdem wichtig ist diesen Unterschied im Brutto- und Nettogehalt bei Verhandlungen mit Arbeitnehmern auch anzusprechen. Das SIL umfasst dabei fünf Versicherungstypen, bei denen zum Teil regional unterschiedliche Prozentsätze gelten: die Rentenversicherung, die grundlegende Krankenversicherung, die Arbeitslosenversicherung, die Versicherung für berufsbedingte Verletzungen und die Mutterschaftsversicherung. Bei fehlender Listung eines Arbeitnehmers im Sozialversicherungssystem wird eine Standard-strafe zwischen 500RMB und 3,500RMB fällig.

自 2011 年 7 月 1 日起，中国社会保险法（SIL）正式生效。该法律规定，所有企业都必须加入到这一体系中来。雇员不再需要缴纳社会保险金，而转由公司代缴给行政部门。这也是为什么之后在招聘员工时交代清楚税前和税后工资待遇变得如此重要。SIL 包含了五种保险类型，分别是养老保险，基础医疗保险，失业保险，工伤保险以及生育保险。其中部分保险类型在不同地区所占比例不尽相同。社会保险法体系中雇员清单一旦出现错误，公司将面临 500 到 3500 元人民币不等的罚款。

Bei ausländischen Arbeitskräften sind alle Arbeitnehmer, einschließlich Staatsbürger in den Sonderverwaltungsregionen von Hong Kong und Macao und auch Staatsbürger von Taiwan, welche von Unternehmen, öffentlichen Institutionen, Sozialgruppen, Privatunternehmen, Stiftungen, Anwaltskanzleien und Wirtschaftsprüfungsunternehmen, die entsprechend den chinesischen Gesetzen registriert sind, angestellt sind, registrierungspflichtig. Dies gilt auch für Arbeitnehmer, welche einen ausländischen Arbeitsvertrag haben und in einer Niederlassung in China arbeiten. Dabei gibt es Bedenken in Bezug auf die Krankenversicherung und die soziale Rente, da die Krankenversicherung auch bei Ausländern nur für örtliche Krankenhäuser gilt und man für die Auszahlung der Rente mindestens 15 Jahre in China gearbeitet haben muss. Sollte man das Land früher verlassen, bleibt das Konto bestehen, kann aber auch nicht entnommen werden. Jedoch gibt es Ausnahmen vom SIL. Deutschland und Süd-Korea haben zweiseitige Abkommen mit China, welche Mitarbeiter von den Versicherungsabgaben für die ersten 48 Kalendermonate nach ihrer Ankunft freistellen. Bei Deutschen gilt dies für alle Sozialver-sicherungsabgaben; bei Süd-Korea nur für die Abgaben der Sozialrente. Für diese Freistellung wird ein Antragsverfahren benötigt.

所有外国务工人员，包括被在华依法注册的企业，公共机构，社会团体，私企，基金会，律师事务以及会计监查公司雇佣的香港、澳门特别行政区公民，以及台湾人民均有义务到相关部门进行登记注册。对于那些持有外国公司劳动合同，并在该公司驻华分公司工作的外国工作人员这项规定同样适用。与此同时还要考虑到医疗和养老保险。因为对于外国人来说，医疗保险只在当地的医院有效。而养老保险的支付则要求至少在华工作 15 年。如果需要提前离华，该账户仍然保留，但也不可以提现。然而社会保险法也存在例外。德国和韩国与中国签订了双边协议，该协议免除了两国员工抵华后前 48 个月的保险费。按照该协议，德国员工在此期间所有的社会保险费均不用缴纳，而韩国员工则只是不用支付养老保险。员工们需要提出申请才能享受这项保险优惠。

Ebenfalls geändert wurden in 2011 die **Einkommenssteuerbestimmungen (IIT)**. Für in China beschäftigte Ausländer kommt es darauf an wie lange und in welcher Form sie in China arbeiten. Wer weniger als 90 Tage in einem Jahr, oder im Falle eines Staatsbürgers eines Landes mit Doppelbesteuerungsabkommen mit China 183 Tage in einem Jahr, in China verbringt, ist von der Einkommenssteuer befreit, außer das Einkommen wird von einem chinesischen Unternehmen bezahlt. Bei einem längeren Arbeitsaufenthalt in China, muss die Einkommenssteuer unabhängig von der Herkunft der zahlenden Instanz gezahlt werden. Eine zusätzliche Tätigkeit als gesetzlicher oder leitender Vertreter eines in China ansässigen Unternehmens unterliegt außerdem der Abgabepflicht für Einkommen, welches außerhalb Chinas erwirtschaftet wurde und vom chinesischen Unternehmen bezahlt wurde. Bei einer Beschäftigung von mehr als einem Jahr, aber weniger als fünf Jahren, müssen ebenfalls Einkommenssteuern auf Einkünfte aus China, sowie aus dem Ausland, sollten diese durch das chinesische Unternehmen entstehen, bezahlt werden. Wer länger als fünf Jahre in China lebt, muss sein gesamtes, weltweites Einkommen in China versteuern. Diese Einkommenssteuerregelungen sind ein wichtiges Thema bei der Vergütung ausländischer Mitarbeiter, da eine falsche oder unvollständige Bezahlung schnell auch Folgen für das Unternehmen selbst haben kann.

2011 年所得税缴纳规定（IIT）进行了修改。对于在华务工的外国人来说，最关键的是他们在华工作的时间和方式。一年在华停留时间少于 90 天的外国务工者，或者与中国签订了双重税收协定的国家，其公民在华停留少于 183 天，则不需要缴纳所得税，除非他们的工资由一家中国公司支付。如果在华工作时间更长，则不论工资支付方来自哪里都必须缴纳个人所得税。外国驻中国公司的法人或领导层代表在中国以外获得，由中国公司支付的收入也要额外承担纳税义务。若在华务工超过一年，但少于五年，则在中国和在外国但是通过中国公司的经济活动获得的收入也必须缴纳所得税。 在中国工作超过五年的人，其在世界范围内获得的总收入都必须在中国缴纳所得税。这些个人所得税规定是外国在华务工者劳动报酬支付的一个重要方面。因为错付或者少付工资也将很快会给公司自身带来影响。

Ausländer können einige **steuerbefreite Zuschüsse** für Unterkunft, den Umzug, die Ausbildung der Kinder, Geschäftsreisen, und den Heimaturlaub erhalten. Es gilt hier als Faustregel, dass sich diese auf nicht mehr als 30% der Gesamtvergütung belaufen sollten, da es sonst den Verdacht der Steuerhinterziehung erweckt. Belege (fapia 发票) werden zur Vorlage benötigt, um diese Vergütungen begründen zu können.

外国务工者也可以获得一些不必缴纳税款的津贴，用于支付住宿，交通，孩子教育，公务出差或是返乡度假的开销。按照粗略计算这些津贴所占工资总额的比例不得超过 30%。否则他们会有逃税嫌疑。发票必须上交，以便给出享有这种待遇的理由。Es gibt mehrere Möglichkeiten die **Vergütung eines Österreichers in China zu deklarieren**. Die erste Möglichkeit ist die **Teilung der Vergütung** zur Vorlage in Österreich und China. Die Vorteile sind, dass der Arbeitnehmer weiterhin Vorsorge-leistungen aus Österreich beziehen kann, wie z.B. die Sozialversicherung, und außerdem, dass er die oben genannten Zuschüsse steuerlich absetzen kann. Dabei ist zu beachten, dass man ein Minimum von 2,500US$ bis 3,000US$ in China deklarieren sollte, um die Zuschüsse auch absetzen zu können. Die Grund-idee hierbei ist, dass alle Dienste des Mitarbeiters in China für das chinesische Unternehmen auch nur zugunsten von diesem sind und alle Dienste in Österreich nur zugunsten des Mutterunter-nehmens. Die zweite Möglichkeit ist das **gesamte Einkommen in China zu deklarieren** und keine Steuern in Österreich zu bezahlen. Die dritte Op-tion ist das **gesamte Einkommen in Österreich und China zu versteuern**, dies ist durch das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen den beiden Ländern möglich. Bei der Rückkehr nach Österreich kann man dann die Belege den Behörden vorlegen und dadurch von weiteren diesbezüglichen Steuern befreit zu werden. Allerdings löst diese Möglichkeit bei vielen Zweifel und Unbehagen aus, ob die österreichischen Behörden bei der Rückkehr nicht trotzdem die Bezahlung der Steuern verlangen könnten, daher wird eine Beratung durch ein Steuerberatungsunternehmen hierbei empfohlen.

奥地利务工者有多种方式可以将个人收入在中国进行纳税申报。第一种方式就是将工资分别上交给奥地利和中国。这样做的好处是，雇员可以继续享受奥地利方面提供的风险预防措施，例如社会保险。 另外，关于上面提到的津贴，雇员也可以不对其纳税。与此同时还要注意的是，在中国，如果想要不对这部分津贴纳税，则纳税申报总额最少应为 2,500 美元至 3,000 美元。这一规定的基本思想是，中国公司所有在华职员的工作都只促进该中国公司发展，而所有在奥地利任职的职员也只能推动位于奥地利的母公司的发展。第二种方式就是将所有的工资收入在中国进行纳税申报，而不向奥地利缴纳税款。第三种方式，按照两国之间签订的双重税收协定，所有收入同时在奥地利和中国参与纳税。返回奥地利后向政府部门出示发票，就可以免除与此相关的税款。但这种纳税申报方式也让很多人质疑，且感到不适。他们不确定，返回奥地利后政府部门是否会仍然要求他们缴纳这部分税款。因此在这种情况下，向税务咨询公司征求建议是明智之举。

Um den **Zeitarbeitsbestimmungen** zu entsprechen sollten folgende Punkte überprüft sein: Wie ist der Prozentsatz der vom Unternehmen entsandten Mitarbeiter? Werden die Mitarbeiter an entsprechender Stelle eingesetzt? Werden die Mitarbeiter für gleiche Arbeit gleich bezahlt? Verfügt die HR-Agentur über eine Betriebserlaubnis für die Entsendung von Arbeitnehmern? Sind gesetzliche Fristen eingehalten?

为了适应临时性的工作以下几点需要进行审查：公司派遣的员工比例是多少？这些员工会被安排到相对应的职位上吗？员工做同样的工作会得到同样的报酬吗？人力资源部门具有派遣雇员的经营许可吗？该许可是否仍在法律期限以内？

Kristina Koehler-Coluccia arbeitet im chinesischen Rechts- und Rechnungswesen, seitdem sie 2003 bei der Koehler Group als Direktorin für China tätig ist. Sie hat an vielen umfangreichen Projekten gearbeitet, einschließlich ausländische Direktinvestitionen, Unternehmens(re)-

strukturierung, Liquidität und M&A Geschäften. Sie berät und vertritt ihre ausländischen Kunden zusätzlich in steuerlichen, buchhalterischen und handelsrelevanten Angelegenheiten. Kristina ist Co-Autor von Koehler Groups monatlichem Magazin "ChinaInvest.biz". Dieses liefert Einblicke in Investment, Steuern und das operative Geschäft für ausländische Unternehmen, die auf den chinesischen Markt eintreten und expandieren wollen. Ebenso hat sie an vielfachen Publikationen über das Chinesische Recht, Rechnungswesen und Geschäftsverkehr mitgewirkt und hält zudem weltweit regelmäßig Seminare, Präsentationen und Webinare bei Handelskonzernen und staatlichen Institutionen.
Email: kristina.koehler@koehlerservices.com

Kristina Koehler-Coluccia 自 2003 年开始担任克勒集团中国区域主管至今，一直从事法律及会计制度方面的工作。她参与了多个项目的工作，包括直接对外投资，公司组建及重组，资金流动和企业并购工作。出此之外她还为外国客户在税务，财会和相关贸易问题上的提供咨询和代理。Kristina 是克勒集团月刊杂志《ChinaInvest.biz》的合作撰稿人。该杂志为希望进军中国市场并在此扩大市场影响力的外国公司提供了有关投资、税务及企业运行的相关知识。同时她也参与撰写了许多关于中国法律，财会和贸易活动的著作。她定期在世界范围内举办研讨会，学术报告，并在商业集团和国家机构举行在线研讨会。
邮箱：kristina.koehler@koehlerservices.com

Chinesische Marken sind in Europa noch unbekannt und wenig vertrauenswürdig – Warum?

中国品牌在欧洲仍然默默无闻，不被信赖- 原因何在？

Von Janet Mo
毛巧玲
Mitbegründerin, CEO
Zentron Consulting, Austria
奥地利泽通咨询公司创始人，首席执行官

Obwohl China Weltmeister im Handel und die zweitgrößte Volkswirtschaft ist, schaffte es nur eine Marke in das Ranking von Interbrand 2014: ***Huawei*** (Telekommunikationsunternehmen) war die erste chinesische Marke in den Top 100 (Nr. 94)[1].

尽管中国是世界贸易冠军，是世界第二大经济体，但 2014 年只有一个中国品牌登上了国际商标局的品牌排行榜：华为（电信公司）是第一个进入前 100 的中国品牌（排名 94）。

Eine aktuelle Studie[2] von ***Huawei*** zeigt ein ähnliches Bild: deutsche Marken (sowohl bei Konsumgütern als auch im B2B-Bereich) sind in China vergleichsweise bekannter, als ihre chinesischen Mitbewerber in Deutschland.

关于华为的一向最新研究显示：与其在德国的中国竞争者相比，德国品牌（无论是在日常生活用品还是在 B2B 领域）在中国更有知名度。

Während für 87% der befragten Chinesen das deutsche Technologieunternehmen ***Siemens*** ein Begriff ist, erreicht die in Deutschland geläufigste chinesische Marke ***Lenovo*** gerade einmal eine Markenbekanntheit von 30%.

87%接受调查的中国人认为德国科技公司西门子是著名品牌。而在德国最流行的中国品牌联想（Lenovo）知名度为 30%。

Woran liegt das? Was können die chinesischen Unternehmen dagegen tun?
原因何在？中国企业对此应该怎么办？

Vergleich des Bekanntheitsgrades von deutschen und chinesischen Marken am jeweils anderen Markt
德国和中国品牌各自在对方市场上的知名度对比

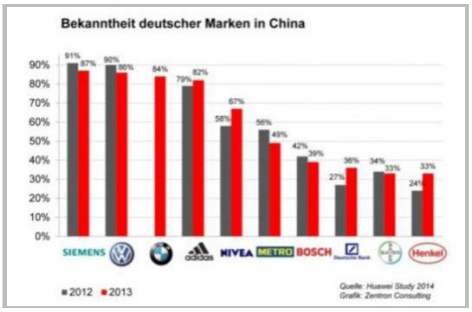


Abb. 1 Bekanntheitsgrad deutscher Marken in China

Viele deutsche Marken werden in China hoch geschätzt (Abb.1): von Technologieunternehmen wie ***Siemens*** (87%) und ***Bosch*** (39%) bis hin zu Automobilmarken wie ***Volkswagen*** (86%) und ***BMW*** (84%). Verbrauchermarken wie ***Adidas*** (82%) und ***Nivea*** (67%) sind ebenfalls gut bekannt und geläufig. Europäische Unternehmen und Produkte haben in China generell ein gutes Image und sind dementsprechend begehrt.
（Abb.1）许多德国品牌在中国颇受欢迎。从科技公司如西门子（87%），博世（39%）到汽车品牌如大众（86%）和宝马（84%）。日常生活用品品牌如阿迪达斯（82%）和妮维雅（67%）也同样十分流行。欧洲企业和产品在中国一般形象良好，从而受到欢迎。

[1] http://interbrand.com/en/newsroom/15/interbrands-th-annual-best-global-brands-report (1.2.2015)
[2] The Huawei Study 2014 (www.huawei-studie.de)

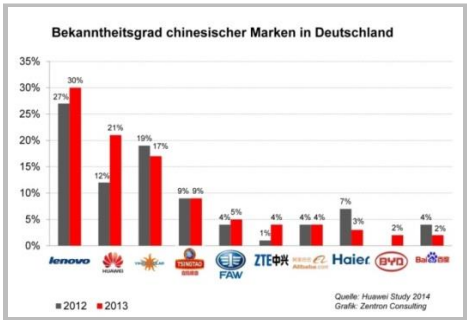


Abb. 2 Bekanntheitsgrad chinesischer Marken in Deutschland

在德国的中国品牌知名度

Andererseits: obwohl Deutschland im Jahre 2013 Waren im Wert von 74 Milliarden Euro aus China importiert hat[3], sind chinesische Markennamen in Deutschland kaum ein Begriff (Abb. 2). Am bekanntesten ist der PC-Hersteller ***Lenovo*** mit 30%. ***Huawei***, der Initiator der Studie, hat seinen Bekanntheitsgrad in letzter Zeit verhältnismäßig rasch auf 21% erhöht. Das Solar-Unternehmen ***Yingli*** ist wohl auch auf Grund seines Fußball-Sponsoring, u.a. bei der WM 2014, mehr oder weniger bekannt. Selbst das berühmte chinesische Bier ***Tsingtao*** kennen gerade einmal 9% der Deutschen.
另一方面：尽管德国 2013 年从中国进口了价值 740 亿欧元的商品，但中国品牌在德国仍默默无闻（Abb. 2）。最负盛名的是电脑生产商联想，其知名度达 30%。该调查的发起者华为，其知名度最近相对迅速地提升至 21%。太阳能公司英利可能是由于其对 2014 年世界杯的赞助也变得或多或少著名起来。而中国著名的青岛啤酒只有 9%的德国人知道。

Internationalisierung chinesischer Marken – weshalb kaum erfolgreich?

中国品牌的国际化

为什么没有成功？

[3] http://www.gtai.de (1.2.2015)

Mit Deng Xiaopings „Open Door Policy“ hat sich Chinas nominales Pro-Kopf BIP von 226 USD im Jahre 1978 auf 6.767 USD im Jahre 2013 erhöht[4]. Die wesentlichen Einflussfaktoren für dieses unglaubliche Wachstum waren Investitionen und Exporte. Billige Produktion für den Westen war die Lebensader der chinesischen Wirtschaft. Die Marken selbst befanden sich je-doch in den Händen westlicher Unternehmen.
邓小平的“改革开放”政策使得中国人均国民生产总值由 1978 年 226 美元上升至 2013 年的 6767 美元。这一令人不可思议的经济增长最重要的影响因素就是投资和出口。为西方人提供的廉价商品是中国经济的雷达。但是商标却掌握在西方公司手里。

In den letzten 10 Jahren exportierten chinesische Unternehmen immer mehr ins Ausland und eroberten die Welt mit ihren eigenen Marken. Jedoch nur wenige von ihnen erreichten einen international anerkannten Status. Hier einige Gründe für den fehlenden Erfolg:
在过去 10 年中国公司向外国出口越来越多的商品并用自己的品牌征服了世界。但是它们中只有几个有国际知名度。以下中国品牌失败的是几点原因：

1. **Herkunftsland** – China wird immer noch als Produzent von Billigprodukten mit minderer Qualität eingestuft. Die zahlreichen negativen Medienberichte über Lebensmittelskandale und Fälschungen

[4] http://en.wikipedia.org/wiki/Historical_GDP_of_the_People's_Republic_of_China (1.2.2015)

unterstützen diese Meinung. Viele chinesische Marken leiden unter diesem Image. Ein Umstand, der nun nach und nach, vor allem durch Marken die sich bereits international etabliert haben, verbessert werden soll.

1. 出产国-中国一直被认为是劣质廉价商品的出产国。无数关于食品丑闻和伪造的负面报道都在巩固这一形象。许多中国品牌都为此遭受损失。这种状况应当主要通过现在已经在国际上打下知名度的品牌来改善。

2. **Beschränkte Marketing- /Branding-Erfahrung** – während der Ära der Planwirtschaft mangelte es an fast allen Produkten. Die Hersteller benötigten zur Kundengewinnung kein Marketing. Im Gegensatz zu chinesischen Privatunternehmen, die sich heutzutage über die Bedeutung von Branding bewusst sind, bedeutet es für staatliche Unternehmen meist nicht mehr als ein neues Logo oder ein paar Werbespots im zentralen TV-Sender CCTV.

2. 有限的市场和品牌经验 - 计划经济时代什么都匮乏。生产商并不需要市场营销策略来赢得顾客。与中国今天深谙品牌营销的私人企业不同，多数国有企业认为品牌不过是崭新的 Logo 或者是 CCTV 上的几则广告。

3. **Mangel an internationaler Kompetenz** –

3. 缺乏国际竞争力

trotz einer „Politik der offenen Tür“ wurden die meisten chinesischen Marken für den riesigen Binnenmarkt kreiert. Die Mehrheit der chinesischen Unternehmen hat kaum Erfahrung im internationalen Marketing. Einige finanziell starke Unternehmen machen einen Short-Cut: um internationale Kompetenzen und Zugang zu den Märkten zu erlangen, kaufen sie kurzerhand westliche Unternehmen auf.

尽管有“门户开放政策”大多数中国品牌还是面向巨大的国内市场。绝大多数中国公司几乎没有国际市场销售经验。几个经济实力雄厚的公司想出了一条捷径：为了提升国际竞争力，获得进入国际市场的机会，他们不假思索地收购西方公司。

Aufgrund der steigenden Kosten muss China sich vom Status Billigproduktionsland verabschieden. Nur Innovationen – sowohl in Technologie also auch in Markenführung – können China auf den Weg zur hochwertigen, qualitativen Volkswirtschaft führen.

由于不断上涨的生产成本，中国必须放弃之前廉价商品生产国的身份。只有创新 - 不论是在科技还是在品牌管理方面 -可以引导中国走向高产值，高质量的国民经济发展之路。

Für den Aufbau chinesischer Marken im Ausland gibt es kein Patentrezept – Markenposi-tionierung, genaue Zielgruppendefinition, das Bereitstellen von Produkten und Dienstleistungen, die den Kundenwünschen entsprechen (nicht nur das, was der Hersteller produzieren kann), geeignete Vertriebskanäle, individuelle Kommunikation. Die **Gesamt-strategie** sollte an die anspruchsvolleren, westlichen Märkte angepasst werden. Mit ziemlich hoher Wahrscheinlichkeit werden in ein oder zwei Jahrzehnten chinesische Marken, so wie heutzutage japanische oder koreanische, als qualitativ hochwertig und vertrauens-würdig eingestuft.

在国外扩大中国品牌影响力没有秘诀-品牌定位，具体的目标群体定位，提供满足顾客需要的商品和服务（而不只是生产者可以生产的商品），合适的销售渠道，个人交流。整体战略应当迎合高要求的西方市场。中国品牌很有可能在未来 10 到 20 年向今天的日本或韩国商品一样，成为高品质，可信赖的代名词。

Janet Mo *ist Mitbegründerin und CEO von Zentron Consulting (www.zentron-consulting.com) und spezialisiert auf B2B-Marketing in China. Sie hat 23 Jahre Marketing-erfahrung in China und Europa. Sie studierte Marketing in Hong Kong und Linz, spricht Chinesisch (Mandarin und Kantonesisch), Englisch und Deutsch*

Janet Mo 是 Zentron 咨询公司（www.zentron-consulting.com）的创始人和首席执行官，专注于研究中国 B2B-市场营销，在中国和欧洲有 23 年的市场营销经验。她在香港和林茨学习了市场营销，精通中文（普通话和广东话），英语和德语。

Sourcing Strategie und *Supply Chain Management* für den Einkauf in China

在华采购策略和供应链管理

Von Martin Krott

Martin Krott

Geschäftsführer Trodat China i.R.; Senior Event Consultant MediaGuide Verlag Wien; www.china-exportberater.com

Trodat 中国区经理；维也纳 MediaGuide 出版社高级活动顾问；
www.china-exportberater.com

China war 2013 der viertgrößte Importmarkt Österreichs und sogar der zweitgrößte Import-markt für Deutschland.

2013 年中国是奥地利第四大进口市场，甚至是德国第二大进口市场。

Folgende Branchen kaufen sogar zum Großteil aus China ein: Schuhe, Textilien, Sportgeräte, Spielzeug, Werbemittel, Videokameras, Handys, Energiesparlampen. Ob Natursteine oder Brillen, der Einkauf in China macht den Unterschied zwischen Verlierer und Branchen-primus.

以下这些部门的大部分商品来自中国：鞋，纺织品，体育器械，玩具，广告媒介，摄像机，手机，节能灯。不论是天然石材还是眼镜，在中国采购使失败者与行业领头羊的差别显得一清二楚。

Große Handelsketten wie IKEA, Aldi/Hofer, Baumax und Spar unterhalten Einkaufsbüros in China. Gründe für einen Einkauf aus China sind: Preis, Kapazität und Vielfalt des Angebots. Wenn man einige Grundregeln und praktische Erfahrungen beachtet, wird der China-Import nicht zum Reinfall.

大型连锁商店比如宜家，阿尔迪/Hofer，Baumax 和 Spar 在中国设有采购办公室。从中国采购商品有几点原因：价格，生产能力以及供应的多样性。如果我们关注一些基本规则和实际经验，在中国采购绝不会栽跟头。

Einkaufen richtig verstanden ist ***Sourcing*** oder noch richtiger ***Supply Chain Management***. Diese Disziplinen beinhalten eine strategische Dimension. Jegliche geschäftliche Aktivität in China hat nur dann Aussichten auf Erfolg, wenn sie von einer Strategie geleitet ist. Schon deshalb weil durch die räumliche und zeitliche Entfernung sowie durch die fremde Kultur zusätzliche Komplexitätskosten entstehen, die durch ein einmaliges Geschäft nicht gedeckt werden können.

准确来理解的话，采购其实是资源定位，或者更准确地来说，是供应链管理。这一概念具有战略意义。只有当每一次在中国进行的商业活动有战略指导时，它才会有成功的希望。仅仅因为空间和时间距离，以及文化差异会带来额外的复杂性开支，这种一次性的交易已然是无法承担这笔额外开支的。

Wenn man von niedrigen Produktionskosten und Preisen in China hört, klingt es verlockend, sich diese zu Nutze zu machen. Oft haben jedoch vermeintliche Preisvorteile auch ihren Preis: die Qualität ist nicht konstant; Lieferzeit und Liefermenge sind unverlässlich; Änderungen der Spezifikation sind schwer durchzuführen; wenn das Produkt erfolgreich ist, besteht das Risiko, dass es illegal kopiert

wird; Standards für die Rohmaterialien und Arbeitsbedingungen sind nicht transparent.

当人们听说了中国低廉的生产成本和商品价格时，能够利用这种有利的条件听起来实在是诱人。但是这种所谓的价格优势也常常有其代价：质量不稳定，发货时间和发货数量不可信，很难对订单说明做出改变。如果产品销售成功了，还有个风险就是，它将有可能被非法剽窃。另外，原材料的标准和生产条件也不透明。

Diese Komplexitätskosten können nur dann in den Griff bekommen werden, wenn die Einkaufsaktivität in China auf einer ***Sourcing* Strategie** beruht und von *Supply Chain Management* geleitet wird.

只有当在中国的采购活动有资源策略可循且接受供应链管理的引导时，这笔复杂性开支才能得以解决。

Es gibt eine einfache Methode, den chinesischen Preisvorteil zu nutzen, ohne die Nachteile des direkten Einkaufens in China in Kauf nehmen zu müssen: **Einkauf bei einer spezialisierten Handelsfirma**. Diese gibt es für viele Branchen, z.b. Rohstoffe, Lebensmittel, Werbegeschenke, Lohnfertigung elektronischer Produkte, Textilien etc. Auf diesem Wege kann mit geringem Risiko getestet werden, ob Produkte aus China sich sinnvoll in das eigene Portfolio integrieren lassen. Natürlich ist es so nicht möglich, das volle Potential der niedrigen chinesischen Herstellkosten auszuschöpfen.

有一个很简单的方法可以利用中国的价格优势，而不用考虑直接在华采购的不利之处：即在专业的贸易公司采购。这适用于许多行业，比如原材料，食品，免费样品，电子产品的代加工，纺织品等等。 通过这种方法可以以较低风险检测出，来自中国的产品是否可以整合到自己的投资组合中。当然，如果这样想充分利用中国廉价成本的潜力是不可能的。

Dafür muss man einen Schritt weiter gehen, sobald der erste Test positiv ausgefallen ist. Das ist auch der Zeitpunkt, wenn spätestens eine strategische Entscheidung erforderlich ist. Denn nun beginnt die Bearbeitung des chinesischen Beschaffungsmarktes zeitliche, personelle und finanzielle Ressourcen aufzuzehren. Es empfiehlt sich, die Kontrolle darüber anfangs im Rahmen eines Projektes auszuüben.

一旦第一步测试取得令人满意的结果，还需要为此再前进一步。同时这也是最晚做出战略决定的时刻。因为之后中国采购市场的工作将开始消耗时间，人力和金融资源。值得推荐的是，最好能够在一个项目框架下从最初开始进行监控。

Ein Projektteam für eine strategisch gut fundierte Einkaufsaktivität in China benötigt folgende Kompetenzen:

如果希望为在华采购活动做充足的战略性准备，那么项目团队要具备以下几点能力：

- **Produktkenntnis**. Wie ist die detaillierte Spezifikation des Produktes für meinen Zielmarkt?
- 商品知识。针对我的目标市场，具体的商品规格是什么？
- **Marktkenntnis**. Wie ist der Beschaffungsmarkt für dieses Produkt in China?
- 市场知识。在中国这种商品的采购市场是怎样的？

Die nötige Produktkenntnis wird in der Regel im Haus vorhanden sein. Die erforderliche Marktkenntnis muss erworben werden. Dafür gibt es verschiedene Wege:

一般在公司内部所需的商品知识已经存在。而所需的市场知识必须通过学习获得。为此有不同的方法：

- Inanspruchnahme der österreichischen Außenhandelsstellen (kostenlos bis zu einer gewissen Menge). https://www.wko.at/Content.Node/service/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaft---
- Besuch der Kantonmesse im Frühling oder Herbst. Diese Megamesse in Guangzhou versammelt chinesische Händler und Produzenten aller Branchen und ist der ideale Einstiegspunkt in den chinesischen

Beschaffungsmarkt für Neulinge. http://www.cantonfair.org.cn/german/index.shtml

- Besuch von Fachmessen im Ausland oder in China. Eine Alternative ist auch die jährliche International Sourcing Fair, Shanghai, http://fair.sourcing. org.cn/en/ bei der die Interessenten ihren Bedarf ausstellen und potentielle Verkäufer die Messe besuchen.
- Recherche auf Internet-Plattformen wie www.alibaba.com oder www.made-in-china.com
- Mitgliedschaft in der unabhängigen Branchenvereinigung der Logistikindustrie in China: Global Supply Chain Council. Das Besondere an dieser Organisation ist, dass sie eine rein kommerzielle Initiative von Expats in China ohne Behördenbeteiligung ist. http://chain.net
- Beschäftigung eines Mitarbeiters, der die Branche in China kennt.

•咨询奥地利外贸组织（前期提供免费咨询）https://www.wko.at/Content.Node/service/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaft---

•参加春天或是秋天举行的广交会。这个在广州举行的大型贸易展览会汇集了来自所有行业的中国商人和生产商，同时也是新手进入中国采购市场的最佳场合。http://www.cantonfair.org.cn/german/index.shtml

•参加国内外专业性贸易博览会。还可以有其他选择，如上海一年一度的国际采购交易会 http://fair.sourcing. org.cn/en/ ，即有交易意向的人会提出他们的需求，也有潜在的卖家。

•在网络平台上如 www.alibaba.com 或者 www.made-in-china.com 搜索信息。

•加入中国物流运输业独立的行业协会：全球供应链协会。这一机构的特别之处就是，它是没有政府机构参与的，在华外籍人士成立的纯商业协会。http://chain.net

•雇佣了解中国相应行业的职员。

Ein evolutionärer Weg in den chinesischen Einkaufsmarkt führt vom Import von einzelnen Produkten oder Komponenten wie Netzteilen, über die Lohnfertigung ganzer Serien zu einer eigenen Fertigung in China.

一条通往中国采购市场的革命性的道路是从对单个产品或类似电源这样的零件的进口起，之后再分包进行成批生产，最后在中国完成自己的生产。

Bei jedem Schritt spielen die Preisverhandlungen die entscheidende Rolle für den Erfolg. Als Vorbereitung für Preisverhandlungen ist es wichtig, die Stückliste des Produktes genau zu kennen, um nachrechnen zu können was es den Produzenten in etwa kostet. Es hat keinen Sinn, zu einem Preis, der unter plausiblen Herstellkosten liegt, einzukaufen, denn entweder wird man beim Material betrogen oder der Hersteller geht pleite.

在每一步中，价格的协商都对成功扮演着决定性的角色。在对价格协商进行准备时，准确了解产品的零件明细表是很重要的，这样就可以复核生产者的成本。按一个低于可信服的生产价格采购是没有意义的，因为要么会在原料方面被骗，要么这个生产者就会破产。

Ein entscheidendes Kriterium ob sich Einkauf in China lohnt ist das geplante Einkaufsvolumen. Chinesische Hersteller sind grundsätzlich auf große Mengen eingestellt, für kleine Spezialfertigungen sind sie nicht eingerichtet. Dafür lassen sich auch Bedarfs-spitzen meist in kurzer Zeit abdecken. Das Geschäftsmodell von Apples iPhone wäre ohne den chinesischen Zulieferer Foxconn und seine Fabrikstädte in China mit hunderttausenden Beschäftigten nicht möglich.

对于在中国采购是否值得的一个决定性标准，就是计划的采购总额。中国的生产者基本上倾向于大量产品的生产，对于小量的特殊生产他们并没有好的准备。对此，顶端的需求大多数也可以在短时间内得到满足。没有中国配套件供应商富士康和其在中国的数十万工人的工业城市，苹果手机的商业模式是不可能实现的。

Als flankierende Maßnahmen gehören immer Vorbeugemaßnahmen gegen Liefer- und Qualitätsrisken und Schutzmaßnahmen für das geistige Eigentum dazu.

辅助措施包括针对发货和质量风险的预防措施以及对精神财富的保护措施。

Potentielle Fallen für den China-Importeur sind:

进口商可能遇到的情况有：

- Betrug nach dem Motto „Sand statt Sojamehl“. Diese Falle lässt sich durch Kontrolle beim Verladen durch einen Beauftragten vor Ort vermeiden. Wenn es um den Einkauf von eigens gefertigten Teilen geht ist eine Qualitätskontrolle in der Fabrik durch einen unabhängigen Sachverständigen unbedingt empfehlenswert.
- 以“沙子代替大豆粉”的骗局。这类事件可以通过让代理商在货物装载时立即进行检查来避免。如果是采购特制零件，那么请一位独立的专家进行质量检查是绝对值得推荐的。
- Der Anbieter ist eine betrügerische Firma, der es darum geht, eine Anzahlung oder Vorauszahlung zu kassieren und dann von der Bildfläche zu verschwinden. Dieses Risiko lässt sich durch Recherche vor Ort beim Anbieter ausschalten.
- 供货方是一个没有诚信的公司，它只关心收取定金或是预付款，然后便销声匿迹。这类风险可以通过在当地对供货方进行调查来避免。
- Domainname - Betrug. Der Betrüger schreibt europäische Firmen an und sagt, dass der Name der Firma von einer chinesischen Firma als Domain-Name angemeldet werden sollte, die Registrierung vom Registrat aber nicht angenommen wurde, da dieser feststellte, dass eine Firma gleichen Namens im Ausland existierte. Der Betrüger fragt an, ob die Firma Interesse hätte, selbst die Domain zu registrieren, andernfalls würde grünes Licht für die Registrierung durch die chinesische Firma gegeben.
- 域名-骗局。骗子向欧洲各公司写信说，该公司名称要被中国某公司作为域名注册，但是登记处没有通过其注册，因为登记处确定，国外存在一个同名称的公司。骗子询问这些公司是否有兴趣将公司名称作为域名注册，否则中国公司将会顺利以该公司名称注册下域名。
- Betrug im Verlauf des Zahlungsprozesses: der Verkäufer oder ein Betrüger, der vorgibt im Namen des Verkäufers zu handeln, nennt ein neues Bankkonto für die nächste Zahlung. Nach erfolgter Zahlung reklamiert der Lieferant, dass er die Zahlung nicht erhalten hätte und es stellt sich heraus, dass die Zahlung auf ein nicht autorisiertes Konto erfolgt war.
- 支付过程中的骗局：卖家或者说假装以卖家名义进行交易的骗子给出了一个新的账号，用于下次支付。在支付成功后供货商抱怨没有收到付款。这表明钱款打到一个未经供货商授权的账号上了。

Wie die Handelsbilanz zwischen der EU und China zeigt, floriert der Import aus China. Strategisch richtig aufgestellt kann Import aus und Fertigung in China ein fester Bestandteil eines nachhaltigen Geschäftserfolgs werden.

正如欧盟和中国之间的贸易结算所显示的那样，中国的出口贸易呈现一片繁荣之景。走正确的战略之路，可以让从中国进口或是在中国制造

成为可持续发展业务的一个固定成分。

Neugierig geworden? Der Autor bereitet ein Seminar und Webinar zum Thema Einkauf in China vor. Interessenten können sich mit einem Mail an krott@myguides.at melden, um Informationen hinsichtlich des Termins zu erhalten.
好奇吗？作者计划针对在华采购这一主题开设线下和线上研讨课。感兴趣的人可以通过向 krott@myguides.at 发邮件来报名，以获得和这一专业术语相关的信息。

Logistik zwischen China & Europa - die neue Seidenstraße

中欧物流-新丝绸之路

Von Mag. Veronika Ettinger
Veronika Ettinger 硕士
ACBA Generalsekretärin
奥中商业协会总秘书长

Der Warenfluss zwischen China und der EU betrug in vergangenen Jahren zirka 300 Mrd. Euro, umgekehrt wurden Güter im Wert von zirka 150Mrd Euro aus der EU nach China exportiert. Dies stellt eine enorme logistische Herausforderung dar.

过去几年中欧之间货物流转金额约 3000 亿欧元，反过来价值约 1500 亿欧元的货物从欧洲出口到中国。这带来了巨大的运输挑战。

Die Beförderung dieser Güter erfolgt zum weitaus größten Teil im Seeverkehr. Nur verschwindend kleine Mengen werden per Luftfracht oder auf der Schiene an ihren Bestimmungsort geliefert.

这些货物绝大部分是通过海上运输，只有极少部分通过空运或是铁路运输。

Gerade im letzteren Segment zeichnen sich nunmehr rapide Entwicklungen ab. Die Bahnspedition IRS InterRail Services, Berlin, hat gemeinsam mit den Chinesischen Eisenbahnen und dem DB Schenker Rail Marktbereich Intermodal einen neuen Dienst zwischen China und Europa aufgenommen. Es handelt sich dabei um den ausgedehntesten Zuglauf auf dieser Relation.

恰恰是最后一种运输方式得到了快速发展。柏林国际铁路运输公司（IRS） 和中国高铁以及德意志联邦铁路 Schenker Rail 市场联运部门合作在中国和欧洲之间开展了新的业务，这是中欧之间覆盖范围最广的铁路线路。

Im November vorigen Jahres ging dann auch der erste Ganzzug zwischen Yiwu in der ostchinesischen Küstenprovinz Zhejiang und Madrid auf die Reise. Beladen war er mit Konsumgütern in 40-Fuß-HC-TBJU Containern. Die rund 13.000km lange Route verläuft über Xinjiang, Kasachstan, Russland, Weißrussland, Polen, Deutschland und Frankreich.

去年十一月，从位于中国东部沿海省份浙江的义乌到马德里的列车首次全线通车。车上载有装满消费品的尺寸为 40 英寸的集装箱。铁路全线为 13000 公里，途经新疆，哈萨克斯坦，俄罗斯，白俄罗斯，波兰，德国和法国。

Damit wurde die bisher bediente Strecke von China nach Deutschland um Frankreich und Spanien erweitert. Die Strecke soll von 2015 an zweimal monatlich bedient werden. Die Züge befördern jeweils 30 Container. Die Transitzeit beträgt zirka 20 Tage und bedeutet damit eine Halbierung der Zeit von zirka 40 Tagen, die für die übliche Seefracht einzuplanen ist. Diese neue Route ist günstiger als Luftfracht und schneller als Seefracht.

这样截至目前为止中德之间投入使用的线路得到扩建，覆盖了法国和西班牙。自 2015 年起，这条线路的月通车量为两次。每节车厢承载 30 个集装箱。全线运输时间约为 20 天，这意味着运输时间比原来一般海上运输需要花费的 40 天减少了一半。这条新线路比空运实惠，比海运快捷。

Die Yiwu-Madrid Güterzugroute ist die bereits siebente Zugfrachtverbindung zwischen China und Europa. Die erste war die Chongqing – Duisburg Route, die 2011 in Betrieb genommen wurde. Darauf folgten Routen zwischen Wuhan nach Tschechien (Pardubice), Chengdu nach Polen (Lodz), Zhengzhou – Deutschland (Hamburg), Suzhou – Polen (Warschau) und Hefei – Deutschland. Die meisten dieser Verbindungen führen durch Xinjiang und Kasachstan.

义乌-马德里货运铁路线已经是中国和欧洲之间的第七条货运列车线了。第一条是 2011 年

投入使用的重庆-杜伊斯堡线，之后是从武汉到捷克（帕尔杜比采）的铁路线，成都到波兰（罗兹）的铁路线，郑州-德国（汉堡）线，苏州-波兰（华沙）线和合肥-德国线。这些线路中绝大多数都经过新疆和哈萨克斯坦。

Derzeit wird die Zugverbindung vor allem für Exporte aus China nach Europa genutzt.

目前该线路主要用于运输从中国出口到欧洲的商品。

Der Güterzug aus Yiwu auf dem Weg nach Madrid
从义乌开往马德里的货运列车

Yiwu (ca. 1 Mio Einwohner) ist die erste „3rd Tier"-Stadt mit einer Güterzugsverbindung nach Europa. Es liegt aber auch klar auf der Hand, warum gerade Yiwu in Zhejiang als nächster Knotenpunkt der „Neuen Seidenstrasse" gewählt wurde. Yiwu ist einer der größten Sourcing-Zentren für Konsumgüter von Spielzeug und Textilien bis zu Elektronik und Autozubehör.[1]

义乌（大约 100 万人口）是第一个拥有开往欧洲货运列车的“三线城市”。为何偏偏浙江义乌成为“新丝绸之路”下一个枢纽，其原因是显而易见的。义乌是从玩具，纺织品到电子产品和汽车零件最大的消费品采购中心之一。

Eine Premiere in der Welt des intermodalen Transports ist 2014 DB Schenker auch mit der Organisation des Transports von Elektronikartikeln per Bahn, LKW und Flugzeug von China nach Brasilien gelungen. Die Kombination der Verkehrsträger über drei Kontinente verkürzte die Laufzeit um fast vier Wochen. Insgesamt wurden 21 Tonnen Elektronik für Mobiltelefone von Chongqing in Zentralchina über Kasachstan, Russland, Weißrussland und Polen auf der Schiene bis nach Duisburg transportiert. Von dort wurden sie per Lkw zum Frankfurter Flughafen gebracht, von wo es per Flugzeug nach Brasilien weiterging.

多式联运物流的世界首秀是由 2014 年德意志联邦铁路 Schenker 通过组织铁路，卡车以及飞机等运输方式将电子产品从中国运往巴西而完成的。跨越三大洲的不同运输方式的组合运用将运输时间减少了近 4 周。共计 21 吨的移动手机的电子零件由铁路从华中重庆经哈萨克斯坦，俄罗斯，白俄罗斯和波兰运至杜伊斯堡。从那儿，这些零件由卡车运往法兰克福机场，再空运到巴西。

Die Kombination aus Bahntransport, Lkw und Luftfracht verkürzte die Laufzeit von Asien nach Südamerika gegenüber reiner Seefracht um fast vier Wochen. Der Transport über die 10.124km auf der Schiene bis nach Duisburg dauerte 17 Tage. Insgesamt war die Ware nur 24 Tage bis zum Ziel in Brasilien unterwegs, als reine Seefracht hätte sie 50 bis 55 Tage gebraucht.[2]

与单纯的海上运输相比，铁路运输，卡车和空运的结合将从亚洲到南美的运输时间减少了近 4 周。到杜伊斯堡 10124 公里的路程铁路运输需要 17 天。到达目的地巴西之前货物在途中共计 24 天，而单纯的海上运输则需要 50 天到 55 天。

DB Schenker bietet auf der Nord- wie auch auf der Südroute von und nach China regelmäßige Verkehre in beiden Richtungen an, als von Firmen fest gebuchter Ganzzug oder auch als Möglichkeit für Kunden, einzelne Container transportieren zu lassen.

德意志联邦铁路 Schenker 在从中国开出或前往中国的铁路北线和南线都定时发出列车，可以为各公司预定全线列车或是为客户提供运输单个集装箱的服务。

[1] Steven Elsinga, China Briefing 23.12.2014

[2] DB Schenker, Aug 14

Allein von 2012 bis 2014 wurden so insgesamt 40.000 Container (gemessen auf Basis eines 20-Fuß-Standardcontainers) zwischen China und Europa auf die Reise geschickt.

单单从 2012 到 2014 年就共有 40000 个集装箱（以 20 英寸的标准集装箱为基础测量）在中国和欧洲之间运输。

Chancen & Herausforderungen

机遇和挑战

Für die industrielle Produktion wird das chinesische Hinterland immer attraktiver. Die Exporte der Waren von hier nach Europa erfolgen vorrangig über den Seeweg oder per Luftfracht. Doch allein die Überführung der Container ab Chongqing, einer der am stärksten prosperierenden küstenfernen Städte Chinas, zu einem chinesischen Seehafen dauert etwa drei Tage. In diesem Zeitraum hat der Zug Richtung Deutschland über die eurasische Landbrücke schon etwa die Hälfte seines Laufweges durch China hinter sich.

对于工业产品来说，中国大陆变得越来越有吸引力。从这里出口到欧洲的货物通常 是以海上运输或是航空运输为主。但单单是从中国最为繁荣的内陆城市之一重庆运送集装箱到中国海港就需要大约 3 天的时间。在同一时间段内经亚欧大陆桥开往德国的火车已行程过半了。

Vor allem die deutlich kürzere Fahrzeit und die Möglichkeit, die Container nach ihrer Ankunft mitten in Europa rasch und sicher weiter zu verteilen, sprechen für den Transport auf der Schiene. Die Frachtkosten für den Zug liegen bis zu 50% oberhalb der Preise für die Seefracht, doch der Güterzug ist – von Tür zu Tür – fast doppelt so schnell wie die Seefracht.

明显减少的运输时间和抵达欧洲中部之后，快速安全地将集装箱分往各地，都是铁路运输的优势。铁路运费比海上运输的费用高出 50%以内，但是货运列车-门对门运输-大约是海运速度的两倍。

Daher rechnet sich der Landweg auf der Schiene bei Produkten, die schnell und preislich günstiger als die Luftfracht transportiert werden sollen. Dazu zählen insbesondere Aktionswaren der Bekleidungsindustrie sowie kapitalintensive Güter wie Automobil- und Elektronikteile.

因此运送那些需要快速运输，并且运费又要比空运便宜的货物选择铁路运输是划算的。特别是服装业的促销品和资本密集型商品，如汽车零件和电子零件。

Eine Komplikation auf dem Weg der „Neuen Seidenstrasse“ stellt allerdings die Uneinheitlichkeit des Schienennetzes dar. Auf der Fahrt über diese längste Eisenbahnstrecke der Welt müssen die Züge jeweils zweimal auf andere Spurweiten umgesetzt werden.

新丝绸之路建设过程中的一个困难就是铁路网的不统一。在这一全球最长的铁路线上火车必须在途中两次变道。

Diese Umstände gehören jedoch vielleicht schon bald der Vergangenheit an. China nimmt mit der Auflage eines 40Mrd€ Fonds und einer Reihe anderer internationaler Infrastrukturprojekte, die Realisierung der „Neuen Seidenstraße“ mit großer Entschlossenheit auf.

这一情况可能很快将成为历史。中国投入 400 亿欧元的资金，以及其他的国际基础设施建设项目，以坚定的决心立志于新丝绸之路的实现。

Sollten sich diese Initiativen realisieren lassen, könnten die Container auf Hochgeschwindigkeitszugsverbindungen zwischen China und Europa verkehren. – Vielleicht bald kein Traum mehr!

如果这些设想实现，那么将集装箱通过疾驰的列车在中国和欧洲之间运输 - 也许很快这将不在是梦！

Mag. Veronika Ettinger ist Logistik Managerin der Borealis Polyolefine GmbH und ACBA Generalsekretärin.
Veronika Ettinger 硕士是 Borealis Polyolefine 有限责任公司物流主管，奥中商业协会总秘书长。

Produktzertifizerungsverfahren in China

中国产品认证程序

Von Dipl. Ing. Harald Hoschopf
Harald Hoschopf 硕士，工程师
CEO der Cisema GmbH Austria
奥地利 Cisema 有限责任公司 CEO

China hat in den letzten Jahren Anstrengungen unternommen, um im Bereich Qualitätssicherung und Produktsicherheit Fortschritte zu erzielen. Ein Großteil der erzielten Leistungsverbesserung ist der flächendeckenden Anwendung von Zertifizierungsstandards zu verdanken.

为了在质量保证和产品安全领域取得更大的进步，中国最近几年付出很多努力。目前已取得的成果，绝大大部分应该归功于覆盖全面的合格证书标准的应用。

In China werden für eine Reihe von Produkten Zertifizierungen vorgeschrieben, um sie in China später importieren und vertreiben zu können.

为了之后在中国能够进口和销售，一系列的产品要求具有合格证。

Die bekanntesten sind:

最常见的合格证如下所示：

- **China Compolsory Certification (CCC),** zur Produktsicherheit von Konsumgütern, elektrischen Bauteilen, Spielwaren, Bauprodukten, Fahrzeugteilen, Beleuchtungskörpern, Ersatzteilen usw.
- 强制性产品认证制度（3C认证）主要针对消费品，电子元件，玩具，建筑产品，交通工具零件，照明器具，配件等的产品安全。
- **China Manufacturer License (CML)** der SELO, zur Produktsicherheit von Spezialmaschinen wie z.B. Druckbehältern.
- 中国制造商执照主要针对特殊机器的产品安全比如压力容器。
- **China Energy Efficiency Label (CEL),** zur Klassifizierung und Registrierung der Energieeffizienz von bestimmten Produkten.
- 中国能源效率标签主要针对某些特定产品的能源效率的分类和登记。
- **China Food and Drug Administration Registration Certificate (CFDA)** zur Zulassung von Medizinprodukten sowie bestimmter Nahrungsergänzungsmittel.
- 中国食品药品管理登记证书主要针对药品以及某些食品添加剂的许可。
- **HAF 604** Registrierung von Produkten die für die zivile Nutzung von Nuklearkraft in die V.R. China importiert und eingesetzt werden sollen.
- 民用核安全设备监督管理条例负责登记中华人民共和国民用核能的进口和投入使用。
- **Importlizenz** für gebrauchte Produktionsanlagen & Maschinen
- 所需产品设备和机器的进口许可证
- **Sonstige** Importbescheinigungen
- 其他的进口准许证明

Kontrollmaßnahmen der Behörden in China

中国政府的控制措施

Um die Einhaltung des Standards zu gewährleisten, bedient sich die chinesische Regierung einer Vielzahl an Kontrollmaßnahmen und auch Sanktionen für Unternehmen, welche versuchen, die Zertifizierungspflicht zu umgehen. Da die Zertifizierung oftmals mit großem Aufwand verbunden ist, möchten viele Unternehmen alle zur Verfügung stehenden Optionen ausloten um möglicher-

weise einen günstigeren Weg zu finden, ihre Produkte nach China einzuführen, in China zu handeln oder in China zu verkaufen.

为了确保许可证标准能够贯彻实施，中国政府针对那些尝试逃脱许可证责任义务的企业使用了许多控制措施和制裁。因为认证经常会导致很大程度上的开支，许多企业想要探寻所有的可能性以寻找最优途径来把他们的产品销往中国，或者在中国进行商品交易和买卖。

Es ist allen Unternehmen anzuraten, sich sehr ausführlich mit der Materie zu beschäftigen, da hohe Kosten sowohl bei Zollbeschlagnahmung, als auch bei Ausstellung ungültiger Zertifikate oder Anfallen von Strafgeldern entstehen. Da das System sehr kompliziert ist, kommt es auch häufig vor, dass Probleme durch Fehl-entscheidungen des Zolls oder in der bürokratischen Kommunikation auftreten. Die Hinzuziehung eines geeigneten Partners ist oftmals der beste und manchmal der einzige Weg, um allen Risiken bezüglich der Zertifizierung auf professioneller Ebene zu begegnen.

因此建议所有企业仔细研究相关政策材料，因为不仅海关查封会带来经济损失，无效的证明签发或者交付罚金也会产生高额的花费。因为这个体系极其复杂，所以经常会出现这样的情况，即海关决策失误或者官方交流产生问题。寻找合适的商业伙伴通常是最好的有时也是唯一的方法来规避专业层面上的许可证明方面的风险。

CCC Zertifizierung in China

中国的 3C 认证

Eines der wichtigsten Zertifizierungen in der VR China ist in erster Linie die CCC Zertifizierung. CCC steht für „China Compulsory Certification“.

中华人民共和国最重要的许可证之一首先就是 3C 认证。3C 代表强制性产品认证制度。

CCC steht für CCC 代表

China 中国
Compulsory 强制
Certification 认证

Das CCC-Zertifikat (China Compulsory Certification) ist ein Pflichtzertifikat für zahlreiche Produktgruppen, bevor sie nach China importiert und dort verkauft oder gehandelt werden dürfen. Es wurde auf Basis älterer Zertifizierungssysteme (CCIB, CCEE) im Rahmen des WTO-Beitritts im Jahre 2002 eingeführt und ist das am meisten gesehene Zertifizierungslogo in China.

如果他们想把商品运到中国并且获在那里销售或者交易的许可， 3C 认证对很多产品集团来说是强制性的证明，。3C 认证是 2002 年在之前 CCIB 和 CCEE 认证体系的基础上加入世贸组织框架后投入使用的，且在中国是最常见的许可标志。

Im Bereich der CCC-Zertifizierung gibt es zahlreiche Optionen, offizielle Dokumente zu erlangen, welche entweder bestätigen, dass ein Produkt nicht zertifiziert werden muss (DFC-Zertifikate = Define for Free of CCC) oder bescheinigen, dass eine Ausnahmeregelung zum Tragen kommt, zum Beispiel wenn die Lieferung als Ausstellungsprodukt für eine Messe gedacht ist.

在 3C 认证体系范围内有很多方式来获得官方的文件许可，来证实一项产品不需要获得许可，或者为了证明一个特殊规定，比如供应的商品只被用于展会的展览。

Viele Unternehmen stoßen auf Probleme bei der Zertifizierung, da die zahlreichen Vorgaben der chinesischen Zertifizierungsbehörden oftmals schwer einzuhalten sind oder es zu Missverständnissen bei der Beantragung des Zertifikates kommt. Aus diesem Grund treten regelmäßig substantielle Verzögerungen oder schwerwiegende Probleme bei der Ausstellung des Zertifikates auf, bzw. der personelle Aufwand für die Zertifizierung steigt auf ein unerwartet hohes Niveau.

很多企业在申请产品许可证明的时候会遇到很多问题，因为中国认证部门的很多规定在很多情况下很难去遵循或者在申请许可证的时候会引起误解。由于这个原因会定期的的出现大量的的拖延或者在签发许可证的时候出现很多严重的问题，比如在获得许可证的时候人力方面的开支会上升到一个不可预料到的高度。

HS-Code gibt erste Hinweise

HS-编码提供初步提示

Für die Durchsetzung der CCC-Zertifizierung sind der chinesische Zoll und die CIQ-Büros zuständig. Da sich diese dabei sehr stark am CCC-Katalog mit den 495 Zolltarifnummern orientieren, ist es unerlässlich, sich einen Überblick über die österreichischen Zolltarifnummern jener Produkte zu verschaffen.

中国海关和出入境检验检疫局负责 3C 认证的实施。因为这些机构严格遵循 3C 目录里的 495 项海关关税税则编码，因此不可避免地要对奥地利每种产品的的关税税则编码有大致的了解。

Der österreichische HS-Code gibt einen ersten Hinweis darauf, ob ein Produkt zertifizierungspflichtig ist. HS steht für »Harmonisiertes System« und bedeutet, dass die ersten sechs Stellen der Zolltarifnummer in allen WTO-Ländern identisch sind. Wird der HS-Code der österreichischen Zolltarifnummern mit den chinesischen HS-Codes des CCC-Katalogs verglichen und keine Übereinstimmung festgestellt, ist dieses Produkt aus CCC-Sicht unbedenklich.

奥地利的海关编码可以初步提示，一个产品是否需要强制性的许可证明。HS 表示和谐体系，并且意味着关税税则编码的前六位数在所有的世贸组织成员国里都是相同的。如果把奥地利的关税编码和中国 3C 认证的关税编码进行比较并且发现不一样时，从 3C 的角度来看这项商品是毫无疑虑的。

Stimmt der österreichische HS-Code eines Produktes mit einem chinesischen HS-Code im CCC-Katalog überein, kann davon ausgegangen werden, dass dieses Produkt als **CCC-kritisch** einzustufen ist. Obwohl das Produkt in diesem Fall noch nicht automatisch zertifizierungspflichtig sein muss, wäre eine weitergehende Klärung unbedingt ratsam.

如果奥地利的海关编码和一个中国产品 3C 认证目录里的编码一致，就表明这项产品从 3C 的角度来看是有问题的。尽管在这种情况下，这个产品还并不是一定要完成 3C 认证，但进一步的解释无论如何都是很有必要的。

Als nächster Schritt würden durch einen kompetenten Dienstleister, bzw. internen Mitarbeiter, produktspezifische Daten mit relevanten Zertifizierungsorganisationen in China besprochen und recherchiert, ob eine Zertifizierungspflicht besteht.

接下来的一步就是要通过一个有能力的服务商或者内部员工就特殊生产工艺方面的资料和中国相关认证机构进行协商和研究，看是否需要强制性的许可证明。

Bei der Überprüfung können die folgenden vier Fälle eintreten:

在检测的时候有可能会出现以下 4 种情况：

- Die Produkte stehen explizit auf der Liste der zertifizierungspflichtigen Produkte. In diesem Fall können diese Produkte nur noch mit CCC-Zertifikat, Sondergenehmigungen (Exemption) oder auf Basis des „Testing Processing Program“ (TPP) nach China exportiert werden.
- 产品清楚地出现在需要强制性许可证明的产品清单上。在这种情况下，产品只能通过3C认证，特殊许可或者在“测试过程项目“（TPP）的基础上向中国出口。
- Die Zolltarifnummer des Produkts fällt unter eine der Zolltarifnummern, welche aufgrund der aktuellen chinesischen Zollbestimmungen zertifizierungspflichtig sind. Die technische Spezifikation des Produktes liegt hingegen nicht im Bereich der zertifizierungspflichtigen Produkte. In diesem Fall wird die Ausstellung einer Negativbescheinigung empfohlen.
- 产品的关税编码隶属于一种根据当前中国关税规定的，必须进行强制性认证的关税编码之下。但是产品的技术说明并不在强制性认证范围之内。在这种情况下签发否定证明是值得推荐的。
- Die Zolltarifnummer des Produkts fällt nicht unter eine der Zolltarifnummern, welche aufgrund der aktuellen chinesischen Zollbestimmungen zertifizierungspflichtig sind. In diesem Fall kann das Produkt aus CCC-Sicht ohne Bedenken nach China geliefert werden.
- 产品的关税编码不隶属于一种根据当前中国关税规定的，必须进行强制性认证的关税编码之下。在这种情况下，产品不需要3C认证就可以向中国供货。
- Für eine Reihe von Produkten besteht die Möglichkeit einer freiwilligen Zertifizie-

rung. Ablauf und Kosten entsprechen der CCC-Zertifizierung.
- 那些不是必须要进行3C认证的产品可以自愿选择是否进行认证。但流程和花费是与普通的3C许可认证相符的。

Sonstige Importbescheinigungen

其他的进口证明

Hierbei geht es insbesondere um Unbedenklichkeitsbescheinigungen und Ausnahmenbescheinigungen im Bereich der CCC Zertifizierung.

在这里特别指的是 3C 许可认证的范围内存在毫无疑虑的认证和豁免凭证。

Auch wenn Sie schon wissen, dass Ihr Produkt kein CCC braucht, kann es sein, dass eine der oben genannten Bescheinigungen für den Zoll für Ihren jeweiligen Fall eine sinnvolle Alternative, bzw. Option darstellt.

尽管您已经知道，您的产品并不需要 3C 认证，上述所提到的海关关税凭证之一也许能对您的当下各种情况提供一种很有意义的选择。

CCC Negativ-Bescheinigungen

3C 否定凭证

Mit CCC Negativ-Bescheinigungen wie DFC Bescheinigungen (Define for Free of CCC) oder CNC (Certificate of Non-Applicability of CCC) können Sie dem chinesischen Zoll schwarz auf weiß nachweisen, dass im Vorfeld über die Zertifizierungspflicht recherchiert wurde und kein CCC benötigt wird.

凭借 CCC 否定凭证，DFC 或者 CNC 凭证您能够向中国海关白纸黑字地证明，在准备阶段就已经对强制性的许可证明做了调查而且该产品并不需要 3C 许可认证。

Der chinesische Zoll ist leider dafür bekannt, dass er oft nicht CCC-pflichtige Warenlieferungen mit Verweis auf eine angebliche CCC Pflicht festhält. Die dann notwendige Klärung der CCC Pflicht kann zu massiven Verzögerungen führen, außerdem entstehen Kosten durch die Lagerung der vom Zoll beschlagnahmten Waren, welche von dem Lieferanten beglichen werden müssen.

很遗憾中国海关经常扣押不需要强制性 3C 许可认证的货物，并且要求提供 3C 许可认证。之后，必要的有关于强制性 3C 认证的解释会导致大规模的延迟，除此以外还会产生由于被海关扣押而存放货物的花费，这些只能由供应商来承担。

Sie können diese Gefahr von Anfang an ausschließen, wenn Sie CCC-Negativ-Bescheinigungen bei der Zollabwicklung parat halten.

如果在和海关打交道的时候随时准备好 3C 否定凭证，您就可以从一开始规避这样的风险。

TPP bei geringem Liefervolumen (Low Volume Exemption)

低额交货总额的 TPP

Das TPP-Verfahren wird auch als Low-Volume-Verfahren bezeichnet, da nur geringere Mengen mit dieser Methode importiert werden können. Das TPP-Verfahren entspricht einem reduzierten CCC-Prozess.

TPP 程序也被成为低额交货总额程序，因为根据这种方法只有少量的产品能够进口。TPP 程序相当于简化版的 3C 认证过程。

Nach den erfolgreichen Tests wird eine Einzelgenehmigung für den Import dieser Lieferung ausgestellt und die Waren können zum Zweck des Verkaufs oder einer anderen Nutzung importiert werden.

在检测成功后针对该批货物的进口会签发一次性的许可，同时货物能够被销售或者为满足其他的使用而进口到中国。

Ausnahmebescheinigungen (Exemptions)

豁免凭证

Aufgrund des Verwendungszweckes des eingeführten Produkts oder das geringe Volumen der Einfuhr können Bedingungen erfüllt werden, durch die eine CCC-Zertifizierung nicht mehr notwendig ist.

如果进口商品的使用目的或者少量的进口总额能够满足一定条件，那么就不再需要 3C 许可认证。

Es gibt eine Liste von Verwendungszwecken, welche für eine Ausnahmeregelung qualifizieren (zB. Einfuhr von Produkten für Instandhaltungen, Reparaturen und Wartungen). Viele Unternehmen versuchen mit Blick auf die Kosten und den Aufwand einer CCC-Zertifizierung eine Ausnahmebescheinigung zu erlangen.

有一个列有各种使用目的的清单。如果符合其中的内容，就可以申请豁免条件（比如一些为了维修和保养而进口的产品）。许多企业考虑到 3C 许可认证的花费和支出而尝试获得这样的豁免凭证。

Jedoch ist diese Option nur in ganz bestimmten Fällen wirklich zielführend und es gibt wichtige Punkte, welche bei der Entscheidung in Betracht gezogen werden müssen.

然而这种选择只有在特定的情况下才是明智的，而且有很多重要的方面需要来仔细考虑。

Fazit

结论

Sowohl exportorientierte Unternehmen in Österreich als auch mit Produktionsstandort China benötigen neben ihrer Chinavertriebs-Strategie auch ein stimmiges Konzept zum Umgang mit der Zertifizierungspflicht ihrer Produkte, insbesondere dann, wenn auch das After-Sales-Geschäft in diesem Bereich einen bedeutenden Anteil am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens hat. Wer sich also im Vorfeld mit Anforderungen und möglichen Alternativen beschäftigt, erlebt garantiert kein böses Erwachen.

对于奥地利出口型企业和在中国有生产基地的公司，除了他们的中国销售策略以外，也都需要一个一致的理念来和他们产品的强制性许可认证打交道。尤其是在这个领域的售后服务在该企业的经济效益中占据很大比重的情况下。如果在准备阶段仔细研究这些要求和可能性的选择，就一定不会遇到突发事件。

Die für die VR China benötigten Zertifizierungen erfordern von Exporteuren die Beachtung zahlreicher Regeln.

想要把商品销往中国的出口商需要重视许可认证的很多规定。

Dipl. Ing. Harald Hoschopf *ist seit 2003 geschäftsführender Gesellschafter und Gründer der Cisema GmbH in Österreich. Mit über fünfzig hochqualifizierten Mitarbeitern an acht Standorten in München, Wien, Peking, Hangzhou, Shenzhen, Qingdao, Hong Kong und Yangon gehört Cisema zu den ersten Adressen im Bereich der Beratung für China, mit Fokus auf Zertifizierung, Beschaffung & Qualitätssicherung. Er hat mehrere Jahre Start-Up Unternehmen begleitet und Qualitätsmanagementsysteme in vielen Unternehmen weltweit aufgebaut. Zudem wurde er auch von der chinesischen Zertifizierungsbehörde als CCC-Auditor ausgebildet. Seine Spezialgebiete sind Zertifizierungen, Aufbau von Qualitätssicherungs- & Qualitätsmanagementsystemen.* **www.cisema.at**

Harald Hoschopf 工程硕士，从 2003 年起是奥地利 CISEMA 有限责任公司的法人代表和建立者。该公司拥有超过 50 个高素质的员工和 8 个位于慕尼黑，维也纳，杭州，深圳，青岛，香港和仰光的分部，并且是关于中国问题的咨询领域，例如许可认证，采购和质量保障的佼佼者。多年来他参与了很多企业的筹建并在世界范围内的很多企业中建立了质量管理体系。此外他还被中国认证部门培训成高级 3C 认证官员。他的专业领域是许可认证，质量保障和质量管理体系的构建。

So ein Theater mit der Schokolade!

巧克力剧院

Julia Zotter

Im Gespräch mit Mag. Veronika Ettinger

与 Veronika Ettinger 硕士的谈话

Zotter liebt die Vielfalt. 365 unterschiedliche Schokoladen – für jeden Tag im Jahr eine - werden in der Manufaktur in Riegersburg, Steiermark hergestellt. Laut internationalem Schokoladentest zählt Zotter bereits zu den besten Chocolatiers der Welt. Die Zotter Kult-Schokos werden mit einem Team von 160 Mitarbeitern von der Bohne zur Tafel selbst hergestellt und für den Verkauf mit einem kreativen Art-Design versehen. Schokoladen-Kunst im wahrsten Sinn des Wortes und obendrein auch noch alles in Bio- und Fairtrade-Qualität – Zotter ist es nicht egal, was mit den Menschen und der Umwelt passiert!

珍得对多样性情有独钟。一年 365 天每天都会有一种新的巧克力诞生，因此 365 种不同的巧克力在位于施泰因马克的雷根斯堡的手工作坊被生产出来。据国际巧克力测试验证珍得已成为世界最佳巧克力生产商之一。这些珍得巧克力是由一支拥有 160 名员工的团队从可可豆到巧克力条，并且为销售进行创造性的艺术设计独立生产的。按照有机品质和公平贸易的原则，珍得巧克力是真正在关注人类以及周围环境的。

Mit diesem innovativen Konzept hat sich Zotter nun auch auf den Weg in das Reich der Mitte gemacht und im Mai 2014 im Shanghai Fashion Center das Zotter Schokoladen Theater eröffnet.
凭借这种创新性的理念珍得踏上了前往中国的路途，并于 2014 年 5 月在上海的时尚中心建立了珍得巧克力剧院。

Zotter Schokoladen-Theater in Shanghai
上海珍得巧克力剧院

Auf 2400 Quadratmetern direkt an der Uferpromenade des Huangpu-Flusses ist nun Showtime angesagt für handgeschöpfte Schokolade aus Österreich und ergänzt durch den Genuss der Wiener Kaffeehauskultur mit Gugelhupf, Zotter-Kaffee sowie österreichischen Bio-Säften und Bio-Weinen.
„40 Mitarbeiter hat das Theater derzeit. 80 werden es in Zukunft sein", sagt **Julia Zotter**, Managerin vor Ort und Tochter des Unternehmensgründers Josef Zotter, die selbst fließend Mandarin spricht.
位于黄浦江沿岸的林荫大道 2400 平方米大的珍得巧克力剧院里上演来自奥地利的巧克力的手工制作过程的展示秀，除此以外还有以维也纳咖啡屋文化而闻名的钝圆锥形蛋糕，珍得咖啡与奥地利有机果汁和有机葡萄酒相得益彰。朱丽叶 • 珍得告诉记者:"巧克力剧院现在有 40 个员工。未来将会变成 80 个员工。" 她是当地巧克力剧院的经理，同时又是珍得巧克力企业建立者约瑟夫• 珍得的女儿，并且能够说一口流利的汉语。

Vor Ort werden nur Pralinen, ChocoShots in Spritzen und individuelle Schokolade "on demand", die sogenannte Mi-Xing bar, gefertigt. Ansonsten, sagt **Julia Zotter**, „konzentrieren wir uns ganz darauf, die 23 Millionen Einwohner der boomenden Metropole für Bio- und Fair gehandelte Schokoladen aus

Österreich zu begeistern“. Und das scheint hervorragend zu gelingen, wird das Schokoladen-Theater doch vom Shanghai Wall Street Journal bereits als eines der Top-Ausflugsziel der Stadt gelistet.
在巧克力剧院内，只制作夹心巧克力，引用巧克力以及私人订制的 Mi-Xing 巧克力系列。朱丽叶 • 珍得说，除此以外我们致力于使这个充满活力的大都市的 2300 万居民对来自奥地利公平销售的有机巧克力情有独钟。这看起来获得了巨大的成功，因为珍得巧克力剧院被已上海华尔街日报列为上海最受欢迎的旅游景点之一。

Der Fairtrade-Gedanke ist in China jedoch noch weitgehend unbekannt. „Bio- und Fairtrade bringen wir unseren Kunden in unseren Farbriksführungen nahe, wo wir auch genügend Zeit haben, die Hintergründe im Detail zu erklären“, sagt **Julia Zotter**. „Unsere chinesischen Kunden schätzen aber vor allem die attraktive Verpackung und die Geschmacksvielfalt. - Hierbei kristallisiert sich die dunkle und wenig süße Schokolade als Verkaufshit heraus. Dieser Trend hat definitiv auch Einfluss auf unsere Produktentwicklung in Österreich.“

公平贸易的思想在中国并不是众所周知。朱丽叶 • 珍得解释道：“在参观我们的巧克力工厂时，我们也有足够的时间让顾客们了解有机和公平贸易的理念。我们的中国顾客们尤其赞赏吸引人的包装和多种多样的口味。此时这些黑色的微甜的巧克力成为了热销的商品。这些趋势最终会影响我们在奥地利的产品发展。”

Das Zotter Kreativ- und Brandingkonzept wird für China anlassbezogen adaptiert, wie zum Beispiel spezielle Features für das chinesische Neujahrsfest, die vom Künstler und Designer Andreas Gratze in Österreich gestaltet werden.

珍得充满创造性和品牌的理念会根据中国的市场做出调整，例如由奥地利艺术设计师安德亚斯•格哈茨为中国新年设计的特殊包装。

Wer sind nun eigentlich die Kunden der Zotter-Kreativ-Schokoladen in China? **Julia Zotter** erklärt „Unsere Kunden sind zum einen in Shanghai lebende Ausländer oder manchmal auch Touristen aus aller Welt, vor allem aber Menschen der chinesischen Mittelklasse, die ein Erlebnis suchen, sich für Essen interessieren oder schon etwas über nachhaltige Lebensweise gehört haben. Die Menschen kommen aber auch zu uns, weil wir ganz einfach etwas gänzlich Neues und Einzigartiges bieten. Das Schokoladen-Theater mit seinem Erlebnischarakter ist ein hervorragendes Mittel, um gute Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen. Man kommt leicht und gerne ins Gespräch. Und natürlich erinnert man sich an uns wegen der vielen verschiedenen Schokoladen, die es bei uns zu bestaunen und zu verkosten gibt.“
在中国究竟谁是珍得巧克力公司真正的顾客？朱丽叶• 珍得解释说：“一方面我们的顾客是在上海居住的外国人或者是来自于世界各地的游客，但主要是在中国的中产阶层。这些中产阶层想要寻求一种经历，对饮食充满兴趣或者已对环保的生活方式有所了解。也有一些会来我们剧院的人，是因为我们提供新奇并且独一无二的东西。具有体验特点的珍得巧克力剧院是一种使我们和顾客建立良好关系的卓有成效的方式。这样人们会很容易并且喜欢和我们聊天。当然人们也会因为我们这里引人称赞并且能够品尝的巧克力而对我们念念不忘。”

Shanghai ist eine Stadt des Onlinehandels, wo man fast alles innerhalb von wenigen Tagen und oft am selben Tag ins Haus geliefert bekommen kann. „Insofern ist natürlich der Online-Handel auch eine sehr wichtige Zukunftsstrategie für uns“, meint **Julia Zotter**, „momentan läuft unser Hauptabsatz aber immer noch über unseren eigenen Shop im Schokoladentheater. Unsere Kunden lernen die Vielfalt unseres Angebotes real bei einem Besuch kennen und können dann leichter im Online-Shop das finden, was sie am liebsten haben.“
上海是一个网购发达的城市，在这里人们可以在很短的时间内或者在当天就能够在家里收到几乎所有你想要的东西。朱丽叶• 珍得认为：“就这方面来说在线购物当然是我们未来很重要的一种策略。目前我们商品的销售主要集中在巧克力剧院内。我们的顾客在参观巧克力剧院时能够了解我们产品的多样性，并且之后能够很容易在网上商店找到他们想要购买的产品。”

Eine spannende Erfolgsgeschichte voller Innovation - schon nach so kurzer Zeit seit der Eröffnung, „dabei hat sich die Entwicklung der Expansion von Zotter nach China eher langsam ergeben“, meint **Julia Zotter**, „das ursprüngliche Konzept war viel kleiner und einfacher. Bald zeigte sich aber, dass wir viel zu kompliziert waren für ein ‚kleines‘ Konzept. Das Schokoladentheater hat sich aus der Überlegung ergeben, wie wir nach Shanghai kommen können. Wir hatten also zuerst die

Destination festgelegt und dann das Konzept detailliert. Shanghai ist eine sehr interessante Stadt für uns, sehr offen, sehr international und mit einer der besten e-commerce-Infrastrukturen des Landes."

在开幕后很短的时间内就取得了充满创新的成功—朱丽叶•珍得说："尽管，珍得向中国的扩张十分缓慢。最初的理念很渺小也很简单。但是不久之后，我们意识到对于这个"小"理念我们考虑的太复杂。巧克力剧院从这样的考虑中应运而生，即我们怎样把公司开到上海。我们首先确定了目的地，然后把理念细节化了。对我们来说上海是个很有趣的城市，非常开放，并且国际化，除此以外还拥有中国最好的电子商务基础设施。"

Der Weg von der Konzeptionalisierung bis zu den Erfolgen des heutigen Tages war denoch nicht nur glatt und gerade. „ Da gab es auch viele Schwierigkeiten zu bewältigen", erklärt **Julia Zotter**, „die meisten Probleme ergeben sich oft einfach aus Kulturunterschieden. Man braucht doch eine Weile, bis man den richtigen Zugang gefunden hat. Auch sind in China viele offizielle Wege kompliziert und Gesetze extrem komplex und verschachtelt. Es kommt sehr stark auf persönliche Beziehungen an, was schon eine große Umstellung bedeutet. Auch Zeitplanung ist oft schwierig, da Fristen nicht immer akkurat eingehalten werden. Aber diese Probleme kann man lösen, wenn man sich mit den lokalen Gegebenheiten befasst."
这个想法从最初实现到今天的成功之路并不是一帆风顺的。朱丽叶•珍得解释说："当时我们也有很多困难需要去克服。大部分的问题主要是由于文化背景的不同产生的。我们需要一段时间来摸索到正确的道路。而且在中国，很多官方途径很复杂，法律程序繁琐，层层嵌套。在中国关系网极其重要，仅仅因此就意味着我们需要一个巨大的转变。时间规划也很困难，因为不是所有的期限都能够准确被遵循。但是如果人们仔细研究当地的具体情况，就能够解决这些问题。"

Äußerst hilfreich ist dabei, einen lokalen Partner mit im Boot zu haben, der die Bedingungen vor Ort gut kennt, auf ein gewachsenes Beziehungsgeflecht zurück greifen und seine lokale Expertise einbringen kann. Auch Zotter hat den Weg der Kooperation gewählt und arbeitet mit einem lokalen Minoritätspartner zusammen, einer halb österreichisch, halb chinesischen Firma. „Ohne chinesische Hilfe könnte man an einen Markteintritt gar nicht denken", gibt **Julia Zotter** ohne Umschweife zu bedenken.
大有裨益的一种方法就是，找一个当地的伙伴一起共事。因为他了解当地的条件，拥有良好的人脉网并能够带入他当地的经验。珍得同样也选择了这样的道路，即和一个只持有公司少数股份的当地中奥企业合作。朱丽叶•珍得直截了当地承认："如果没有中方的帮助我们压根就不敢想象市场准入。"

Was in Shanghai so gut läuft, könnte doch auch in anderen Städten gut funktionieren? Zu den weiteren Expansionsplänen meint **Julia Zotter,** „Unser weiteres Wachstum hängt natürlich von der Entwicklung des Schokoladentheaters in Shanghai ab. Es sieht derzeit sehr gut aus. Wir erproben hier ein Konzept, das sich natürlich recht einfach in anderen Städten vervielfältigen ließe."
在上海运行良好的巧克力剧院能否在其他的城市也同样成功呢？对于进一步的扩张计划，朱丽叶•珍得认为："我们下一步的扩张主要依赖于在上海的巧克力剧院的发展。现在看起来一切顺利。在此，我们正在检验一个理念，当然之后可以很容易将其复制到其他城市。"

Und natürlich könnten mit dem innovativen, nachhaltigen und hippen Zotter Schokoladen-konzept ebenso auch andere Länder und Regionen erschlossen werden? **Julia Zotter** beschwichtigt und meint, „Wir hatten uns anfangs schon San Francisco überlegt, aber uns dann doch für Shanghai entschieden. Zuerst muss das Pilotprojekt einwandfrei funktionieren, dann können wir an das Vervielfältigen denken. Derzeit sind wir noch klein, eher ein Geheimtipp - aber das wird sich bald ändern. Wir verlassen uns wie in Österreich auf Mundpropaganda."

在其他的国家和区域能否开拓这样充满创新力，持续性和极佳的巧克力剧院？朱丽叶•珍得平静地说道："最初我们也考虑过把旧金山作为目的地，但是之后我们还是确定了上海。首先试点项目必须顺利地运行，之后我们才能考虑继续扩张。目前我们规模还很小，但是很快这些都会改变。如同在奥地利一样，我们对口口相传深信不疑。"

Wir bedanken uns für das Gespräch!
非常感谢您的谈话！

Julia Zotter (27), aufgewachsen zunächst in der Konditorei, dann in einer Schokoladenfabrik Erste

Erfahrungen mit China als Austauschschülerin mit 16, wo sie 1 Jahr in Xi'an und Peking bei zwei Gastfamilien verbrachte. Studium an der BOKU: Lebensmittel- und Biotechnologie, Grand Diplome in Cuisine und Patisserie an der Akademie Cordon Bleu in Paris, lebt seit September 2013 in Shanghai und führt das Zotter Schokoladentheater Shanghai.
www.zotter.cn

今年 27 岁的朱丽叶•珍得首先是在糕点甜食店，之后在一个巧克力工厂的环境下长大。她在 16 岁的时候，作为交换生第一次来到中国，她在西安和北京的两个中国家庭中待了 1 年。她在维也纳农业大学大学学习了食品和生物科技，之后又在巴黎学习了烹饪和糕点制作。从 2013 年 9 月起她在上海生活并且负责珍得巧克力剧院的运行。
www.zotter.cn

Leistung bleibt unverwechselbar

独树一帜的成就

Knut K. WIMBERGER

Geschäftsführer Fronius China
Fronius 中国区经理

Im Gespräch mit Janet Mo
与 Janet Mo 的谈话

Seit über 60 Jahren steht der Name Fronius für intensive Forschungsarbeit und stete Suche nach neuen, innovativen Lösungen – die stolze Anzahl von über 1.000 erteilten Patenten ist hierfür beispielgebend. Als Technologieanbieter im Bereich von Kontrolle und Steuerung von Energie beliefert Fronius Kunden in der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie, im metallverarbeitenden Gewerbe, Rohrleitungsbau, Roboterherstellung, Schiffs- sowie Apparate- und Maschinenbau u.v.a.

60 年来，伏能士公司一直致力于深入研究、新颖、创新型解决方案的不懈追求。该公司已取得的 1000 多项专利则是其最好的说明。在能源监控方面，作为技术供应商，伏能士一直在汽车、金属加工、管道修建、机器人生产、轮船、机械制造及许多其他行业为顾客供货。

Auch heute ist das Unternehmen mit Stammsitz in Pettenbach, Oberösterreich, noch in Familienbesitz. Bei 3.344 Beschäftigten und mit über 60 internationalen Repräsentanzen ist Fronius mit einem Exportanteil von 92% weltweit ein klingender Name.

现今，这个家族企业的总部设在上奥地利州的佩滕巴赫。伏能士共有 3344 名员工，在全世界拥有 60 多家办事处，并以全球 92%的出口份额声誉斐然。

In den drei Geschäftssparten „Perfect Welding“, „Solar Energy“, „Perfect Charging“ zeigt Fronius seine Kompetenz und ist immer um Einzigartigkeit bemüht. **Knut Wimberger** meint, „Viele Fronius-Produkte wurden schon zerlegt, analysiert und nachgebaut, aber am Ende kommt doch nicht die gleiche Leistung heraus. Weil Leistung nicht kopierbar ist. Leistung bleibt unverwechselbar“.

伏能士公司在“焊接”、“太阳能”、“充电”三个领域都显示出其卓越的能力，并始终追求独一无二。Knut Wimberger 表示：“我们公司的许多产品都被拆卸、分析以及复制过，但最后每个产品的性能还是跟我们的产品不一样，因为产品的性能是不可复制的，是独树一帜的。”

Die Fronius Niederlassung in Shanghai (伏能士上海商贸有限公司) wurde 2011 gegründet, wobei Fronius Produkte aber schon wesentlich länger, seit 1992, über Händler nach China vertrieben wurden.

2011 年，伏能士上海商贸有限公司成立，但其产品早在 1992 就通过经销商销往中国。

Voller Stolz erklärt **Knut Wimberger** „Fronius hat durchaus auch einen wesentlichen Beitrag zur Modernisierung Chinas beigetragen. 80% der chinesischen Hochgeschwindigkeitszüge sind mit Fronius-Technologie geschweißt. “Und weiters „Der mittlerweile zum Weltmarktführer für Baumaschinen avancierte Konzern Sany aus Changsha setzt seit Jahren auf Fronius Roboterschweißsysteme, ebenso dessen schärfste Konkurrenten am chinesischen Markt Xugong und Caterpillar. Aber auch in Produkten, von denen man es weniger vermuten würde, steckt Fronius; so werden weltweit 90% aller Golfschläger in Guangdong erzeugt und fast alle werden mit Fronius Plasma Technologie geschweißt.“

Knut Wimberger 骄傲地解释道：“伏能士绝对为中国的现代化进程作出了很大贡献。中国约有 80%的高速列车都是由伏能士焊接的，并且同时，在机械焊接系统方面，三一重工以及其在中国市场最强有力的竞争者徐工机械及卡特彼勒生产商一直与我们公司紧密合作。即使在一些人们想不到的产品中,也有伏能士的技

术.。例如：世界上大约有 90%的高尔夫球杆是在广州生产的，而所有的成品基本上都是靠我们公司等离子体技术焊接而成的。”

CMT (Cold Metal Transfer) Applikation auf einem Automobilgestell

冷金属过渡技术应用于汽车座驾

Hinsichtlich der geschäftlichen Fokussierung der Aktivitäten seines Unternehmens in China meint **Knut Wimberger**: „Fronius China hat gegenwärtig mit der Sparte Perfect Welding den Fokus auf die rasant wachsende Automobilindustrie gelegt und bietet für globale wie auch lokale Kunden high-end Schweißlösungen an. Das state-of-the-art Schweißlabor in der Landeszentrale bearbeitet die Kundenanfragen, unsere Zweigniederlassungen in den Automotive-Zentren des Landes wie Tianjin, Wuhan, Chongqing und Guangzhou bieten den relevanten technischen Kundendienst. Wir verkaufen fast ausschließlich Roboterschweißanlagen, was für die zunehmende Automatisierung des Marktes spricht. Nachdem Fronius bei Roboterschweißanlagen zu einem der Markt- und Technologieführer zählt, können wir uns über hervorragende Geschäftsentwicklungen freuen.

关于该公司在中国地区的商业活动，Knut Wimberger 表示：“我们公司目前聚焦于为发展迅速的汽车行业提供焊接服务，以及为全球及中国顾客提供高端的焊接技术。我们最先进的焊接实验室会处理顾客问询，一些在天津、武汉、重庆、广州的分店会在技术上给顾客提供重要的服务。我们主要出售机械焊接设备，这也符合了市场自动化的趋势。由于我司在机械焊接设备领域成为市场及技术方面的领头羊，所以我们为公司取得的杰出发展倍感高兴。

Die Sparte Solar Energy musste jedoch Anfang 2013 eingestellt werden, da der chinesische Energiemarkt hoch reguliert ist und ausländische Unternehmen de facto keinen Marktzugang hatten. Diese Entwicklung war unerfreulich; der Energiesektor anderer Länder ist jedoch ebenfalls ähnlich stark reguliert. Die fortschreitende Regulierung war bei der Entscheidung im Jahr 2010, die Sparte Solar Energy in China aufzusetzen, noch nicht in dieser Weise abzusehen.“

公司在 2013 年初步终止了在中国的太阳能业务，因为那时中国的能源市场发生了巨大调整，外企无法获得市场准入。我们公司在太阳能领域的发展不尽人意，其他国家的能源部门也经历了相同的大幅度调整。2010 年我们作出进一步调整的决定，不知道我们有没有可能会在中国新添太阳能领域的建设。”

Hinsichtlich seiner größten Herausforderungen bei der Etablierung seines Unternehmens in China, sagt **Knut Wimberger**: „Fronius China steht noch immer in der Anfangsphase des unternehmerischen Lebenszyklus. Als rein ausländisches Unternehmen ist es in China aber eher schwierig, sich wirklich zu etablieren. Eine nachhaltige Etablierung gelingt meist nur jenen Unternehmen, die sich in ein JV mit starken chinesischen Partnern begeben oder deren Geschäftsmodel z.B. auf Franchising beruht. Die chinesische Wirtschaft hat eine Tendenz den ausländischen Mitbewerb zu absorbieren. Nur die technologisch stärksten können da bestehen.“

谈到在中国开设分店的最大挑战，Knut Wimberger 表示：“伏能士中国仍处于企业生命周期的初始阶段，作为独资外企，在中国设厂更为困难。这一类型的外企，比如说合资企业，他们拥有实力较强的中国合作伙伴，或者拥有特许经营权的公司更能获得长久的发展。中国经济呈现出一种吸收外国竞争者的趋势，只有技术上最强的公司才能屹立于中国市场。”

Und natürlich wollen wir auch wissen, welche Perspektiven sich für die Zukunft bieten. Dazu **Knut Wimberger**: „Wir erleben in China durch die Urbanisierung nicht nur die größte geographische, sondern auch die größte soziologische Völkerwanderung der Menschheitsgeschichte. Menschen wandern nicht nur vom Land in die Stadt ab, sondern sie wandern ebenso vom primären in den sekundären und vor allem den tertiären

Arbeitssektor ab. Eine zweite Industrierevolution wie jene des europäischen 18. Jahrhunderts ist im Gange, allerdings mit einer wesentlich anderen Economy of Scale. Fronius China steht als Lieferant einer Kerntechnologie der Industrieautomatisierung im Epizentrum dieser Entwicklungen: ohne Automatisierung können Arbeitnehmer nicht in den Servicesektor wechseln.

当然我们也想知道，伏能士未来的前景如何？对此，Knut Wimberger 说道：“通过城市化，我们在中国经历了人类历史上最大的地理及社会学上的人口迁移，人们不仅从农村涌向城市，还从第一产业转向第二、特别是第三产业。像 18 世纪的欧洲那样，中国现在正在经历第二次工业革命，但这是一种另外一种的规模经济。在工业自动化中的核心技术中，作为供应商，伏能士中国处于发展的中心位置：若没有自动化技术，员工也不可能跳到第三产业工作。

China ist nicht nur der größte Automobilmarkt der Welt, sondern mittlerweile auch der größte Robotermarkt. Etwa 4000 Roboterintegratoren – davon etwa die Hälfte im Yangze River Delta - eifern in einem für China üblich halsbrecherischen Tempo um Marktanteile. In diesem Prozess ist eine hohe Spezialisierung vorherzusehen, welche chinesische Unternehmen als Top-Anbieter von automatisierten Fertigungstechnologien platzieren wird. Viele dieser Systemintegratoren, welche Aspira-tionen haben globale Marktführer wie ABB oder Kuka Systems abzulösen, sind im Prozess der Marktkapitalisierung – welche leider ausländischen Investoren nicht offen steht.“

中国不仅仅是世界上最大的汽车市场，也是最大的机械市场。大约有 4000 个工业机器人制造商（其中一半在长三角）正以一种十分惊人的速度竭力追求市场份额。在此过程中，高度专业性是可以预见的，这将使中国企业成为自动化制造工艺领域一流的供应商。许多都雄心勃勃地想挤掉像 ABB 集团或库卡公司的全球市场领头羊位置的工业机器人制造商，都正处于市场资本化的过程中——可惜这并不对外资开放。“

Das Fronius China Mitarbeiter-Team

伏能士中国区工作人员

Nach seiner persönlicher Motivation befragt und was es denn so spannend macht, heute in China zu leben und ein Unternehmen zu führen, erklärt **Knut Wimberger**: „Die Spannung liegt darin, einen der wohl größten gesellschaftlichen Transformationsprozesse der Menschheitsgeschichte an vorderster Front miterleben zu dürfen. Und die Heraus-forderungen dabei liegen eben darin, dass an der Front stets ein rauer Wind herrscht. Gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Spannungen sind vor Ort durchaus unan-genehm wahrzunehmen. Insbesondere die Umweltbedingungen machen seit 2012 immer mehr zu schaffen. Shanghai ist darüber hinaus ein riesiger Ballungsraum, der mit nichts in Europa vergleichbar ist. Die persönliche Energiebalance zu halten ist daher eine notwendige Fähigkeit, die man sich zu eigen machen muss, will man nicht von der Stadt ‚aufgefressen‘ werden“.

若问到个人原因，为什么 Knut Wimberger 先生会来中国生活并开设分公司，他答道：“激动人心的地方在于，我可以在最前线一同经历这场人类历史上最大的社会转换过程。但挑战在于，我们总是处于风口浪尖上。而这种社会、政治及经济上的紧张气氛令人不适。特别是自 2012 年起，环境条件变得越来越难以掌控。上海是一片巨大的商业聚集区，在这一点上欧洲是无法与其比拟的。人们若不想被这座城市“吞噬”，则必须学会保持个人的能量平衡，这是十分必要的。”

Wir danken für das Gespräch!

感谢您的谈话！

Knut Wimberger hat Rechtswissenschaften und Sinologie studiert in Wien, Linz, Madrid und Kunming mit Spezialisierung auf Technologierecht und Technologietransfer. Seit 2011 ist er Geschäfts-führer von Fronius China. davor Rechtsanwaltsan-

wärter bei DLA Weiss Tessbach Wien, Rechtsberater bei Austria Wirtschaftsservice GmbH, Technologieattache an der Außenhandelsdelegation des GK Shanghai.

Kontakt: Wimberger.Knut@Fronius.com

Knut Wimberger 在维也纳、林茨、马德里和昆明攻读法学及汉学专业，尤其是技术法和技术转让。2011 年，他成为伏能士中国区域经理。在这之前，他还是维也纳 Weiss Tessbach 律师事务所的律师候补人、奥地利商务服务有限责任公司法律顾问，以及 GK 上海代表处对外贸易代表团的技术专员。

Viel Zeit - viel Geld; wenig Zeit - wenig Geld!
一分耕耘，一分收获

Thomas Rathner

Geschäftsführer FILL China &Leiter Kompetenz Center Gießereitechnik
Fill 中国区经理&浇铸技术职权中心负责人

Im Gespräch mit Janet Mo
与 Janet Mo 的谈话

Im Jahr 1966 gründete Josef Fill den Schlossereibetrieb FILL Maschinenbau in Gurten, Oberösterreich. Schon bald wurden holzverarbeitende Betriebe und die nahe gelegene Skiproduktionsfirma Fischer mit Maschinen und Anlagen ausgestattet. Die Entwicklung des Unternehmens ging rasant weiter, sodass FILL heute mit 640 Mitarbeitern ein führender Maschinenbauer und System-integrator für die Be- und Verarbeitung von Aluminiumwerkstoffen und Composites ist. Bei einem Exportanteil von zirka 90% werden vor allem die Industrie-bereiche Automobil, Luftfahrt, Windkraft, Sport und Holzverarbeitung beliefert.
1966年Josef Fill在上奥地利古尔腾创办了钳工装备工厂——Fill机械制造厂。不久该公司则负责木材加工厂及相邻的滑雪生产公司——Fischer在机械及设备上的供应。该公司发展迅速，而今它已成为拥有640名员工，在加工、处理铝制品及其复合材料领域的领头羊。该公司拥有90%的 出口量，主要为汽车、航空、风力、体育以及木材加工等工业领域供应。

2014 gründete Fill die beiden Tochtergesellschaften **Fill China** und **Fill Mexiko**, um nahe am Pulsschlag seiner globalen Kunden zu sein und die internationalen Märkte noch besser bearbeiten zu können.
为了能更接近全球范围内的顾客、研究国际市场， 2014年Fill总部创立了2个分公司——Fill • 中国及Fill • 墨西哥。

Der Entschluss, China aktiv zu bearbeiten, erfolgte 2011 mit der Errichtung eines Repräsentanzbüros. Zu den Herausforderungen in der Anfangsphase meint **Thomas Rathner** „Trotz verstärkter Marketing-aktivitäten waren die ersten beiden Jahre sehr schwierig. Erst mit der erfolgreichen Akquisition von zwei Projekten für die Automobil- und Zulieferindustrie schafften wir den Durchbruch. Die äußerst positive Mundpropaganda seitens der ersten beiden Kunden half uns in der Argumentations-findung und trug wesentlich dazu bei, dass von nun an Aufträge sehr viel leichter an Land gezogen werden konnten“.
为了能在中国市场保持活跃，2011年公司决定在中国设立代理办事处。谈到公司在初始阶段面临的挑战，Thomas Rathner表示：“尽管增强了公司的市场活动，但刚开始的两年仍然困难重重。直到成功地接到汽车及配件供应业两笔项目后，公司才有了突破性的发展。刚开始的两位客户为我们赢得了良好的口碑，同时这也在很大程度上帮助我们在中国市场更容易地接到订单。”

Mittlerweile gehören sowohl globale Kunden als auch vermehrt lokale chinesische Produzenten zu den Kunden von FILL in China. Auf die Unterschiede zwischen diesen beiden Gruppen angesprochen, sagt **Thomas Rathner**: „Sowohl internationale Konzerne als auch lokale Anbieter setzen auf hochtechnologische, automatisierte Lösungen. Der größte Unter-schied liegt aber im Zeitraum der Planungs-phase. Während internationale Konzerne versuchen, ihr eigenes Know-how verstärkt einzubringen, „verlassen“ sich chinesische Unternehmen auf die Erfahrung, die wir mitbringen. Sie wollen mit hochtechnolo-gischen Anlagen Produkte erzeugen, die dem europäischen Standard entsprechen. Gerade im Automotive-Sektor sind OEMs im Fokus lokaler Produzenten. Wir sind in der Lage, als Systemlieferant Gesamtlösungen aus einer Hand anzubieten. Wobei wir auch mögliche Schnittstellenklärungen mit Sublieferanten übernehmen. Die Kunden haben dadurch den

Vorteil, mit nur einem Ansprechpartner zu kommunizieren“.

在这期间，Fill • 中国不仅拥有全球客户，在中国，其本土客户也增加了。谈到这两种客户的区别，Thomas Rathner表示：“不管是国际联合企业还是当地的供应商都依赖高科技、自动化的解决方案。两者最显著的区别体现在规划阶段。国际联合企业尝试着加强引进其自身的技能，而中国的公司则“依赖”于我们的经验。他们想利用高科技设备生产出符合欧盟标准的产品。在汽车行业，代工生产则专注于本地生产商。作为系统供应商，我们可以提供单方面的整体解决方案。同时，我们也负责与代工生产商方面的交接。对于客户来说，优势是，他们只需要和一位合作伙伴交流便可。”

Blickt man tiefer in die Bedürfnisse chinesischer Kunden, zeigt sich laut **Thomas Rathner**, dass „es zwei unterschiedliche Kundenauffassungen gibt. Zum einen haben wir es mit Produzenten zu tun, die ausschließlich Waren aus Europa einsetzen wollen. Meistens gehen unsere Geschäftspartner davon aus, dass die Qualität importierter Artikel und Anlagen höher ist als die von lokalen Anbietern. Auf der anderen Seite gibt es wiederum Kunden, die uns aufgrund der Wettbewerbssituation die Möglichkeit geben, diverse Anlagenkomponenten in China zu beschaffen. Dies aber immer unter der Voraussetzung, dass FILL für die Gesamtanlage als Generalunternehmer verantwortlich ist. So konnte sich FILL in den letzten Jahren einen Pool lokaler Lieferanten aufbauen, auf die immer wieder zurückgegriffen wird“.

若更深入地研究中国客户的需要，Thomas Rathner说道：“在中国，我们的客户分为两类：一种类型的生产制造商，他们只用欧洲货物.。我们许多商业伙伴认为，从欧洲引进的货物、设备其质量要比当地供应商的高。另一类客户则因为 考虑到竞争环境，他们想把机会留给我们，让我们在中国采购设备部件，但这是在Fill以总公司身份对整套设备负责的条件下。因此这使得Fill公司近几年和当地供应商建立了长期的客户网。”

Im Hinblick auf die einheimischen Wettbewerbsverhältnisse meint **Thomas Rathner:** „Die einheimischen Mitbewerber sind durchaus präsent. Sie können aber vor allem technisch noch nicht die in Europa erwartete Qualität liefern. Hier gilt es, den Vorsprung zu bewahren bzw. auszubauen. Speziell aber das Preisgefüge der heimischen Anbieter stellt unser Unternehmen immer wieder vor Herausforderungen. Für uns ist es jedoch das vorrangige Ziel, ein für den Kunden optimales Preis-Leistungs-Verhältnis zu schaffen und die Wirtschaftlichkeit hochtechnologischer Anlagen entsprechend darzulegen. Unsere Mitarbeiter sind hier aufgefordert, nur so viel Technik wie nötig zu projektieren. Die Profitabilität für den Betreiber muss immer im Fokus bleiben. Da FILL zumindest die Kernkomponenten immer aus Österreich importiert, ist der finanzielle Nachteil gegenüber den Marktbegleitern meist gegeben. Hier können wir vor allem mit Technik und speziell an den Kunden angepassten Lösungen punkten. So werden gegebenenfalls auch Standardprodukte technisch abgeändert und an die Kundenanforderungen angepasst“.

谈到和本土企业的竞争关系时，Thomas Rathner表示：“竞争者确实是有的，但在技术方面，他们不能提供符合欧洲标准的产品。关键在于，我们要保持并进一步发展这种优势，特别是在价格方面，我们总是受到本地供应商的挑战。对于我们来说，一个特别重要的目标就是，给客户提供最佳的性价比并相应地阐述高科技设备的经济性。我们要求员工，只为产品匹配必要的技术，我们必须以 客户的盈利为核心。因为Fill公司至少要从奥地利进口核心部件，这样与市场上的竞争对手相比，我们在经济上的劣势就显现出来了。对此，我们可以通过技术优势或为客户提供量身定做地解决方案来弥补。因此根据顾客的要求，我们或许会对标准产品在技术上稍作改动。”

Optimaler technischer Kundendienst ist ein besonderes Augenmerk für FILL in China und war auch ein wesentlicher Aspekt zur Unternehmensgründung. **Thomas Rathner:** „Mit unserem Datenmanagementsystem sind wir in der Lage, den Kunden optimalen Service zu bieten. Selbst kleine Störungen werden aufgezeichnet und können so kurzfristig online beseitigt werden. Sollte es nicht möglich sein, Probleme über Fernwartung zu beheben, greifen wir auf unser Personal in China zurück. Unsere Mitarbeiter vor Ort sind auf dem letzten Stand der Technik und unterstützen unsere Kunden umgehend“.

Fill 中国致力于给客户在技术上提供最优质的服务，同时这也是公司得以创立的重要因素。Thomas Rathner 说道：“通过数据管理系统，我们能够给客户提供最优质的服务。即使是微小的故障都能够被记录下来，并在短时间内通过网络解决。如果不能通过远程维护来解决问题，我们会动用在中国的员工，让问题得以解决。在当地，我们的员工掌握最新的技术，并能即刻援助客户。”

Zu den interkulturellen Herausforderungen und der Zusammenarbeit von chinesischen und österreichischen Mitarbeitern befragt, meint **Thomas Rathner**: „FILL ist ein sehr werteorientiertes Unternehmen. Es ist unser Ziel, diese Werte auch bei unserer Tochtergesellschaft in China zu implementieren und dadurch dem Trend der Fluktuation entgegen zu wirken. Unser Team vor Ort setzt sich aus einer guten Mischung aus erfahrenen und jungen österreichischen sowie heimischen Mitarbeitern zusammen, die sich gegenseitig sehr gut ergänzen. Durch gemeinsame Firmenaktivitäten lernen die entsandten Mitarbeiter örtliche Gepflogenheiten kennen. Genauso wichtig ist es aber auch, dass die heimischen Angestellten die europäische Kultur kennenlernen. Junge Kollegen bekommen im Unternehmen Perspektiven und können unter anderem auch in führende Positionen hineinwachsen“.
谈到跨文化的挑战及中奥员工之间的合作，Thomas Rathner表示：“Fill是一个注重价值导向的公司，我们的目标是让我们的理念也能在中国的分公司得以实施，并以此来减少人员流动的趋势。我们的团队是由奥地利富有经验的老员工，年轻员工，和当地的员工组成的，他们彼此都能很好地互补。通过统一的公司活动，派遣员工能学习并了解到当地的习俗。但有一点也十分重要，即当地的员工也要了解欧洲的文化。年轻员工在公司的发展前景广阔，此外，他们还有机会进入公司的领导层。”

Wie sehen die weiteren Expansionspläne für FILL in China aus? Dazu **Thomas Rathner**: „Aus heutiger Sicht wird sich FILL China kurzfristig auf den Verkauf und Service unserer Kunden spezialisieren. Mittelfristig sollen kleinere Komponenten in China gefertigt bzw. eine Baugruppen-Endmontage eingeführt werden. Unser Team in China arbeitet sehr eng mit ausgewählten lokalen Produzenten zusammen und hat es innerhalb kürzester Zeit geschafft, diese auf einen guten internationalen Standard bringen. Die Strategie von FILL sieht vor, dass Kernkomponenten ausschließlich aus Österreich importiert werden. Baugruppen wie Stahlbau, Fördersysteme und Sicherheitseinrichtungen sollen hingegen in China gefertigt werden. Dementsprechend ist es nicht angedacht, eine eigene F&E Abteilung in Shanghai zu etablieren. Nicht auszuschließen ist jedoch, dass FILL innerhalb von China mehrere Servicestützpunkte installieren wird. Diese Entscheidung wird abhängig von den Standorten unserer Kunden sein.“.

Fill公司今后在中国有怎样的扩张计划？对此Thomas Rathner表示：“依目前形式来看，Fill应该在短期内聚焦于销售及服务工作。按照计划，中期阶段我们应该能在中国生产小的构件，同时也可以引入组件装配。我们在中国的团队和在当地精心挑选出的生产制造商合作密切并已令他们在短时间内符合国际标准。公司的战略计划是核心部件只从奥地利进口，与此相反一些组件如：钢结构、传输系统、安全装置等则可在中国生产。因此我们不考虑在上海建立研发部门。但我们不排除在中国建立更多的服务基地，不过这取决于我们客户的定位。”

Gibt es einen Ratschlag, den **Thomas Rathner** anderen Unternehmen geben möchte, die auf der Schwelle zu einer Expansion in China stehen? Dazu sagt er: „Zu Beginn unserer Aktivitäten in China hatte ich einige interessante Gespräche mit Führungskräften lokaler Betriebe. Ein chinesischer Unternehmer nannte mir damals einen Spruch, den ich mir vor jeder Reise in den asiatischen Raum in Erinnerung rufe:

„Viel Zeit - viel Geld; wenig Zeit - wenig Geld!“

那么 Thomas Rathner 先生，您能不能给那些正在中国处于扩张瓶颈期的外企一些建议呢？对此他表示：“我们公司刚在中国设厂时，我和当地企业的领导层进行过一些有趣的谈话。一位中国企业家送给我一句格言，我在亚洲地区每一次出行之前都能回忆起来这句格言， 这句话是“一份耕耘，一分收获。”

Ich persönlich verbinde diese Aussage weniger mit finanziellen Themen, sondern mit der generellen Denkweise chinesischer Kunden. Das wichtigste ist, Geduld zu haben. Auch wenn bei einer Besprechung vor den Themen, die aus unserer Sicht vermeintlich die wichtigsten wären, eine Vielzahl anderer diskutiert wird. Dabei ist vor allem Zuhören und Konzentration

gefragt, um am Ende des Tages die Brücke zum eigentlichen Thema wieder herzustellen.

我个人很少将这句格言与金融类话题联系起来，而是将其与中国客户的普遍思维方式结合。但最重要的是，要有耐心。即使在会议中有些话题在我们看来是重要的，也还要讨论一系列其他的问题。对此，为了能在一天结束之前引入真正的话题，倾听和专注是很重要的。”

Wir danken für das Gespräch!

非常感谢您的谈话

Thomas Rathner, Geschäftsführer FILL China, hat seine Karriere mit einer Lehre zum Maschinbautechniker begonnen, hat viele Jahre als Montage- und Projektleiter gearbeitet, um dann zum Leiter der Kompetenz Center Gießereitechnik und Metallzerspanungstechnik aufzusteigen.
Thomas Rathner 是 FILL 中国区经理。他从做机械制造学徒开始了职业生涯。为了能够升任铸造技术和金属切削加工技术职权中心领导，他做了多年的装配工和项目经理。

AUSTRIAN CHINESE
BUSINESS ASSOCIATION

MITGLIEDSCHAFT

会员资格

Wir möchten Sie einladen, aktiv die Arbeit der Austrian Chinese Business Association mitzugestalten und mit Ihrer Mitgliedschaft zu unterstützen.
我们邀请您共同组织和支持奥中商业协会的工作。

Es bestehen zwei Möglichkeiten der Mitgliedschaft bei ACBA:
成为奥中商业协会的成员有两种方式：

- unterstützendes korporatives Mitglied
- 企业会员
- unterstützendes persönliches Mitglied
- 个人会员

Der Mitgliedschaftsbeitrag beläuft sich auf

会员费为

- € 350 pro Jahr für persönliche Mitglieder
- 个人会员的会员费为 350 欧/年

- € 1.000 pro Jahr für korporative Mitglieder
- 企业会员的会员费为 1000 欧/年

Mit Ihrer Mitgliedschaft bei der ACBA erhalten Sie exklusiven Zugang zu wirtschafts-relevanten China – Informationen und spezifischen Berichten, die den jeweiligen Bedürfnissen der Mitglieder angepasst werden, sowie einem tragfähigen Netzwerk von kompetenten Persönlichkeiten und Unternehmen, die erfolgreich an der Schnittstelle zwischen China und Österreich agieren.
在成为奥中商业协会的成员后，您可以专享中国相关经济信息和为满足所有会员需求而制作的特别报道，以及由在中奥合作舞台上获得成功的商界名流和著名企业组成的牢固的信息交流网络。

AUSTRIAN CHINESE
BUSINESS ASSOCIATION

Impressum

版本说明

Neuer Markt 1
A-1010 Wien
Telefon: +43-1-5120213

E-Mail: office@acba.at 邮箱：office@acba.at
Internet: www.acba.at 网址：www.acba.at

Redaktion: Mag. Veronika Ettinger
编辑：Veronika Ettinger 硕士
Cover Foto: Janet Mo
封面照片：Janet Mo

Erscheinungsdatum: März 2015
出版日期：2015 年 3 月

Anmerkung:
Alle in diesem Jahresbericht getätigten Aussagen geben die Meinungen der jeweiligen Autoren/Innen wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Austrian Chinese Business Association dar.

注：
所有在此年报中刊登的文章都代表文章作者本人的观点，并非必然是奥中商业协会的立场。

字数总计（标点符号、空格不计算在内）：	19656 字