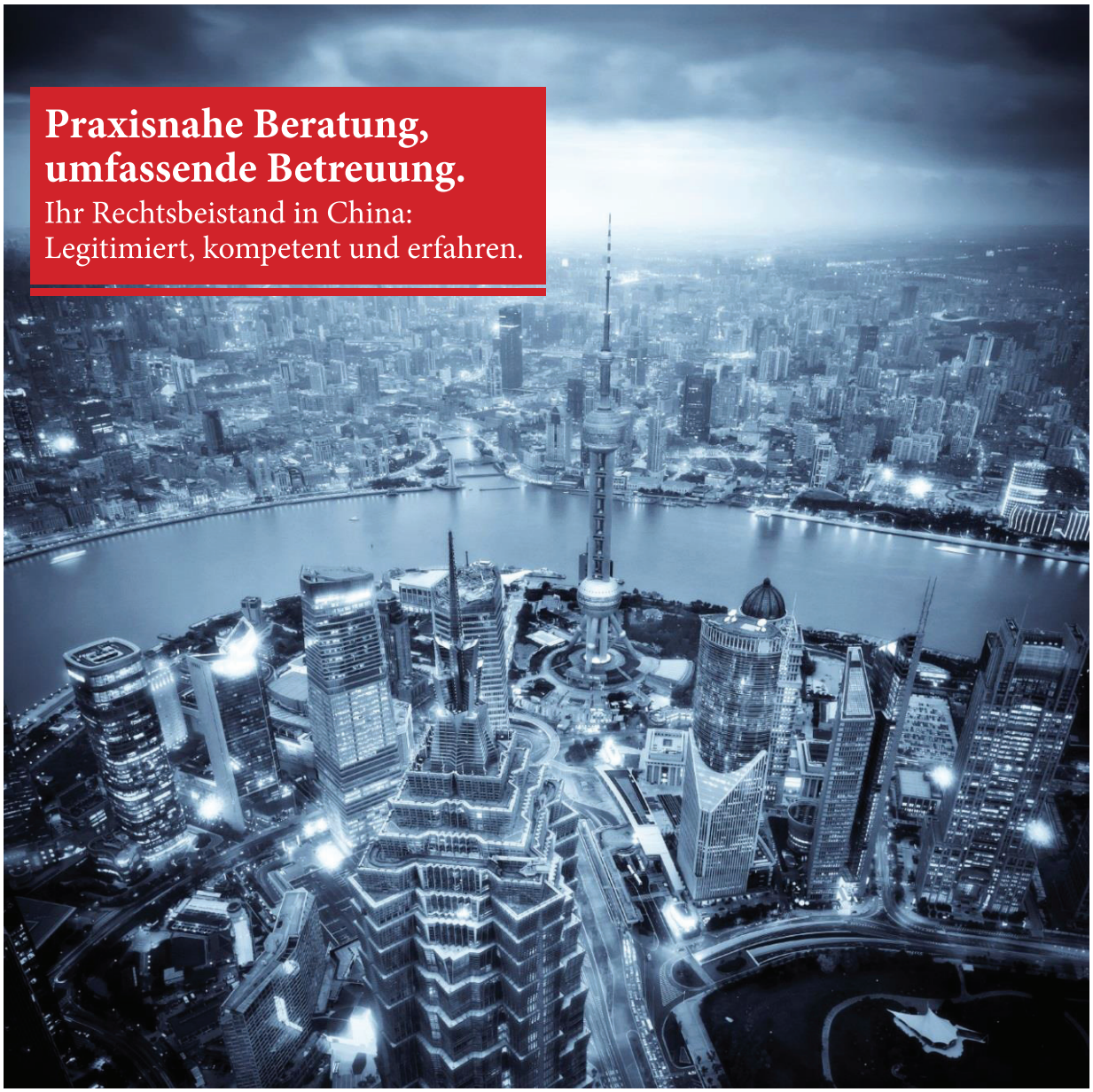
Jahresbericht 2017

AUSTRIAN CHINESE
BUSINESS ASSOCIATION

奥中
商业协会

BURKARDT & PARTNER
RECHTSANWÄLTE
上海申欧律师事务所

www.BKTlegal.com



Burkardt & Partner ist eine in China lizensierte Rechtsanwaltskanzlei, die mittelständische Unternehmen, Unternehmensgruppen und internationale Industriekonzerne aus Deutschland, der Schweiz und Österreich bei Investitionen und rechtlichen Fragen in der Volksrepublik China berät.

PROFITIEREN SIE VON UNSEREN VORZÜGEN:

- 18 Jahre China-Erfahrung
- Spezialisierung auf chinesisches Wirtschaftsrecht
- Weltweites Experten-Netzwerk
- Interdisziplinäre Beratung

FRAGEN? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:
info@BKTlegal.com

Burkardt & Partner Rechtsanwälte
Suite 2507, 25/F, Bund Center, 222 Yanan Road East,
Shanghai 200002, PR China
Tel: +86 (21) 6321 0088, Fax: +86 (21) 6321 1100

Inhaltsverzeichnis

Grußwort der Chinesischen Botschaft
Seine Exzellenz Li Xiaosi 6

Grußwort des Präsidenten
Prof. Dr. Georg Zanger, ACBA 7

ACBA Tätigkeitsbericht
Mag. Veronika Ettinger, ACBA 8

2017 wird ein wichtiges Jahr für die weitere Entwicklung in der VR China
Prof. Susanne Weigelin-Schwiedrzik, Uni Wien 12

Europa im Spannungsfeld? Die künftigen Handelsbeziehungen zwischen den USA und China.
Gerhard Scharinger, MA, Western Union 16

Chinas 13. Fünfjahresplan
Mag. Veronika Ettinger, ACBA 22

Chinas 13. Fünfjahresplan mit Fokus auf Innovation
Kristina Koehler-Coluccia, Koehler Group 27

Wie China versucht seine Politiken durchzusetzen
Mag. Julia Marinaccio, Uni Wien 29

Chinas Öko-Industrieparks: Gelingt die Umgestaltung der Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit?
Mag. Benjamin Steuer, Uni Wien 32

Chinas große Vision der Neuen Seidenstraße
Mag. Veronika Ettinger, ACBA 36

Die Neue Seidenstraße: Auswirkung der neuen FIE-Gesetzgebung auf die Go-West Förderungskataloge
Dr. Rainer Burkardt, Burkardt & Partner 42

Hong Kong's Unique Role as a Belt & Road "Super-Connector"
HKETO Berlin 46

Die ganze Welt fährt chinesische Eisenbahn
Philipp Striednig, MA, MC Mobility Consultants 48

Anleitung zum Erfolg in China
Michael M. Oeschlmüller, OU International Ltd. 51

Österreichs Weg nach China: Olympische Winterspiele 2022
Peter Buchas, Janet Mo, Christopher Mittelstaedt, ACBA 55

Nomen est Omen? Chinesische Namen für Marken oder Unternehmen
Janet Mo, Zentron Consulting 58

Alibaba.com | 1688.com – die chinesischen B2B Handelsplattformen als digitale Brücke für den Welthandel
Chien-Hao Hsu, Zeevan GmbH 61

Marketing automation in Asia: What you need to know in 2017
Dr. Martin Hiesboeck, Geber Brand Consulting 64

Der Kampf der Roboter Giganten hat begonnen
Mag. Martin Theyer, MBA, PKF Consulting GmbH 66

Der lange Weg zur Schönheit. CFDA-Registrierungen von Kosmetika in China
Dipl. Ing. Harald Hoschopf, Cisema GmbH 67

In der VR China ist österreichische Kultur beliebt
Prof. Dr. Georg Zanger, ACBA 70

Grußwort der Chinesischen Botschaft

Seine Exzellenz Li Xiaosi
Botschafter der Volksrepublik China in Österreich

Das vergangene Jahr 2016 war immer noch geprägt von einer krisenbedingten Anpassungsphase in der Weltwirtschaft. Das Wirtschaftswachstum war insgesamt kraftlos. Die Erholung der Weltwirtschaft gestaltete sich mühevoll und das Wachstum befand sich auf dem niedrigsten Niveau seit sieben Jahren.

Als die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt hat China die Politik von Reform und Öffnung in allen Bereichen konsequent vorangetrieben und gewissenhaft die Herausforderungen im In- und Ausland gemeistert. Die chinesische Wirtschaft hat die gute Entwicklungstendenz aufrecht erhalten und eine entsprechend hohe Wachstumsrate von 6,7% erzielt, was mehr als 30% zum Wachstum der Weltwirtschaft beigetragen hat.

Um die Probleme in der weltweiten und regionalen Wirtschaft zu lösen und eine gemeinsame Entwicklung zu verwirklichen, hat der chinesische Staatspräsident Xi Jinping 2013 das Konzept „One Belt One Road" initiiert, das bisher positive Resonanz und Unterstützung von mehr als 100 Staaten und internationalen Organisationen erhalten hat. Davon haben gut 40 Staaten mit China Kooperationsabkommen unterzeichnet. Man kann sagen, dass diese Initiative, die aus China stammt, der ganzen Welt großen Nutzen bringt. Bis Ende 2016 haben chinesische Unternehmen über 50 Mrd. USD in den Ländern entlang der „Neuen Seidenstraße" investiert. Damit wurde die Wirtschaftsentwicklung in diesen Ländern in Schwung gebracht und viele Arbeitsplätze geschaffen.

Seit der Aufnahme diplomatischer Beziehungen 1971 entwickeln sich die chinesisch-österreichischen Beziehungen gut und die wirtschaftliche Zusammenarbeit verläuft erfolgreich. China ist nun Österreichs fünftgrößter Handelspartner und es herrscht eine blühende Entwicklung der wechselseitigen Investitionstätigkeiten. Im letzten Jahr investierte China 166 Mio. USD an nicht-finanziellen Investitionen in Österreich und stellte damit einen neuen Rekord auf.

Unsere wirtschaftlichen Kooperationen werden immer vielschichtiger und stoßen in immer mehr Branchen vor. Zusammenarbeit in Bereichen wie Fertigungsindustrie, moderner Landwirtschaft sowie wissenschaftlicher und technischer Innovation leisten immer größere Beiträge. Die „One Belt One Road"-Initiative schafft neue Impulse für die wechselseitige Zusammenarbeit, und neue Kooperationsplattformen im Finanz- und Telekommunikationssektor nehmen immer deutlicher Gestalt an.

Die Austrian Chinese Business Association widmet sich seit ihrem Bestehen den Handelsbeziehungen zwischen unseren beiden Ländern und hat eine Brücke des freundschaftlichen Austausches und des gegenseitigen Nutzens geschlagen.

Namens der chinesischen Botschaft bedanke ich mich sehr herzlich und wünsche ACBA weiterhin eine gute Entwicklung und viel Erfolg beim Ausbau der Zusammenarbeit zwischen unseren beiden Ländern.

***Li Xiaosi**, wurde in Wuhan geboren und hat am Kantoner Fremdspracheninstitut Germanistik studiert. Er begann seine Karriere 1985 im Pekinger Außenministerium. Daraufhin verbrachte er viele Jahre in unterschiedlichen Positionen an Chinas Botschaft in Berlin. Zuletzt war er dort von 2013 an Gesandter. Drei Jahre verbrachte er in der Schweiz und zwischenzeitlich war er immer wieder in der Europaabteilung des Pekinger Außenministeriums tätig.*

Grußwort des Präsidenten

Von Prof. Dr. Georg Zanger
Rechtsanwalt, Präsident der ACBA

Die Austrian Chinese Business Association hat im letzten Jahr noch mehr an Bedeutung in Österreich und der VR China gewonnen. Unsere Veranstaltungen, die immer stärkeren Zuwachs an Gästen verzeichnen, werden über unsere Grenzen hinaus wahrgenommen und finden Anklang. Es gelingt uns offensichtlich, die richtigen Themen auszuwählen und die dafür besonders geeigneten Vortragenden zu finden.

Der Wandel an der politischen Spitze in Österreich, insbesondere durch Herrn Bundeskanzler Mag. Christian Kern, hat im Verhältnis zur VR China ein neues Klima der Öffnung geschaffen. Der neue Botschafter der VR China, Li Xiaosi, hat in seiner Antrittsrede im Hotel Savoyen bereits deutlich vernehmbar angekündigt, dass die Pforten zur VR China für Österreich geöffnet sind und auch bisher eingeschlafene Projekte wieder aktiviert werden.

Durch die internationale Lage seit der Wahl von Donald Trump zum amerikanischen Präsidenten ist die wirtschaftliche Bedeutung der Zusammenarbeit zwischen Europa und der VR China noch größer geworden. Stärker als bisher muss es im Interesse Europas sein, sich von der Abhängigkeit zu den USA zu lösen und einen Ausgleich in der wirtschaftlichen Verbindung zu Asien zu suchen.

Von den Veranstaltungen im letzten Jahr, die in unserem Jahresbericht auch fotografisch belegt sind, möchte ich vor allem den Vortrag von Prof. Zhou Ke von der Renmin Universität zum Thema „Green Economy“, unsere Teilnahme an der Logistik-Veranstaltung der VNL, vor allem dem dort gehaltenen Vortrag unserer Generalsekretärin Mag. Veronika Ettinger, die Teilnahme am Crans Montana-Forum und an der Seidenstraßen-Veranstaltung der UNIDO besonders hervorheben.

Die ACBA war schon im vergangenen Jahr Treffpunkt für offizielle Besucher aus der VR China. Eine Delegation der Provinz Hainan hat ihre Investitionswünsche im Wellness-Tourismus-Bereich deponiert, eine Delegation aus Deyang hat ihr Interesse an Kooperationen im Anlagenbau und Vertreter aus Weihai unter der Leitung dessen Bürgermeister haben eine Zusammenarbeit im grenzüberschreitenden Bildungswesen angekündigt. Besondere Ehre war es, dass wir bei unserem Gegenbesuch in Deyang vom Bürgermeister und den wichtigsten CEOs der dort angesiedelten Anlagenindustrie empfangen wurden. Die Stadt Deyang hat der ACBA eine offizielle Vollmacht ausgestellt, die es ermöglicht, als Vertreter der dort angesiedelten Industrie in Europa Partner zu suchen.

So ist es uns möglich, den Bürgermeister von Linz und eine Abordnung dieser Stadt bei ihrer Reise nach Shanghai, Chengdu und Deyang zu begleiten und vor Ort konkrete Wirtschaftsgespräche mit führenden Unternehmen, wie ZTE und Dongfang Turbine Co Ltd zu organisieren.

In diesem Zusammenhang gilt besonderer Dank dem Wirtschaftsrat der chinesischen Botschaft, Gao Xingle, der uns immer wieder aktiv behilflich ist.

Das laufende Jahr werden wir insbesondere aber auch dafür nutzen, neue Mitglieder zu werben, um noch besser in der Gemeinschaft für die wechselseitigen Wirtschaftsbeziehungen zwischen der VR China und Österreich tätig zu sein. Besonders erfreut sind wir, dass Herr Minister Nikolaus Berlakovich sich bereit erklärt hat, für unsere Vereinigung neben Minister Karl Blecha als Ehrenpräsident zu fungieren.

Prof. Dr. Georg Zanger
Ihr Präsident

ACBA Tätigkeitsbericht 2016

Von Mag. Veronika Ettinger
Generalsekretärin ACBA

Die Austrian Chinese Business Association (ACBA), gegründet 2010 von **Prof. 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

- Die Bereitstellung von Informationen, die der wechselseitigen Beziehungspflege und dem gegenseitigen Verständnis dienen
- Die Hilfestellung beim Aufbau von Wirtschaftsverbindungen und die Nennung von konkreten Ansprechpartner zur Lösung diverser Anliegen
- Die Initiierung und Unterstützung von unterschiedlichsten Projekten zwischen China und Europa.

Ehrenpräsidium

Wir freuen uns ganz besonders, **Bundesminister a.D. Abg.z.NR DI Nikolaus Berlakovich** als neues Mitglied in unserem Ehrenpräsidium bekannt geben zu dürfen.

Seit 2015 ist **Minister a. D. Dr. h. c. Karl Blecha** bereits im Ehrenpräsidium der ACBA vertreten.

Vorstand

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

Unser besonderer Dank gilt **Helena Chang**, die mehrere Jahre im Vorstand wertvolle Unterstützung für unseren Verein geleistet hat. Auf eigenen Wunsch ist sie Mitte 2016 ausgeschieden, um sich wieder vermehrt auf ihre schriftstellerische und journalistische Arbeit konzentrieren zu können. Wir wünschen Helena von Herzen alles Gute!

Prof. Dr. Georg Zanger

Präsident

Mag. Veronika Ettinger

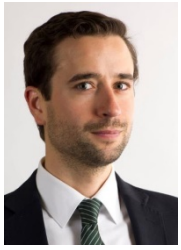
Generalsekretärin

Janet Mo, BBA

Marketing & Kommunikation

Zhang Hongge

China Relations Management



Peter Buchas, BSc, ME

Finanzen

Veranstaltungen & Initiativen

Wir sind bemüht, jedes Jahr ein breites Spektrum an China relevanten Veranstaltungen und Informationen für unsere Mitglieder und Interessenten zu bieten. 2016 konnten wir folgende Schwerpunkte setzen:

Veranstaltungen

- Geselliges Beisammensein anlässlich der Begrüßung des Jahr des Affen bei unserem **Frühlingsfest** im Green Cottage.

- **„Geschäftsmodelle & Wertschöpfungs-ketten zwischen China und ASEAN: ein Einblick in regionale Handelsverträge und ihre globale Bedeutung“**, Vortrag von **Fabian Knopf** , Senior Associate und Head of German Desk bei Dezan Shira & Associates in China.

- **„Chinas Entwicklung in Richtung „Green Economy - Eine neue Dynamik in Chinas Umweltgesetz-gebung“**, Vortrag von **Zhou Ke**, Professor der Rechtswissenschaft und Leiter des Forschungsinstituts Umweltrecht an der rechtlichen Fakultät der Renmin Universität in China.

- **„Von Mao zu Deng - Wie die Kultur-revolution die Wirtschaftsreform in China bis heute prägt** -Bericht eines Augenzeugen (1974 - 2014)“, Vortrag von **Dr. Martin Krott**, ehemaliger Topmanger in China.

- **„Chinas 13. Fünfjahresplan: Strategien für neues Wachstum“,** Vortrag von **Peter Buchas** und **Jean Christopher Mittelstaedt**. Beide sind Mitgründer der Initiative OB|OR Austria, die Kooperationen entlang der Neuen Seidenstraße für Österreichs Industrie unterstützt.

- **„E-Commerce in China: Chancen für österreichische Exporteure“,** Vortrag von **Janet Mo**, CEO Zentron Consulting und **Chien-Hao Hsu**, CEO von Zeevan GmbH und Alibaba.com Global Service Partner für Österreich. Wir bedanken uns herzlich bei **Western Union** für die großzügige Unterstützung dieser Veranstaltung!

Vorträge

- **Verein Netzwerk Logistik** (VNL) in Linz, Key Note Ansprache am Galaabend durch Botschaftsrat **Gao Xingle**.

- **Mag. Veronika Ettinger** hielt bei der VNL Konferenz einen Vortrag zum Thema **“Die Neue Seidenstraße – eine große Vision für das 21. Jahrhundert”**

- **Crans Montana Forum** in Wien, Impulsreferat **Georg Zanger** im Rahmen des New Leaders Forum.

Delegationen

- Eine 15-köpfige Delegation von Technologiefirmen aus Zhuhai wurde in Kooperation mit **Western Union Business Solutions** in Wien empfangen und Kontakte zu österreichischen Industrievertretern geknüpft.

- Empfang einer Delegation aus der 4 Millionen-Stadt Deyang in Sichuan, angeführt von Vizebürgermeister **Ye LU** mit einem Match-Making Event mit ACBA Mitgliedern.

- **Prof. Dr. Zanger** und **Zhang Hongge** erwiderten den Besuch in der Stadt Deyang im Herbst 2016 mit dem Besuch des **Sichuan Engineering Technical College,** dem Anlagenbauunternehmen China International **Erzhong Group** und anderen Institutionen.

- **Janet Mo** besuchte im November die Suzhou „Chinese Enterprises Outbound Investment Conference“

- Besuch einer Delegation aus **Weihai** (Shandong) in Wien. Der Empfang wurde durch Botschaftsrat **GAO Xingle**, eröffnet.

- Treffen mit dem **China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT)** in China mit **Prof. Dr. Zanger** und **Zhang Hongge**. Besprochen wurden Hilfestellungen bei Problemen von österreichischen Unternehmen in der Volksrepublik China sowie Optionen für Aktivitäten in Österreich.

2017 wird ein wichtiges Jahr für die weitere Entwicklung in der Volksrepublik China

Von Prof. Dr. Susanne Weigelin-Schwiedrzik
Universitätsprofessorin für Sinologie am Institut für Ostasienwissenschaften der Universität Wien

Außerhalb der Volksrepublik China wird die augenblickliche wirtschaftliche, soziale und politische Lage im Reich der Mitte höchst unterschiedlich eingeschätzt. Die einen wundern sich darüber und freuen sich zugleich, dass Xi Jinping sich als Hüter des freien Welthandels aufstellt und zugleich versucht, den Umgang mit dem neuen Präsidenten der USA, Donald Trump, im Sinne der Deeskalation zu erlernen. Andere zeigen sich besonders über die wirtschaftliche Lage im Lande besorgt. Die seit der Krise 2008 angewachsenen Staatsschulden haben zwar mittelfristig den Rückgang des Wachstums verlangsamt, bedrohen jetzt aber massiv die Stabilität des chinesischen Bankensystems. Der in letzter Zeit vermehrt zu beobachtende Kapitalabfluss mag viele Gründe haben, für ein großes Vertrauen einheimischer Investoren in die günstige Entwicklung der chinesischen Wirtschaft spricht er nicht. Dabei wird in der internationalen Presse allenthalben die Meinung vertreten, mit Xi Jinping verfüge die Kommunistische Partei über eine Führungspersönlichkeit, die nicht nur viel mehr Macht besäße als jeder seiner Vorgänger seit Deng Xiaopings Zeiten, sondern der mit dieser Macht auch gegen tief sitzende Interessen anzugehen vermag und deshalb in der Lage sein müsste, die notwendigen Reformschritte einzuleiten.

Innerhalb der Volksrepublik China steht derzeit allerdings eine ganz andere Frage im Mittelpunkt des Interesses. Im Herbst 2017 soll der 19. Parteitag stattfinden, und auf ihm soll die Führungsmannschaft der nächsten Jahre bestimmt werden. Dass an der Spitze der KPCh weiterhin Xi Jinping stehen wird, steht außer Frage. Umstrittener scheint demgegenüber, wer in den Ständigen Ausschuss des Politbüros gelangt und damit Zugang zum höchsten Gremium der Kommunistischen Partei unter dem Vorsitzenden erhält.

Wie wählt die KPCh ihren Parteivorsitzenden?

Das Procedere, nach dem die Mitglieder des Ständigen Ausschusses auserwählt werden, ist nach wie vor unklar. Mehr Klarheit besitzen wir darüber, wie der immer einzige Kandidat für den Parteivorsitz bestimmt wird. Hier folgt die Kommunistische Partei einer in China seit Jahrtausenden bestehenden Regel: Der Vorgänger bestimmt den Nachfolger. Das Gerangel um diese Position füllt viele Seiten der Geschichtsbücher, kannte doch das chinesische Kaiserreich nicht das Prinzip der Primogenitur und ließ zugleich das Konkubinat zu, weshalb in der Regel eine ganze Reihe von männlichen Anwärtern für die Nachfolge zur Verfügung stand. Wenn der Kaiser zu Lebzeiten einen davon deutlich gegenüber den anderen vorzog, war das oft Anlass zu erheblicher Eifersucht unter den Söhnen; verzichtete er darauf, seine Präferenz deutlich zu machen, löste das auch nicht das Problem. Die Söhne fühlten sich auf die Probe gestellt und bemühten sich darum, Punkte für die Nachfolge zu sammeln. Diadochenkämpfe fanden in jedem Fall statt.

Mao Zedong hat seinerzeit drei mögliche Nachfolger verschlissen. Liu Shaoqi war bis 1966 die Nr. 2 in der Partei und Präsident der Volksrepublik China, als er im Zuge der Kulturrevolution zum „Größten Parteigänger auf dem kapitalistischen Weg“ auserkoren, den Massen zur Kritik freigegeben wurde und letztlich der Verwahrlosung zum Opfer gefallen ist. Der designierte Nachfolger Lin Biao war an einem angeblichen Putsch beteiligt und verlor sein Leben auf der Flucht in die Sowjetunion im Zuge eines Flugzeugabsturzes an der chinesisch-mongolischen Grenze im Jahr 1971. Der

vergleichsweise junge Rebellenführer Wang Hongwen stand nach dem Tod Maos noch an erster Stelle der innerparteilichen Hierarchie, wurde dann aber von den alten Herren im Politbüro abgesetzt und angeblich im Namen Mao Zedongs der erst kurz vorher aus der Versenkung aufgestiegene Hua Guofeng gekürt. Als Zeichen der völligen Übereinstimmung dieser Wahl mit dem Willen Mao Zedongs wurde ein Ölbild veröffentlicht, das Mao im Gespräch mit Hua Guofeng bei der Übergabe einer Notiz zeigte. Auf der Notiz stand: Wenn Du die Sache übernimmst, bin ich beruhigt.

Deng Xiaoping hat sich nie zum Parteiführer wählen lassen und hat trotzdem wie ein Parteiführer gewirkt. Unter seiner de facto Führung wurden zunächst der Parteivorsitzende Hu Yaobang, dann sein Nachfolger Zhao Ziyang im Zuge der Ereignisse auf dem Tiananmen-Platz im Frühsommer 1989 abgesetzt. So gilt die Übergabe der Parteiführung von Jiang Zemin an Hu Jintao als erste geordnete Übergabe, und auch der Amtsantritt Xi Jinpings wird in diesem Lichte gesehen, auch wenn mit der Ausschaltung seines Hauptrivalen Bo Xilai die Dinge nicht ganz so glatt liefen, wie man sich das gewünscht hätte.

Den Statuten nach verbleiben die Parteivorsitzenden maximal 10 Jahre im Amt. Deshalb konzentrieren sich die Diskussionen vor dem 19. Parteitag nicht auf die Person Xi Jinpings, sondern auf die Bestellung der Mitglieder des Ständigen Ausschusses des Politbüros. Wie weit Xi Jinping in seiner ersten Amtszeit wirklich in der Lage war, sich eine Entourage zu schaffen, die bereit ist, seine politischen Vorstellungen vorbehaltlos zu unterstützen, wird daran erkennbar sein, wer für fünf weitere Jahre im Ständigen Ausschuss verbleibt und wer neu hinzukommt.

Wie wird in der KPCh das oberste Leitungsgremium bestückt?

Die Regeln für die Wahl in den Ständigen Ausschuss sind komplizierter. So müssen die Mitglieder des Ständigen Ausschuss ein bestimmtes Alter vorweisen. Sie dürfen bei der Wahl nicht älter als 67 Jahre sein und müssen nach Ablauf der Amtszeit das Gremium verlassen, sollten sie inzwischen 68 oder älter geworden sein. Nach dieser Regel müssen von den derzeit 7 Mitgliedern des Ständigen Ausschusses 5 Politiker das Gremium verlassen, wenn man davon ausgeht, dass die Altersregel für Xi Jinping nicht gilt und der augenblickliche Premierminister Li Keqiang außer Streit steht, da er das kritische Alter noch nicht erreicht hat. So gesehen ist der derzeitige Ständige Ausschuss ein Übergangsgremium, das Xi in der zweiten Amtszeit die Möglichkeit eröffnet, aus der gewonnen Autorität heraus seine Präferenzen in stärkerem Maße durchzusetzen, als ihm dies bei seinem ersten Amtsantritt möglich war.

Doch egal, wie sehr er seine Machtbasis inzwischen hat verstärken können, auch er wird sich an gewisse Gepflogenheiten zu halten haben, die nicht in den Statuten festgeschrieben sind, seit jeher jedoch bei der Zusammensetzung dieses wichtigen Gremiums beachtet werden. Dazu gehört, dass mit Shanghai ein zweites Machtzentrum in China durch eine Person vertreten sein sollte. Auch gilt die Regel, dass die seit Gründung der VR China an der Spitze des Staates stehenden Familien mit ihren Nachkommen berücksichtigt werden sollten. Nicht zu unterschätzen ist weiters die seit Gründung der KPCh zu beobachtende Tendenz zur Bildung unterschiedlicher Meinungsgruppen innerhalb der Partei. Derzeit wird allenthalben davon ausgegangen, dass es davon mindestens drei gibt: eine Gruppe, die als eher konservativ und konfuzianisch geprägt auftritt und in ihrer Argumentation die Besonderheit Chinas im Sinne eines Nationalismus chinesischer Prägung in den Vordergrund stellt; eine weitere Gruppe, die sich für die weitere marktwirtschaftliche Öffnung Chinas einsetzt und auch politischen Reformen gegenüber nicht völlig abgeneigt ist; schließlich eine dritte Gruppe, die angesichts der unübersehbaren sozialen Spannungen im Land die sozialistischen Ideale wiederzubeleben versucht. Xi Jinping hat sich in den letzten Jahren als Parteivorsitzender über den drei Meinungsgruppen positioniert und versucht, alle drei in seine Politik einzubinden. Alle, die gehofft hatten, dass durch die Ausschaltung Bo Xilais die Maoisten genannte dritte Gruppe ausgeschaltet sei, haben jedoch mit wachsender Verwunderung feststellen müssen, dass deren Einfluss vor allem im ideologischen Bereich deutlich zugenommen hat. Wie sich das auf die Zusammensetzung des Ständigen Ausschusses auswirken wird, ist derzeit noch nicht abzuschätzen, wird jedoch von Beobachtern in und außerhalb der VR China genauestens verfolgt.

Das Beziehungsgeflecht an der Spitze der KPCH

Mit der Gründung der VR China hat eine Gruppe von Politikern die Macht in Staat, Partei und Militär übernommen, die ihren Machtanspruch aus ihrer über viele Jahre hinweg ausgeübten Führungsfunktion innerhalb der von der KPCh herbeigeführten Revolution ableiteten. Mit ihrer Machtübernahme konstituierten sich ihre Familien als zentrale politische Elite in der jungen Volksrepublik China und verbanden sich mit den Regionen des Landes wie mit den unteren Ebenen von Partei und Staat über ein in der Politikwissenschaft „*Patron-Client-System*" genanntes Geflecht, das sowohl die Vertretung unterschiedlicher regionaler Interessen als auch den Aufstieg von regionalen Eliten in die Zentrale ermöglichte. Im Zuge der von Deng Xiaoping eingeleiteten Politik von Reform und Öffnung hat diese Elite ihren Wirkungsbereich auf die Wirtschaft ausgedehnt und eine inner-familiäre Arbeitsteilung verwirklicht, wonach einige Familienmitglieder sich eher um das ökonomische Wohl, andere um die Nachhaltigkeit der politischen Stellung der Familie zu kümmern hatten. Auf die Weise konnten die angestammten Familien von der Marktöffnung in der VR China profitieren und brauchten gegen die von Deng propagierte Leitlinie der Trennung von Politik und Wirtschaft keinen Widerstand zu leisten. Der eine Teil der Familie verfügt über wirtschaftlichen Reichtum, der andere über politische Macht. Da die Familienzusammengehörigkeit letztlich der Vater dieses Systems ist, konnte sich kaum verhindern lassen, dass die unter-schiedlichen Aktivitäten innerhalb der Familien sich gegenseitig befruchteten und einen Zustand hervorbrachten, der heute von Xi Jinping unter dem Stichwort Korruption bekämpft wird. Wird dabei ein Politiker („*Patron*") an den Pranger gestellt, steht hinter diesem ein ganzes Netzwerk von Familien und Freunden („*Clients*"), deren Stellung im System der zentralen und regionalen Eliten erschüttert wird. Bisher sind nach offiziellen Meldungen mehr als 1 Mill. Parteimitglieder der Korruption bezichtigt worden. Dabei weiß keiner, wer als nächstes unter Korruptionsverdacht gerät, denn alle sind gleichermaßen in dieses Geflecht von Politik und Wirtschaft, von Zentrale und Region über und durch die vielfältigen Familienbeziehungen eingebunden. Hierin besteht das besondere Risiko, welches mit der immer noch andauernden Anti-Korruptionskampagne Xi Jinpings einhergeht. Ganz abgesehen davon, dass er sich mit jedem Korruptionsfall nicht nur einen Feind schafft, sondern eine Familie und deren Umkreis gegen sich aufbringt, lassen solche Feldzüge bei den Unterlegenen Rachegefühle aufkommen. Einigermaßen gegen diese geschützt ist Xi nur, solange er im Amt ist. Dabei türmen sich die Probleme an zwei Enden des gesellschaftlichen Spektrums auf: Während die sozialen Spannungen in der Gesellschaft aufgrund des sich zunehmend verstärkenden Unterschieds zwischen Arm und Reich verschärfen, verstärkten sich die Widersprüche innerhalb der Elite und schwächen deren interne Solidarität. Innerhalb der Partei nehmen in solchen Konstellationen die Zahl der Meinungsgruppen zu und die Neigung zum Kompromiss ab. Dies wissen wir aus der Beobachtung der maoistischen Zeit, aber auch aus den Entwicklungen im Umkreis des Juni 1989.

Unter den Bedingungen ist es verständlich, dass in der VR China darüber spekuliert wird, ob Xi Jinping nicht darauf hinarbeiten muss, für sich eine lebenslange Stellung an der Spitze der Partei zu reklamieren. Die jüngste Bezeichnung des Vorsitzenden als „core leader" hat diesen Spekulationen nicht gerade entgegengewirkt.

Der Vorsitzende der Disziplinarkontrollkommission Wang Qishan im Fokus des Interesses

Wang Qishan steht zwar nur an 6. Stelle in der Hierarchie des Ständigen Ausschusses, doch betrachtet man ihn inzwischen als den 2. Mann im Machtgebilde an der Spitze der Kommunistischen Partei. Er ist Xi Jinpings wichtigster Soldat in der Korruptionskampagne und als Leiter der Disziplinarkontrollkommission nach Xi Jinping auch der umstrittenste Politiker an der Spitze der KPCh. Im Oktober 2016 hielt er vor dem Ständigen Ausschuss der Konsultativkonferenz, also vor „Bündnispartnern" der KPCh, eine flammende Rede, durch die er die Anwesenden über den Zustand der Partei informieren wollte. Im Dezember 2016 wurde diese Rede veröffentlicht und hat seitdem großes Aufsehen erregt. Wang Qishan zeichnete ein negatives Bild von dem Zustand seiner Partei. So berichtete er, manche Parteimitglieder drohten mit Parteiaustritt, wenn sie dazu aufgerufen würden, ihre Mitgliedsbeiträge zu bezahlen. Doch sei dies nur eine vergleichsweise unproblematische Form mangelnder Loyalität. Andere „versuchen, ihren politischen Ehrgeiz zu verwirklichen, indem sie die Macht in Partei und Staat an sich reißen,

Aktivitäten mit dem Ziel der Spaltung der Partei unternehmen und damit die Stabilität im Land aufs Spiel setzen." Damit bestätigte Wang die Vermutungen über die Kontroversen innerhalb der Partei. Wäre die Parteiführung unumstritten und Xi Jinping so fest im Sattel, wie das allenthalben angenommen wird, dürfte es zu den angesprochenen Verwerfungen in der KPCh nicht kommen. Wang Qishan hat die Lage als höchst prekär beschrieben und sich im Streit der Fraktionen eng an der Seite Xi Jinpings positioniert. Er scheint gewillt, als braver Parteisoldat Xi in seinem Feldzug gegen die Korruption vorbehaltlos zu unterstützen.

Wang Qishan ist somit für Xi Jinping unersetzlich. Doch steht seiner weiteren Tätigkeit in diesem Gremium und damit seiner Stellung an der Spitze der Disziplinarkontrollkommission sein Alter entgegen. Hielte man sich an die oben dargestellten Altersregeln, müsste er ausscheiden. Inzwischen mehren sich jedoch die Gerüchte, dass der Parteivorsitzende auf seinen Parteisoldaten nicht verzichten wird mit der Begründung, dass der Verzicht auf seine Talente für die Partei zu große Nachteile mit sich brächte. Ob andere Meinungsgruppen im Ständigen Ausschuss dann auch auf außerordentliche Talente verweisen, um den Verbleib ihrer Vertreter im Gremium einzufordern, bleibt abzuwarten, ist aber eines der Risiken, mit welchen Xi Jinping rechnen muss, sollte er auf Wang Qishan nicht die Altersregel anwenden.

Alles unter dem Himmel gerät durcheinander, sagte schon der Vorsitzende Mao!

Die Kommunistische Partei Chinas hat in ihrer Geschichte schon viele Krisen überwunden und eine erstaunliche Resilienz unter Beweis gestellt. Vergleicht sie sich mit der KPdSU und deren Existenz von 78 Jahren und 361 Tagen, so stehen die Chancen nicht schlecht, dass sie, was deren Beständigkeit und Langlebigkeit betrifft, diese bald überrundet hat. Im Gegensatz zu Politikern in demokratischen Systemen, ist das Führungspersonal der KPCh sich der Tatsache bewusst, dass es in einem „Alles- oder-Nichts"-System agiert. So kennen sie die ihrem System inhärenten Gefahren viel besser, als man es ihnen außerhalb Chinas zuschreibt. Immer wieder hat die KPCh die Analysten innerhalb und außerhalb der VR China mit unkonventionellen Lösungen überrascht. Es ist anzunehmen, dass wir im Jahr 2017 mit einer Reihe derartiger Überraschungen konfrontiert werden!

Mao meinte, dass Chaos dem politischen System in der VR China gut bekäme. Andere erinnern sich voll Schrecken an die Kulturrevolution, wenn das System ins Wanken gerät. Seit 1976 hat die Angst vor der Unruhe stets die Oberhand behalten. Die Hoffnung, das Chaos vermeiden zu können und das gesellschaftliche Gleichgewicht wiederherzustellen, hat politisches Handeln in China seit Jahrtausenden bestimmt.

Prof. Susanne Weigelin-Schwiedrzik *ist Universitätsprofessorin für Sinologie am Institut für Ostasienwissenschaften der Universität Wien. Ihre Spezialgebiete sind die moderne Geschichte von China und Ostasien, chinesische Politik und politische Ökonomie des Reformprozesses seit 1978.*

Europa im Spannungsfeld? Die künftigen Handelsbeziehungen zwischen den USA und China.

Von Gerhard Scharinger, MA
Head of Corporate Hedging CEE,
Western Union Business Solutions

Am 20. Januar 2017 legte Donald Trump seinen Amtseid ab und trat das Amt des 45. Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika an. Er wurde aufgrund eines politischen Programms in dieses Amt gewählt, das vorsieht, die heimische Wirtschaft wieder in Schwung zu bringen, gleichzeitig aber auch mehr Protektionismus auszuüben und existierende Handelsbeziehungen umzugestalten. Sein großes Ziel ist „to make America great again" (den USA wieder zu ihrer eigentlichen Größe zu verhelfen). Welche positiven oder negativen Einflüsse wird seine Präsidentschaft auf die künftigen Handelsbeziehungen zwischen den USA und China haben? Und welche Auswirkungen könnte sie auf die künftige Entwicklung des Kurses des Währungspaars USD/CNY haben? Welche Rolle könnte Europa hier spielen?

Zunehmendes Ungleichgewicht zwischen den USA und China

Mit Importgütern im Wert von 482 Milliarden US-Dollar ist China der größte Lieferant der USA, auch wenn ein Teil dieser Importe Güter sind, die zunächst von US-Unternehmen outgesourct wurden, um danach wieder importiert zu werden. Diese Beziehung ist nicht einseitig, denn China ist – nach den US-Nachbarländern Kanada und Mexiko – gleichzeitig der drittgrößte Importeur von US-Waren mit 116 Milliarden US-Dollar im Jahr 2015. Zwar mögen die Beziehungen zwischen den beiden Partnern sehr stark sein, doch neigt sich die Waagschale der Vorteile eindeutig in Richtung China. Das Handelsdefizit der USA gegenüber China ist sogar das weltweit größte überhaupt – und 2015 mit 367 Milliarden US-Dollar auf den bisherigen absoluten Höchststand gestiegen. Seit China 2001 Mitglied der Welthandelsorganisation (WTO) geworden ist, ist das Handelsvolumen zwischen den USA und China ständig gewachsen. Für die USA bedeutet das jedoch einen permanenten Anstieg des Handelsdefizits, dieses hat sich in den letzten 15 Jahren mehr als vervierfacht. Diese Entwicklung ist darauf zurückzuführen, dass chinesische Fabriken Konsumgüter, die von US-Haushalten in großen Mengen gekauft werden (elektrische Maschinen, Schuhe, Bekleidung, Elektrogeräte), weitaus günstiger produzieren als US-Unternehmen. Die Theorie des komparativen Vorteils, des britischen Ökonoms David Ricardo, kommt hierbei zu tragen. In diesem Fall jedoch

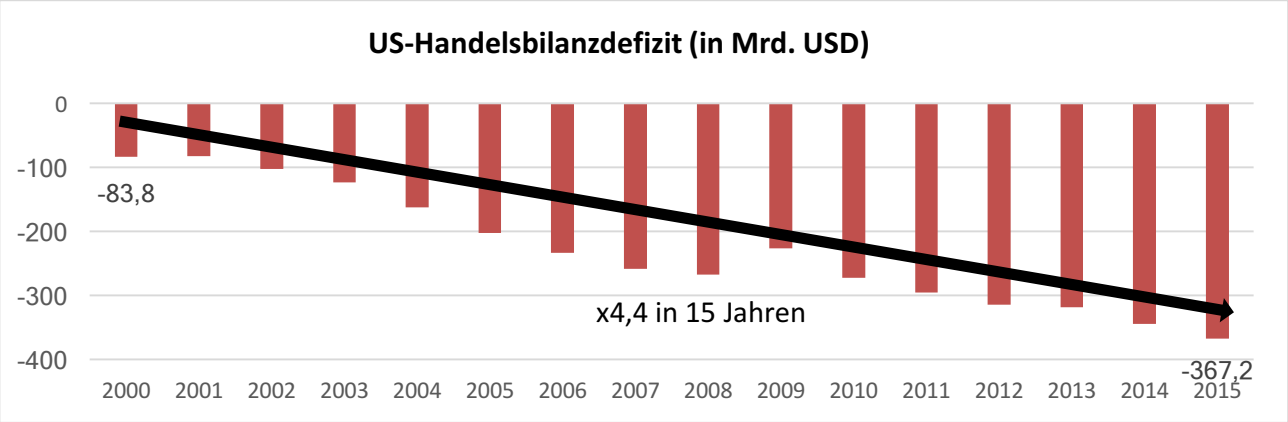


Abbildung 1: **Das US-Handelsbilanzdefizit mit China macht die Hälfte des weltweiten Handelsbilanzdefizits der USA des Jahres 2015 aus Quelle: Zahlen des Jahres 2015. Quelle: US-Bundesbehörde für Statistik der (US Census Bureau), WUBS**

mit einem kleinen Schönheitsfehler: Dank der niedrigen Löhne in China sind die chinesischen Waren zwar wettbewerbsfähiger (also günstiger) als die US-amerikanischen, auf der anderen Seite können chinesische Haushalte sich aufgrund des insgesamt weitaus niedrigeren Lebensstandards in China die innovativen, hoch spezialisierten US-Dienstleistungen (also den komparativen Vorteil der USA) nicht leisten. Der Pro-Kopf-Anteil des Bruttoinlandsprodukts (BIP) lag in China 2015 bei 8.141 US-Dollar. Trotz einer Vervierfachung ist diese Zahl immer noch 7-fach niedriger als in den Vereinigten Staaten, wo der Pro-Kopf-Anteil des BIP laut IWF-Daten bei 56.084 US-Dollar lag.

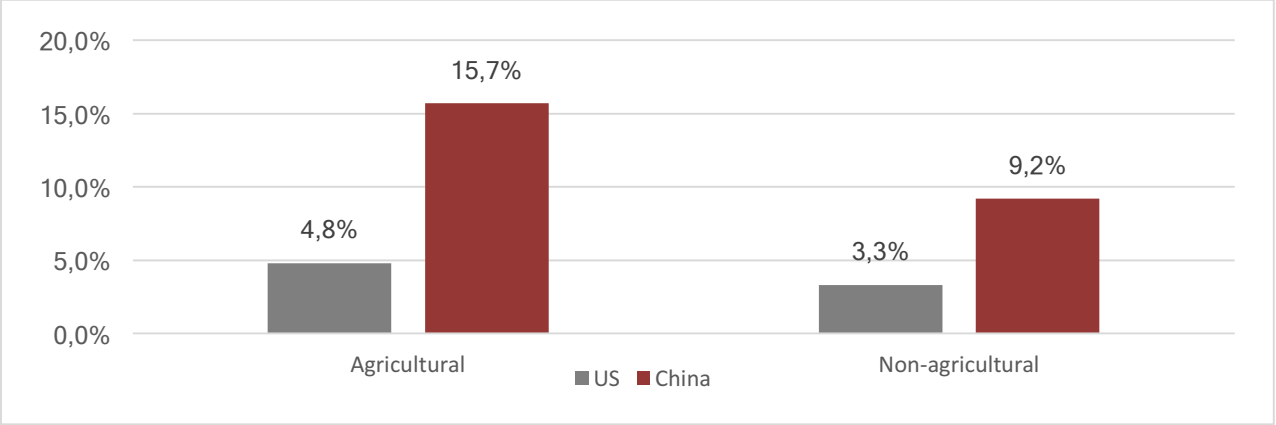


Abbildung 2: **Deutliche Unterschiede bei den Zöllen 2015 sind ein wichtiger Auslöser der Spannungen**
Quelle: WTO, WUBS

„Amerikanische Mauer" im Aufbau?

Das US-Handelsbilanzdefizit könnte mit dem Einzug des neuen republikanischen Präsidenten Donald Trump ins Weiße Haus schon bald schrittweise reduziert werden. Während seiner Wahlkampagne hat Donald Trump immer wieder China – bzw. Chinas unfaire Wettbewerbsbedingungen – als einen der Hauptgründe für die wirtschaftliche Abkühlung und damit die immer größer werdende Kluft zwischen Arm und Reich in den USA angeführt.

Donald Trump hat die chinesische Führungsspitze wiederholt beschuldigt, unfaire Handelshemmnisse aufzubauen, indem sie ausländische Produkte mit hohen Schutzzöllen belegt und 17 Prozent Mehrwertsteuer auf Importgüter erhebt. Laut Berechnungen der Welthandelsorganisation lag 2015 der Durchschnittszoll auf Importgüter in den USA bei 3,5 Prozent, während er in China 10,0 Prozent betrug. Nach Meinung des neuen US-Präsidenten sind diese Unterschiede in der Zollgesetzgebung nicht nur ein Grund für das US-Handelsbilanzdefizit gegenüber China, sondern auch mitverantwortlich für die Abkühlung der US-Wirtschaft. Da Donald Trump dieses Ungleichgewicht für inakzeptabel hält, möchte er Schutzzölle in Höhe von 45 Prozent auf alle chinesischen Importgüter zu erheben. Dies soll US-Unternehmen ermuntern, in den USA zu produzieren, anstatt ihre Produktion nach China zu verlagern. Mithilfe dieser Zollerhöhungen erhofft sich Trump zwischen 500.000 und einer Million neuer Arbeitsplätze und die Reduzierung des Handelsbilanzdefizits um 0,5 auf 1,0 Prozent des BIP. Es wäre nicht das erste Mal, dass sich die USA in Handelsfragen auf Auseinandersetzungen mit China einlassen und beschließen, die Richtlinien zu verschärfen. Im vergangenen Mai verkündete das US-Handelsministerium eine 500-prozentige Erhöhung der Zölle auf chinesischen Stahl, welcher für Fahrzeuge und

Elektromotoren verwendet wird. Diesmal jedoch geht es nicht nur um eine bestimmte Branche der Industrie, diese Änderungen betreffen sämtliche Handelsbeziehungen.

Beim Tauziehen in Handelsfragen liegt der Fokus auf der Abwertung des Yuan

Neben den bestehenden zolltechnischen Unterschieden zwischen den beiden Ländern, führen die Medien und die US-Führung auch gerne noch ein weiteres Argument an: China ist zu einer wettbewerbstaktischen Abwertung der eigenen Währung übergegangen, um der Wirtschaft, deren Wachstum nicht mehr ganz so rapide steigt wie zuvor, neuen Schwung zu verleihen. Der Begriff Währungskrieg war 2016 in aller Munde, als der Yuan deutlich gegenüber dem US-Dollar nachgab und im November auf ein neues 8-Jahrestief fiel. Eine kontrollierte, schrittweise Abwertung wurde in der Vergangenheit stets mit der wirtschaftlichen Liberalisierung Chinas bzw. zur Anpassung der Währung an die Märkte argumentiert. Ein Argument, welches kritische Beobachter jedoch nicht überzeugen konnte.

Dass sich das Wachstum der chinesischen Wirtschaft 2016 bei etwa 6,7 Prozent eingependelt hat, ließ die Sorge der Marktteilnehmer um eine allzu harte Landung schwinden, gleichzeitig jedoch die Yuan-Abwertungs-Thematik wieder aufflammen. Wirft man jedoch in China einen Blick auf die Handelsstatistiken des Jahres 2016, ist ein sanftes Wachstum des Exports in Yuan erkennbar, während sich bei den in US-Dollar ausgewiesenen Zahlen ein anhaltender Negativtrend zeigt, obwohl die Zeitungen immer wieder den deutlich gesunkenen Yuan-Kurs herausstreichen. Sollte das bedeuten, dass ein schwacher Yuan nicht den gleichen wirtschaftlichen Schwung bringt wie früher? Wir tendieren dazu, eher davon auszugehen, dass das Thema rückläufiger Kurse beim Yuan nicht so bedeutsam ist.

Ein weiterer Punkt, der dafür spricht, dass das Thema Abwertung der chinesischen Währung nicht wirklich den Tatsachen entspricht, sind die negativen Auswirkungen vorangegangener Abwertungsprozesse. Der Abwertungsprozess im August 2015 löste an den weltweiten Börsen einen Schock aus. Auch für China war dieser Prozess eine sehr kostspielige Episode. Die Zentralbanker waren gezwungen den Yuan künstlich zu stützen, um einen massiven Kapitalabfluss zu verhindern. Die People's Bank of China (PBoC) verkaufte zwischen August 2015 und Dezember 2015 Devisenreserven in Höhe von umgerechnet 321 Milliarden US-Dollar und zwischen August 2015 und Oktober 2016 eine Gesamtsumme von 436 Milliarden US-Dollar. Im Gegensatz zur vorherrschenden Meinung hat China in den vergangenen Monaten mehr zur Stützung des Yuan unternommen, als ihn abzuwerten, da man bemüht war, die enormen Währungsschwankungen zu reduzieren.

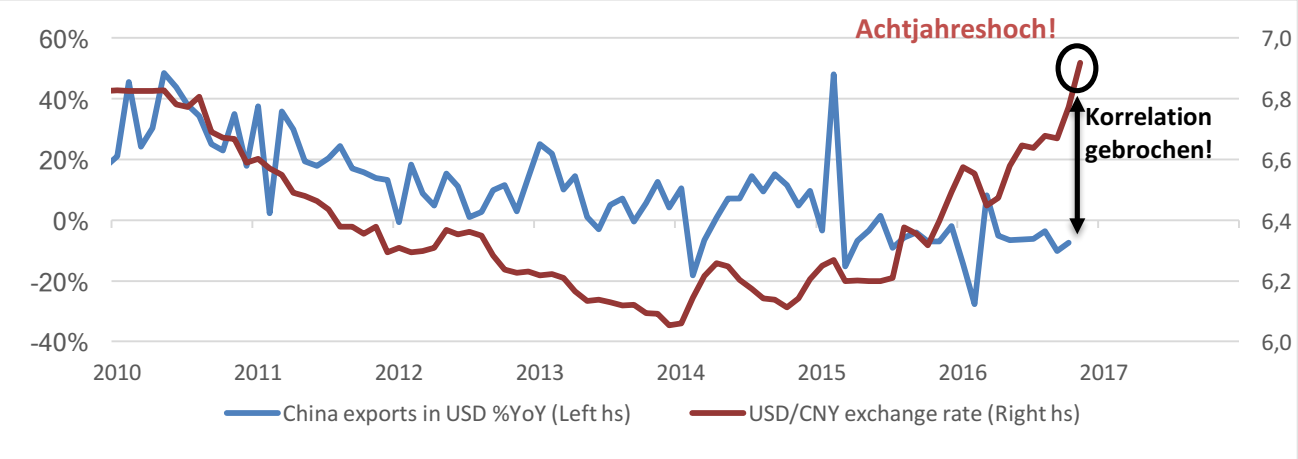


Abbildung 3: Korrelation zwischen chinesischen Exporten und Kurs des Währungspaars USD/CNY
Quelle: Staatliches Amt für Statistik in China, Reuters, WUBS

Opportunistische Versprechungen im Rahmen der Wahlkampagne oder tatsächliche Bedrohung?

Es ist schwer zu sagen, ob Trumps Versprechen, Zölle in Höhe von 45 Prozent einzuführen, tatsächlich umgesetzt werden wird oder ob es sich um leere Versprechen im Rahmen der Wahlkampagne handelte. In der faktischen Betrachtung wären derartige Maßnahmen nicht mit den Richtlinien der WTO zu vereinen. Die Handelsorganisation gestattet lediglich eine 15-prozentige Anhebung der Zölle für einen Zeitraum von 150 Tagen, um ein Leistungsbilanzdefizit zu senken. Derartige Maßnahmen umzusetzen, würde ernsthafte Sanktionen seitens der WTO für die USA bedeuten. Somit ist durchaus denkbar, dass das Argument einer 45-prozentigen Erhöhung der Zölle keine echte Gefahr darstellt, sondern es sich dabei eher um einen Vorwand Trumps handelt, nicht nur mit der chinesischen Führung bessere Konditionen auszuhandeln, sondern auch andere Länder dazu zu bringen, ihre Schutzzölle zu senken. Es wirkt wie die 2.0 Version der „Big Stick"-Außenpolitik Theodore Roosevelts, wobei in diesem Fall die Waffen durch Zölle ersetzt werden. Es ist schwierig abzuschätzen, wie die künftige Handelsagenda unter Trump in den nächsten vier Jahren aussehen wird, da er keinen wirklichen politischen Hintergrund hat, auf den man sich verlassen könnte. Zudem eilt dem Immobilienmogul der Ruf einer gewissen Unberechenbarkeit voraus. Dennoch gibt es zwei Punkte, die uns die künftigen Beziehungen zwischen den USA und China ein wenig optimistischer einschätzen lassen: Erstens, dass die meisten Importgüter aus China Konsumprodukte wie Computer oder Mobiltelefone sind. Somit würde eine Anhebung der Zölle auf derartige Produkte nicht unbedingt dafür sorgen, neue Stellen in den USA zu schaffen, sondern lediglich die Kaufkraft der US-Haushalte senken und für Inflation sorgen. Zweitens ist und bleibt China der ausländische Staat mit dem höchsten Anteil an US-Staatsanleihen, der Stand September 2016 laut dem US-Finanzministerium bei 1,157 Billionen US-Dollar lag. China hält damit 19 Prozent der gesamten in ausländischem Besitz befindlichen US-Anleihen und 6 Prozent der aktuellen Verschuldung der 19,8 Billionen US-Dollar Schulden der USA. Somit wäre es für die USA gefährlich, mit China einen Handelskrieg anzuzetteln und damit das Risiko einzugehen, dass es zu einem massiven Verkauf der US-Schuldentitel kommen könnte. Die Zinslast der USA würde rapid steigen und somit notwendige Infrastrukturinvestitionen unfinanzierbar machen. Vor diesem Hintergrund ist eher nicht damit zu rechnen, dass die Handelsbeziehungen zwischen den beiden Wirtschaftsgiganten über einen längeren Zeitraum hinweg angespannt bleiben, da es nicht im Interesse der beiden Seiten sein kann, sich auf einen längeren Handelskrieg einzulassen.

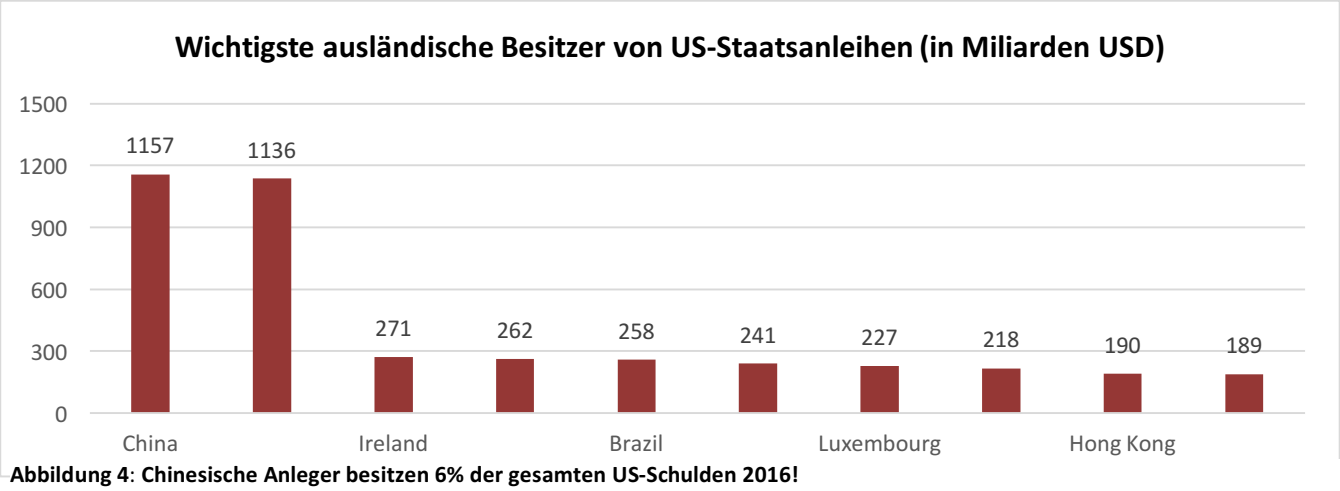


Abbildung 4: Chinesische Anleger besitzen 6% der gesamten US-Schulden 2016!
Quelle: TICS (Statistiken des US-Finanzministeriums), WUBS

Neben den medialen Drohungen, Opportunitäten für Europa

Ein Rückzug der USA aus dem geplanten TPP-Handelsabkommen (Transpazifische Partnerschaft) bietet China Gelegenheit, eine Führungsrolle bei der Organisation einer großen asiatischen Freihandelszone zu übernehmen, ähnlich der NAFTA oder der Europäischen Union. Die nächsten Jahre könnten China mehrere dieser Opportunitäten bieten. Für Europa könnte diese Entwicklung ebenfalls eine Opportunität darstellen. Die Handelsbeziehungen mit China könnten weiter ausgeweitet werden, man könnte zu dem zentralen europäischen Partner werden.

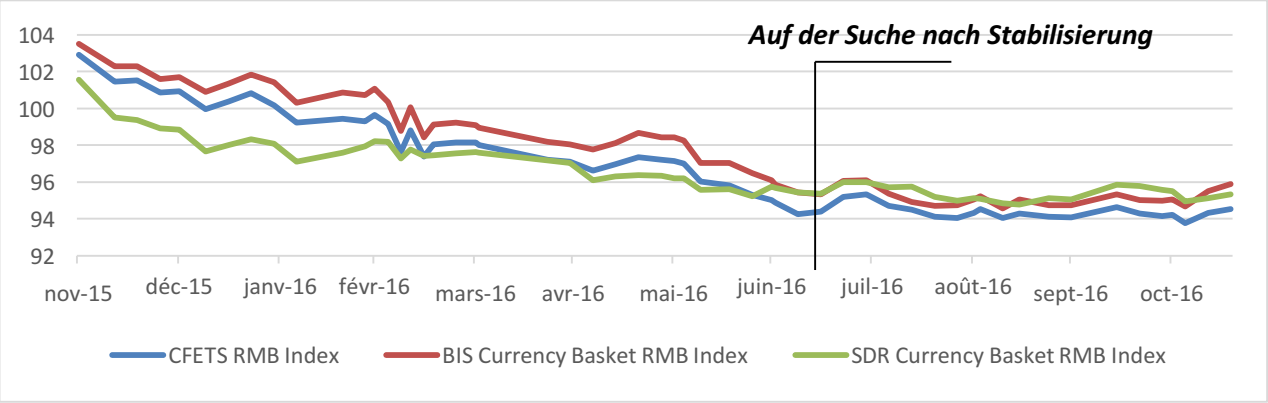


Abbildung 5 Stabilisierung ist Chinas neues Mantra
Quelle: China Fremdwährungshandelssystem, WUBS

Wo geht es mit dem Yuan hin? Stabilisierung ist Chinas neues Mantra

Wird es dem Dollar in Bezug auf den Yuan gelingen, die wichtige psychologische Schwelle von 7,0 zu durchbrechen? Es ist ein Szenario, das sich zwar einstellen könnte, aber eher temporärer Natur sein dürfte. Die Stärke des US-Dollars basiert überwiegend auf erwarteten US-Leitzinserhöhungen. Auch das wirtschaftliche Programm von Trump verleiht dem US-Dollar derzeit Flügel. Die chinesische Führungsspitze ist bemüht, einen weiteren Anstieg des USD/CNY-Wechselkurses zu verhindern, da sie befürchtet, dieser könnte zu massivem Abfluss von Kapital führen. Aus diesem Grund lässt sich seit Juli ein deutlicher Rückgang der PBoC-Devisenreserven erkennen. Die Stabilisierung des Yuan ist zum neuen Mantra der chinesischen Führungsspitze geworden. Eine schrittweise Öffnung des chinesischen Marktes für ausländische Anleger ist geplant. Um seine Glaubwürdigkeit nicht zu verlieren, kann China nicht mehr zu alten Strategien wie einer Währungsabwertung zur Stimulierung der heimischen Wirtschaft greifen die Volksrepublik ist bestrebt, aus dem Yuan eine internationale Währung zu machen. Dass der Yuan seit dem 1. Oktober 2016 offiziell in den Währungskorb des IWF aufgenommen wurde ist ein weiterer Schritt bei der Umsetzung des Vorhabens, den Yuan nach und nach immer mehr dem Spiel der globalen Marktkräfte auszusetzen und die chinesische Währung zunehmend von ihrer historischen Verbindung zum US-Dollar abzukoppeln. Der EURO spielt derzeit in diesem Zusammenhang eine untergeordnete Rolle.

Schlussfolgerungen

Die künftigen Beziehungen zwischen den USA und China könnten mit dem Einzug von Donald Trumps ins Weiße Haus völlig neue Formen annehmen. Wir rechnen nicht mit der Umsetzung der protektionistischen Töne, die während des US-Wahlkampfs angeklungen sind, also mit einem Handelskrieg zwischen den USA und China, denn dabei würden beide Seiten verlieren. Stattdessen gehen wir davon aus, dass neue Lösungsansätze gesucht werden. Dabei könnten sich für China neue Opportunitäten eröffnen. Das gilt vor allem im Hinblick auf Asien, wo es seinen Einfluss und die Handelsbeziehungen zu seinen Nachbarn intensivieren könnte. Die neue Beziehung zwischen den USA und China könnte eine Gelegenheit bieten, den Yuan nicht mehr wie bisher einzig durch die US-Dollar-Brille zu betrachten. Wie für die chinesische Wirtschaft gilt auch für den Yuan, dass in einer globalisierten Welt nicht mehr die Abwertung, sondern die Stabilisierung in den Vordergrund rückt. Ein Auseinanderrücken der beiden Großmächte USA und China könnte für Europa eine Gelegenheit

bieten, um die Beziehungen zu China weiter zu vertiefen?

Für nähere Informationen zum internationalen Zahlungsverkehr und Risikomanagement von Fremdwährungen besuchen Sie unsere Homepage business.westernunion.at *bzw. erreichen Sie mich per Mail an* gerhard.scharinger@westernunion.com *und telefonisch unter +43 1 506 17 709.*

Über Western Union Business Solutions

Western Union Business Solutions ermöglicht es Unternehmen aller Größen, grenzüberschreitende Zahlungen zu senden und zu empfangen sowie die Devisen zu verwalten. Mit unserer großen Fachkompetenz im globalen Zahlungsverkehr, dem Zugang zu über 130 Währungen und einem globalen Finanznetzwerk, das mehr als 200 Länder und Hoheitsgebiete einschließt, helfen wir Unternehmen weniger Zeit mit dem Management internationaler Finanztransaktionen zu verbringen und mehr Zeit für ihr wachsendes Geschäft zu haben.

Wir haben umfassende Erfahrung in der Arbeit mit Kunden in einer Fülle von Branchen, einschließlich Import und Export und gemeinnützige Organisationen. Wir bieten außerdem maßgeschneiderte Lösungen für Rechts-, Finanz- und Bildungsinstitutionen.

Western Union Business Solutions ist einer der weltweit führenden Anbieter von grenzüberschreitenden Unternehmenszahlungen. Western Union Business Solutions arbeitet mit lizenzierten Partnern vor Ort, in mehr als 30 Ländern

Chinas 13. Fünfjahresplan

Von Mag. Veronika Ettinger
Generalsekretärin ACBA

Der 13. Fünfjahresplan der Volksrepublik China wurde im März 2016 verabschiedet. Grund genug, um näher auf die Zielsetzungen und Themenstellungen des derzeitigen Fünfjahres-planes einzugehen und zum Schwerpunkt in unserem heurigen Jahresbericht zu erheben.

Mittels des Systems der Fünfjahresplanung werden Chinas gesellschaftliche und ökonomische Entwicklungsziele definiert. Es ist ein wesentlicher Grundpfeiler des staatlichen Planungssystems, welches für die Entwicklung des Landes seit dem ersten Fünfjahresplan von 1953 bestimmend war.

Mit den Veränderungen in der ökonomischen Struktur Chinas hat sich auch das Wesen der Fünfjahrespläne verändert, sodass es sich heute mehr um Führungsdokumente denn um detaillierte Direktiven handelt. In den ersten Jahrzehnten der kommunistischen Regierung hatten die Fünfjahrespläne einen stärkeren und fast ausschließlichen Wirtschaftsfokus, sie wurden sehr strikt unter der zentralistischen Herrschaft implementiert. Später verwandelten sie sich in eher fluide Führungsinstrument und schließen nunmehr in großem Umfang auch soziale und Umweltaspekte mit ein.

Die Fünfjahrespläne werden über mehrere Monate hinweg in Konsultation mit Stakeholdern aus der Wirtschaftswelt, Universitäten, den Ministerien und anderen Institutionen erstellt. Sie sind meist stark verflochten mit vorhandenen Richtlinien, regionalen Plänen und strategischen Initiativen. Im Endeffekt verkörpern diese Pläne die Vision der chinesischen Regierung für künftige Reformen und dienen als Kommunikationsmittel hin zur weitläufigen chinesischen Bürokratie, zur Industrie und Unternehmenswelt ebenso wie hin zu den Millionen Bürgern des Landes.

Nach Erstellung des Zentralplanes publizieren die Ministerien und die Provinzregierungen Sektor spezifische Fünfjahrespläne, welche Bezug nehmen auf die im Zentraldokument festgelegten Zielsetzungen und detailreichere Richtungsweisung vermitteln. In diesem Sinne sind die Fünfjahrespläne heute keine rigiden Masterpläne mehr, sondern Teile eines kontinuierlichen zyklischen Politikgestaltens unter Einbeziehung von unterschiedlichen Hierarchieebenen und Beratungsgremien.

Die Fünfjahrespläne haben signifikante Implikationen für die Geschäftswelt und das Unternehmertum, nicht nur in China sondern auch weltweit angesichts der enormen globalen Einflussgröße der chinesischen Wirtschaft.

In ihnen sind wichtige Implikationen dahingehend enthalten, wie globale Unternehmen ihre Geschäfte abwickeln und ihre Marktstrategien in China planen sollen.

Für Manager und Führungskräfte ist es von großer Wichtigkeit zu verstehen, wie ihre jeweiligen Organisationen im Vergleich zu den in den Fünfjahresplänen hervorge-hobenen strategischen Industrien positioniert sind und welche Adaptierung an den jeweiligen Geschäftsmodellen eventuell vorzunehmen sind.

Der 13. Fünfjahresplan (2016-2020)

Der 13. Fünfjahresplan von 2016 bis 2020 wird als besonders wichtig angesehen, da im Jahr 2020 das 100jährige Gründungsjubiläum der Kommunistischen Partei Chinas (KPC) gefeiert wird und es gleichzeitig auch die Deadline markiert für die Umsetzung des

langfristigen Ziels, einer „in allen Aspekten maßvoll prosperierenden Gesellschaft“.

Die Führer der KPC selber haben aber zu verstehen gegeben, dass das chinesische Wachstumsmodel “unausgeglichen, unzureichend koordiniert und nicht nachhaltig“ ist und daher dringender Veränderung bedarf.[1]

Folglich ist der im März 2016 verabschiedete 13. Fünfjahresplan darauf ausgelegt, diese Unzulänglichkeiten in Angriff zu nehmen und sicherzustellen, dass die Jahrhundertziele der KPC erreicht werden – ein Meilenstein von großer Bedeutung für die langfristige Legitimation der eigenen Machterhaltung.

Die Partei hat fünf Hauptrichtlinien für den 13. Fünfjahresplan hervorgehoben:

Bis 2020 soll die Wirtschaft jährlich mit mindestens 6,5% Steigerungsrate wachsen. Folglich soll im Jahr 2020 das Bruttoinlandsprodukt die Summe von RMB 90 Billionen übersteigen, was einer Verdoppelung des BIP und des Pro-Kopf-Einkommens seit 2010 entspricht. Wenn China dieses Ziel erreicht, hat es die globale Wirtschaftsleistung um mehr als das gesamte 2014 BIP von Deutschland, dem weltweit viertgrößten Wirtschaftsraum, erweitert.

Die fünf Richtlinien und ihre Zielsetzungen

1. Innovation

Innovationsgetriebene Entwicklung wird als hohe Priorität hervorgehoben. Investitionen in R&D sollen von den im 12. Fünfjahresplan angepeilten 2,2% in den kommenden fünf Jahren auf 2,5% angehoben werden. 60% des angestrebten wirtschaftlichen Wachstums soll durch wissenschaftliche und technologische Erneuerungen erreicht werden.

2. Koordination

Koordinierte Entwicklung soll die Binnenkonsumation stärken und ist darauf ausgerichtet, eine ausgeglichenere Binnenwirtschaft zu schaffen.

Dies ist für ausländische Investoren besonders interessant, da sich daraus mehr Chancen und Möglichkeiten im weniger gut entwickelten Westen China erschließen.

- **Die Rolle des Marktes**
  Der Markt soll in der Ressourcenallokation eine entscheidende Rolle spielen. Gleichzeitig ist eine aktivere Rolle für die Regierung vorgesehen in der Förderung und Vereinfachung des Marktes sowie bei Interventionen in potentiellen Krisensituationen.

- **Urbanisierung**
  Um 2020 sollen 60% der chinesischen Bevölkerung in städtischen Gebieten leben. 45% der Bürger sollen als permanente Stadtbewohner registriert sein. Zur Unterstützung dieser Zielsetzung sollen an die 100 Millionen Menschen, die mit ländlicher Haushaltsregistrierung in Städten leben auch tatsächlich die städtische Registrierung mit all ihren Vorteilen zuerkannt bekommen.

- **Beschäftigung**
  Zielsetzung ist die Schaffung von 50 Millionen neuen städtischen Jobs.

- **Gesundheitswesen**
  Die Ambition ist, ein **„Gesundes China“** zu schaffen und die durchschnittliche Lebenserwartung von den 75,8 Jahren in 2015 um ein Jahr zu steigern. Fokus wird gelegt auf verbesserte Qualität und Umfang der Gesundheitsfürsorge sowie deren Kosteneffizienz. Darüber hinaus legt der Fünfjahresplan auch Schritte dar, mittels derer die demographischen Herausforderungen gemeistert werden sollen. Bis 2025 soll der Anteil der über 60jährigen an der Gesamtbevölkerung von den heutigen 15% auf 20% ansteigen. Die Regierung ist bemüht, ein

[1] “Prosperity for the masses by 2020”, PWC 2015

System für die Seniorenbetreuung zu etablieren. Gleich-zeitig wird die neue 2-Kind-Politik gefördert.

- **Infrastruktur**
  Es wurde ein Plan zur Finanzierung von 300 Infrastrukturgroßprojekten bis zum Jahr 2018 aufgelegt, der einen Wert von RMB 3,1 Billionen (€ 420 Mrd) hat. Darin sind 20 große Wasserprojekte enthalten, sowie Wasser- und Atomkraftwerke, Ausbau des städtischen Bahnverkehrswesens, Investitionen in Versorgungsrohrnetzwerke, Renovierung und Ausbau der Stromleitungsnetze und Unterstützung von Umweltschutzprojekten.

  Das Netz der Hochgeschwindigkeitszugstrecken soll auf 30.000 km ausgeweitet werden und mehr als 80% der großen Städte miteinander verbinden.

- **IKT**
  Strategien für den Informations- und Kommunikationstechnologiesektor konzentrieren sich auf verbesserte Durchdringung von Telekommunikationsserviceleistungen, stärkere Beteiligung von privaten Investoren und die Entwicklung von chinesischen Hardware- und Softwareunternehmungen. Im Hinblick auf Erreichbarkeit hat sich die Regierung zum Ziel gesetzt, die Breitband-durchdringung innerhalb der nächsten 5 Jahre von 40% auf 70% zu steigern. Im selben Zeitraum soll die WiFi-Zugangsrate von 57% auf 85% erhöht werden.

  Kürzlich hat die Regierung Firmen dazu gedrängt, die Breitbandpreise um 30% zu verbilligen, um die Konnektivität im Land zu steigern. Die staatseigenen Telekomgiganten China Mobile, China Unicom und China Telecom haben an die 1,5 Mio Telekomtürme für die mobile Kommunikation in eine eigene Einheit „China Tower“ ausgegliedert, die in den nächsten Jahren auf ein IPO zusteuert. Obwohl dies private Investoren an Bord bringen wird, ist es dennoch höchst wahrscheinlich, dass der Staat auch weiterhin eine dominante Rolle im Telekom Sektor spielen wird.

  Darüber hinaus wird die Regierung als Teil der **„Make in China 2025“** Kampagne auch einen starken Fokus legen auf die Entwicklung von technologisch fortgeschrittenen Produktionsprozessen. Dies soll inländische Produktionsbetriebe befähigen, höhere Stufen in der Wertschöpfungskette zu erklimmen und die globale Wettbewerbsfähigkeit von chinesischen Hardware und Softwareunternehmen steigern.

3. Grüne Entwicklung

Die Umweltrichtlinien konzentrieren sich auf die Vermeidung und Kontrolle von Luft-, Wasser- und Bodenverschmutzung sowie auf die Intensivierung der ökologischen Erhaltung und Wiederherstellung. Die Luftqualität in Städten auf und über Präfekturlevel soll zu 80% der Zeit im Jahr die Werte gut bis exzellent erreichen. Schwere Verschmutzungen sollen um 25% reduziert werden.

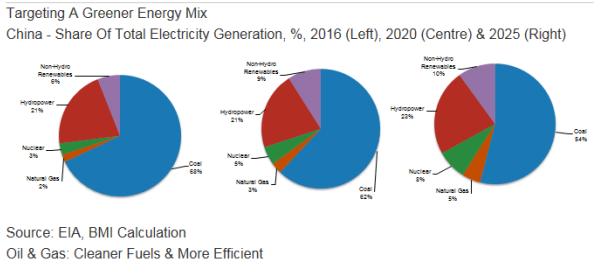
Die Werte für Energieverbrauch, CO2-Emissionen und Wasserverbrauch pro Einheit BIP sollen um jeweils 15%, 18% und 23% reduziert werden. Premierminister Li Keqiangs Aufruf an alle, daran mitzuarbeiten **„ein schönes China zu schaffen, wo der Himmel blau, das Feld grün und die Gewässer klar und rein sind“** unterstreicht die Wichtigkeit dieser Richtlinie.[2]

Im Bereich fossiler Energieträger soll die Verwendung von weniger umweltproblematischen Brennstoffen – langsame Reduktion der Anwendung von Kohle – gefördert und Emissionen reduziert werden. Obergrenzen für Kohlenstoffemissionen sollen festgelegt und ein landesweites Emissionshandelssystem bereits 2017 zur Einführung gelangen.

Die allseits präsente Rhetorik hinsichtlich verstärkter Umweltschutzbemühungen betont den Willen der Regierung den Kohleverbrauch zu reduzieren und alternative Brennstoffe zu fördern. Gleichzeitig konzentriert man sich auch auf einige Schlüsselbereiche wie Integration der Energieversorgung auf Provinzebene, Veränderung der Energiekonsumations-

[2] “Fourth Session of the 12th National People’s Congress in review”, Brunswick, March 2016

muster, Fokus auf grüne Technologien und Energiepreisreformen, die alle in dieser Fünfjahresperiode vorangetrieben werden sollen.



China sieht grüne Technologien als bedeutsamen Pfeiler zukünftigen Wachstums – folglich nehmen sie einen prominenten Stellenwert im Fünfjahresplan ein. Die Regierung beabsichtigt, an die RMB 6,6 Billionen (€890 Mrd) an Investitionen in kohlenstoffarme Technologien, erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Produkte zur Emissionsreduktion zu tätigen. Die Konzentration auf Innovation und Technologie einschließlich der Entwicklung von neuen Grenztechnologien und wissenschaftlicher Grundlagenforschung in diesem Bereich ist hoch.

4. Öffnung

Die Regierung ist fest entschlossen, die "3 Schlüsselstrategien" für regionale Entwicklung weiterzutreiben:

- **"Belt and Road"** Initiative, auch bekannt als die „Neue Seidenstraße" mit Fokus auf die Entwicklung der zentral-und westchinesischen Provinzen
- **Beijing- Tianjin-Hebei Integration** als größter urbanisierter Region in Nordchina und
- **Yangtze Economic Belt** mit Shanghai als Zentrum

Die Regierung beabsichtigt weiters, die alten Industriestandorte im Nordosten zu revitalisieren. Darüber hinaus soll eine nationale See-Strategie erstellt und die maritime Entwicklung Chinas gestärkt werden.

Die Entwicklungen im Rahmen des Schwerpunktes "Öffnung" sollen Chinas Integration in globale Märkte intensivieren. Es wird eine enge Verbindung mit zukünftigen Reformen gegeben sein, die sich aus der vermehrten Zusammenarbeit mit internationalen Partnern im Hinblick auf Freihandel und Interkonnektivität ergeben und im Geiste der Neuen Seidenstraße stehen. Die Rede von Präsident Xi Jinping in Davos 2017 gibt Zeugnis davon, dass China auch weiterhin beabsichtigt, als Promoter der Intensivierung globaler Verflechtungen aufzutreten.

5. Teilhabe

Die Aktivitäten unter dieser Richtlinie haben zum Ziel, das Los jenes Teiles der Landbevölkerung, die auch heute noch unterhalb der Armutsgrenze leben, zu erleichtern. Die Binnenkonsumation soll im Volumen und in der geographischen Reichweite ausgedehnt werden und mehr Menschen den Zugang zur Mittelklasse öffnen.

Nach den Erfolgen der letzten Jahre, innerhalb derer es gelungen ist, 100 Millionen Menschen aus der Armut herauszuholen, ist es nun das erklärte Ziel, auch die noch immer zirka 60 Millionen als arm geltenden Bürger über die Armutsgrenze zu heben.

Während der letzten 5 Jahre wurden 300 Millionen von Landbewohnern an sichere Trinkwasserversorgungssysteme angeschlossen – ein Beispiel für die sich in der Armutsbekämpfung stellenden mannigfaltigen Herausforderungen.

Relevanz des 13. Fünfjahresplans für Geschäfte mit China

Die Fünfjahresplanung ist von höchster Bedeutung für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung Chinas. Und aufgrund der wichtigen Rolle Chinas in der Welt auch für die globale Wirtschaftsentwicklung.

Der Fünfjahresplanungszyklus ist nicht, wie manchmal fälschlich angenommen, eine Übung in bürokratischem Schlurfschritt. Es ist vielmehr ein ausgefeilter Prozess der Inputbeschaffung, Strategiebildung und bei Fertigstellung ein Wegweiser dahingehend, wohin Milliarden und Billionen von Investitionsgeldern fließen werden, wie chinesische Unternehmen staatlicher und nicht staatlicher Natur ihre eigenen Initiativen

schmieden und welchen KPIs Regierungsbeamte über alle Hierarchieebenen hinweg in den kommenden Jahren unterworfen sein werden.

Ein gutes Verständnis des Fünfjahresplanes und eine Harmonisierung relevanter Bereiche mit eigenen Strategien ist unumgänglich für Unternehmen, die in China erfolgreich sein und als Unterstützer der lokalen Entwicklung verstanden werden wollen.

Es gibt für eine erfolgreiche Umsetzung in den nächsten Jahren kein Handbuch und auch keinen "ein Schuh passt allen"-Strategieansatz. Neben der Sicherstellung einer gesunden Kundenbasis, sollten dennoch einige generelle Prinzipien beachtet werden:

- Aufmerksam sein im Hinblick auf die wahren Intentionen der Richtlinien des Führungsteams und des sich ändernden Umfeldes. Bereit sein für Adaptierungen!
- Sicherstellen, dass die Geschäfte in China in Laufrichtung des politischen Umfeldes gehen und dass das Geschäft abgestimmt ist auf chinesische Zielsetzungen
- Klarheit darüber haben, welchen Beitrag das Geschäft für China leistet und einen Plan aufsetzen, um darüber auch zu kommunizieren
- Proaktives Engagement mit wichtigen Stakeholdern und Einflussgrößen in China sollte gesucht werden.

Der 13. Fünfjahresplan differenziert den Ausblick für unterschiedliche Industrien mit einer starken Betonung auf Konsumation, Innovation, soziale Wohlfahrt und Gesundheit. Ebenso wichtig aber etwas diffiziler, schafft er auch eine Variation unterschiedlicher strategischer Umgebungen, die abgestimmter Herangehensweisen seitens der Unternehmen bedürfen.

In den sich ohnehin rasend rasch verändernden Gegebenheiten in China, kann angenommen werden, dass die Implementierung des neuen Fünfjahresplans die Geschwindigkeit dieser Veränderungsprozesse noch weiter antreiben wird. Rasche Adaptierungsfähigkeit ist gefragt.

Bibliographie

- Prosperity for the masses by 2020, PWC 2015http://www.pwccn.com/webmedia/doc/635835257136032309_ prosperity_masses_2020.pdf
- What China plans to do 2016 and the next five years, PWC 2016 http://www.pwchk.com/webmedia/doc/635938893466737307_govt_work_review_mar2016.pdf
- Fourth Session of the 12th National People's Congress in review, Brunswick, March 2016 http://www.brunswickgroup.com/media/700962/brunswick-china-analysis-–-national-people's-congress-2016.pdf
- China's 13th Five Year Plan and the opportunities for Europe, Jan 2016 https://europeansting.com/2016/01/30/chinas-13th-five-year-plan-and-the-opportunities-for-europe/
- What China's 13th Five-Year Plan Means for Business ; HBR, Dec 15 https://hbr.org/2015/12/what-chinas-13th-five-year-plan-means-for-business
- China's 13th Five-Year Plan: Implications For Commodities Trade, BMI Research, April 2016 http://www.bmiresearch.com/news-and-views/chinas-13th-five-year-plan-implications-for-commodities-trade
- The 13th Five Year Plan: A Sectors Roundup, BMI Research, April 2016 http://www.bmiresearch.com/news-and-views/the-13th-five-year-plan-a-sectors-roundup
- Keep the dragon flying, Think act, Roland Berger, 2016 https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_tab_chemicals_china_final_071016.pdf
- China Spotlight: Understanding the Business Implications of the 13th Five-year Plan, Deloitte, April 2016 http://deloitte.wsj.com/cfo/2016/04/06/china-spotlight-understanding-the-business-implications-of-the-13th-five-year-plan/
- China's 13th Five-Year Plan, Friends of Europe, 2016 http://www.friendsofeurope.org/global-europe/report-chinas-13th-five-year-plan/
- Decision making in China, BBC http://www.bbc.co.uk/education/guides/zptxxnb/revision/2
- Why Good Government Relations Is a Competitive Advantage in China, Gordon Orr,https://www.linkedin.com/pulse/why-good-government-relations-competitive-advantage-china-gordon-orr?trk=vsrp_people_res_infl_post_title

Mag. Veronika Ettinger *ist ACBA Generalsekretärin und hauptberuflich bei der Borealis AG in Wien im Bereich Commercial Excellence und Asia Growth tätig. Sie hat an den Universitäten Wien, Hangzhou und Jilin Sinologie studiert. Für Wienerberger/Pipelife war sie mehrere Jahre in Guangzhou und Chengdu in leitenden Funktionen tätig. Bei Borealis hat sie in Schweden und Österreich eine Reihe von Funktionen in Marketing, Innovation, Supply Chain und im Operations Management durchlaufen..*

Chinas 13. Fünfjahresplan mit Fokus auf Innovation

Von Kristina Koehler-Coluccia
Direktorin China, Koehler Group

Innovation soll als Schwerpunkt für Chinas zukünftige ökonomische Entwicklung gelten und das Land zu einer qualitativ besseren wirtschaftlichen Wachstumsstruktur führen. Das Ziel ist es, eine auf Technologie und Innovation basierende Wirtschaft zu schaffen, und sich von der Massenproduktion, welche bisher die Grundlage der chinesischen Wirtschaft war, zu entfernen, um bis 2020 die Wandlung zu einem innovativen Bollwerk zu vollziehen. Dieses Streben nach Innovation ist trotz des ökonomischen Rückgangs in den vergangen Jahren ungebrochen geblieben. China hat vor, dieses Jahr die Ausgaben im wissenschaftlichen Bereich um 9.1 % auf US$ 41 Milliarden (271 Milliarden Yuan) zu erhöhen, und in der Periode von 2016 bis 2020 mehr in wissenschaftliche Projekte zu investieren.

„Innovation ist die primäre Kraft um die Wirtschaft voranzutreiben und muss deshalb eine zentrale Rolle in Chinas Entwicklungs-strategie spielen.“, laut der Aussage von Ministerpräsident Li Keqiang. Im Fünfjahres-plan stand dieses Thema deshalb auch als erstes zur Diskussion, was noch einmal die hohe Priorität für China verdeutlicht.

Erwartungen für den Zeitraum 2016-2020

Das Land hat gezielte Maßnahmen vorgenommen um die künftige innovative Entwicklung zu ermöglichen. „Wissenschaft und technologische Innovation sollten immer auch ein wachsames Auge auf Ihre Anwendung haben.“, so Ministerpräsident Li. China hat klare Ziele für die anstehende Periode, um den eigenen Fortschritt in Richtung einer innovationsorientieren Wirtschaft zu lenken und bewerten zu können:

- Kohleproduktionskapazität um 500 Millionen Tonnen senken bis 2020
- Energieverbrauch um 15% verringern bis 2020
- CO^2 Emission um 18% reduzieren bis 2020
- Anstieg der Investitionen in Grundlagenforschung von 5% (US$ 10 Milliarden) in 2015 auf 10% (US$ 34.5 Milliarden) der gesamten Forschungs-& Entwicklungsausgaben bis 2020
- Erhöhung der Forschungs-& Entwick-lungsausgaben von 2.05% des BIP in 2014 auf 2.5% des BIP bis 2020

Vorrangige wissenschaftliche Projekte in Chinas 13. Fünfjahresplan (2016-2020)

Das Ministerium für Wissenschaft und Technologie arbeitete den Plan gemeinsam mit den beteiligten Abteilungen über mehr als 2 Jahre lang aus, um eine Reihe von innovativen wissenschaftlichen und technologischen Vorhaben in die Tat umzusetzen. Durch Forschung in Bereichen wie z.B. der modernen Landwirtschaft, der nachhaltigen und effizienten Energien, Medizin, Neurowissen-schaften oder Telekommunikationssystemen soll Chinas Industrie neuer Aufschwung verliehen werden und gleichzeitig eine durch Innovation befeuerte Wirtschaft zum Entstehen gebracht werden. Die Regierung hat die folgenden 10 wissenschaftlichen Projekte mit höchster Priorität für den Zeitraum von 2016 bis 2020 angekündigt:

1. Nachhaltiger und effizienter Verbrauch von Kohle
2. Industrielle, medizinische sowie militärische Roboter
3. Gehirnforschung
4. Anwendung von Genforschung
5. Nationale Cyberspace Sicherheit
6. Anwendung von Big Data
7. Quanteninformatik und Quanteninformationsverarbeitung
8. Weltraumforschung im Deep-Space
9. Tiefseeforschung mit Versuchsplattformen
10. Neues Arktisches Observatorium und Antarktische Basisstation

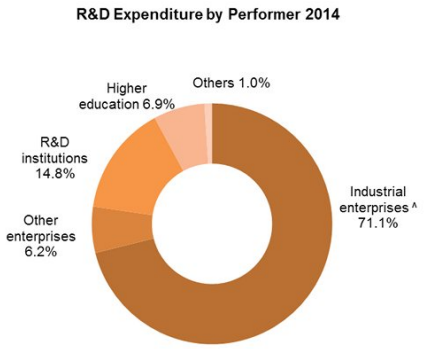
Auswirkungen

Das wirtschaftliche Umfeld wird in Zukunft deutlich durch den neuen Fünfjahresplan beeinflusst werden, da es Masseninnovation begünstigt und neue Business Start-Ups unterstützt. Die Anzahl der technologieverbundenen Start-Ups und Unternehmen ist in den letzten Jahren bereits erheblich gestiegen, aufgrund von erhöhten Investitionen und größerer Risikobereitschaft der Bevölkerung. Mit fortschreitender Technologie und Innovation sehen wir gute Möglichkeiten im chinesischen Markt für **Clean-Tech** Firmen, **Biomedizin** (neue medizinische Geräte), **erneuerbare Energien**, Next-Generation **Informationskommunikation** und **Industrie 4.0.** Dies wird viele Türen des chinesischen Marktes für internationale Unternehmen öffnen, da Investitionen in den Ausbau der Internetinfrastruktur, die Entstehung neuer online Shopping-und Bezahlungsweisen und die rasante Entwicklung von sozialen Netzwerken den Zugang zur gewaltigen chinesischen Kundschaft erleichtern.

Viele chinesische Unternehmen haben in den vergangenen Jahren aufgrund des strengen Wettbewerbs auf dem Markt selbst viel in Forschung & Entwicklung investiert, was in Abbildung 1 verdeutlicht wird. Durch Steuerbegünstigungen des neuen Fünfjahresplans sollen die Investitionen noch mehr stimuliert werden, sodass die Unternehmen sich neu erfinden und zur Sicherung nachhaltigen Erfolges, in der Wertschöpfungskette weiter nach oben gelangen können. 2014 kamen mehr als 71% der Forschungs-& Entwicklungsausgaben von privaten Firmen, was eine sehr gute Kennzahl wäre, wenn die gesamten Investitionen mit denen von den USA, Japan oder Deutschland vergleichbar wären.

China hat aber noch einen großen Abstand in Bezug auf Investitionen in Forschung & Entwicklung und muss die Geldmenge erhöhen, die in diesen Sektor fließt, wenn es der Konkurrenz voraus sein möchte. Jedoch ebnet die jüngste Entwicklung des ökonomischen Umfeldes, das von Massenunternehmertum und Innovation geprägt ist, den Weg in ein neues China mit einer von Innovation gesteuerten Wirtschaft.

Abbildung 1



Quelle: Nationale Statistikbehörde China; Ministerium für Wissenschaft und Technologie

Kristina Koehler-Coluccia: Seit 2003 in der chinesischen Rechts- und Buchhaltungsbranche tätig, berate und vertrete ich westliche Kunden mit ihren Geschäftsinteressen in China. Ich habe sie bei zahlreichen komplexen Transaktionen unterstützt – einschließlich ausländischen Direktinvestitionen, Firmenstrukturierungen sowie Umstrukturierungen aber auch Liquidationen. Des Weiteren habe ich M&A Transaktionen getätigt und unsere Kunden in Steuer-, Finanz-, und Handelsfragen beraten. Nebenbei bin ich außerdem die Autorin des monatlich von der Koehler Group veröffentlichten Magazins „ChinaInvest.biz“ und Autorin zahlreicher anderer Publikationen zu den Themen chinesisches Recht, Wirtschaftsprüfungen und chinesische Geschäftspraktiken. Ich halte weiters regelmäßig Seminare, Vorträge und Webinare bezüglich Unternehmenseinbindung in China.

Wie China versucht seine Politiken durchzusetzen

Von Julia Marinaccio
Mag. Bakk. M.A, Uni Wien

Chinesische Forstbeamte durchlaufen Schulungen zu Cloud Computing, das Internet der Dinge, Creative Merchandizing, Innendekor und Farbanpassungstechniken, Qualitätsinspektion und Kontrolle von Sämlingen und Schösslingen. Parteiideologie spielt dabei eine scheinbar untergeordnete Rolle. Ein weitverbreiteter Irrglaube ist, dass es sich beim chinesischen Kadertraining um eine Institution zur reinen Indoktrination der Staatsbediensteten handelt. Ein genauer Blick auf das System offenbart ein weitaus differenzierteres Bild und zeigt die Bedeutung von Kadertraining für das Anliegen des chinesischen Parteistaats, seine nationalen Politiken und Gesetze auf einem Territorium von 9,6 Millionen km² mit rund 40 Millionen Staatsbediensteten durchzusetzen.

Organisation von Kadertraining

In China müssen Führungskräfte von Staats- und Parteiorganen, sogenannte Kader, und allgemeines Personal regelmäßig Trainings durchlaufen. Dabei kann zwischen drei Typen von Training unterschieden werden:

- das gesetzlich geregelte Laufbahntraining,
- die fachspezifische Weiterbildung und
- das politikorientierte oder gezielte „capacity building".

Das Laufbahntraining hat einen bindenden Charakter und ist – wie auch in anderen Ländern – eine Art Qualifizierungsprogramm für Neueinsteiger in den Staatsdienst oder für Aufsteiger in höhere Positionen. Es soll damit eine Angleichung von Wissensbeständen und die Vermittlung von Rollenerwartungen erreicht werden. Fachspezifische Weiterbildung wird je nach Bedarf von der Abteilung oder dem Ressort für seine MitarbeiterInnen organisiert und hat eine Aktualisierung von Wissensbeständen zum Ziel. Auch hier gibt es gesetzliche Regelungen, wieviele Stunden absolviert werden müssen. Politikorientiertes oder gezieltes „capacity building" ist eine Begleitmaßnahme für Politiken und größere Reformprojekte.

Auf Grund der Größe des Landes und dem Umfang des Staatsapparats wurden in China schon früh die Kompetenzen und Verantwortung zwischen den einzelnen Partei- und Staatsorganen über das Training der Kader verteilt. Dabei übernehmen jeweils auch die Landes- und Bezirksorganisationen sowie Staatsunternehmen die Verantwortung für die ihnen unterstellten MitarbeiterInnen. Das System des Wissenstransfers ist so konzipiert, dass höhere Organe für das Training der ihr nächst untergeordneten Ebene verantwortlich sind. Politiken und gesetzliche Regulierungen werden so in Form von Trainingsprogrammen hierarchisch von oben (Zentralregierung) nach unten (Lokalregierung) bis auf die Ebene der Gemeinden gebracht. Die vermittelten Wissensinhalte gehen dabei vom Abstrakten immer weiter ins Konkrete. Jene Mitarbeiter, die also in den untersten Ebenen der Administration arbeiten, werden in operativen Fertigkeiten geschult, wie die auf zentraler Ebene beschlossenen Politiken idealerweise umgesetzt und gesetzliche Regelungen durchgesetzt werden sollen. So umfasst zum Beispiel das Training für Kader der Staatlichen Forstwirtschaftsadministration, die auf der Gemeindeebene arbeiten, neben gesetzlichen Regulierungen auch die Qualitätskontrolle von Sämlingen, die Vermessung von Wäldern, die Ausstellung von Abholzquoten und die Kontrolle von deren Einhaltung.

Nun ist es jedoch so, dass zentrale Vorgaben oft nicht mit lokalen Interessen übereinstimmen. Das führt auch dazu, dass Politiken und Gesetze nicht oder nur unzureichend um- und durchgesetzt werden. Diese fehlende Durchsetzungskraft bereitet Chinas Führungselite seit jeher Kopfschmerzen, mehr noch aber seit den Reformen in den 1980er Jahren, in welchen Kompetenzen und Verantwortlichkeiten an die Lokalregierungen und wirtschaftliche Rechte an gesellschaftliche Akteure übertragen wurden. Um den von Lokalinteressen geleiteten „Filter" zu umgehen, ruft Peking daher neben Provinzbüro-leiterInnen auch Kader, die in den Stadt- und Gemeinderegierungen arbeiten, in seine Trainingseinrichtungen.

Kadertraining und das politische System

Training kann nicht losgelöst vom politischen System, dessen Logik und ideologischen Grundfesten verstanden werden. Die Partei erhebt einen Führungsanspruch, der nicht in Frage gestellt werden darf. Nationale Politiken in den einzelnen Ressorts müssen daher im Rahmen der vorherrschenden ideologischen Leitideen formuliert werden. Allerdings passt die Partei ihre ideologischen Konzepte regelmäßig neuen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Umständen an, um das System flexibel zu halten und damit ihren Machtanspruch weiter behaupten zu können. Neue, notwendig gewordene Maßnahmen und Politiken werden dann wieder mit den reformierten Leitideen legitimiert.

Das Kadertrainingssystem in China ist nach den Prinzipien, die Theorie mit der Praxis zu verbinden und das Denken zu vereinheitlichen, aufgebaut. Parteischulen, Verwaltungsakademien – die nach dem Vorbild eines westlichen (neutralen) öffentlichen Diensts gegründet wurden – und ressorteigene Fortbildungsstätten teilen sich die Verantwortung über die ideologische, verwaltungs- und fachspezifische Weiterbildung. Das Netzwerk dieser Trainingseinrichtungen ist ein verzahntes System, wo abstrakte Ideen, Werte und Normen sowie konkrete politische Inhalte und operative Fertigkeiten miteinander in Zusammenhang gebracht werden. Damit soll gewährleistet werden, dass Politiken im Sinne des Systems und seiner Logik verbreitet werden.

Capacity building und internationale Akteure

Ein historischer Überblick über die Entwicklung des Kadertrainings zeigt, dass das System im Kontext der allgemeinen Bemühungen des chinesischen Parteistaates verstanden werden muss, Humankapital sowohl im bestehenden Kadercorps als auch im Nachwuchs aufzubauen. Noch heute muss der chinesische Parteistaat die regional und auf den verschiedenen administrativen Ebenen unterschiedlichen Bildungsniveaus seiner Kader im Training berücksichtigen.

In der Weiterentwicklung des Trainings, der Inhalte und Methoden haben internationale Akteure maßgeblich mitgewirkt. So kann das heute etablierte politikbegleitende „capacity training" auf den Einfluss von internationalen Organisationen, Universitäten und ausländischen Regierungen zurückgeführt werden, die sich vor allem ab Mitte/Ende der 1990er Jahre verstärkt in verschiedenen Politikbereichen engagierten. Besonders im Training der Staatlichen Forstwirtschafts-administration werden Reformen immer mit gezieltem Training verbunden, das sowohl die Zielsetzungen und Absichten der Politik als auch operative Fertigkeiten für deren Durchführung beinhaltet.

So zum Beispiel die großen Waldschutz-programme, die nach einer verheerenden Flutkatastrophe am Yangtze Fluss 1998 in Angriff genommen wurden. Kader auf allen Ebenen durchliefen Trainings, um von der Notwendigkeit überzeugt zu werden, dass unkontrollierte Abholzung von Wald-ressourcen für Gesellschaft und Wirtschaft verheerende Folgen hat. Zuzüglich wurden Kader auf der Bezirks- und Gemeindeebene mit Techniken des Projektmanagements und Aufforstung, sowie mit Konzepten und Methoden der Waldfeldbauarbeit etc. vertraut gemacht.

Erfolge und Herausforderungen

Programme wie das Natural Forest Conservation Program gelten allgemein als sehr erfolgreich. Sie haben dazu geführt, den Waldbestand in China zu erhöhen, wenn auch Aspekte wie Artenvielfalt bis vor kurzem noch vernachlässigt wurden. Reformen wie die der Waldnutzungsrechte zielten in weiterer Folge darauf ab, in Nutzwäldern wirtschaftliche und ökologische Abwägungen in Einklang zu bringen. Wie schon in vorangegangen Projekten diente das Training von Kadern auf allen Ebenen des Staates gezielt zur Verbreitung der Ideen, die den Politiken zugrunde lagen, sowie zur Aneignung zentraler operativer Fertigkeiten, die für die Umsetzung notwendig waren. Länder wie Österreich und Deutschland hatten dabei eine wichtige Vorbildwirkung und spielten auch in der Konzeptualisierung und Umsetzung der Politik auf regionaler Ebene eine nicht unwesentliche Rolle.

Langfristig gesehen haben Kadertrainingsmaßnahmen sicherlich Auswirkungen auf die Geisteshaltung der Kader. Allerdings sind die Umsetzung von Politiken und Durchsetzungen von Gesetzen vor allem von politischen und strukturellen Faktoren bestimmt. Ressourcenmangel, Korruption, Vetternwirtschaft u.ä. sind nach wie vor eine große Herausforderung für die chinesische Führung. Für die Wald- und Forstwirtschaft bedeutet das, dass Nachhaltigkeit nur dann erreicht werden kann, wenn das Vertrauen der gesellschaftlichen Akteure in die staatlichen Institutionen und ihrer MitarbeiterInnen hergestellt ist, der Beruf des Forstwirts eine allgemein gesellschaftliche Aufwertung erfährt und Nutzungsrechte (um nicht zu sagen Besitzrechte) langfristig angelegt und auf neue Generationen übertragbar gemacht werden.

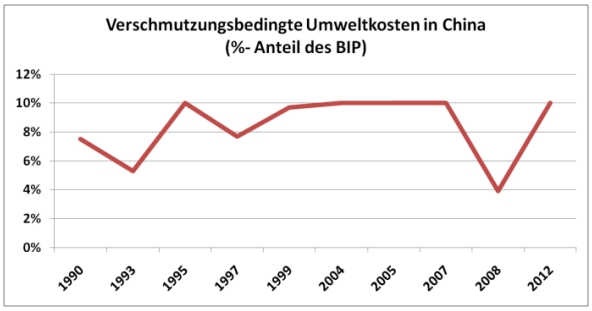
Julia Marinaccio *ist Doktorandin und praedoc-Assistentin am Institut für Ostasienwissenshaften der Universität Wien, wo sie zwischen 2003 und 2009 ein Bachelor- und Masterstudium in Sinologie abgeschlossen hat. Zwischen 2010 und 2013 hat sie in Taiwan gelebt und ein Masterstudium in Politikwissenschaften an der National Chengchi University absolviert. Sie ist Mitgründerin und Mitglied von* CHESS (China and the Environment in the Social Sciences)*, einer Forschergruppe zu Umwelt in China und schreibt Analysen für* BlueLink.Info: Watchdog journalism in public interest

Chinas Öko-Industrieparks: Gelingt die Umgestaltung der Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit?

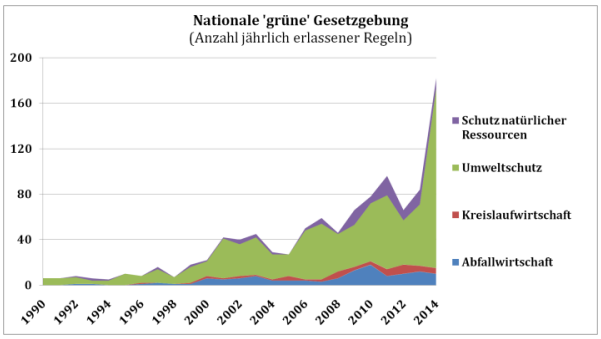
Von Mag. Benjamin Steuer, MA
Uni Wien

Nachhaltige Produktion zur Sicherung von Wachstum und Stabilität

Die politisch- ökonomische Entwicklungs-strategie der VR China ist altbekannt: Wie kann ein möglichst hohes Maß an wirtschaftlichem Wachstum generiert werden, um dadurch gesellschaftlichen Wohlstand und in weiterer Folge politische Stabilität zu wahren. Infolge der 1980er Reformmaßnahmen und auf Grundlage dieses Entwicklungsparadigmas ist es der VRC gelungen, sich als zweitgrößte Volkswirtschaft neben den USA zu positionieren. Dieser Aufstieg zog jedoch kostenintensive, offensichtlich lange ignorierte Externalitäten nach sich: Urbanisierung, Industrialisierung und Forcierung des Binnen-konsums beeinträchtigen das ökologische Gleichgewicht sowie die Ressourcenverfügbar-keit in China. Dies hat wiederum starke Auswirkungen auf das Potential des chinesischen Wirtschaftswachstums: Durch extensiven Raubbau an natürlichen Grundlagen entstehen dem chinesischen Wirtschaftssystem relativ hohe externe Kosten, wie die untere Abbildung verdeutlicht.



Je mehr also natürliche Wirtschaftsgrundlagen aufgebraucht werden, desto weniger Wachstum ist möglich und desto mehr ist das Entwicklungsparadigma mit dem Ziel der politischen Stabilität wiederum in Gefahr. Es stellt sich an diesem Punkt die Frage, wie der chinesische Staatsapparat als oberster ökonomischer Dirigent auf diese Heraus-forderung antwortet. Entgegen häufig vorgebrachter Vorurteile hat der chinesische Staat auf dieses ökologisch-ökonomische Problem umfassend reagiert: Zum einen hat sich auf der ökonomisch-ideologischen Ebene die Zielsetzung verändert. Das neue Paradigma, das seit Beginn des 21. Jahrhunderts zunehmend promulgiert wird, zielt darauf ab, Wirtschaftswachstum und Umweltschutz gleichzeitig zu forcieren. Zum anderen zeigen sich deutliche Neuerungen in der Umsetzung. Beginnend mit dem zehnten Fünfjahresplan in 2001 wurde dem Faktor Umwelt eine wichtigere Rolle für die nationale Entwicklung zugeschrieben. Parallel dazu begann der Staat sein bis dato kaum existierendes Umweltgesetzwesen aufzubauen (siehe Folgeabbildung).



Ein Meilenstein in diesem Prozess ist der Erlass des Kreislaufwirtschaftsgesetzes in 2008. Dieses ursprünglich im Westen entstandene Konzept wurde bereits seit den späten 1990ern in China als neue Entwicklungs-strategie diskutiert und gilt gegenwärtig als die erfolgversprechendste Lösung für den Problemkomplex aus Umwelt, Ressourcen und Wachstum. Das proklamierte Ziel der chinesischen Kreislaufwirtschaft (KW) ist der Übergang von einem linearen zu einem geschlossenen Materialfluss, der konzeptuell an die natürlich organischen Abläufe der Natur angelehnt ist. In diesem Sinne zielt die KW darauf ab, den Verlust nutzbarer Rohstoff- und Energieflüsse zu minimieren. In diesem anvisierten Kreislaufprozess werden also aus Rohstoffen Produkte, die nach erfolgter Konsumption wiederum als sekundäre Rohstoffe (traditionell: Abfälle) auftreten und nach erfolgter Aufbereitung in Produktions-prozesse einzubinden sind. Wie auch im Westen ist dieses Konzept sehr normativ und dessen vollständige Realisierung mehr als idealtypisches Ziel, denn als leicht machbare ökonomische Wirklichkeit zu sehen. Nichtsdestotrotz weist die VRCh Erfolge und ein fortgesetzt hohes KW Potential auf.

Die Präferenz für große Dimensionen in der Kreislaufwirtschaft

Die Umsetzung der KW in China spielt sich entlang dreier, hierarchisch ineinander übergehenden Kreisläufen ab: Auf der untersten Ebene stehen einzelne **Unternehmen**, die über Indikatoren zur Abfall- und Emissionsminimierung sowie zur Energie-und Materialeffizienz gelenkt werden sollen. Dies umfasst vor allem die Schwer-industrie und besonders umweltbelastende Zweige wie die Textilien- und Elektronik-industrie. Auf der obersten Ebene stehen die **Öko-Städte** und –Provinzen, die ebenfalls über Indikatoren und staatliche Eingriffe zu geschlossenen Kreisläufen zwischen Produktion und Konsumption hin entwickelt werden sollen. Der womöglich interessanteste chinesische Ansatz betrifft jedoch die Mesoebene, wo die **Öko-Industrieparks** (ÖIP) situiert sind. Im Sinne der industriellen Symbiose und unter staatlich vorgegebenen Umweltstandards sollen dort entstehende industrielle Neben- und Abfallprodukte wiederaufbereitet und als Inputs den angeschlossenen Betrieben zugeführt werden: Das Konzept besteht also darin, durch entsprechende Planung eine ideale Materialsynergie zwischen den im Park angesiedelten Unternehmen zu generieren.

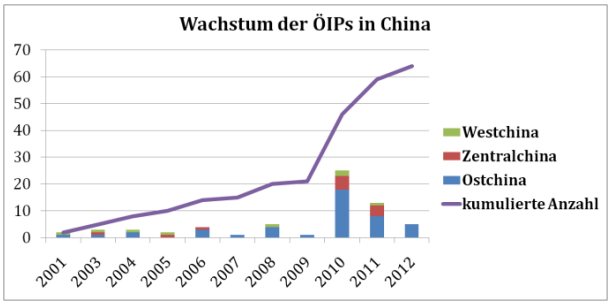
Machbarkeit und Nutzen der ÖIPs

Angesichts dieser enormen Ambition um die ÖIPs drängen sich zwei Fragen auf: Worin besteht der Nutzen und wie steht es mit der Machbarkeit dieser kostenintensiven Projekte? Der Aspekt des ökonomischen Nutzens erklärt sich über eine Facette der chinesischen Wirtschaftspolitik. Angesichts der simultan existierenden plan- und marktwirtschaftlichen Koordination bedient sich der Staat einer **Strategie des Experimentierens**: Zur Lösung nationaler Herausforderungen werden dabei zuerst in kleinerem Maßstab Experimente durchgeführt, die bei Erfolg auf einen größeren Rahmen ausgeweitet werden. In China wird diese Praxis als ‚vom Kleinen ins Große (*cong dian dao mian*)' bezeichnet und lässt sich laut dem Sinologen Sebastian Heilmann bis in die Gründungsjahre der VRCh zurückverfolgen. Die ÖIPs können daher als Versuchsanordnungen eines größeren, ökonomischen Lernprozesses gesehen werden: Einerseits fließen in die Parks Erkenntnisse aus der untersten Kreislaufebene (Unternehmensebene) ein, anderseits fließen dort gewonnene Erfahrungen in die obersten Kreisläufe (KW-Städte& Provinzen) ein.

Der ökonomische Nutzen spiegelt sich in der in Zahlen gegossenen Wirtschaftsleistung wieder. 2011 wiesen ÖIPs und traditionelle IPs bereits ein jährliches Wachstum von 30.3% auf, etwa das Dreifache des durchschnittlich erreichten BIP-Wachstums (9.2%) entspricht. Diesbe-züglich ist jedoch in zweierlei Hinsicht Vorsicht geboten: Zum einen wurde dieses Wachstum oft auf Kosten des Umweltschutzes generiert. Das bedeutet, dass die ÖIPs ihrer angedachten Rolle noch nicht gerecht werden. Zum anderen werden die Wirtschaftswachstumszahlen, ins-besondere auf lokaler Ebene, oft geschönt und nach oben angehoben. Der Grund für diese Verzerrung liegt in systemisch verankerten

Beurteilungskriterien für chinesische Kader, die vorranging aufgrund ihrer erreichten Wirtschaftserfolge befördert werden. Dass dies auch bei ökologisch-ökonomischen Projekten wie den ÖIPs zutreffen kann, liegt auf der Hand. Wie steht es also um die Machbarkeit und Realisierung der ÖIPs? Zum einen haben sich entgegen der eigentlichen Planungsabsicht vor allem Unternehmen aus den Bereichen der Elektronischen- und Informationstechnologie, Anlagentechnik und Pharmazie in den ÖIPs angesiedelt. Erst mit einigem Abstand folgt die chemische Industrie als Vertreterin der Schwerindustrie.

Was nun die Anzahl der realisierten Parkanlagen betrifft, lässt sich aus der unteren Abbildung ein kontinuierliches Wachstum seit 2000 ablesen. Interessant ist in diesem Kontext, dass die ÖIPs vor allem in Ostchina angesiedelt werden und somit die industrielle Konzentration entlang der prosperierenden Küstenregionen forciert. Bedenkt man jedoch die Entwicklungsstrategie, nach denen lokale Lösungen nationale Anwendung finden sollen, stellt sich hierbei möglicherweise ein Machbarkeitsproblem: Können ostchinesische Erfahrungen auf zentral- und westchinesische Bedingungen umgelegt werden?



Hinter Umsetzung und operativer Gestaltung der ÖIPs stehen mehrere komplexe Koordinationsprozesse: Zum einen zwischen den administrativen Einheiten des Staates und zum anderen zwischen Staat und privaten sowie staatlichen Unternehmen. Von Seiten der staatlichen Administration sind es die supraministeriale Nationale Entwicklungs- und Reformkommission (NDRC) und das Umweltministerium, welche Richtlinien und Anreize für Unternehmenseintritte in den Parks gestalten. Insbesondere Letzteres gilt als ausschlaggebender Eintrittsgrund für chinesische Betriebe. Fiskalpolitische Angebote der Regierung wie Steuererleichterungen und Rückerstattungen von Ausgaben werden dann eingesetzt, wenn Betriebe Verbesserungen bei der Ressourcen-, Emissions- und Energieeffizienz aufweisen können. Darüber hinaus implementieren die ÖIP Leitungen weiche Maßnahmen zur betrieblichen Förderung: Die Palette erstreckt sich hier von Reputationsförderung durch Verleihung von Nachhaltigkeitsauszeichnungen über Informationsnetzwerkausbau und Anbahnung internationaler Kooperationen bis hin zur Einleitung von Technologietransfers aus lokalen Universitäten direkt zu den Unternehmen.

Vorsicht bei der Beurteilung chinesischer ÖIPs

Aus wirtschaftlicher Sicht ist die Akkumulation von Unternehmen in ÖIPs gewinnbringend, insbesondere durch die daraus resultierenden Skalen- und Verbundeffekte. Gerade diese beiden Faktoren sollten auch Verbesserungen in Bezug auf Emissionen, Ressourcen und Umwelt generieren. Eine klare Beurteilung der Resultate fällt jedoch nicht leicht. Während ältere Analysen zwischen 2002-2008 eher ein negatives Bild der ÖIPs zeichnen, kommen jüngere Berichte westlicher und chinesischer Wissenschaftler zu einer weit positiveren Auffassung. Das Problem bei der Untersuchung von (chinesischen) ÖIPs betrifft jedoch immer die Messbarkeit und Datenverfügbarkeit. Ersteres ist vor allem an die Sinnhaftigkeit und Vergleichbarkeit der erstellten Messungsindikatoren gebunden. Bei zweitem stellt sich die Frage, ob die zumeist von Parkmanagement gelieferte Daten der Realität oder eher einer ideellen, alternativen Realität entsprechen. Im internationalen Vergleich schneiden Chinas noch junge ÖIPs schlechter ab, da sie weniger industrielle Synergien und eine höhere Abhängigkeit von staatlicher Finanzierung sowie Steuerung aufweisen. Während persönlicher Feldstudien des Autors in mehreren chinesischen ÖIPs wurde deutlich, dass Ressourcen- und Energieintensität sowie Umweltschutzmaßnahmen umgesetzt werden und entsprechende Verbesserungen nach sich ziehen. Problematisch erschien jedoch gerade in der Sekundärrohstoffnutzung die geringe

Qualität der aufbereiteten Materialien. Abschließend lässt sich sagen, dass die ÖIPs keine schnelle und einfache Lösungsoption für die ökologisch-ökonomische Herausforderung Chinas darstellen. Gleichwohl repräsentieren die Parks einen praktikablen Weg, um einen möglichst hohen Erfahrungsgehalt für die KW-Umsetzung zu gewinnen.

Literatur:

Heilmann, S. 2008. Policy Experimentation in China's Economic Rise. St Comp Int Dev (2008) 43:1–26. DOI 10.1007/s12116-007-9014-4

Geng Y. und Doberstein, B. Developing the circular economy in China: Challenges and opportunities for achieving 'leapfrog development'. International Journal of Sustainable Development & World Ecology, 15:3, 231-239, DOI: 10.3843/SusDev.15.3:6

Bai L. et al. 2014. Insights on the development progress of National Demonstration eco-industrial parks in China. Journal of Cleaner Production 70 (2014) 4-14. DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.01.084

Yu F. et al., 2015. Evolution of industrial symbiosis in an eco-industrial park in China. Journal of Cleaner Production 87 (2015) 339-347. DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.10.058

Liu Z. et al., 2016. Comparative study on the pathways of industrial parks towards sustainable development between China and Canada. Resources, Conservation and Recycling (in print). DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.resconrec.2016.06.012

SCMP.com. 2017. Can you still trust China's economic data after province admits cooking books? 20.1.2017. Available online: http://www.scmp.com/news/china/economy/article/2063906/can-you-still-trust-chinas-economic-data-after-province-admits

Benjamin Steuer *ist Doktorand an der Universität Wien aus dem Bereich Sinologie und forscht zur chinesischen Kreislaufwirtschaft. Daneben ist er am Institut für Abfallwirtschaft auf der Universität für Bodenkultur, Wien als Forschungsassistent angestellt.*

Chinas große Vision der Neuen Seidenstraße

Von Mag. Veronika Ettinger
Generalsekretärin ACBA

Die Seidenstraße – über Jahrhunderte hinweg ein pulsierendes Netzwerk von Handelsrouten zwischen Asien, Europa und Afrika über welches Güter, Innovationen, Technologien und ideelle Konzepte wie Religionen und Philosophien ausgetauscht wurden – soll im 21. Jahrhundert neu belebt werden.

Anstelle von Kamelen diesmal mit weit verlinkten Datenstraßen, koordinierten Abwicklungssystemen zum ungehinderten Warenfluss, auf Hochgeschwindigkeitszügen beschleunigt durch grüne Energie auf Basis harmonisierter Interessenslagen der involvierten Länder und unter freier , gewinnbringender Beteiligung aller, die an dieser großen Idee mitarbeiten wollen – soweit die Theorie zur grandiosen Vision der chinesischen Regierung, welche im März 2015 in einem Aktionsplan zur „One Belt, One Road" Strategie („yi dai yi lu" 一带一路, mittlerweile meist bezeichnet als **„Belt & Road"** Initiative) vorgestellt wurde.

Was ist "Belt & Road"?

Die Einführung dieser umfassenden Initiative kommt zu einer Zeit, wo China in eine neue Ära eintritt – oft bezeichnet als **„New Normal"** – die neuen Gegebenheiten der wirtschaftlichen Entwicklung in China, basierend auf einem Entwicklungsmodell mit langsamerem aber qualitativ hochwertigerem Wachstum in der Höhe von 5-7% jährlich. Dies bedingt strukturelle Veränderungen mit einem gesteigerten Fokus auf Binnenkonsum, Innovation zur Steigerung der Produktivität und dem Aufstieg in der globalen Wertschöpfungskette, besseres Wachstum im Hinblick auf mehr Ausgleich in der Umverteilung innerhalb des Landes und der sozialen Schichten mit weniger negativen Auswirkungen auf die natürliche Umwelt.

In Kombination mit der **„Go Global"** Initiative, mittels derer chinesische Firmen zur Internationalisierung ihres Angebotes stimuliert werden sollen, fördert die Regierung auch Kooperationen entlang der vorgegebenen Routen und will damit die Globalisierung chinesischer Fonds, chinesischer Expertise und entsprechende Machteinwirkung erreichen.

Das Konzept der Neuen Seidenstraße umfasst folglich nicht nur die Entwicklung der westlichen Provinzen in China selbst, sondern reicht weit darüber hinaus und soll ein gigantisches Netzwerk an Land und auf See umfassen. 65 Länder, zirka 55% des globalen GNP, 70% der Weltbevölkerung und 75% der bekannten Energieressourcen sollen sich darin wiederfinden.[3]

[3] F. Godement: "One Belt, one Road. China's great Leap outward", European Council on Foreign Relations, June 2015

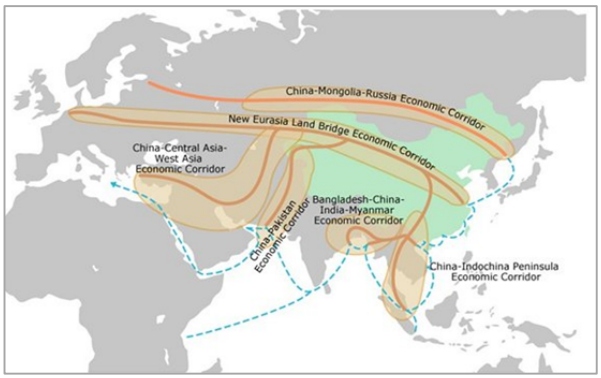
„Belt and Road“ ist der Überbegriff für die Kombination des „Silk Road Economic Belt“ an Land und der „21st Century Maritime Silk Road” auf See, die gemeinsam die Kontinente Asien, Europa und Afrika entlang von fünf Routen und sechs Wirtschaftskorridoren verbinden sollen.

Der Wirtschaftsgürtel der Neuen Seidenstraße **„Silk Road Economic Belt“** verbindet China mit

(1) Europa über Zentralasien und Russland
(2) dem Mittleren Osten über Zentralasien
(3) Süd- und Südostasien und dem Indischen Ozean

Über die maritime Seidenstraße **„21st Century Maritime Silk Road”** soll China verbunden werden mit

(4) Europa über das Südchinesische Meer und den Indischen Ozean sowie
(5) dem Südpazifik über das Südchinesische Meer



Sechs Wirtschaftskorridore verbinden Asien, Europa und Afrika[4]

Ein umfassender **„Aktionsplan“** wurde von der chinesischen Regierung aufgesetzt. Dieser stellt klar, dass China im Rahmen der existierenden internationalen Systeme operieren will. Es sollen die Standards und Normen der UN und anderer multilateraler Partner wirksam sein.

Das Resultat soll in einer vermehrten interregionalen Kooperation bestehen, die anders als die ursprünglich von den USA initiierten Handelsverträge TPP und TTIP, in denen sich China als zweitgrößter Wirtschaftsraum marginalisiert sah, inklusiv sein und allen, die mitmachen wollen, Vorteile bringen soll.

B&R ist eine komplexe Vision, welche philosophische und ökonomische Elemente im chinesisch geprägten Diskurs vereint.

Ein zugrundeliegendes Prinzip der B&R Strategie ist nichts Geringeres als ein neues Denken anzustoßen über die Ordnung globaler Angelegenheiten. Damit hat die Initiative – wie in westlichen Publikation oftmals hervorgehoben – definitiv einen geopolitischen Leitgedanken. Die Idee eines inklusiven globalen Steuerungssystems, wo Länder und Regionen unterschiedlichen Entwicklungsstandes eingeladen sind, besser als bisher auf Augenhöhe zu kooperieren.

In ökonomischer Hinsicht wurde die Initiative geschaffen, den geordneten freien Fluss der Wirtschaftsfaktoren und die effiziente Ressourcenallokation zu fördern. Es soll auch die Integration von Märkten stärken und regionale Kooperationsrahmen schaffen zum Vorteil aller darin vertretenen Parteien.

Die großen im B&R Aktionsplan der Regierung definierten Arbeitsblöcke beinhalten diplomatische Missionen und politische Überzeugungsarbeit, gigantische Infrastrukturentwicklung, Integration der Märkte und Handelssysteme, die Bereitstellung der finanziellen Basis und die Unterstützung des kulturellen Austauschs zum vertieften Verständnis der Völker untereinander.

[4] The Belt & Road initiative, HKTDC

Politische Koordination bedeutet konkret, dass Länder entlang der B&R Routen auf Basis von Konsultationen partnerschaftlich Entwicklungspläne und Maßnahmen formulieren sollen zur Vorantreibung von zwischenstaatlichen und länderübergreifenden Kooperationen, Probleme lösen die sich potentiell aus der Zusammenarbeit ergeben und gemeinsame politische Vorhaben unterstützen zur Implementierung praktischer Kooperationen und großer Projekte.

Interkonnektivität von Anlagen und Verkehrshauptadern bezieht sich auf die Priorisierung von Bauvorhaben als Teil der B&R Strategie. Barrieren und Engstellen in den Hauptverbindungsrouten sollen behoben, Hafeninfrastruktur modernisiert und intermodaler Transport auf dem Landwasserweg gefördert werden. Die Konnektivität von Infrastrukturanlagen, wie Bahnverbindungen, Autobahnen, Flugverbindungen, Häfen, Telekommunikation, Öl- und Gasrohrleitungen soll ebenfalls gefördert werden. Das neu zu schaffende Infrastrukturnetzwerk solle weite Teile Asiens untereinander sowie mit Europa und Afrika verbinden.

Um den **ungehinderten Handel** zu fördern, sollen Maßnahmen gesetzt werden zur Reduktion von Investitions- und Handelsbarrieren, zur Kostenverringerung und zur regionalen wirtschaftlichen Integration. China hofft darauf, ~60 Freihandelsvereinbarungen mit Ländern entlang der Neuen Seidenstraße schließen zu können. Bisher wurden 12 davon unterzeichnet, 8 weitere stehen in Verhandlung.

Hinsichtlich der **finanziellen Integration** werden Aktion unternommen zur Koordination von währungspolitischen Maßnahmen, die Vereinfachung von Abrechnungen in Landeswährungen, Vertiefung der multilateralen und bilateralen finanziellen Kooperationen, Aufbau regionaler Entwicklungsfinanzinstitutionen, sowie verstärkte Zusammenarbeit in der Überwachung von Finanzrisiken.

Zur Sicherstellung der Finanzierung der ambitiösen B&R Strategie, die bis zum Jahr 2049, dem 100jährigen Jubiläum der VR China, vollständig implementiert sein soll, wurden mehrere Finanzvehikel auf Schiene gebracht:

Institution	Kapital USD	Etabliert	Erste Projekte
Asian Infrastructure Investment Bank	100 Mrd	Dez 2015	• 9 Projekte im Jahr 2016 im Wert von 1.7Mrd USD
New Development Bank	100 Mrd	Juli 2015	• April 2016: USD 811 Mio Kredit für 2.370 MW in Kapazitäten für erneuerbare Energie in Brazilien, China, Indien & Südafrika
Silk Road Fund	40 Mrd	Dez 2014	• 04/2015: USD 1.65Mrd in Pakistan Karot Wasserkraftprojekt & andere Wasserkraftwerke in der Region als Teil des China-Pakistan Wirtschaftskorridors • 06/2015: Teilnahme an der Übernahme von Pirelli & C.SpA durch ChemChina • 09/2015: Akquisition von 9.9% am Yamal LNG Projekt von Novatek, Russland

Weltbank: 188 Mitgliedsländer, etabliert 1944, USD 253 Mrd Kapital
IMF: 189 Mitgliedsländer, etabliert 1945, USD 659 Mrd nach Quota-Aufstockung Q1/2016 (davor~USD 329 Mrd)

Asiatische Infrastruktur Investitionsbank (AIIB)

Die AIIB mit einer Deckung von USD 100Mrd wurde geschaffen, um vorhandene multilaterale Entwicklungsbanken zu ergänzen und mit der besonderen Aufgabe, eine Vielzahl von Infrastrukturbedürfnissen in Asien zu adressieren: Energie, Transport, Verkehr, Telekommunikation, ländliche Infrastruktur, Entwicklung der Landwirtschaft, Wasserversorgung, Kanalisation, Umweltschutz, städtische Entwicklung und Logistik.

Ende 2015 haben alle 57 Gründungsmitgliederkandidaten der AIIB (einschließlich Österreich) die Vertragsbestimmungen unterzeichnet (USA und Japan haben die Mitgliedschaft abgelehnt). Anfang 2016 wurde vom Gouverneursrat die Gründungsversammlung abgehalten und die Bank als eröffnet und arbeitsfähig erklärt.

2016 wurden USD 1.7 Mrd investiert. Es sind 9 laufende Projekte in den Sektoren Energie, Transport und Armutsbekämpfung gelistet, die in den Ländern Bangladesch, Indonesien, Myanmar, Oman, Pakistan und Tadschikistan beheimatet sind. 2017 sollen 3 – 5 Mrd USD investiert werden und im Jahr darauf bereits 10 Mrd USD.

Seidenstraßenfonds (Silk Road Fund)

Der 40 Mrd USD schwere Seidenstraßenfonds wurde 2014 etabliert, um die B&R Initiative zu finanzieren. Investitionsziele sind hauptsächlich Infrastruktur und Ressourcen, sowie industrielle und finanzielle Kooperationen. Gründungsmitglieder sind staatliche Chinesische Devisenverwaltung, die

Chinesische Investitionskorporation, Chinas Export-Import Bank und die Chinesische Entwicklungsbank. Der Seidenstraßenfonds hat bereits 2015 Projekte finanziert wie das pakistanische Wasserkraftprojekt Karot im Wert von 1.65 Mrd USD. Er war auch beteiligt an den ChemChina Akquisitionen von Pirelli und der Übernahme von 9,9% Anteilen am Yamal LNG Projekt von Novatek in Russland.

Die **Neue Entwicklungsbank** (früher BRICS Bank und nur teilweise der B&R Initiative gewidmet) mit einem Kapital von 100 Mrd USD wurde 2015 gegründet. 2016 kam es bereits zur Vergabe von 811 Mio USD an Darlehen zur Errichtung von 2.370 MW Kapazitäten erneuerbarer Energie in Brasilien, China, Indien und Südafrika.

Die **China Export-Import Bank** ist eine weitere aktive Wirkungskraft an der Belebung der alten Handelsrouten. Schätzungen zufolge hat die Bank über 1.000 Infrastruktur- und Industrieparkprojekte in 49 Ländern entlang der B&R Destinationen allein im Jahr 2015 unterstützt und dabei 80Mrd USD ausgegeben.

Im Jahr 2016 wurde der **CEE 16+1 Fonds** von der Industrie- und Kommerzbank Chinas mit einer Kapitaleinlage von 10 Mrd Euro gegründet. Über diesen Fonds sollen Investitionen in Infrastruktur, Hightech-Industriefertigung und in der Konsumgüterindustrie in Zentral- und Osteuropa finanziert werden. Eine Ausweitung auf andere Gebiete innerhalb oder außerhalb Europas ist denkbar, sollten die Projekte für die CEE-China Kooperation von Relevanz sein.

Schätzungen zufolge sind insgesamt bereits 250 Mrd USD in Projekte geflossen, die in Zusammenhang mit der B&R Initiative entweder bereits gebaut, gerade gestartet oder eben erst unterschrieben wurden.

Der fünfte Aktivitätsbereich im B&R Aktionsplan hat zum Ziel die **Verbindungen zwischen den Menschen und Völkern zu stärken**. Hier will man sich bemühen, den Dialog der Kulturen zu fördern und verbindende Interaktionen zum besseren gegenseitigen Verständnis auszubauen, zum Beispiel durch Studentenaustausch, kulturelle und sportliche Veranstaltungen, Kooperationen im Gesundheitsbereich, der Armutsbekämpfung und viele mehr.

Welche Rolle kann Österreich einnehmen?

Nachdem Österreich Mitte 2015 der AIIB, einem der wichtigsten Finanzvehikel zur Realisierung der Neuen Seidenstraße beigetreten ist, wäre es nun an der Zeit zu erkennen, welche Chancen sich aus der Initiative ergeben können.

Diese bestehen zunächst im Verstehen der vielfältigen ökonomischen Möglichkeiten, die sich in der **Infrastrukturentwicklung** bieten. Schätzungen belaufen sich auf einen Bedarf von ~90 Billionen USD Infrastrukturinvestitionen in den B&R Ländern bis zum Jahr 2030[5]. Das bedeutet sehr viele Kraftwerke, Hochleistungsschienennetze, Rohr- und Kabelsysteme, Baumaschinen, technische Ausrüstung, Ingenieursleistungen, Expertisen und Consultingservices usw. in einer Vielzahl von Branchen und Sektoren.

China legt in allen neuen Entwicklungsstrategien großes Augenmerk auf grüne und saubere Technologien, was sich auch in den Grundsätzen zur Neuen Seidenstraße spiegelt. Im Bereich **Umwelttechnik** bieten sich für österreichische Unternehmen also eine Vielzahl von Möglichkeiten zur Partizipation. Eine Anhebung des Lebensstandards in den Inlandsregionen der Volksrepublik China und den Schwellenländern in Asien auf der Basis nachhaltigen Wirtschaftens ist eine der größten Herausforderung der nächsten Zeit, die reichhaltig Chancen bietet.

Für Österreich bieten sich aber auch noch weitere Chancen z.B. im Wahrnehmen einer **Koordinationsfunktion** in der Kooperation mit den zentral- und osteuropäischen Ländern, mit denen uns traditionell eine intensive Beziehung verbindet und die für China von besonderem Interesse sind. Intensivierte

[5] "The AIIB One Year In: Not As Scary As Washington Thought", Forbes, Jänner 2017

Anstrengungen zur Bewerbung Österreichs als idealem **Standort für chinesische Headoffices** im Herzen Europas mit den zugehörigen Verbesserungen im bürokratischen Ablauf zur Visabeschaffung und Unterstützung bei Standortgründungen sind hier erste Priorität.

Kreatives Denken und ein wenig infrastrukturpolitische Imagination zu den Potentialen der Seidenstraße idealerweise auf pan-europäischer Ebene, könnte uns auch zu einem Innovations- und Investitionsschub in der analogen sowie der **digitalen Welt** anregen, sprich innereuropäische Güterzug-transportsysteme, smarte Logistik und vieles mehr.

Über die wirtschaftliche Dimension hinaus ist Österreich aufgrund seiner Neutralität und der traditionell guten diplomatischen Beziehungen zu Ost und West bestens geeignet, eine aktive Rolle zu spielen in der Unterstützung der **diplomatischen Missionen** zur Umsetzung der Seidenstraßen-Vision und dem damit verbundenen neuen multipolaren Paradigma der globalen geopolitischen Verhältnisse.

Auch unsere **Kulturkompetenz**, die weltweit geschätzt wird, kann Österreich als Vorteil dienen, wenn es darum geht, den Dialog zum Verständnis der Kulturen zu unterstützen.

Reflexionen

In der Wiederbelebung der alten Ideen, Visionen und Entwicklungspfade der alten Seidenstraße und Seewege, könnte sich Chinas B&R Strategie zur ehrgeizigsten, faszinierendsten und transformativsten globalen Wirtschaftsinitiative des 21. Jahrhunderts entwickeln. Mancherorts wird sogar vom einem „Re-engineering des globalen Geschäftsumfeldes“ gesprochen.

Bei aller Euphorie ist aber nicht zu übersehen, um welch enorme Herausforderung es sich hierbei handelt.

Die Vielfalt der Länder entlang der Neuen Seidenstraße und deren unterschiedliche wirtschaftliche und politische Dispositionen bergen auch eine Menge Risiken angefangen von den fundamentalen rechtlichen und finanziellen Herausforderungen beim Eintritt in neue Märkte bis hin zu politischer und sozialer Instabilität und regionalen Auseinandersetzungen.

Zudem stoßen die chinesischen Initiativen nicht überall auf Gegenliebe. Jüngst kam es in Sri Lanka bei der Eröffnung eines Industrieparks mit chinesischer Finanzierung zu Protesten seitens der lokalen Bevölkerung. Ähnliche Vorfälle wurden auch aus Bangladesch bekannt, wo Dorfbewohner gegen ein Kraftwerk mit chinesischer Finanzierung auf die Straße gingen.

Ungeachtet aller Risiken und Unsicherheiten kann die Neue Seidenstraße aber dennoch zu einer kraftvollen Lokomotive für globales Wachstum werden sowie Grundlagen und Anreize schaffen, die hilfreich sein können bei der Stabilisierung von Krisenherden und Konfliktregionen.

Bibliographie

- F. Godement: “One Belt, one Road. China’s great Leap outward”, European Council on Foreign Relations, June 2015, http://www.ecfr.eu/ page /-/China_analysis_belt_road.pdf
- “The Belt and Road Initiative”, HKTDC research, Jan 2016, http://china-trade-research.hktdc .com/business-news/article/One-Belt-One-Road/The-Belt-and-Road-Initiative/obor/en/1/1X000000/1X0A36B7.htm
- “Bekannte Routen, neue Ziele - Chinas Initiative, Neue Seidenstraße“, Asia Briefing, Dezan Shira & Associates, June 2016, http://www.asiabriefing.com/ store/book/bekannte-routen-neue-ziele-chinas-initiative-neue-seidenstrasse-5975.html
- Dr. Michael Ivanovitch: “China's trade and infrastructure deals don't look like desperation”, CNBC, January 2016, http://www.cnbc.com/2016/01/24/
- “China’s new silk route. The long and winding road“, PwC's Growth Markets Centre, Feb 16, https://www.pwc.com/gx/en/growth-markets-center/assets/pdf/china-new-silk-route.pdf
- “One belt, one road. A role for UK companies in developing China’s initiative”, China Britain Business Council http://www.cbbc.org/ cbbc/media/cbbc_media/One-Belt-One-Road-main-body.pdf
- Asian Infrastructure Investment Bank, www.aiib.org

- "How the Silk Road plans will be financed", Financial Times, May 2016
  https://www.ft.com/content/e83ced94-0bd8-11e6-9456-444ab5211a2f
- "The AIIB One Year In: Not As Scary As Washington Thought", Forbes, Jänner 2017
  http://www.forbes.com/sites/wadeshepard/2017/01/16/the-aiib-one-year-in-not-as-scary-as-washington-thought/2/#345f4b641ab1
- "China launches $11 billion fund for Central, Eastern Europe", Reuters, Nov 2016
  http://www.reuters.com/article/us-china-eastern-europe-fund-idUSKBN13105N
- „One Belt One Road: a tough sell in Sri Lanka and Bangladesh", supchina, Feb 2017
  http://supchina.com/2017/02/02/china-news-roundup-20170202/
- "5 Upheavals To Expect Along The New Silk Road In 2017", Forbes, Dez 2016
  http://www.forbes.com/sites/wadeshepard/2016/12/28/5-upheavals-to-expect-from-the-new-silk-road-in-2017/#2728b6f5c9b1

Mag. Veronika Ettinger *ist ACBA Generalsekretärin und hauptberuflich bei der Borealis AG in Wien im Bereich Commercial Excellence und Asia Growth tätig. Sie hat an den Universitäten Wien, Hangzhou und Jilin Sinologie studiert. Für Wienerberger/Pipelife war sie mehrere Jahre in Guangzhou und Chengdu in leitenden Funktionen tätig. Bei Borealis hat sie in Schweden und Österreich eine Reihe von Funktionen in Marketing, Innovation, Supply Chain und im Operations Management durchlaufen.*

Die Beratung für neue Geschäftschancen in China und entlang von *One Belt One Road.*

Trauen Sie sich den Erfolg zu.

Wir begleiten Organisationen durch ihren Strategieprozess bis zur Umsetzung, um Chancen in Asien und Europa zu erkennen, Fehler zu vermeiden und erfolgreich zu wachsen.

Weil komplexe Herausforderungen klare Lösungen benötigen.

In Strategie, Umsetzung und Recht.

www.obor.at

OB|OR Austria

Die Neue Seidenstraße: Auswirkung der neuen FIE-Gesetzgebung auf die Go-West Förderungskataloge

Von Rainer Burkardt
Rechtsanwalt, Burkardt & Partner, Shanghai

„China wird Marktwirtschaft!", diese Meldung hätte es nach der Vorstellung der Zentralregierung in Peking am 11. Dezember 2016 auf alle Nachrichtenseiten der Welt schaffen sollen. Doch daraus wurde nichts! Die USA als auch die EU sahen weiterhin Defizite bei der Entwicklung der Marktwirtschaft in China, sodass die Zusage aus Art. 15 des Beitrittsprotokolls der Volksrepublik China zur Welthandelsorganisation aus dem Jahr 2010 nicht umgesetzt wurde.

Unter anderem wird weiterhin die mangelnde Gleichbehandlung von ausländisch-investierten Unternehmen sowie zahlreiche Zugangsbeschränkungen für ausländische Investitionen bemängelt.

Wahrscheinlich, um diesem Vorbehalt der Ungleichbehandlung ausländisch-investierter Unternehmen entgegen zu wirken und vor dem Hintergrund der erhofften Anerkennung als Marktwirtschaft verabschiedete der Ständige Ausschuss des Nationalen Volkskongress der Volksrepublik China am 3. September 2016 das „Gesetz zur Änderung des Gesetzes über ausländisch-investierte Unternehmen und anderer drei Gesetze" (folgend Änderungsgesetz genannt) und vereinfachte damit vermeintlich ausländische Direktinvestitionen in China.

Auch das Wirtschaftsministerium (Ministry of Commerce; MOFCOM) erlies in diesem Zug Sofortmaßnahmen zur Erleichterung der formellen Anforderungen an Direktinvestitionen in China, mit 119,56 Mrd. USD im Jahr 2015 immerhin die weltweit zweit höchsten nach den USA.

Foreign Invested Enterprise (FIE) Gesetzgebung 2016

Zusammengefasst wandelt dieses Änderungsgesetz das derzeitige Genehmigungsverfahren für ausländische Investitionen in Industrien, in denen ausländische Investitionen erlaubt sind, in ein Registrierungsverfahren um.

Ob eine Investition „erlaubt" ist, richtet sich nach dem so genannten Catalogue for the Guidance of Foreign Investment (Lenkungskatalog). Der **Lenkungskatalog,** teilt ausländische Investitionen in Chinas Industrien in „gefördert", „beschränkt" und „verboten" ein. Soweit eine ausländische Investition in einem Industriebereich als „beschränkt" oder „verboten" kategorisiert ist, sind ausländische Investitionen nicht oder nur unter bestimmten Voraussetzung erlaubt. Investitionen in allen nicht kategorisierten Industrien gelten als „erlaubt". Ausländische Investitionen in „geförderte" Industrien erhalten besondere Unterstützungen vom Staat.

Im Rahmen des Änderungsgesetzes soll dieser Lenkungskatalog durch eine Negativliste ersetzt werden. In der Negativliste sollen nur Industrien aufgenommen werden, in die ausländische Investitionen „beschränkt" oder „verboten" sind. Die „geförderten Industrien" sollen in einen gesonderten Katalog aufgenommen werden. Im Zuge der Einführung einer Negativliste sollen die Einschränkungen für ausländische Investoren weiter gelockert werden. Auch fünf Monate nach in Kraft treten des Änderungsgesetzes ist jedoch noch keine Negativliste erlassen worden. Ein erster Entwurf einer Negativliste bleibt weit hinter den Erwartungen ausländischer Investoren

und Marktbeobachter zurück. In vielen Bereichen bleibt es weiterhin bei einer protektionistischen Haltung; so ist es weiterhin notwendig bei der Herstellung von PKWs mit einem chinesischen Partner zusammen zu arbeiten. Eigenständige Investitionen ohne chinesischen Kooperationspartner sind in diesen Bereich für ausländische Investoren weiterhin nicht möglich.

Gemäß der Rechtslage vor dem Änderungsgesetz, musste ein Unternehmen, an dem ein ausländischer Investor beteiligt war, nach der Unternehmensnamensgenehmigung einen Antrag bei dem Wirtschaftsministerium (MOFCOM) stellen. Das MOFCOM prüfte dann den Antrag u.a. darauf ob der Geschäftszweck einer erlaubten, beschränkt oder verbotenen Industrie zugehörig war sowie, ob alle zusätzlichen Lizenzen und Prüfungen mit den Voraussetzungen in der jeweiligen Industrie vorliegen und erteilte nachfolgend – im Falle eines positiven Bescheides - eine Genehmigung. Mit dieser Genehmigung konnte nachfolgend bei der Administration of Industry and Commerce (AIC) eine Geschäftslizenz beantragt werden. Die AIC registrierte die jeweiligen Angaben und Unterlagen und erteilte anschließend eine Geschäftslizenz. Mit Erteilung der Geschäftslizenz war das Unternehmen formaljuristisch gegründet. Weitere Schritte, wie z.B. Beantragung einer Import-/Exportlizenz, müssen vorgenommen werden damit das Unternehmen operabel ist. Dieses Prozedere gilt weiterhin bei als **„beschränkt" kategorisierten Industrien.**

Für als **„erlaubt" kategorisierte Industrien**, gilt seit dem Änderungsgesetz, dass sich das Wirtschaftsministerium auf eine Registrierung beschränkt. Der Antrag auf eine Geschäftslizenz darf entweder 30 Tage vor oder 30 Tage nach der Registrierung des Unternehmens gestellt werden.

Das neu geschaffene Verfahren soll die Dauer des Behördengangs zur Gründung eines ausländischen Unternehmens deutlich verkürzen. Hat eine Genehmigung durch das Wirtschafsministerium bisher ca. 15 Arbeitstage gedauert, soll die Registrierung nunmehr nur noch 3 Arbeitstage dauern. Auch wenn in der Praxis dieses Versprechen oft nicht eingehalten wird, kann davon ausgegangen werden, dass sich der Verfahrensablauf von der Einreichung der Unterlagen bis zur Aufnahme des Geschäftsbetriebs in der Zukunft verkürzt. Dauerte die behördenseitige Gründung eines Handelsunternehmens vor Inkrafttreten des Änderungsgesetzes etwa einen Monat, so kann nunmehr ab Einreichung der Antragsunterlagen mit einem Abschluss des behördenseitigen Gründungsprozesses nach etwa zwei bis drei Wochen gerechnet werden.

Auch wenn der Begriff der „Genehmigung" durch den der „Registrierung" in diesem Zusammenhang ersetzt wurde, muss davon ausgegangen werden, dass die Handelsbehörde weiterhin genau prüfen und kontrollieren wird, ob die vom Investor gemachten Angaben mit den Tatsachen übereinstimmen und andernfalls die Registrierung verweigern wird.

Des Weiteren werden nunmehr von dem Handelsministerium zusätzliche Angaben zur Registrierung verlangt, die vor Erlass des Änderungsgesetzes in dieser Form nicht erbracht werden mussten. Neu an den einzureichenden Angaben ist insbesondere die Registrierung des „tatsächlich Kontrollierenden". Der „tatsächlich Kontrollierende" kann nach chinesischem Verständnis eine börsennotierte Gesellschaft oder eine natürliche Person sein, wobei zwischen chinesischen und ausländischen tatsächlich Kontrollierenden unterschieden wird. Natürliche oder juristische Personen werden dann als „tatsächlich Kontrollierende" angesehen, wenn diese direkt oder durch andere Unternehmen entweder 50 % der Aktien, Anteile oder Stimmrechte an dem Unternehmen halten bzw. diese kontrollieren, oder ausreichend Stimmrechte haben um die Entscheidungen des Unternehmens zu beeinflussen, oder Positionen im Unternehmen zu bestimmen, welche die Entscheidungen des Unternehmens beeinflussen können.

Die neue Seidenstraße und andere Kampagnen

Die oben beschriebenen neuen Vorgaben fallen in eine Zeit in der sich Chinas Wirtschaft immer mehr auf eine steigende Binnennachfrage einstellt, während das Exportwachstum langsamer steigt, als in den vorherigen Jahren. Dabei verlangt insbesondere die Bevölkerung im Osten nach qualitativ hochwertigeren Produkten, während die wirtschaftliche Entwicklung im Westen China weiterhin nur schleppend vorankommt.

Vor diesem Hintergrund hat der chinesische Gesetzgeber verschiedene Kampagnen, wie etwa die **„Go-West-Kampagne"** oder die 2013 lancierte **„Neuen Seidenstraße Initiative"** („One Belt one Road" oder „OBOR") ins Leben gerufen.

Die OBOR Initiative soll den internationalen chinesischen Handel mit 64 Ländern und 4,4 Milliarden Menschen durch ein inter-kontinentales Infrastrukturnetz bis nach Europa verstärken und dadurch sowohl den chinesischen Handel mit Europa, und Eurasien intensivieren, als auch die Infrastruktur im Westen des Landes ausbauen und verbessern. Von dem Ausbau der Infrastruktur sollen in erster Linie chinesische Baufirmen und Eisenbahngesellschaften durch Investitionen in Höhe von geschätzt 1.100 Mrd. USD, alleine 438 USD davon in die Bahn- und Schienenbereich, profitieren. Provinzen wie Xinjiang stehen dabei im besonderen Fokus der „neuen Seidenstraße" und bieten auch für ausländische Investoren Anreize zur Ansiedlung.

Investitionschancen in West-China

Das Änderungsgesetz findet auch im Westen Chinas Anwendung, und ist daher auch für dortige ausländische Investitionen maßgebend. Daneben tritt ab dem 20.03.2017 ein überarbeiteter Förderungskatalog für den Westen Chinas in Kraft (*Catalogue of Priority Industries for Foreign Investment in the Central and Western Regions),* welcher neue Investitionsmöglichkeiten für ausländische Investoren im Westen Chinas eröffnet.

Wenngleich die Neue Seidenstraße-Initiative die nicht primär darauf abzielt ausländisch-investierte Unternehmen in China zu fördern, sondern eher Infrastrukturprojekte chinesischer Investoren zum Ziel hat, ist dieser Katalog explizit doch auch für ausländische Investition ausgelegt.

Der ***Catalogue of Priority Industries for Foreign Investment in the Central and Western Regions,*** zielt darauf ab, im Rahmen der Go-West-Kampagne Steuererleichterungen für bestimmte, dort aufgeführte Industrien von ausländisch-investierten Unternehmen im Westen von China zu schaffen und könnte daher im Rahmen der Seidenstraßen Kampagne und der wirtschaftlichen Aufwertung der Region insgesamt an Bedeutung gewinnen.

Der Katalog soll mit seinen Anreizen ausländische Investoren motivieren, sich in den wirtschaftlich, im Vergleich zum Osten Chinas, eher rückständigen westlichen Regionen niederzulassen und so zur wirtschaftlichen Belebung dieser Regionen beizutragen. Der Katalog benennt die „geförderten" Industriezweige in den einzelnen Provinzen und bestimmt solche Industrien von ausländisch- investierten Unternehmen, die mit teilweise deutlichen Steuervergünstigungen bei einer Ansiedlung im Westen Chinas rechnen können.

Die aufgelisteten Industriezweige unterscheiden sich dabei deutlich untereinander, und der Katalog ist in seiner aktuellen Fassung an den planerischen Bedarf aus Sicht der Zentralregierung und damit dem aktuellen fünf Jahresplan 2016-2020 und auch der Seidenstraßen Initiative angepasst.

Durch die Ansiedlung großer Produzenten wie Foxconn, dem weltgrößten Zulieferer für Elektronikbauteile, der sich im Mai 2016 für einen deutlichen Ausbau seiner Produktionsstätten in der süd-westchinesischen Provinz Guizhou entschieden hat oder die Volkswagen AG, die bereits 2013 den Bau eines neues Werkes in Chengdu angekündigt hat, kann der

Westen Chinas auch für ausländische Zulieferer neue Anreize bieten.

Insbesondere bei der technischen Unterstützung von chinesischen Großprojekten, wie beispielsweise neuen Bahnverbindungen und Flughäfen, bieten sich Chancen für ausländisch-investierte Unternehmen. Hierbei mag diesen Unternehmen zum Vorteil gereichen, dass sich China im Rahmen der gewollten Anerkennung als Marktwirtschaft liberaler gegeben möchte und im Rahmen des neuen Änderungsgesetzes Behörden bemüht sein könnten die Gründung von ausländisch-investierten Unternehmen zu erleichtern.

Fazit

Ob die Infrastrukturprojekte im Westen Chinas im Rahmen der Neuen Seidenstraße, der neu auflebenden Go-West Kampagne und dem aktuellen fünf Jahresplan den gewünschten Effekt bringen und eine wirtschaftliche Belebung des Westens bewirken, damit sich dieser, wie von der chinesischen Regierung erhofft langfristig auf das Niveau von Ost-China anhebt, wird sich in den nächsten Jahren zeigen.

Insofern besteht für ausländische Investitionen in West China – auch vor dem Hintergrund der bereits mehrfach angekündigten und immer wieder eingeschlafenen Go-West Kampagne - das Risiko, dass die politisch motivierten Kampagnen im Sand verlaufen und sich die dort getätigten Investitionen letztendlich nicht auszahlen. Allerdings ergeben sich, wie oben gezeigt, durch Großprojekte chinesischer Unternehmen im Rahmen der Seidenstraße sowie in den Bereichen der „geförderten" Industrien neue Chancen. Zudem könnten Behörden in West China möglicherweise eher dazu geneigt sein, Unternehmen die das Risiko einer Investition in West China nicht scheuen, mit Vergünstigungen anzuziehen, die so im Osten Chinas nicht gewährt werden würden.

Um von dieser Entwicklung profitieren zu können, müssen interessierte Unternehmen die geplanten Großprojekte und deren Status recherchieren und feststellen, ob bzw. inwieweit sie diese technologisch unterstützen können. Insbesondere dann, wenn Technologien geliefert werden, die so vor Ort nicht verfügbar wären, bestehen gute Chancen, dass auch ausländische Unternehmen bzw. deren chinesische Tochterunternehmen von der neuen Seidenstraße profitieren können.

Im Rahmen einer Investitionsentscheidung sollten immer zunächst die gesetzlichen Vorgaben für ausländische Investitionen in die jeweilige Industrie bedacht, und geprüft werden, ob das eigene Know-How und Technologie in den Rahmen und die Konzepte der geförderten Großprojekte passt. Denn nur in diesen Fällen bestehen Chancen für eine erfolgreiche Investition in Chinas neue Seidenstraße.

Rainer Burkardt *ist deutscher Rechtsanwalt und leitet die Kanzlei Burkardt & Partner in Shanghai. Er arbeitet seit über 20 Jahren in China und ist unter anderem Schiedsrichter bei der Shanghai International Arbitration Commission.*

Hong Kong's Unique Role as a Belt & Road "Super-Connector"

By HKETO Berlin

The Belt and Road Initiative

The Belt and Road Initiative refers to the Silk Road Economic Belt and 21st Century Maritime Silk Road. It is a visionary, long-term initiative raised by the Chinese Government to foster closer economic, political, cultural and social links across Asia to the Middle East, Europe and Africa.

The Initiative features "five areas of connectivity": policy co-ordination, facilities connectivity, unimpeded trade, financial integration, and people-to-people bonds. The Initiative is intended to enhance market integration and create a regional economic co-operation framework that benefits all. The Belt and Road Initiative is an ambitious project that will bring immense opportunities for deeper engagement over the next 30 to 50 years.

Hong Kong's Unique Role as a "Super-Connector"

As Asia's world city, Hong Kong can capitalize on its unique advantages and strengths in financial services, trade, maritime, logistics, professional and legal services to contribute to the successful and continued implementation of the strategy.

As a global financial, commercial and maritime/aviation centre, Hong Kong can give full play to its strength as a "super-connector" between the Mainland and other economies along the Belt and Road. Hong Kong can also serve as a "chief knowledge officer" for those interested in China business and complement the national strategies to "go global" and "attract foreign investment".

Renminbi business hub

Hong Kong is a magnet for international companies looking to do business in Asia and, in particular, the Mainland. Global business, as well as mainland companies, takes confidence in Hong Kong's free flow of information and capital, reassurance in Hong Kong's low taxes and business-friendly environment. It counts, too, on Hong Kong's strengths as one of the world's major financial centres. As Belt-Road infrastructure projects get off the ground, that ability will become increasingly prominent. Renminbi trade settlement, for example, will flourish in the Belt-Road world. Hong Kong, the world's largest offshore renminbi business hub, is uniquely positioned to respond to that demand.

Hong Kong also has a role to play in the Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), created to improve infrastructure connectivity in Asia and to help developing economies find the financing they need. Hong Kong's formidable capital markets and asset-management professionals, together with its wealth of financial products, can provide substantial support to the AIIB. Indeed, two Hong Kong specialists have been seconded to the AIIB to help set up Bank systems and standards.

Hong Kong's services sector complements its financial prowess. Multilingual, multi-talented professionals in accounting, law, architecture, engineering and real-estate management have the international experience to lead consultancies and manage infrastructure and construction projects throughout the Belt-Road world. Hong Kong is also expected to play a significant role as an international legal and dispute-resolution centre.

Moving the World

The Belt-Road will accelerate the movement of people and goods. That will boost the need for logistics services. In this, Hong Kong is also well-served. One of the world's busiest container ports, Hong Kong counts some 800 maritime-related companies. As for aviation, Hong Kong International Airport (HKIA) has been the world's busiest cargo airport for the past six years. HKIA handles more than 100 airlines operating over 1,100 passenger flights a day. These connect Hong Kong to some 190 destinations, including about 50 on the Mainland. To maintain Hong Kong's competitiveness as a global and regional aviation hub, the Airport Authority Hong Kong kicked off in early August 2016 construction works of the Three-runway System for HKIA, which will take around eight years to complete.

Connecting People

Beyond finance and logistics, Hong Kong attracts talent from all over the world, and in such areas as research, technology and arts and culture. The city where East meets West can inspire the cultural and people-to-people bonds that the Belt-Road promises to realise. In short, Hong Kong has what the Belt-Road needs to thrive in the 21st century.

Belt and Road Events

To promote China's Belt and Road Initiative, the Hong Kong Economic and Trade Office in Berlin (HKETO Berlin) organises and supports events in Central and Eastern Europe. Back in September 2015, Belt and Road was the theme of the WirtschaftsWoche Dialogue held in Düsseldorf when HKETO Berlin was the co-organiser and the then Financial Secretary John Tsang delivered the keynote speech. In September 2016, HKETO Berlin supported the event series "Think Asia, Think Hong Kong" in Düsseldorf and Frankfurt when the then Chief Secretary for Administration, Mrs Carrie Lam talked about the unique opportunities that come along Belt and Road.

In Austria, we have been a keen advocate for enhancing cultural exchange and people-to-people bonds. In January 2015, Hong Kong and Austria signed a Declaration of Intent to mark the establishment of a bilateral Working Holiday Scheme for young people of the two economies. In March 2015, Hong Kong and Austria signed a Memorandum of Understanding (MOU) on Cultural Co-operation, and then another MOU in May 2016 to strengthen co-operation in technology start-up ecosystem. We anticipate there will continue to be a lot more co-operation on various fronts before Hong Kong and Austria in the near future.

HKETO Berlin *is the official Hong Kong Special Administrative Region Government representative in commercial relations and other economic and trade matters in Germany as well as Austria, Czechia, Hungary, Poland, Slovakia, Slovenia and Switzerland.*

Die ganze Welt fährt chinesische Eisenbahn

Von Philip Striednig, M.A.
Partner und Berater der MC Mobility Consultants GmbH

Als Geschäftsreisender in China greift man immer mehr auf ein Verkehrsmittel zurück, nicht zuletzt seit WeChat die Reservierung von Tickets um einiges erleichtert hat: Die Eisenbahn.

Auch für die Beförderung von Waren zwischen China und Europa bietet sich, nicht zuletzt durch die **OBOR (One Belt One Road)** Initiative gefördert, immer mehr ein Verkehrsmittel an: Die Eisenbahn.

Im vergangenen Jahrzehnt hat kein Land dieser Erde einen solch massiven Ausbau des Eisenbahnnetzes betrieben wie China. Ende 2015 betrug das Gesamtnetz 121.000 Kilometer. Davon entfallen 19.000 Kilometer auf Hochgeschwindigkeitsstrecken und katapultieren China damit weltweit auf Platz 1. Dem aber nicht genug. Wie das im Dezember 2016 veröffentlichte Weißbuch **„Chinas Transportentwicklung“** bestätigte, soll bis 2020 das Hochgeschwindigkeitsnetz auf 30.000 Kilometer ausgeweitet und damit über 80% der größeren Städte Chinas an das Netz angeschlossen werden.

Die Eisenbahn in China ist längst nicht mehr nur ein Mittel, um vom Frühlingsfest nach Hause zu kommen. Der Ausbau der Verkehrsinfrastruktur soll gerade in der gegenwärtigen Zeit das nationale Wachstum stärken. Nach außen werden im Zuge der OBOR Initiative die nötigen Passagier- und Frachtverbindungen in die Nachbarländer und -regionen hergestellt. Während man in Europa über die neuesten Ganzzugstrecken von China nach London staunt, werden zwischen Chengdu, Kunming und Mohan, Präfektur Xishuangbanna an der chinesisch-laotischen Grenze, die ersten Arbeiten für das chinesische Teilstück des zentralen **Panasiatischen Eisenbahnkorridors** bis nach Singapur fertiggestellt.

Über die, bis 2020 für den gesamten Ausbau des nationalen Netzes geplanten Investitionen in Höhe von 3,5 Billionen Yuan (ungefähr 500 Milliarden €) und die unzähligen internationalen Projekte die weitere Summen in selbiger Höhe verschlingen werden, werden sich vor allem chinesische Baufirmen, sowie die Lokomotiv- und Waggonhersteller freuen. Im Zuge des Ausbaus des chinesischen Eisenbahnnetzes haben die damit verbundenen Industrien einen beindruckenden Aufstieg erfahren. Nicht nur was den Umfang ihrer Unternehmungen, sondern auch was die Erfahrung auf schwierigem Terrain und Qualität der Produkte angeht. Diese werden schon längst massiv exportiert – auch wenn man das in Europa noch nicht so wahrnimmt.

Alteingesessene Rolling Stock Hersteller werden sich kurzfristig noch durch gute Verbindungen zu den großen früheren Staatsbahnen und „local-content“ Klauseln in Ausschreibungen den europäischen Markt sichern, der Konkurrenz von Seiten der **China Rolling Stock Corporation (CRRC)** und deren Töchtern mittelfristig aber nicht erwehren können. Letztere werden diese Zeit nutzen sich noch genauer europarechtliche Vorgaben für den gemeinsamen Eisenbahnmarkt bzw. die Technischen Spezifikationen für Interoperabilität (TSI) zu eigen zu machen; Hürden, die von chinesischen Herstellern bis jetzt noch nicht ausreichend überwunden wurden.

Erste Anfänge finden schon in den Nicht-EU Ländern des Balkans und der Türkei statt.

Infrastrukturseitig will ein Projekt genau das Gegenteil beweisen, nämlich dass chinesische

Firmen längst Eisenbahnstrecken gemäß europäischen Standards bauen können. Der Ausbau der Strecke **Belgrad-Budapest**, als Teil der OBOR Route von Piräus nach Osteuropa, gelangt nun aber ins Visier der EU Kommission. Die Vereinbarung zwischen Ungarn und China für den Bau der Strecke wird vorerst auf ihre Konformität mit EU-Vergaberecht überprüft. Ungeachtet des Ausgangs des Verfahrens, der Anwendung chinesischer Ingenieursleistung stehen in Europa wohl nur noch vergabe-, arbeits- und andere rechtliche Hindernisse im Weg, also die klassischen juridischen und technischen Hürden, über welche sich die EU bei ihren Handelspartner USA und natürlich auch China beklagt.

Ganz anders sieht dies in anderen Erdteilen aus. Ende 2016 wurde die 750 Kilometer lange Eisenbahnstrecke zwischen **Djibouti** und der Äthiopischen Hauptstadt **Addis Abeba** in Betrieb genommen. Planung, Bau, Fahrzeuge und Finanzierung kamen fast ausschließlich aus China. Mehr noch, weil das Knowhow für den Betrieb vor Ort noch fehlt, werden chinesische Lokomotivführer, Fahrdienstleiter, etc. die nächsten fünf Jahre auch noch die Strecke betreiben. Bis dahin wird lokales Personal, auch in China selbst ausgebildet. Ähnliche Beispiele, quer über den Globus verstreut, könnten beliebig fortgesetzt werden.

Wirtschaftlichkeit des chinesischen Eisenbahninfrastrukturausbaus

Kapazitäten (Investitionen) die in keinem Verhältnis zum Bedarf/ dem Return stehen, parallel laufende Autobahnen, kostenintensive Streckenführungen, Beitritt Chinas zum TIR (**Transports Internationaux Routier**) Abkommen im Sommer 2016, sprechen schon heute nicht unbedingt für den Neu-/ Ausbau mancher Eisenbahnstrecken. Automatisiertes Fahren, 3D-Druck, Oberleitungs-LKW und andere straßenbetriebene umweltfreundliche Fahrzeuge werden in naher Zukunft der Bahn als Warentransportmittel – weltweit – weiter zusetzen und Investitionen mit einem Horizont von über 30 Jahren schwerer argumentierbar machen. Der Bahnverkehr zwischen China und Europa hat zudem ein Problem bei den Rückverkehren nach China und der Preisstruktur an sich. Zugverbindungen nach Europa werden von den chinesischen Provinzen, die sie durchqueren, in der einen oder anderen Weise subventioniert. Gleichzeitig zeichnen sich im Seeverkehr durch neue Schiffe mit Kapazitäten von bis zu 25.000 TEU Überkapazitäten ab, die weiter auf den Preis drücken. Die Zahl der Produkte, für welche die Relation geringere Transportzeit und hohe Kosten Sinn macht, ist begrenzt. In Wirklichkeit ist dies eine Frage der logistischen Organisation der Hersteller und Empfänger. Zu guter Letzt, die sogenannte Last Mile (die letzten Kilometer von und bis zum Endkunden) bleibt bestehen und das ist das teuerste Stück der ganzen Transportkette. Ob die Bahn, national gesehen, ihre Rolle im multimodalen Verkehr weiter ausbauen kann, wird sich erst noch zeigen oder ob sie sich zu einem reinen Nischenprodukt entwickelt.

Die kommerzielle Rentabilität von so manchem von China betriebenen Eisenbahnprojekt sowie transkontinentaler Verkehre ist somit mit einem Fragezeichen zu versehen. Dies wird aber in Kauf genommen. Ja, man ist sich ganz bewusst, dass alleine auf wirtschaftlichen Aspekten basierende Abwägungen zu einer Strecke oft negativ ausfallen. Die Bahn ist hier ein geopolitisches Werkzeug, um gewisse strategische Ziele zu verfolgen. Als solches ist sie nicht außer Acht zu lassen.

Von China dominierte Eisenbahn?

Wenn von China die Rede ist, so ist in Wahrheit nicht der chinesische Staat für sich, sondern sind natürlich eine Reihe von chinesischen Playern am Werk. Viele darunter staatliche oder staatsnahe Unternehmen, Finanzierungs-institute und Betreiber. Prominent darunter die **China Railway Corporation (CRC)**. Besonders was die Planung, den Bau und Betrieb von Eisenbahnen in China selbst angeht ergibt sich der Eindruck, dass alles zentral gesteuert, alles von CRC dominiert wird.

Dem außenstehenden Beobachter entgeht dabei jedoch ein sehr interessanter Trend. Auf dem Hintergrund schwer lastender finanzieller Verbindlichkeiten der CRC, aber auch auf Grund der Unzufriedenheit der Provinzen, bei Planung und Betrieb von Strecken nicht mitreden zu dürfen, wird seit 2013 eine neue

Politik verfolgt. Bau und Betrieb von Intercity Strecken sollen an die Provinzen abgetreten und generell auf eine verstärkte betriebswirtschaftliche Ausrichtung von Strecken und Stationsgebäuden sowie die Involvierung von privatem Kapital abgezielt werden. In Folge dessen hat sich die Provinz Shandong in der Zwischenzeit die Tamasek Holding aus Singapur als Partner für den Betrieb der Strecke zwischen Jinan und Qingdao gesucht. In der Provinz Hubei gibt es Vereinbarungen mit Keolis, dem Tochterunternehmen der französischen Staatsbahn SNCF, für Intercityverkehre im Einzugsbereich Wuhans. Die chinesische Fosun Gruppe investiert sogar in mehrere Hochgeschwindigkeitsstrecken wie auch, gemeinsam mit Geely, in Intercitystrecken in Zhejiang. Die Provinz Jiangsu sucht derweilen noch nach einem geeigneten Partner für den Bau und den Betrieb der Jiangsu Riverside Strecke und für die Kommerzialisierung so mancher Bahnhöfe. Dabei orientiert man sich nach den Entwicklungen in der europäischen Union, um ein entsprechendes Verhandlungs-gewicht gegenüber CRC zu haben.

Sehen wir einer graduellen Liberalisierung des chinesischen Eisenbahnmarktes entgegen? Zumindest ist eine gewisse, gelenkte Dezentralisierung zu erkennen wie sie übrigens seit Beginn des 21. Jahrhundert auch in der EU zu beobachten ist und zwar dank Brüssels.

Finanzierung und Chancen

Spannend wird auf jeden Fall, welche Richtung diese **Public-Private-Partnership** (PPP) Modelle nehmen, welchen Einfluss sie auf den Wettbewerb in Personen- und vielleicht demnächst auch Frachtverkehr auf der Schiene nehmen wird. Ob mit der Involvierung betriebswirtschaftlich denkender, auf Risiko und Renditen achtende Unternehmen auch vermehrt Aspekte wie Lebenszykluskosten in die Konzeption von Strecken mit einfließen bzw. gegenüber den öffentlichen Partnern verlangt werden können? Letzteres ist kein geringer Grund um noch auf österreichische Qualitätsprodukte und Wissen der Zulieferer zurückzugreifen, die in diesem Segment hohe Leistungen in Bezug auf Innovation, Qualität und Liefersicherheit verweisen können.

Die internationalen Projekte werden trotz AIIB (Asian Infrastructure Investment Bank), Silk Road Fund, China Development Bank und der China ExIm Bank den Investmentbedarf nicht alleine stemmen können. Allein für die geplante Verkehrsinfrastruktur entlang der neuen Seidenstraße werden geschätzte USD 2 Billionen an Investitionen veranschlagt. Auch hier hofft man in China auf Anwendung diverser finanzieller Vehikel mit Private-Public-Partnerships um die Lücke auszugleichen, was ob der fraglichen Wirtschaftlichkeit nicht immer einfach sein dürfte. Zum Teil haben aber schon weitere multilaterale Finanzierungsinstitute Bereitschaft gezeigt, hier mit den chinesischen Instituten zu kooperieren.

Für österreichische Unternehmen, die ihre Interessen im Eisenbahnmarkt konzentriert haben, wird es vorerst ratsam sein, sich an Projekten zu orientieren, die unter Beteiligung und/ oder **Ausschreibung von Finanzierungsinstituten** angeboten werden an denen die **Republik Österreich beteiligt ist** hier besonders **AIIB** und **ADB** (Asian Development Bank).

Wer es noch nicht getan hat, wird sich starke Partner in China suchen müssen, um mit diesen wieder Richtung Westen aufzubrechen; über die chinesischen Westprovinzen, Zentralasien und weiter entlang der Seidenstraße – bis man wieder vor eigenen Haustüre anlangt ist.

***Philip Striednig, M.A.**, Partner und langjähriger Berater der MC Mobility Consultants GmbH, studierte zwei Jahre in China, spricht Chinesisch und war zunächst bei der Deutschen Bahn International (DB-I) in Peking für die Administration von Ingenieur- und Beratungsdienstleistungen in China zuständig. Für MC Mobility Consultants zeichnete er für Beschaffungsaktivitäten internationaler Kunden aus dem Verkehrssektor in China, sowie strategische und technische Beratungsprojekte für chinesische Unternehmen und öffentliche Institutionen verantwortlich. Mit Frühjahr 2017 wechselt er als Secondee der Republik Österreich zur Asian Development Bank in Manila und betreut von dort aus Projekte im chinesischen und mongolischen Transportsektor, sowie der CAREC Region.*

Anleitung zum Erfolg in China

Von Michael M. Oeschlmüller
Director and Member of the Board of OU-International Ltd.

Dipl.-Ing. Ernst W., 47 Jahre, ist verzweifelt. Seine Erwartungen an den Aufbau des China-Ablegers seiner Firma verlaufen ganz anders als geplant. Es gibt Verzögerungen, Meinungsverschiedenheiten und die Produktion läuft noch immer nicht. Ein typisches Beispiel für die mangelnde Vorbereitung was auf Europäer in China zukommt.

Als Touristen bemerken wir, dass andere anders sind. Als Investoren negieren wir die Unterschiedlichkeit. Im Gegenteil, wir verlangen von den Chinesen unsere Arbeitsweisen, Regeln und Vorschriften zu übernehmen und anzuwenden.

Die meisten Verhaltensweisen resultieren aus historischen Erfahrungen. Dass Chinesen eine andere Geschichte durchlebt haben, wird geflissentlich übersehen. Ist die Geschichte mit Mao Zedong stehen geblieben? In den letzten 25 Jahren hat sich China genauso gewandelt wie Europa in den letzten 100 Jahren. Beachten wir diese „Revolution“?

Haben die Chinesen nur darauf gewartet ihre Strategeme (nach Meister Sun 孙子) nun im Geschäftsleben anzuwenden?

Vergessen Sie Ihren 5-Jahres-Plan für China! Überlassen Sie diesen der chinesischen Regierung.

Europäer analysieren den „Großen Sprung nach China“ sehr gründlich aus ihrer Sicht. Sie setzen sich klare Ziele und einen detaillierten Zeitrahmen. Pläne sind sehr wichtig. Allerdings neigen Europäer am Festhalten vorgegebener Pläne. Das bedeutet sie reagieren manchmal inflexibel auf neue Vorgaben und Änderungen.

Chinesen werden durch sich ständig ändernden Vorschriften und Richtlinien ununterbrochen angehalten, flexibel zu reagieren. Täglich wechselt der Dschungel von Informationen, Vorschriften und Möglichkeiten. Technologien und Regierungspolitik entwickeln sich sehr schnell. Die chinesische Geschäftskultur ist für Unerfahrene ein schwarzes Loch. Dies macht Chinesen in Verhandlungen schwerer ein-schätzbar, jedoch in ihrer Heimat erfolgreicher.

Die Zusammenarbeit mit Geschäftsleuten in China basiert auf Vertrauen, bevor Geschäfte besprochen werden. Wenn das Gefühl sich als richtig erweist, werden Geschäftsaktivitäten initiiert, aber nur Schritt für Schritt. Zwingen Sie Chinesen nicht eine vollständige Planung und ein gleiches Ziel anzuvisieren.

Einen Elefanten isst man Stück für Stück. Die chinesische Mentalität ist es, einen Bissen aufzunehmen, schauen ob er schmeckt (funktioniert) und ob es sich lohnt, den nächsten Bissen (Phase) zu beginnen.

Chinesen wissen, jeder hat seine eigenen geschäftlichen Ziele und geht seinen eigenen Weg. Zusammenarbeit muss ein Wert für die

Partnerschaft haben, jedoch auch für die einzelnen Parteien. Lernen Sie neben Vorgaben, Richtlinien und Strategie flexibler zu sein. Passen Sie kontinuierlich an, eventuell auch die strategischen Ziele. Gehen Sie ihren Weg. Gehen Sie trotzdem auf Änderungen ein. Manchmal führt ein Umweg besser ans Ziel.

Flexibilität nicht fürchten, die Vorteile erkennen.

Unternehmertum ist in Europa schwach ausgeprägt. Oftmals werden Entrepreneure durch Über-Regulierungen und Vorschriften „gebremst“ und damit demotiviert. Wenn man in Europa scheitert, ist man gebrandmarkt.

China wird von der Regierung oft als eine hoch regulierte Gesellschaft mit strengen Regeln und Erwartungen dargestellt. Das ist ein Irrglaube. Chinesen haben es gelernt, diese Regeln „offiziell“ einzuhalten. Gleichzeitig wird durch die flexible Auslegung breiter Raum für ein produktiveres Business geschaffen.

Unternehmertum ist in China unglaublich erstrebenswert. Jeder will (neben seinem Job) sein eigenes Geschäft haben. Viele Assistentinnen haben ihren eigenen Kleidungs-Shop im Internet. Es wird mit Kleidung, Schmuck, Puppen u.v.m. gehandelt. Dieser Einsatz zeitigt Erfolg, manchmal nur Cents, manchmal Millionen. Jedes Startup beginnt klein. Wenn man in China beginnen will, kann man. Wenn man in China scheitert, versucht man es nochmals.

Europäer lösen Probleme oft anhand von Vorschriften. Chinesen lösen Probleme durch Verhandlungen und Konsens.

Kollektivismus versus Einzelkämpfertum

Europäer sind Einzelkämpfer und stellen ihr Geschäft und ihre Gesellschaft als modern vor. Chinesische Geschäftsleute werden ihr Geschäft und ihre Gesellschaft als kollektiv und traditionell vorstellen.

Blicken Sie dahinter. Nach dem Abziehen der obersten Schicht des Kollektivismus und der Traditionen entstehen starke individuelle und pragmatische Gedanken. Chinesen sind sehr individualistisch und treiben sich selbst und ihre direkten Familien voran. Chinesen sind sehr pragmatisch und treffen schnelle Entscheidungen, sowohl beruflich als auch privat.

Der Individualismus und Pragmatismus des chinesischen Volkes zeigt zum Beispiel, dass Mitarbeiter ihre Arbeitsplätze und Umgebungen zu ihren eigenen Vorteilen wechseln, aber auch in starken Zusagen, wenn gegenseitiges Vertrauen und Komfort vorhanden sind. Die Uniformen mögen gleich sein, aber darunter ist ein starkes Individuum mit eigener Arbeitsweise und Präsentation von sich selbst. Alle Beteiligten müssen von einer Zusammenarbeit profitieren. Diese Tatsache ist entscheidend für den Erfolg.

Absicherung gegen Risiko

Europäer neigen dazu, ihre Positionen, Reputation, finanziellen Vermögenswerte und Verantwortlichkeiten zu analysieren und langfristig zu sichern. Europäer wollen Stabilität, Konsistenz und Fachwissen sehen. Für Europäer sind Fachwissen, Erfahrung und Sicherheit das Wichtigste.

Chinesen nehmen mehr Risiken, erfassen mehr Möglichkeiten und betrachten die Möglichkeiten des Tages. Diese Tendenz ist sehr offensichtlich in der chinesischen Gesellschaft

mit einer Menge von Dynamik und Veränderungen jeden Tag. Chinesen verlassen sich auf Bewertungen und Handlungen anderer Personen in ihrer Umgebung, statt auf Vorschriften und klare Informationen.

Dies ist auch ein wichtiger Grund, warum chinesische Geschäftsleute sich Zeit nehmen, um Sie, jeden möglichen Geschäftspartner und ihre Organisation kennen zu lernen. Sie sammeln mehr Bewertungen und Einsichten von anderen Menschen, um für sich selbst zu lernen und neue Initiativen zu prüfen. Sie analysieren, ob Sie eine gewisse Stabilität in einer möglichen Zusammenarbeit anbieten können, anstatt morgen zu verschwinden.

Chinesen haben einen Überlebensweg und einen starken Wunsch, ihr Leben zu verbessern, anstatt nur zu erhalten und zu sichern.

Nix ist fix

Europäer nehmen leicht Zuverlässigkeit, Konsistenz, Sicherheit und wahrheitsgemäße Absichten für selbstverständlich in ihren Käufen, Investitionen und Zusammenarbeit mit anderen Menschen oder Unternehmen. Und wenn es Probleme gibt, gibt es zahlreiche öffentliche oder staatliche Verbraucher-Schutz-Organisationen, die ihnen helfen.

Chinesen sind viel vorsichtiger und nehmen nicht nur Qualität und Service für selbstverständlich. Chinesische Verbraucher sind bereit, faire Preise zu zahlen, sind jedoch sehr anspruchsvoll. Der Mangel an Verbraucherschutz sowie weniger Regulierungen für die Hersteller erhöhen die Bedeutung anderer Leute Bewertungen im Internet, in denen sie Produkt-oder Service-Meinungen von anderen Verbrauchern finden.

Das Fehlen von Vorschriften und mangelnde Unterstützung machen chinesische Verbraucher viel anspruchsvoller als Verbraucher im Westen. Dieses Umfeld schafft eine größere Bandbreite von Chancen und Risiken für Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt verkaufen. Neue Produkte und Marken können sehr schnell auf dem Markt wachsen, jedoch stabile Marken und Marktpositionen können innerhalb eines Tages taumeln.

Der Markt beruht weitgehend auf persönlichen Bewertungen, Eindrücken und Emotionen. Chinesische Verbraucher verlassen sich nicht auf Verbraucherorganisationen oder Regierungen, sie beurteilen nur die verantwortlichen Produzenten und vertrauen auf Einzelpersonen.

Conclusio

Erfolgreich sind Sie in China über Menschen, nicht über Vorschriften. Ihre bisherigen Reputation und Erfahrungen zählen nicht mehr. Nur Ihr Handeln heute und morgen zählen für Ihren Erfolg.

Ihr Handeln kann heute erfolgreich sein. Um morgen erfolgreich zu sein erfordert das täglich wechselnde geschäftliche Umfeld tägliche Anpassungen Ihrer Aktionen. Behandeln Sie Ihr Unternehmertum in China pragmatisch. Schätzen Sie ihre Erfolge. Akzeptieren Sie Ihre Verluste. Wie jeder andere Markt, erfordert der chinesische Markt harte Arbeit, Beharrlichkeit und Glaube für unternehmerisches Überleben und Erfolg. Es gibt keine Entschuldigung, etwas in der Vergangenheit gut getan zu haben, nur heute und morgen zählt.

Sehen Sie Chancen. Sie haben Sie eine Menge Freiheit, Ihre unternehmerische Zukunft zu entwickeln. Die Menschen sind der Schlüssel zum Erfolg in China.

Seien Sie darauf vorbereitet, mit weniger Sicherheit zu leben. Bleiben Sie sehr wachsam für Chancen und Risiken. Seien Sie darauf vorbereitet, mit Veränderungen zu leben.

Halten Sie Ihre Qualität, Leistung, Dienstleistungen, Innovation und Kommunikation auf höchstem Niveau. Vor allem im chinesischen Markt mit seinen fortschrittlichen digitalen Kommunikationsmöglichkeiten breitet sich die Kunde einer schlechten Leistung oder Qualität rasend schnell aus. Chinesische Verbraucher sind gnadenlos. Für B2B-Beziehungen gelten die gleichen Regeln.

Sollte es Konflikte geben, und diese wird es wie überall geben, setzen Sie auf Zusammenarbeit und Konsensfindung.

In China herrscht ein hart umkämpftes Geschäftsumfeld, in dem nur die Starken überleben. Der örtliche Bäcker, Fleischhauer oder Restaurant im Westen überlebt noch mit einer stabilen lokalen Klientel, selbst wenn die Produkte und Dienstleistungen sich seit 20 Jahren nicht verändert haben. In China ist Ihr Nachbar Ihr heftiger Konkurrent mit innovativen Produkten und Dienstleistungen. Ihre loyalsten Kunden werden verführt, andere Produkte und Dienstleistungen zu versuchen.

Michael M. Oeschlmüller
Europäischen Unternehmen verbessert Michael M. Oeschlmüller ihr Asien-Geschäft durch seine langjährigen Erfolge und Erfahrungen dramatisch. Für europäische Unternehmen findet er seit mehr als 10 Jahren seriöse chinesische Investoren und realisiert professionell und marktbezogen „Den großen Sprung" nach China. Michael M. Oeschlmüller ist Direktor und Member of the Board der OU-International Ltd., eines strategischen Beratungsunternehmens mit Hauptsitz in Hong Kong. Vor seiner Tätigkeit bei OU-International Ltd. in China und Hong Kong war Michael M. Oeschlmüller mehr als 20 Jahre in Europa, Asien und den USA als Entrepreneur, Manager und Managementberater höchst erfolgreich tätig.

OU-International Ltd.
5/F Hong Kong Trade Centre,
161-167 DesVoeux Road Central, Hong Kong
E-Mail m@ou-international.hk
Website www.ou-international.hk.

Österreichs Weg nach China: Olympische Winterspiele 2022

Von Peter Buchas
In Zusammenarbeit mit Janet Mo & Christopher Mittelstaedt
ACBA Arbeitsgruppe Olympia 2022

Wenn Peking davon spricht, die Wirtschaft neu auszurichten, dann spielen neue Geschäftsbereiche und Dienstleistungen eine große Rolle. Eines dieser neu zu bewirtschaftenden Felder ist die Freizeitindustrie, die in China vergleichsweise noch in den Kinderschuhen steckt und durch die olympischen Winterspiele 2022 in China einen massiven Aufschwung erfahren wird.

Um Europas Wintersportindustrie in Chinas Entwicklung optimal zu platzieren, hat die ACBA die Arbeitsgruppe Olympia 2022 gegründet, die hiesige Unternehmen nicht nur mit Informationen aus erster Hand unterstützt, sondern auch mit konkreten Lösungen für den Markteintritt beratend zur Seite steht. Wir dürfen Ihnen hier einen kurzen Abriss der Pläne Chinas vermitteln darf.

Der Staatsrat gibt als Konkretisierung des 13. Fünfjahresplans folgende Zahlen für den Tourismus vor:

.

Indikator	2015	2020 geplant	Wachstum p.a.
Chinas Inlandtouristen (Mrd.)	4	6,4	9,86
Touristen aus dem Ausland (Mio.)	134	150	2,28
Chinesische Touristen ins Ausland (Mio.)	117	150	5,09
Umsatz chinesische Tourismusindustrie (Bil. RMB)	413	700	11,18
Investitionen chinesische Tourismusindustrie (Bil. RMB)	101	200	14,65
Tourismusbeitrag zum BIP (%)	10,8	12,00	–

Die Winterspiele 2022 werden in Peking und Zhangjiakou, etwa 100 km nordwestlich von Peking stattfinden. Aktuell benötigt die Reise zwischen den Städten etwa 3-4h, doch wird bis 2020 eine Schnellzugverbindung fertiggestellt, die ermöglicht, die Distanz in 50 Minuten zu bewältigen. Neben dem Infrastrukturausbau an den Hauptorten der Spiele investiert China massiv in die Entwicklung des Wintersports.

Die Chancen für die Wintersportindustrie können am Beispiel Zhangjiakous, dem Austragungsort der Olympischen Spiele 2016, illustriert werden: Während 2010 noch 10,4 Mio. Touristen das Gebiet besuchten und dabei Konsumausgaben im Wert von 5,8 Mrd. RMB tätigten, gaben im Jahr 2014 bereits 33 Mio. Besucher 23 Mrd. RMB aus. Dies kann als Sogwirkung der Olympischen Spiele verstanden werden und strahlt auf vier Ebenen aus:

1. Athleten, Wintersporttreibende, Zuschauer und die damit einhergehende Wertschöpfungskette
2. Stadtentwicklung und Erweiterung des geographischen Netzwerks
3. Entwicklung der Sportartikel- und Bekleidungsindustrie sowie Etablierung neuer Marken

4. Auswirkungen auf Arbeitsplätze und Arbeitsinfrastruktur im Gebiet Peking–Tianjin–Hebei.

Chinas Wintersportentwicklungsplan 2016–2025[6] gibt die strategischen Entwicklungsrichtungen des gesamten Landes im Bereich Wintersport vor. Die operative Umsetzung unterliegt den regionalen Regierungen, wobei der Umsetzungsgrad des Plans ein Bewertungsziel für die Qualität der Führung ist. Das führt zu einem hohen persönlichen Einsatz der regionalen Politiker, was wiederum Aktivitäten forciert, die zur Zielerreichung beitragen, und damit auch ausländische Investitionen anziehen.

Grundprinzipien des Plans

2022 bringt bedeutende Chancen für die chinesische Gesellschaft. Die Leistungsfähigkeit chinesischer Athleten soll massiv gesteigert werden, der Amateursport umfassend ausgebaut und die Nachfrage medial unterstützt und gesteuert werden.

Die Probleme auf dem Weg dorthin sieht China in den erst rudimentär vorhandenen Trainingsprogrammen, einer Industrie, die in den Kinderschuhen steckt und noch kaum relevante chinesische Marken hervorgebracht hat, einer noch nicht standardisierten Infrastruktur, sowie wenig erfahrenem Trainings- und Servicepersonal.

Die strategischen Aufgaben sind somit, junge Menschen für den Wintersport zu begeistern, dem Markt die Führung zu überlassen und gleichzeitig die Koordination durch den Staat zu bewahren – besonders in der Entwicklung der Wintersportresorts und -industrie in Abstimmung mit der Personalpolitik (Bildung, Training, Arbeitsplätze).

[6] Chinas Wintersportentwicklungsplan 2016–2025 (冰雪运动发展规划), http://www.sport.gov.cn/n10503/c773657/content.html

Zielsetzungen

- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Chinas: Topathleten, Tourismus, Industrie
- Bis 2020 soll Chinas Wintersportindustrie 600 Mrd. RMB umsetzen.
- Bis 2025 soll der Umsatz der Wintersportindustrie bereits 1 Bil. RMB betragen. Die beitragenden Industrien sollen möglichst agglomeriert arbeiten, wobei Modellzonen entstehen sollen: bis 2020 zwei, bis 2025 fünf.
- Bis 2025 soll es über 50 Mio. Wintersportler und 300 Mio. Wintersportteilnehmer (inkl. Besucher) geben
- Integration diverser Sportarten wie Schifahren, Klettern, Wandern, Camping in Tourismuszonen, die eng mit Hotels, Logistik, Shops, Verleihern und anderen Freizeitunternehmen kooperieren sollen.
- Städte über 500.000 Einwohner sollen nach Möglichkeit eigene Eislaufringe bauen, die optimalerweise das ganze Jahr genutzt werden können.
- Bis 2022 sollen 650 Schihallen errichtet werden, wovon 500 Neubauten sind.
- Bis 2022 sollen 800 Schiresorts entstanden sein mit ca. 30 Mio. m^2 und 3.500 km Pistenlänge (2015: ca. 600 Resorts mit 100 Mio m^2 und 1.000 km Pistenlänge)[7]

Entwicklungsrichtung

Die Regionen Peking, Tianjin, Hebei sind Haupttreiber in der Entwicklung. Liaoning, Jilin und Heilongjiang stellen die Basisregionen im Norden. In weiterer Folge sollen Xinjiang und die Innere Mongolei, teilweise auch Westyunnan folgen. Im Jahr 2015 wurden 568 Schiresorts verzeichnet, was einer Ausweitung um 108 (23%) im Vergleich zu 2014 entsprach. 2010 standen erst 298 Gebiete Chinas Schisportlern zur Verfügung[8]. Zusätzlich werden Schisporthallen im Rest des Landes zur Popularisierung beitragen.

[7] China winter sports area construction plan 2016-2022 (全国冰雪场地设施建设规划 2016-2022 年), http://ww.sports.people.com.cn/n1/2016/1103/c22155-28830712.html

[8] Winter sport blue book: China's ski industry development report (报告精读]冰雪蓝皮书：中国滑雪产业发展报告), http://www.edu.cssn.cn/dybg/gqdy_jj/201608/t20160825_3175810.shtml

Hauptaufgaben

China sieht die Einbeziehung des Wintersports bereits in die frühe Erziehung als kritisch für ein mittel– und langfristiges Wachstum. Für diesen Zweck wird bis 2018 eine Richtlinie für Wintersporterziehung an Chinas Unis erstellt sein. Die jungen Wintersportfans werden in speziellen Volks- und Mittelschulen ausgebildet, deren Anzahl bis 2020 auf 2.000 und bis 2025 auf 5.000 ansteigen soll. Die älteren Semester sollen in Wintersportklubs Ihre Faszination für den Sport entwickeln.

Fazit für Europas Wintersportindustrie

Pekings Planzahlen zeigen deutlich ein klares Interesse daran, der chinesischen Gesellschaft ein neues, gesundes, aktives Hobby zu vermitteln und die damit verbunden Wirtschaftszweige umfassend aufzubauen. Heute jedoch kann man noch nicht von den „Massen" der chinesischen Wintersport-touristen sprechen, genauso halten sich auch die Importzahlen für Wintersportausrüstung noch in überschaubaren Grenzen, wie die untenstehende Grafik darstellt.

Chancen für europäische Unternehmen bestehen vor allem darin, in dieser frühen Phase der Marktentwicklung wesentliche Schlüsselpositionen zu besetzen, wie zum Beispiel Verleihstationen, Flagship Stores, online-Kanäle und Verknüpfungen mit lokalen Hotels, Reisebüros und Transport-dienstleistungen.

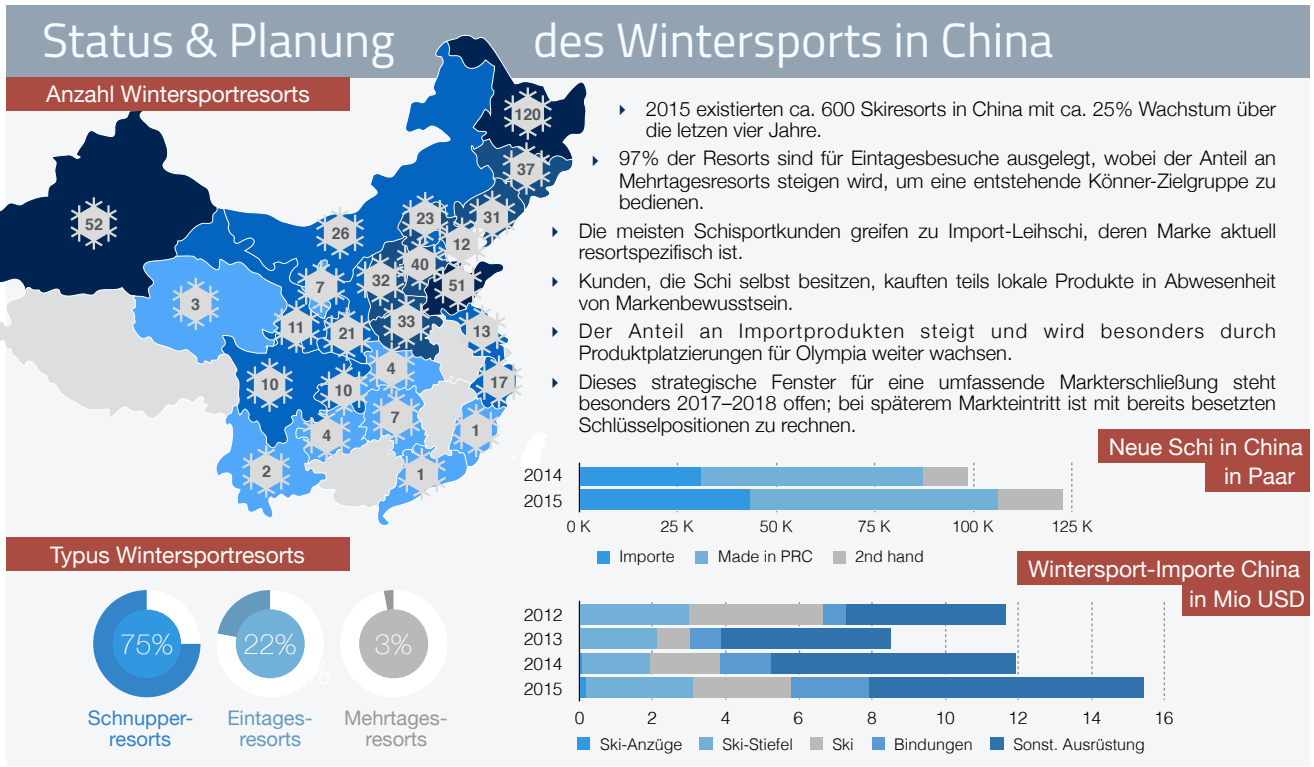
Auch ist die Kompetenz im Trainingsbereich von essentieller Wichtigkeit für China und demnächst stark nachgefragt[9]. Der Aufbau von Wintersportschulen, das damit verbundene Sponsoring und eine starke Verankerung auf lokaler Ebene sind weitere Chancen für ausländische Unternehmen.

Ein Markteintritt muss jedoch die umfassenden Risiken eines jungen Marktes, die taktischen Risiken einer Nation, die zentral gesteuert und lokal aufgebaut wird, und die kulturellen Risiken einer richtigen Marktadaption berücksichtigen.

Peter Buchas *ist Geschäftsführer von OB|OR Austria und Petz Beratung und unterstützt europäische Unternehmen in China.*

Janet Mo *ist CEO von Zentron Consulting, einem Beratungs-unternehmen, das auf B2B-Marketing in China spezialisiert ist.*

Christopher Mittelstaedt *arbeitete sechs Jahre in China und erforscht in Oxford Chinas provinzspezifische Wirtschaftspolitik.*



Quellen: 2015 China Ski Industry White Book & 冬奥会对北京经济的影响预测 9/2016 & Branchenreport China Wintersport, WKO, EPS China Data

[9] http://www.chinadaily.com.cn/china/2017-01/24/content_28045949.htm

Nomen est Omen?
Chinesische Namen für Marken oder Unternehmen

Von Janet Mo
CEO Zentron Consulting

„A Er Pai Mai Rui De", „Ai Bi Ai Mu Ge Lai Fen Be Ge", „Ge Lin Ce Ba Ke", „Ai Si Ta Ai Mu Si Nai Te", „A Te La Si Ke Pu Ke"…

Klingt exotisch? Ganz sicher, sogar für Chinesen. Dabei handelt es sich um einige Beispiele chinesischer Namen für europäische Firmen. Die europäischen Namen wurden hier rein phonetisch übersetzt, ohne jegliche Bedeutung im Chinesischen.

"Eine schlechte Namensgebung ist schlimmer als ein schlechtes Schicksal" – kantonesisches Sprichwort

Branding ist von großer Bedeutung – dies gilt im Besonderen für China: extrem harter Wettkampf, relativ unerfahrene Konsumenten und wenig vertrauenswürdige Qualitätsstandards. Eine bekannte Marke schafft Vertrauen, macht Kaufentscheidungen leichter und gilt als Statussymbol.

Ein passender Firmen- oder **Markenname** hilft Ihnen dabei, Ihr Unternehmen und dessen **Markenwerte** besser zu etablieren und zu vermitteln. Der Name sollte dabei unverwechselbar, einprägsam und relevant zu Markenimage, Produktkategorie und Kundenbedürfnissen sein. Marken mit chinesischen Namen finden allgemein eine **höhere Akzeptanz** und werden im **Internet** auch öfter gesucht. Ein weiterer, nicht unwesentlicher Vorteil: ein chinesischer Name kann **vor Plagiaten schützen**.

Vorgehensweisen für die chinesische Namensfindung

Chinas sprachliche Verschiedenheiten bedeuten für westliche Unternehmen eine Herausforderung. Dies gilt insbesondere für die **Namensfindung** – sowohl für die Firma selbst, als auch für Marken, Produkte oder Personen. Es gibt tausende von **Schriftzeichen**, und dutzende von **Dialekten**. Darüber hinaus sorgen zahlreiche **Homophone** für zusätzliche Verwirrungen. (Homophon: eine Silbe/Aussprache mit unterschiedlichen Bedeutungen – z.B. bis zu 149 Bedeutungen für die Silbe „Yi".)

Für die Namensfindung gibt es folgende, unterschiedliche Vorgehensweisen:

1. Ohne Übersetzung

Es gibt keinen eigenen chinesischen Namen! Beispiele: IBM, 3M, ABB, Ralph Lauren….

Der große Vorteil liegt in der globalen Namensgleichheit. Egal wo Sie sich befinden, IBM heißt immer IBM. Um diesen Grad an Bekanntheit zu erreichen benötigt es jedoch erheblicher Marketing-Ressourcen. Außerdem könnte es sein, dass die Chinesen den ausländischen Namen falsch aussprechen: IBM

wurde so zu „Ai Bee Aimu“, Ralph Lauren zu „Lafu Laolen“. Fallweise kommt es vor, dass die Chinesen selbst die Namen kreieren - die CitiBank z.B. wurde, auf Grund der am Firmengebäude gehissten US-Flagge, „Bunte Flagge Bank“ (花旗银行) genannt. Dieser inoffizielle Name wurde danach von der Citibank übernommen.

Diese Methode wird nur dann empfohlen, wenn der internationale Name kurz und für Chinesen leicht auszusprechen ist, oder sich die Marke in China bereits gut etabliert hat.

2. Rein phonetische Übersetzung

Die am Anfang dieses Artikels genannten Beispiele fallen in diese Kategorie. Hier noch weitere Beispiele:

Inter-national	Chin.	Aus-sprache	Bedeutung (wortgetreue Bedeutung jedes einzelnen Zeichens)
McDonald's	麦当劳	Mai Dang Lao	Weizen, Äquivalent, Arbeit
Motorola	摩托罗拉	Mo Tuo Ruo La	Motor (Mo+Tuo), sammeln, ziehen
Atlas Copco	阿特拉斯科普柯	A Te La Si Ke Pu Ke	-
Siemens	西门子	Xi Men Zi	Westen, Tür, Kind
Volvo	沃尔沃	Wo Er Wo	-

Diese exotischen Namen besitzen in China ein allgemein positives Image. Andererseits, Chinesisch ist eher eine visuelle denn eine auditive Sprache – eine bedeutungslose Aneinanderreihung von chinesischen Zeichen ist meist schwer in Erinnerung zu rufen und vermittelt die Unternehmens- und Markenwerte nicht.

3. Phonetische Übersetzung mit chinesischer Bedeutung

Während die Aussprache des westlichen Namens berücksichtigt wird, übermitteln chinesische Zeichen zusätzlich eine besondere, markenrelevante Bedeutung.

International	Chin.	Aus-sprache	Bedeutung
Coca Cola	可口可乐	Ke Kou Ke Le	Köstlich, glücklich
(Mercedes) Benz	奔驰	Ben Chi	Schnell laufen/fahren
Hewlett-Packard	惠普	Hui Pu	Vorteil, populär
Trodat	卓达	Zhuo Da	Exzellent, erreichen
Ikea	宜家	Yi Jia (Kantonesisch: Yi Ga)	Passendes (komfortables) Heim

Solche Namen werden allgemein gut angenommen und sind leicht zu merken. Zusätzlich helfen sie dabei, die Markenwerte besser zu vermitteln. Durch die Ähnlichkeit von westlicher und chinesischer Aussprache kann ein bestimmter Grad an globaler Gleichheit erreicht werden. Nachteil: Dieser Art der Namensgebung ist die wahrscheinlich anspruchsvollste.

4. Semantische Übersetzung (Übersetzung der Bedeutung)

Die Namen werden wörtlich übersetzt, ohne Rücksicht auf die Aussprache.

International	Chin.	Aussprache	Bedeutung
Volkswagen	大众汽车	Da Zhong Qi Che	Volkswagen
General Electric	通用电气	Tong Yong Dian Qi	General Electric
Shell	壳牌	Ke Pai	Muschel Marke
Microsoft	微软	Wei Ruan	Micro Soft (Mikro, Weich)

Auf diese Art und Weise übersetzte chinesische Marken- oder Firmennamen sind leicht zu merken. Der globale Markenname bleibt erhalten, selbst wenn die Aussprache sich stark vom westlichen Namen unterscheidet. Die Herausforderung dabei: die meisten westlichen Marken- oder Firmennamen sind für eine semantische Übersetzung nicht geeignet.

5. Ohne Bezug

Der chinesische Name ist „erfunden“. Er hat weder phonetischen noch semantischen Bezug zum westlichen Namen.

International	Chin.	Aussprache	Bedeutung
Rejoice (Shampoo)	飘柔	Piao Rou	Schweben, Sanft
CitiBank	花旗银行	Hua Qi Yin Hang	Bunte Flagge Bank (Hintergrund siehe Punkt 1.)
Julius Meinl (Kaffee)	小红帽	Xiao Hong Mao	Kleiner roter Hut (bezieht sich auf das Logo)
Continental (Reifen)	德国马牌	De Guo Ma Pai	Deutsche Pferde-Marke (bezieht sich auf das Logo)

Diese Namen können leicht in Erinnerung gerufen und jeweils in Übereinstimmung mit der Positionierung am Markt gewählt werden. Trotzdem, sie stehen nicht in Bezug zu den originalen, globalen Namen.

6. Kombination

Manche Firmen kombinieren zwei oder mehrere Methoden der angeführten Übersetzungen z.B.

International	Chin.	Aussprache	Bedeutung
Unilever	联合利华	Lian He Li Hua	Vereint (semantisch), Vorteil, China (phonetisch mit Bedeutung)

Diese Art chinesischer Namen kann leicht in Erinnerung gerufen werden und ähnelt phonetisch dem Original. Jedoch ist diese Vorgehensweise eher selten, da die meisten westlichen Markennamen für eine derartige Übersetzung nicht geeignet sind.

Der passende chinesische Name – in verschiedenen Dialekten

Obwohl es nur eine einheitlich geschriebene Sprache gibt (zwei Schreibsysteme – vereinfacht und traditionell), existieren viele unterschiedliche **Dialekte**. Einige von diesen Dialekten werden im Vergleich zum offiziell gesprochenen Chinesisch (Mandarin oder auch Putonghua genannt) komplett unterschiedlich ausgesprochen. Es muss deshalb noch vor der finalen Namensgebung sichergestellt werden, dass es in den jeweils wichtigsten Dialekten keine negativen Assoziationen gibt. Zum Beispiel, der chinesische Name für Peugeot – „标致“ (Biao Zhi – gutaussehend). Im Süden Chinas klingt es wie „婊子“ (Biao Zi – Prostituierte). Der rein phonetisch übersetzte Name von Volvo lautet „沃尔沃“ (Wo Er Wo). Die kantonesische Aussprache – „Yuk Yi Yuk" – klingt jedoch komplett anders und kann schon beinahe als Zungenbrecher bezeichnet werden.

Gestaltung des perfekten chinesischen Namens

Viele europäische Unternehmen überlassen die Namensfindung ihren chinesischen Angestellten oder Juristen. So wurde Googles chinesischer Name (谷歌 Gu Ge – Getreide/Tal, Lied) von den eigenen Mitarbeitern gestaltet, mit dem Ergebnis, dass dieser Name in China als eigenartig und zu simpel wahrgenommen wird.

Ein passender chinesischer Name ist keine Garantie für den Erfolg, kann aber, insbesondere bei neuen Marken, die Markenbildung erleichtern. Deswegen sollten Unternehmen für die Namensfindung unbedingt interne oder externe Experten konsultieren, die sowohl über vertiefte Kenntnisse beider **Sprachen** als auch entsprechendes **Marketingwissen** verfügen.

Janet Mo *ist Mitbegründerin und CEO von Zentron Consulting (www.zentron-consulting.com), einem Beratungsunternehmen, das sich auf B2B-Marketing in China spezialisiert hat. Sie verfügt über 25 Jahre Marketingerfahrung in China und Europa, davon zwölf Jahre bei renommierten Werbeagenturen wie Ogilvy und zehn Jahre als Marketingleiterin des österreichischen Wälzlagerherstellers NKE. Sie spricht fließend Chinesisch (Mandarin und Kantonesisch), Englisch und Deutsch.*

Alibaba.com | 1688.com – die chinesischen B2B Handelsplattformen als digitale Brücke für den Welthandel

Von Chien-Hao Hsu
Founder & CEO, Zeevan GmbH,
Alibaba.com Global Service Partner

Mit der Mission: ***„es einfacher zu machen, überall auf der Welt Geschäfte zu machen“*** (*chines.*: 让天下没有难做的生意) wurde **Alibaba Group** 1999 von 18 Firmengründern mit Jack Ma in der Führungsrolle etabliert. Im Vergleich zu derzeit weltweit 1500 verschiedenen B2B Portalen und einigen erfolgreichen B2B Handelsplattformen, darunter *industrystock.com*, *indiamart.com* und *wlw.de* (Wer Liefert Was? GmbH) sind Alibaba.com und auf Chinesisch gleichnamige 1688.com (*yaoliubaba*) die größten produktorientierten Online-Marktplätze auf der ganzen Welt. Mit, nach eigenen Angaben, ca. 63 Millionen registrierten Verkäuferkonten, erwirtschaften beide Plattformen einen Verkehrswert von ca. 914 Millionen pro Monat [10] auf weltweiten Zielmärkten mit Besuchern vorwiegend aus den U.S.A., China und Indien.

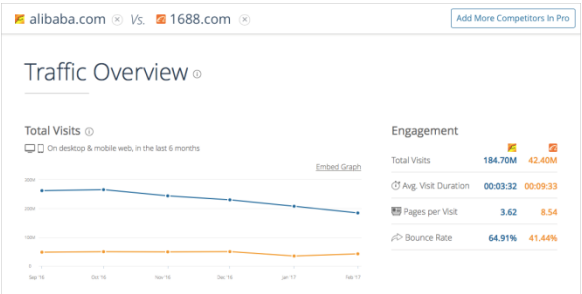


Abb. 1: Aktuelle Traffic Übersicht 2016 beider Plattformen

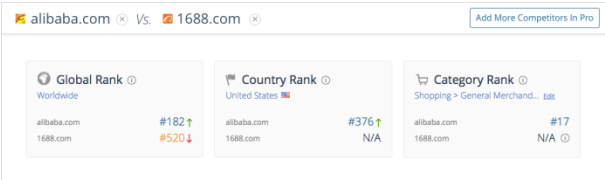


Abb. 2: Aktuelle Ranking beider chinesischen Handelsplattformen im Vergleich 2016

Abb. 3: Traffic nach Ländern Alibaba.com

eWTP – Electronic World Trade Platform[11]

Eine der wichtigsten Unternehmensstrategien von Alibaba Group richtet sich nach dem G20 Gipfel 2016 in Hangzhou auf die Globalisierung der Märkte, wo **Jack Ma** gezielte Unterstützungen für die Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit von Klein- und Mittelbetrieben (KMUs) angekündigt hat. eWTP solle die WTO nicht ersetzen, sondern viel mehr vervollständigen; indem die bisherigen Handelsbarrieren durch eHubs und virtuelle Freihandelszonen gelockert werden, können lokale KMUs somit ihre Waren und Dienstleistungen von einem Land in ein anderes ohne großen bürokratischen Aufwand schnell und kosteneffizient vertreiben.

Das erste Programm zur Initiierung des globalen Netzwerkes wurde im November 2015 mit Alibaba.com **Global Service Partner** [12] gestartet, wo es inzwischen 36 Partnerunternehmen aus 22 verschiedenen Nationen gibt, die als Pioniere der eWTP aktiv

[10] 2015 Kyto GmbH: „Die erfolgreichsten B2B-Handelsplattformen im Vergleich“ unter https://www.kyto.de/b2b-handelsplattformen-vergleich/ (17.03.2017)
Abb. 1, 2, 3 :https://www.similarweb.com/website/alibaba.com?competitors=1688.com (17.03.2017)

[11] Fortune International: „Jack Ma´s Grand Ambitions„ unter http://fortune.com/2016/09/20/jack-mas-grand-ambitions/ (17.03.2017)
[12] Alibaba.com: „Authorized Global Service Partners“ unter https://activity.alibaba.com/ggs/Alibaba_Global_Service_Partners.html (17.03.2017)

teilnehmen. Als autorisierte Servicepartner tragen diese IT & E-Commerce Dienstleister im lokalen Markt dazu bei, dass die chinesische Marke ***Alibaba*** und die damit verbundene Unternehmenskultur und Werte präsent gemacht werden. Sie unterstützen branchenübergreifend lokale KMUs dabei, Anschluss zu finden an den globalen Handel, indem das KMU durch Aktivierung einer Plattform-Mitgliedschaft (Gold Supplier Membership) zu einem Mitglied der globalen Anbieterschaft wird.

Goldene Lieferanten werden zunächst über extern beauftragte Wirtschaftsauskunfteien in Bezug auf Gewerbeberechtigung und Richtigkeit der Angaben authentifiziert und verifiziert. Über das kostenpflichtige Verkäuferkonto können sie ihre Produkte und Dienstleistungen aller Art im Netz ohne Limit anbieten. Die gelisteten Angebote werden 24-7-365 nonstop einer breiten Masse von professionellen Einkäufern und internationalen Besuchern in 16 automatisch übersetzten Sprachen zugänglich gemacht. Unternehmer können ihr Budget für herkömmliche Messebesuche und zeitaufwendige Infoveranstaltungen damit wieder neu kalkulieren. Denn die von Alibaba öffentlich kommunizierte Konversionsrate von Lieferant versus Online Anfragen beläuft sich je nach Produktkategorie und Industriezweig im Durchschnitt auf 1:26.

Abb. 4: Alibaba Präsentationsunterlagen_intern 2016

Mit einigen weiteren Zusatzfunktionen wie z.B. ***Trade Assurance*** – kostenlose Versicherung für alle auf der Plattform durchgeführten Transaktionen, die ab dem Zeitpunkt der Online-Zahlung bis zur Lieferung der Aufträge mit finanziellem Schadensersatz versichert werden – stellt Alibaba.com das Vertrauen zwischen den Anbietern und Ihren Kunden her. Die „goldenen Lieferanten Mitglieder" greifen nach internen Angaben von Alibaba Group auf einen Pool von 160 Millionen aktiven Käufern zu und können proaktiv an globalen Ausschreibungen (***RFQ – Request for Quotation***) teilnehmen oder selbst solche in die Wege leiten. Wenn einem die momentane Nachfrage auf eigene Produkte über die B2B Handelsplattform nicht ausreichend erscheint, kann man sich mit zusätzlichen Anfragen über ***Extra Inquiries Packages*** behelfen. Hier wird, anders als bei Google´s Online-Marketing Diensten wie AdWords und AdSense nicht per Klick, sondern per erhaltener Anfrage mit dem Verkäufer abgerechnet. In einigen bestimmten Ländern können bei Bedarf auch Logistik Services über Alibaba.com bereitgestellt werden.

Schließlich bewegt sich der Mittelstand innerhalb des ***Alibaba Commerce Ökosystems***, wo es im Kern darum geht, auf globaler Ebene eine digitale Brücke zwischen Verkäufern und Einkäufern einzurichten und aufrecht zu erhalten.

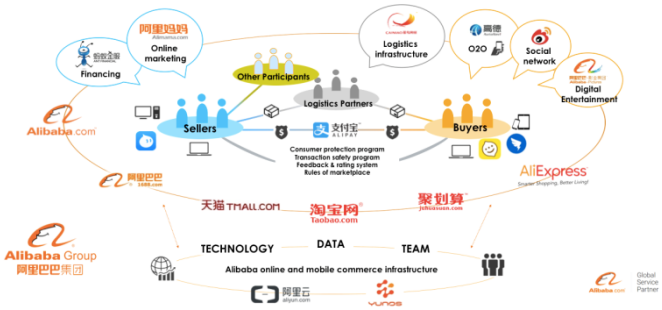


Abb. 5: Alibaba Commerce Ecosystem_intern 2016

Made in Austria – globalisiert

Österreich gehört bereits heute weltweit zu den Top 10 Staaten[13], die auf der Alibaba.com Plattform regelmäßig anfragen und einkaufen. Im selben Zuge erwecken Qualitätsprodukte aus dem Alpenland wie z.B. ***RedBull*** und ***Swarovski*** nicht nur global sondern auch bei den chinesischen Konsumenten zunehmend Vertrauen und Beliebtheit. Die Chancen für österreichische Exporteure und KMUs stehen daher sehr gut, dass Zielmärkte wie z.B. der

13 gys.1688.com: „阿里巴巴首次对外公布 B2B 电商市场报告" unter https://gys.1688.com/news/news116/79617.html (18.03.2017)

chinesische Markt zunächst einmal über die digitale Brücke getestet werden können, ohne enorme Summen für Infrastruktur im Fall eines prompten Markteintritts vorfinanzieren zu müssen. Selbst wenn bei manchen Anbietern keine direkten Verkäufe im Netz kurzfristig zustande kommen, weil bestimmte Geschäftsabschlüsse über längerfristige Projektbegleitungen erst realisiert werden können, so nutzen derzeit viele Lieferanten beide Handelsplattformen auch für effektive Lead-Generierung, wo Kontakte aus aller Welt neu geschlossen werden.

Alibaba.com Country Channel

Wir durften inzwischen sehr anerkannte österreichische Unternehmen, wie z.B. ***Doppelmayr Seilbahnen***[14], ***Trotec Laser***[15] und ***Plansee SE***[16], als Alibaba.com Gold Supplier listen. Sie gehören zu Austria´s Hidden Champions und vermitteln das Image von „Made in Austria" sehr erfolgreich auf globalem Niveau.

Nichtsdestotrotz fehlt uns hier ein wichtiger Teil vom großen Ganzen. Denn für alle Regionen und Kontinente der Welt führt Alibaba.com jeweils ein ***Country Channel***[17], wo die wichtigsten Industriezweige mit den lokalen Herstellern und Lieferanten auf derselben Seite angeführt und beworben werden. Trotz unermüdlicher Bemühungen seitens der österreichische Wirtschaftskammer und deren mehrmaligen Verhandlungsversuchen mit Alibaba Group ist ein Schönheitsfehler in der Vergangenheit unbeabsichtigt zugelassen worden. *Österreich hat derzeit als das einzige Land in der DACH Region keinen eigenen Country Channel!* Dafür gab es viele Gründe, die wir in diesem Bericht aber nicht im Detail erörtern wollen.

Fazit

Wir setzen daher viel mehr auf eine langfristige Zusammenarbeit als Global Service Partner mit Alibaba Group in Österreich, wodurch wir dieses Thema in der Zukunft mit breiter Unterstützung aus der Privatwirtschaft bei Gelegenheit wieder aufgreifen wollen. Denn um das Ziel, ***„einen österreichischen Country Channel auf Alibaba.com zu errichten"*** zu erreichen, müssen wir auf unserem Weg viele Exporteure und KMUs dazu animieren, zuerst über den Tellerrand hinaus zu schauen und dann auch die von uns vorgestellten digitalen Brücken als mögliche Chance und praktische Anwendungstools für sich zu nutzen.

Chien-Hao Hsu*, ist Gründer und CEO von Zeevan GmbH. Er ist seit 14 Jahren als selbständiger Business Berater in der Telekommunikationsbranche tätig. Er ist mit seinem Start-up-Unternehmen seit Anfang 2016 als Alibaba.com Global Service Partner in Österreich aktiv.*

Für nähere Informationen zu E-Commerce Lösungen und Servicedienstleistungen von Zeevan besuchen Sie unsere Homepage www.zeevan.com

[14] https://doppelmayr.trustpass.alibaba.com
[15] https://troteclaser.trustpass.alibaba.com
[16] https://plansee.trustpass.alibaba.com
[17] https://www.alibaba.com/countrysearch/continent.html?spm=a2700.8293689.201711.1.DRxeKf&tracelog=nhp_title_country_0306

Marketing automation in Asia: What you need to know in 2017

By Dr. Martin Hiesboeck, MBA
Digital Marketing Director, Geber Brand Consulting, Taiwan

When it comes to marketing automation in Asia, there's a rift between what marketers know is possible and what companies can and want to do.

In this piece, we'll look at the state of marketing automation in Asia, the challenges in embracing it and the opportunities it creates.

Where the players in this game stand

Most international agencies follow top marketers in the West for the latest trends and strategies. They can name the latest automation tools, from HubSpot to CoSchedule. They know how to use Google Analytics and how to address custom audiences using the Facebook Pixel.

They know what a personalized Snapchat account can do for your brand. They know how to use Commerce Connector to get people to buy products, instead of lurking on a brand's website.

So why aren't more Asian firms embracing digital? Many clients in Asia may have never heard of such tools as marketing automation comes from the U.S.

Unaware of marketing automation, many companies in Asia are still stuck in the 'build me a website and pray that they'll come' age.

Here is an example of introducing the following automation tools for social media marketing to skeptical customers:

- Instagress to grow your Instagram following
- Social Quant for your Twitter account
- Edgar to automate all your social media work

All these were perceived as 'black boxes' you can't trust.

After convincing clients that automation tools can save time and money, his clients are making their first steps towards automation and are seeing results.

To Copy Or Not To Copy

Should Asian firms replicate Western digital marketing strategies? The answer is clearly no. European or American marketers' ideas are often incompatible with Asian practices and norms.

Western social media platforms are not perceived very popular in Asia:

- No one here uses Twitter for marketing.
- Snapchat is seen as a teenage nuisance.
- LinkedIn is a way to find a job, not to promote your company.
- Targeting Facebook ads is much harder with countless fake profiles.

I read tips from top Western marketers and I'd say less than a fifth of their ideas work in Asia. It's frustrating, but it's a reality.

Even the tools we use and how we use them, differ from Asia and the West. While Americans can't wait for Facebook Messenger to implement useful marketing functions, we've had WeChat in China and Line in East Asia for years.

The Asian Advantage: B2B Automation

One of the areas where marketers are moving fast in Asia is B2B automation. It's not easy to reach customers in the West. There are cultural and linguistic barriers. So for decades, Asian manufacturers have relied on local vendors.

Last year, we introduced Salesforce's Pardot to several Taiwanese companies and they were all impressed with the simplicity and results.

Lead generation in Asia isn't seen as marketing, but as sales and sales teams are much closer to management than marketers.

He recommends that Western companies selling automation tools in Asia should talk about "sales automation" rather than "marketing automation."

The key to kickstarting marketing automation

Marketing automation is thus a delicate balancing act. The platforms are global, the tools are global, the ideas are global, but the markets are still local.

To accelerate adoption of marketing automation tools in Asia, marketers and companies will need to target young, data-savvy executives hungry for new technology, while convincing aging bosses accustomed to tables and outdated KPIs.

In a few years' time, Asian companies might move from Excel sheets to automated HubSpot reports.

Incorporating marketing automation into your digital marketing strategy needs more than just technology adaptation, it requires a mindset change from conservative management. Only then can automation begin to close the gap marketers know is possible and what companies can and want to do.

Martin Hiesboeck *is Director of Digital Marketing and Senior Strategy Consultant at Taiwan's leading brand internationalization agency Geber Consulting. www.geberconsulting.com. Prior to that he was Regional Director Asia Pacific at "ABA – Invest in Austria" and Deputy Director at "Advantage Austria" in Taiwan. Martin Hiesboeck holds an MBA from National Taiwan University and a PhD in Philosophy from National Taiwan Normal University. He is an active speaker, author to magazines like Forbes and frequent publisher on LinkedIn https://www.linkedin.com/in/hiesboeck/.*

Der Kampf der Roboter Giganten hat begonnen

Von Mag. Martin Theyer, MBA
Managing Partner PKF Consulting GmbH

Am 20. März, dieses Jahres traf sich Shenyang Bürgermeister Jiang Youwei mit seinem Kollegen von Västeras, Schweden. Kein nennenswertes Ereignis, möchte man meinen. Mit Nichten! Es geht nämlich bei dem Treffen um nichts anderes als um die Zukunft der globalen Fertigungsindustrie!

Västeras ist die 6. größte und gleichzeitig die größte Industriestadt Schwedens. Sie gilt als der Geburtsort des weltweit ersten Industrieroboters. Västeras ist bekannt als das Herz der europäischen Roboterindustrie Shenyang, wiederum ist bekannt als das „orientalische Ruhrgebiet" seit den 1930er Jahren. Sehr ähnlich wie ihr deutscher Namensvetter hat Shenyang eine fortlaufende Geschichte als wichtigste Produktionsstätte im chinesischen Nordosten. Sie beherbergt heute die Luft- und Raumfahrt, Automobil-, Maschinen-, Chemie-, Pharma- und Finanzindustrie.

Der Hauptzweck der Delegation unter der Leitung von Nat · Teljeback ist der Bau von Orient Robot Valley, es gilt, sich die weltweite Führerschaft auf dem Gebiet der Robotik zu sichern. Führende schwedische Unternehmer wollen sich dazu im Shenyang China German Equipment Park ansiedeln.

Nur wenige Meilen entfernt werkt Siasun Robot and Automation Co, ein Schwergewicht der chinesischen Roboterindustrie. Siasun ist unter den Top 3 Herstellern von Industrierobotern wenn es nach Marktwert und innerhalb der Top Ten, wenn es um Marktanteile weltweit geht. Wie wichtig dieser Zukunftsmarkt für China ist, geht aus folgenden Zahlen hervor: Allein 2016 wurden 68.000 Industrieroboter verkauft, ein Drittel davon entfällt heute schon auf chinesische Hersteller. Bereits . im ersten Monat dieses Jahres wurden 19.257 Einheiten in Betrieb genommen, was die Bedeutung der Roboterindustrie für das Reich der Mitte widerspiegelt.

Shenyang befindet sich nun wieder an der Spitze der enormen Veränderungen in der chinesischen Herstellungskultur Durch die lokale Zusammenführung von Informationstechnologien mit der verarbeitenden Industrie ist die Stadt ein Pilotversuch für **„Made in China 2025"** und **„Europe Industry 4.0"**, eine starke Demonstrationszone für innovative Industrialisierung und ein Drehkreuz für die weltweite Gerätefertigungsindustrie. Im Zuge der Wiederbelebung der nordöstlichen Fertigungsindustrie setzen die Unternehmen im chinesisch-deutschen Industriepark in Shenyang vor allem auf intelligente Fertigung, die auf smarter Automatisierungstechnik basiert.

Wie ich meine, hat der globale Kampf um die Führerschaft in der Fertigungsindustrie 4.0 bereits begonnen. China hat nicht vor, Europa den Vortritt in diesem wichtigen Zukunftsmarkt kampflos zu überlassen!

***Mag. Martin Theyer**, MBA, ist Managing Partner bei PKF Consulting in Graz. 2009 hat er das Buch „Das Tsunami Model der Finankrise" veröffentlicht. Er ist an mehreren high-tech Start-ups beteiligt und coacht innovative Unternehmen in Europa unter dem Horizion 2020 Programm.*

Der lange Weg zur Schönheit

CFDA-Registrierung von Kosmetika in China

Von Dipl. Ing. Harald Hoschopf
CEO der Cisema GmbH Austria

China ist hinter den USA und Japan der drittgrößte Kosmetikmarkt der Welt – mit kräftig steigenden Zuwachsraten. Im vergangenen Jahr setzte der riesige Onlinemarkt 945 Mrd. US-Dollar im E-Commerce-Einzelhandel um. Für dieses Jahr erwarten Experten sogar mehr als 1 Bill. Dollar beim Konsum im Netz. Firmen, die ihre Kosmetikprodukte in China verkaufen wollen, benötigen zuvor eine CFDA-Registrierung.

Das Cross-Border- B2C-Geschäftsmodell (CBEC) wird derzeit durch die chinesische Regierung und die lokale Administrative mit vielfachen Begünstigungen unterstützt, um der stets wachsenden Nachfrage des chinesischen Marktes nach ausländischen Kosmetika gerecht zu werden. Dazu zählt auch die Bekanntmachung No. 29 des Zolls vom 24. Juni, die über das CBEC-Verfahren importierte ausländische kosmetische Produkte bis zum 31. Dezember 2017 vorläufig von der Zertifizierung befreit.

Alle anderen nach China exportierten und im Land hergestellten Kosmetikprodukte sind bei der „China Food and Drug Administration" (CFDA) zu registrieren. Andernfalls dürfen sie nicht importiert oder in den Handel gebracht werden. Die CFDA ist für die Registrierung von medizinischen und medizintechnischen Produkten, für Pharmazie, Kosmetik, Nahrungsmittel und Nahrungsergänzungsmittel zuständig. Sie wurde 1998 vom Staatsrat unter dem Namen „State Food and Drug Administration" (SFDA) errichtet, wobei der Name SFDA dann im Jahr 2013 zu CFDA umgewandelt wurde.

Verträglichkeitstests wurden überarbeitet

Das gegenwärtige Regulierungssystem für Kosmetika in China basiert auf den „Regulations on Cosmetics Hygiene Supervision 1989", die durch eine Reihe von zusätzlichen Regeln, Normen und Leitlinien unterstützt werden. Für diese Regeln, Normen und Leitlinien sind die CFDA und das Ministry of Health verantwortlich. Mit der Mitteilung 876 2015 vom 12. August 2015 wurde ein Entwurf der neuen Hygienestandards von Kosmetika (Cosmetics Safety Technical Regulation) in China veröffentlicht. Überarbeitet wurden vornehmlich die Verfahren zur chemischen, mikrobiologischen und toxikologischen Produktprüfung sowie die Verträglichkeitstests.

Darüber hinaus wurde mit der Mitteilung 657 2015 vom 16. Juni 2015 eine neue Positivliste für Inhaltsstoffe von Kosmetika (Catalogue for Ingredients used in Cosmetics), die auf dem chinesischen Markt zugelassen sind, veröffentlicht. Werden Rohstoffe verwendet, die nicht auf dieser Positivliste stehen, ist eine separate Zulassung dieser neuen Inhaltsstoffe bei der CFDA erforderlich.

Generell sind vier wesentliche Schritte für die Zulassung von Kosmetika erforderlich. Dabei wird zwischen normaler, spezieller und Kinder-Kosmetik unterschieden. Konventionelle Kosmetika sind Produkte für die Haut- und Haarpflege, Düfte, Make-up, Nagelkosmetik. Spezielle Kosmetika sind Produkte zur Förderung des Haarwuchses, Haarfärbemittel, Dauerwellen, Haarentfernungsmittel, Deodorants, Schlankheitskuren,

Produkte zur Brustvergrößerung, Mittel gegen Pigmentflecken und Sonnenschutzmittel. Seit dem 16. Dezember 2013 werden Kosmetika zur Hautaufhellung oder Veränderung der Haut-pigmente als spezielle Kosmetika eingestuft.

Die Antragsunterlagen sind direkt bei der CFDA einzureichen und werden nur in chinesischer Sprache akzeptiert. Dies kann den Antragsteller vor große Herausforderungen stellen. Nicht immer sind chinesisch sprachige Mitarbeiter beziehungsweise entsprechende Kapazitäten verfügbar. Externe Unterstützung kann hier von großem Nutzen sein.

Ein Antrag zur Registrierung von Kosmetika bei CFDA umfasst folgende Unterlagen:

- Antragsformular für die behördliche Genehmigung für importierte konventionelle Kosmetika
- Begründung für Nomenklatur des chinesischen Produktnamens
- Rezeptur
- Qualitäts- und Sicherheitsanspruch
- Originalverpackung (einschließlich Etikett und Produktbeschreibung); speziell für den chinesischen Markt erstellte Produktverpackung (einschließlich Etikett und Produktbeschreibung)
- Testbericht von CFDA-akkreditierten Prüfinstituten und zugehörige Unterlagen
- Bewertung möglicher Sicherheitsrisiken des Produkts
- Kopie der Vollmacht für den chinesischen Agenten und Kopie seiner Geschäftslizenz
- Bestätigung der BSE-Freiheit eingesetzter Substanzen
- Nachweis zu Herstellung und Vertrieb des Produkts im Herkunftsland
- weitere Informationen, die für die behördliche Genehmigung nützlich sein könnten
- Beschreibung und Ablaufdiagramm des Herstellungsprozesses
- technische Anforderungen (Textversion und elektronische Version)
- eine Probe des verkauften Produkts, die vom ausgewählten akkreditierten Testlabor versiegelt werden sollte
- für die Anwendung von Produkten für Haarwachstum, Fitness und Brustvergrößerung: wissenschaftliche Nachweise zur Wirkung der eingesetzten Substanzen.

Die CFDA prüft die Vollständigkeit und Richtigkeit der eingereichten Antragsunterlagen. Diese administrative Bewertung wird gemäß den Regulations for Application & Acceptance of Cosmetics Administrative Approval und anderen Anforderungen innerhalb von fünf Arbeitstagen durchgeführt. Sofern nach fünf Arbeitstagen nach der Antragsstellung kein Bescheid an den Antragssteller ergeht, gilt der Antrag als angenommen.

Agent übernimmt eine Schlüsselrolle

Nach den Vorschriften der CFDA kann ein Antrag auf Registrierung von Kosmetika nur durch eine in China ansässige juristische Person erfolgen, den Legal Agent. Ausländische Hersteller von Kosmetika ohne rechtliche Vertretung in China benötigen daher einen Agenten. Für die Vertretung bei der CFDA verpflichtet sich der Hersteller, seinem Agenten eine schriftliche Vollmacht auszustellen. Da der Agent eine entscheidende Rolle bei der Beantragung spielt, sollte er sehr sorgfältig ausgewählt werden. Die wichtigsten Auswahlkriterien sollten seine Erfahrung im Umgang mit Regulierungsfragen und mit den betreffenden Produktstandards sein.

Kosmetikprodukte, die nach China exportiert werden und demnach von ausländischen Firmen hergestellt werden, müssen im Rahmen der Zulassung für den chinesischen Markt zwingend Tierversuche durchlaufen (Stand September 2014). Das Testlabor bestimmt je nach technischen Anforderungen die Anzahl der zu liefernden Produktproben. Bei einem Volumen von 15 ml oder darüber genügen in der Regel 20 Produktproben, andernfalls sind 30 erforderlich. Der Test für konventionelle Kosmetika dauert normalerweise zwei Monate.

Je nach Verwendungszweck dauert der Test für spezielle Kosmetika zwei bis fünf Monate.

Entscheidung fällt innerhalb von 20 Arbeitstagen

Bei speziellen Kosmetikprodukten verfügt die CFDA eine weitere technische Bewertung der Antragsunterlagen durch Experten. Das Ergebnis der technischen Bewertung wird innerhalb von 90 Arbeitstagen von der CFDA bekannt gegeben. Bei normalen Kosmetikprodukten entfällt diese Begutachtung. Danach trifft die CFDA innerhalb von 20 Arbeitstagen die Entscheidung, ob die Genehmigung gewährt wird. Diese Frist kann im Bedarfsfall um zehn Arbeitstage verlängert werden. Die CFDA informiert in diesem Fall den Antragsteller offiziell über die Gründe der Verzögerung. Nachdem die Zulassungsbescheinigung erteilt wurde, erstellt die CFDA das Zertifikat innerhalb von zehn Arbeitstagen und sendet es an den Antragsteller.

Wenn an den genehmigten Kosmetika Änderungen vorgenommen wurden, muss die CFDA informiert werden und ein Änderungsantrag gemäß dem CFDA-Prozess durchlaufen werden.

In folgenden Fällen ist eine Änderung des Zertifikats erforderlich:

- Änderung des chinesischen Produktnamens
- Änderung des Herstellernamens oder seiner Adresse
- Änderung des chinesischen Namens des Herstellers (ausländischer Name nicht geändert)
- Änderung des legalen Agenten in China
- Änderung des tatsächlichen Produktionsunternehmens
- Änderung der Kategorie für spezielle Kosmetika
- sonstige Änderungen

Die Gültigkeit des CFDA-Zertifikats beträgt vier Jahre. Eine Verlängerung muss spätestens vier Monate vor dem Ablaufdatum beantragt werden.

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.*
office@cisema.at / www.cisema.at

In der VR China ist österreichische Kultur beliebt

Von Prof. Dr. Georg Zanger
Präsident ACBA, Rechtsanwalt

Neben der Architektur unserer Kleinstädte wie Hallstatt, das einfach nachgebaut wurde, fasziniert die Chinesen vor allem unsere Musik.

Die Wiener Philharmoniker, „Sound of Music" und vieles mehr sind in China weithin bekannt und es besteht großes Interesse an österreichischer Kunst, Opernaufführungen und Konzerten aller Art. Die Musik bildet ein starkes Bindeglied zwischen China und Österreich.

Wenn Sie in Peking vom „Goldenen Saal" sprechen, werden Sie leicht als „Aodili ren", als Österreicher erkannt. Österreich ist in China besonders für seine zahlreichen Künstler bekannt, die weltweit die Musikgeschichte tief geprägt haben. Das jährliche Neujahrskonzert der Wiener Philharmoniker erfreut viele Chinesen. Die CDs davon haben einen hohen Geschenkwert.

Wie Prof. Kaminski in seinem neuen Buch „**Österreich und China im Bild"**, Bacopa Verlag, schreibt, war Auftakt der kulturellen Beziehungen zwischen China und Österreich ein Konzert der Wiener Philharmoniker im April 1973 in Peking und Shanghai. Gespielt wurde gemeinsam mit dem chinesischen Pianisten Yin Chengzong. Schon Deng Xiaoping äußerte zu unserer Kultur: „Die Musik der Österreicher ist ein Labsal".

Als ich im Jahre 1993 in Beijing war und mich erkundigte, ob die **Karajan-Stiftung** dort eine Musikschule errichten dürfte, wurde ich noch abgewiesen. Man wollte die Peking-Oper nicht gefährden. Heute ist das Geschichte.

In den vergangenen Jahren wurden immer stärkere Kontakte zwischen der chinesischen und der österreichischen Musikszene geknüpft und es besteht reger Austausch zwischen den beiden Ländern. Dieser aktive Austausch wird von verschiedenen Einrichtungen wie der **Wu Promotion,** der 1991 gegründeten ersten privaten chinesischen Event- und Promotionsagentur für Darstellende Künste, zusätzlich gefördert.

Aufgrund des im Jahre 2014 zwischen Herrn Wu Jiatong, General Manager der Wu Promotion, und dem Präsidenten Clemens Hellsberg vereinbarten Fünfjahresvertrag werden die **Philharmoniker** auch heuer eine große China-Tour in der Zeit von 15.-31. Oktober 2017 absolvieren.

Der berühmte österreichische Pianist **Rudolf Buchbinder** wird von 8.-19. März in Shanghai in der Symphony Hall ein Klavierkonzert mit seinem Bachrepertoire absolvieren.

Von 30.5.-13.7.2017 findet das größte jährliche chinesische Theaterfestival mit deutsch-sprachigen Künstlern statt, das im Rahmen eines „Theatertreffens“ Gelegenheit zum Austausch zwischen österreichischen und deutschen Theatergruppen bietet.

Die **Wiener Symphoniker** werden von 26.3.-10.4.2017 in Shenzhen, Shanghai, Nanjing und Peking auftreten und den Zyklus sämtlicher Beethoven-Symphonien präsentieren.

Ein Streichquartett der Wiener Philharmoniker wird zusätzlich von 15.-22.5.2017 in Peking, Shanghai, Guangzhou, Tianjin gastieren.

Eine weitere kulturelle Verbindung zwischen China und Österreich bietet der **Kempinski Vienna Ball** am 25.3.2017 in Peking.

Wien ist inzwischen auch für chinesische Künstler attraktiv geworden. Im Februar 2016 gastierte **Lang Lang** im Wiener Konzerthaus. Ich konnte den Künstler persönlich begrüßen.

In der Wiener Staatsoper singt der chinesische Tenor **Jinxu Xiahou**, der auch im Rahmen des vom Leiter der „Opernfreunde“ Thomas Dänemark organisierten Veranstaltung „Musical meets Opera“ im Raimundtheater eine hervorragende Performance gab.

Im Oktober 2016 fand das **LUNO China Magic – Festival** statt und hat unter anderem eine vielbeachtete Sichuan-Opernaufführung auf der Donauinsel gezeigt.

Auch der chinesische Nationalchor besucht Österreich und gab sein Abschlusskonzert im Mölltal in Kärnten im Rahmen der Veranstaltung „China meets Mölltal“ an diesem Konzert nahm auch Chinas Botschafter in Österreich, Li Xiaosi teil, der zum ersten Mal seit seinem Amtsantritt nach Kärnten gekommen war.

Aus Anlass des „Jahres des Feuerhahns“ zelebrierte das **Guangdong Nationalorchester of China** in der Philharmonie „das große chinesische Neujahrskonzert“. Das Orchester musizierte auf traditionellen chinesischen Instrumenten. Dazu sorgte Moderator Gerhard Schmitt – Thiel für eine unterhaltsame Einführung in die chinesischen Musikstücke. Nach 17 Musikstücken ließ es dann „Xinnian Hao“ – ein gutes Neues Jahr!.

Wie wichtig österreichische klassische Musik für Chinesen ist, lässt sich schließlich auch daran messen dass, sich sogar ein chinesischer **Geigenbauer - Johann Song** - in Wien nieder-gelassen hat.

Viele chinesische Studenten besuchen die Wiener Kunst- und Musikakademie. Der Kulturaustausch wird auch in der Zukunft noch zunehmen und die gefestigten Beziehungen zwischen Österreich und der VR China weiter fördern.

***Prof. 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.*

AUSTRIAN CHINESE
BUSINESS ASSOCIATION

MITGLIEDSCHAFT

Wir möchten Sie einladen, aktiv die Arbeit der Austrian Chinese Business Association mitzugestalten und mit Ihrer Mitgliedschaft zu unterstützen.

Es bestehen zwei Möglichkeiten der Mitgliedschaft bei ACBA:

- unterstützendes korporatives Mitglied
- unterstützendes persönliches Mitglied

Der Mitgliedschaftsbeitrag beläuft sich auf

- € 350 pro Jahr für persönliche Mitglieder
- € 1.000 pro Jahr für korporative Mitglieder

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.

Impressum

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

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

Redaktion: Mag. Veronika Ettinger
Übersetzung: Janet Mo
Cover Foto: Zhang Wen, Guangzhou

Erscheinungsdatum: März 2017

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.