



第 23 期

2014 年 4 月

WWW.CIHD.DE

€5,00

# 德国中国工商会杂志

01  
专访

德国驻华大使  
柯慕贤先生专访

02  
专家视点

促进鲁尔地区与  
中国的相互了解

03  
经济

寻找新的  
企业掌舵人

04  
交流活动

会员企业参展中国国际煤炭  
采矿技术交流及设备展览会



德国驻华大使  
柯慕贤先生



北京分公司全体同仁  
FAMOUS Team in Peking

- **IM- und EXPORT: Industrieanlagen & Produktionslinien**  
进口出口：工业产品以及生产线设备
- **INVESTMENT: Unternehmensbeteiligungen in Deutschland, Produktionsstätten in China**  
项目投资：在德国投资企业以及在中国建立生产基地
- **DIENSTLEISTUNGEN: Generalvertretung und Vermittlung in den Bereichen Steinkohle & Stahl**  
咨询服务：煤炭、钢铁行业产品总代理及业务咨询服务

# Ihr China-Kompetenzpartner

## 您开拓德国业务的忠实合作伙伴



[www.famous-germany.de](http://www.famous-germany.de)

# 目录



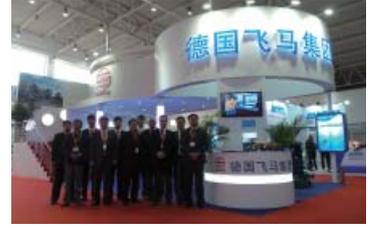
05 柯慕贤大使



10 梅尔茨博士



11 寻找新的企业掌舵人



17 煤博会会员企业展台合影

## 04 致辞

德国中国工商会会长栾伟先生致辞

## 05 专访

德国驻华大使柯慕贤先生专访

史明德大使就习近平即将对德国进行国事访问和中德双边关系接受中国网记者专访

## 10 专家视点

促进鲁尔地区与中国的相互了解

## 11 经济

寻找新的企业掌舵人

对于接管企业的十个建议

欧盟对华贸易政策易紧难松  
防范光伏案式冲突

德国成为欧洲旅游者新宠  
柏林成吸引旅游者磁石

## 17 交流活动

工商会会员企业参加中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会

小心骗局！关于非正当的地址簿及商情登记服务之信息

德国中国工商会主席团及顾问委员会成员  
德国中国工商会入会申请表

## 编辑出版

出版人：  
德国中国工商会  
Zülpicher Straße 5, 40549 Düsseldorf, Germany  
www.cihd.de

编辑：  
Jing Ma  
校对：  
Jutta Bourgeois

印刷：  
Druckstudio GmbH  
Prof.-Oehler-Straße 10  
40589 Düsseldorf



德国中国工商会 会长 栾伟先生 致辞

**尊敬的各位德国中国工商会会员、顾问以及亲爱的读者们：**

2014年3月底中国国家主席习近平访问荷兰、法国、德国、比利时、欧盟总部和联合国教科文组织总部，并出席在荷兰海牙举行的核安全峰会。这是中国为推进大国关系所采取的又一次重大的外交行动，必将开辟中欧关系新的历史篇章。

自2013年8月30日起，柯慕贤先生（Michael Clauss）接任施明贤博士担任德国驻华大使一职。近日，大使就两国经济、法制、投资、旅游以及民间交流等方面接受了工商会的专访，为大家带来了精彩的见解和观点，详见本期杂志专访栏目。

本期杂志还收录了中国驻德国大使史明德先生就习主席对德国进行国事访问和中德两国双边关系接受的专访。史大使向记者介绍了习主席此次访问欧洲的主旨以及中国对其与欧洲双边关系的重视程度。

本期杂志还刊登了德国波鸿工商业联合会国际部负责人同时也是德国中国工商会顾问委员会成员的梅尔茨博士撰写的一篇介绍德国波鸿工商业联合会的文章，德国波鸿工商业联合会在过去的二十五年中一直以“促进鲁尔地区与中国的相互了解”为己任不断地努力，从1988年到2013年间共接待了约60个来自中国的代表团，与代表团就鲁尔地区的经济结构进行了交流，并且帮助众多德国企业与来自中国的客户建立了联系。

企业接班人的选择是关系企业生存的大事，而选择一名合适的接班人可以让企业继续不断地发展壮大，那么如何选择一名合适的企业接班人呢？请您阅读本期杂志经济栏目的《寻找新的企业掌舵人》以及《对于接管企业的十个建议》两篇相关文章。

2013年10月工商会组织多家会员企业参加了中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会，

本期杂志收录了其中德国飞马集团公司参加此次展会的一篇报道。

最后，我衷心希望您能够通过阅读我们的《德国中国工商会第二十三期会刊》得到更多的乐趣和更大的收获，并希望通过您的反馈让我们的杂志更好的对您在中国及德国的业务发展提供帮助和支持。

栾伟



柯慕贤先生

## 德国驻华大使 柯慕贤先生专访

自2013年8月30日起，柯慕贤先生（Michael Clauss）接任施明贤博士担任德国驻华大使一职。近日，大使就两国经济、法制、投资、旅游以及民间交流等方面接受了工商会的专访，为大家带来了精彩的见解和观点。

工商会：尊敬的大使先生您好，您自2013年8月起就任德意志联邦共和国驻华大使，能否请您讲一下工作的重点有哪些？

我认为目前最重要的工作就是进一步深化中德两国紧密的双边关系。中德两国在经济领域有着密切的合作，德国的技术革新和先进工艺正是中国进行经济结构转型所需要的。两国在政治上的交流则体现在两国高层领导人的频繁互访上。目前的工作重点主要是加强两国社会民众层面的交流，如果两国希望进行长期的合作，则需要两国民众间的相互了解以及对彼此社会生活的了解，而最好的改善途径就是增进两国教育领域的合作以及推进两国旅游业的发展。

民间交流不应设置任何人为的界限。我希望在经济领域能够赋予所有企业一个真正意义上的平等。中国企业在德国享受优厚的待遇，这些企业在进入德国市场时不会受到任何阻碍和限制，所以我希望在中国的德国企业也能享受同样的条件和待遇，营造一个公平、公正的竞争环境。

工商会：您曾经担任过德国常驻欧盟代表处参赞、外交部欧洲司司长等要职，是欧盟问题专家，那么从欧盟事务的角度看中德两国的关系是怎样的呢？

中国认为其与欧盟的关系具有战略意义。从经济角度讲欧盟是中国最大的贸易伙伴，中国和欧盟也没有任何的领土争端，中国与欧盟

在经济上和政治上都具有巨大的合作潜力。当然欧盟在外交政策方面对于中国也应扮演重要的角色。作为欧盟最大成员国的驻华大使，我将在促进中德两国双边关系的基础上，把深化中国与欧盟的关系也视为己任。

工商会：在2013年11月1日《中国日报》对您的采访中您曾提到，您一直向往到中国工作并一直努力争取被派到北京来工作。中国最吸引您的地方是什么？您第一次与中国开展联系是在什么时候？

中国拥有悠久的历史、文化和传统，散发着迷人的光彩。中国过去三十年的飞速发展令人印象深刻。虽然我在过去十四年里主要负责欧盟事务，但是也深深地体会到中国在政治、经济领域都扮演了重要的角色，是德国在亚洲的重要经济伙伴。二十一世纪世界多极化趋势加强，亚洲特别是中国正在扮演着越来越重要的角色，中国在亚洲乃至全球化问题如环保、脱贫、能源安全和国际安全政策等问题上都起到了举足轻重的作用。作为德国驻华大使，我希望能见证中国在二十一世纪的崛起，加强、促进中德两国的关系。

工商会：默克尔女士曾多次访问中国，2014年的赴中之行已排上日程。三月底她将在德国迎接中国国家主席习近平的来访，习主席这次访问的主要议题是什么？对中德两国关系有着怎样的影响？

此次习主席受德国总统高克先生和总理默克尔女士的邀请，开启了2014年两国高层互访的新篇章。默克尔女士将在夏天访华，另外两国还将在秋天在德国首都柏林举行中德两国政府协商会晤。习主席此次来访是他担任中国国家主席后第一次访问德国，这次访问的主题是新一届中国领导人的改革思路以及中德两国

新的合作契机，当然中德两国的彼此了解也是非常重要的，我们与中国的合作是多方面的、长期的，这需要两国的相互信任。

我们希望与中国领导人就两国合作的大方向进行磋商，就如何通过两国政府促进两国的贸易和投资、如何增进两国民众间的交流沟通、如何简化两国间旅游申请手续、如何增进两国间文化交流、以及如何在科技领域更好的合作等方面进行沟通。我们也希望同中国政府就法制建设及公民权利对于改善两国关系的意义进行讨论。当然我们也希望与习主席讨论当前的外交政策问题，如乌克兰、叙利亚、伊朗、北韩或亚太地区的安全局面。另外与中国相关的重要问题还包括环境保护和可持续城市化进程问题，我们在这两个方面有巨大的合作潜力。

**工商会：**人们常常忽略了一点，就是在过去的二十年里中国的法制建设得到了长足的发展，并且仍在继续发展中。2000年经施罗德总理倡导，两国政府每年都将举办中德法治对话。另外，自二十世纪九十年代开始，德国技术合作公司(GTZ)受德国经济合作与发展部的委托，对中国提供长期的法律咨询服务。这些举措对中德两国关系发展有何贡献？

法治国家这一议题在新一届中国领导人上任的这几个月里得到了高度重视。德国一直致力于与中国在此议题的合作。1999年施罗德总理和朱镕基总理一起倡导了中德法治对话的开展，使得这一对话成为了中德两国关系发展中的核心内容。开诚布公的法制对话使得中德两国有机会讨论一些其他的问题，比如由于两国不同的政治体制所引发的对同一事务所持的不同的出发点和见解，此外对话中还引入了一些具体的项目，推进了两国在法律领域的合作，这些项目的具体实施公司是德国国际合作机构(GIZ)，项目的具体内容包括中国法官培训、在经济法领域对中国政府提供咨询服务，等。

**工商会：**2013年11月中国共产党第十八届三中全会在北京召开，舆论的重点从“未解决的问题太多，实际性的东西太少”转向“突破性的改革”，您如何评价三中全会所作出的决策，您认为这将对德国经济有何影响？

在三中全会后公布的经济领域改革政策显示：中国已经下定决心，将革新和可持续发展作为其经济发展的核心，同时减少经济微调，给予市场更多的空间。在结构转型方面中国视德国为重要的合作伙伴。我们希望，德国企业能够在这方面做出更大的贡献，并且能够抓住更多的市场机会。

今天中国超过50%的国民生产总值是由私有制企业所创造的，而且越来越多的国有企业进行了改制。中国政府已经在上海设立了自贸区，我对此表示支持并建议设立更多的自贸区。对自贸区的投资管理应通过“负面清单”

而不是《外商投资产业指导目录》进行。目前为止，中国对外资的管理一直采用的是《外商投资产业指导目录》模式，列出了中国鼓励、限制、禁止外商进入的行业。所有的外商投资和商业投资只能在规定的范围内活动，有一定局限性。而“负面清单”是给不开放的行业和受限制的商业活动列一个清单，明确告诉对方哪些领域和行业是限制或禁止外商活动的。那么，只要未列入名单的就是法无禁止皆可为的，这样就给予外商更多的发展空间。自贸区应作为“试验田”为中国其他地区开展自贸区打下基石。

中国经济发展情况对于德国经济来讲是不容忽视的，许多德国企业利润的很大部分来自其在中国的业务。而这种对中国经济的信任体现在2013年对华投资增长44.6%。由于最近其他几个金砖国家经济发展势头减退，中国对于德国重要行业的发展就显得尤为重要。例如汽车行业、机械行业、环境技术或健康经济行业等。如果被宣布的改革措施如期进行，那么对两国都有百益而无一害。我们支持中国与欧盟之间的投资协议谈判，这个协议不仅包括双边投资保护，还包括进一步开放双方市场的议题。



柯慕贤大使在办公室

**工商会：经济话题：**中国对外国直接投资在过去的几年里有显著的提高，德国是中国投资者在欧盟范围内最受青睐的国家之一。您如何评价这一趋势，德国驻华大使馆扮演怎样的角色？另外，德国民众对外来投资持某种怀疑态度，认为外资企业进入市场会引起裁员、技术流失等问题，您觉得呢？

德国企业在很多年前就开始在中国进行投资，并且取得了成功。中国已经全球第三大投资国。2008年到2012年间所有移居外国的中国人中有17%移居到德国，德国已经成为了最受中国投资者欢迎的国家。根据中国政府的“走

出去”的战略，已经有超过 1200 家中国企业入驻德国，14000 名员工为这些中国企业工作。

目前德国对中国的投资达到近 390 亿欧元，而中国对德国投资约 10 亿欧元，这样就有一个巨大的合作潜力，中国投资者对德国的投资在未来将会显著提高。德国是一个吸引人的地方，德国企业拥有独特的学术文化以及专业的技术解决方案，是中国最佳的合作伙伴。另外，中国投资可以促进两国经济交流，增加工作机会，所以德国非常欢迎来自中国的投资。

**工商会：中国赴外旅游者显著增加，来自中国的旅游者已经成为亚洲旅游者中最大的群体。德国拥有很多的旅游景点。但是对于个人旅游者来说，办理签证仍然是一个难题。请问这是为什么呢？难道德国旅游业不会从宽松的签证政策中获益么？您们在这方面做过什么努力么？**

2013 年有 170 万中国游客赴德国旅游，较去年增长了 11%。而日益增多的签证申请者也说明了中国游客对德国拥有浓厚的兴趣，2013 年中国赴德旅游者数量增长了 20%。当然我们也就此做出了相应的改善，我们从 2012 年 10 月推出了签证申请外包服务，提供申根地区最便捷的签证服务。漫长的等待时间已经成为过去，现在处理签证申请时间已经缩短为 3 到 5 个工作日。签证申请资料也可以通过邮寄或代理人代理递交的方式进行办理，无需当面递交。申请申根签证最简便的途径就是申请旅游签证，只需要提交最基本的材料即可。

所有在申请签证时需要提交的材料和流程都可以在签证受理中心和大使馆网站上找到。去年我们受理了超过 30 万名中国公民递交的签证申请。我们希望在 2014 年能够有更多的中国人来到德国做客。

**工商会：最后我们想提一个比较私人的问题：现在由于环境问题，中国在德国的形象并不尽如人意。您是怎么认为的？**

空气污染问题已经受到了来自政府以及民众的关注，中国媒体和网络门户对解决此问题不断施加压力，社会各界对此问题的关注也在不断增加，空气污染已经成了全民范围讨论的问题。

我相信中国政府在进行经济转型的道路上把解决空气污染问题作为重点。例如中国政府首次制定了减排标准以及相应的处罚政策。在不久之前德国也面临着空气河流污染这样类似的问题。革新、技术和政治决心是当时解决问题的根本。德国已经准备好将自己在这一领域的经验进行分享，并通过两国企业之间的合作为中国发展“绿色经济”做出贡献。

**德国中国工商会对柯慕贤先生接受我们的采访表示衷心的感谢**

**（图片：德国驻中国大使馆）**



位于北京朝阳区的德国驻华大使馆大门一景



史明德大使（图片：中国驻德国大使馆）

## 史明德大使就习近平即将对德国进行国事访问和中德双边关系接受中国网记者专访

**3月8日上午，在十二届全国人大二次会议的记者会上，外交部长王毅在回答有关中欧关系的问题时表示，习近平主席将于3月下旬到欧洲进行访问。这是中国为推进大国关系所采取的又一次重大的外交行动，必将开辟中欧关系新的历史篇章。**

全国政协委员、中国驻德大使史明德在接受中国网记者专访时也表示，德国各界都很期待这次访问，期待聆听新一届领导人对中国未来发展蓝图的介绍，因为中国的发展牵动世界的发展，中德、中欧关系的走向都取决于中国今后的发展变化。

中国网：今年3月习主席也将访问德国，展开其任期内的首次欧洲之行，您能为我们介绍一下，德国各界对此次出访都有怎样的评价和期待？

史明德：3月底习主席将出访欧洲，这是习主席担任国家主席以来，第一次出访欧洲，也是第一次到德国进行访问，是我国的重大外交行动，德国的各界都很期待这次访问，期待聆听新一届领导人对中国未来发展蓝图的介绍，因为中国的发展牵动着世界的发展，中德、中欧关系的走向都取决于中国今后的发展变化。

习主席的此次出访将对中德关系、以及中欧建设全面战略伙伴关系，都会有很大的推动。德国各界都期待着了解中国的发展，从中来评判中国的发展变化对世界的影响变化，以及中国的政策给双方的务实合作带来哪些新的机遇。

中国网：去年9月份，默克尔赢得大选，开始她的第三任执政期，您如何看待中德关系今后的走向？您对未来十年中德关系发展的预期如何？

史明德：默克尔去年9月份赢得了大选，新的一届德国政府开始正式运行了，默克尔是第三次担任总理。自08年金融危机以来，欧洲的政坛有一个现象，是“逢选必败”，因为经济受金融危机冲击很大，失业率也在上涨。但德国不仅没有败，还得到了70%以上的民意支持。我认为这跟德国经受住了金融危机的考验，经济一枝独秀有关。

我认为，中德关系在发展上有三个“新”。

第一个新，是两国都是新的政府，在一个新的起点上，共同开创中德关系的新局面；

第二个新，是两国都处于历史发展的新时期。在新一届领导人产生以后，我国领导人做出了全面深化改革的决定，这将对我国今后发展带来巨大的变化，我们的改革开放也进入了一个新时期。而同时，德国在欧洲的地位和影响力也很突出，也处于一个新的发展时期，在欧洲有某种引领的作用；

第三个新，是两国面临新的合作机遇。中国跟德国都是两个世界上最大的出口国，去年中国已成为世界上最大的货物贸易国。同时，制造业在两国经济比重中都占了很重要的部分，中国和德国是世界上两个最大的实体经济。中国要调整经济结构、转变经济发展方式，尤其是要大力推进节能环保、绿色经济的发展，这些都正好是德国经济的强项所在，会给合作带来新的领域、重点和商机。

中国网：今年被誉为改革的元年，您认为中国的全面深化改革会给德国带来哪些影响和机遇？

史明德：我在当地有一个非常深刻的感觉，不仅是我们自己要认真学习 and 领会三中全会的

决定，德国各界尤其是经济界也非常感兴趣。我在当地几乎每个星期都会受邀去做一次报告，去向德国各界介绍三中全会决定的具体内容，宣传我们新一届领导人的执政理念，和新的举措。德国经济界很渴望，也很善于深入地研究决定报告，因为德国商人希望从中发现新的商机、合作机遇，比如，是否要扩大投资？应当在哪些领域扩大投资？要不要去中国的中西部投资？德国经济界希望紧密跟进中国发展的战略方向，来调整企业自身的发展战略。比如，大众已经做出了在乌鲁木齐投资建厂的决定，大型化工企业巴斯夫也将在重庆建厂。

中国网：目前，中欧双边投资和贸易还有很大的开发空间，您认为中欧双边投资和贸易协定谈判的主要困难和挑战是什么？德国将在中欧关系中发挥什么作用？

史明德：目前德国在欧洲是我们最大的投资国，也是对我们技术转让最多的国家。根据统计，现在在华投资的总额达到 400 亿欧元，企业数量达到 7500 多家，主要集中在制造业、汽车、化工和交通行业。去年，德国对华投资增长了将近 30%，说明德国对中国未来经济发展的信心是很足的，在经济危机的冲击下，两

国的贸易保持了增长的势头，非常不容易。

同时，近几年我们对德国的投资也是在成倍地增长，由过去的“单行道”，变成了现在的“双向投资”。中国企业走出去，在德国也很有成就，目前在德国的企业已经有 2000 多家，势头很好，中德合作用李总理的话就是“驶入了快车道”，双方合作的空间很大，怎么把中国制造跟德国制造能够优势互补，相互学习，相互借鉴和补充。德国在制造业、环保、节能、汽车、化工等方面的优势都是我们所需要的。

此外，我国与德国在发展职业教育上也有很多合作。目前在德国的中国留学生有 3 万多人，有 500 多对高校和科研单位的合作伙伴。

中欧之间发展前景很大，但是因为随着中国制造从低档向中高档迈进，竞争力不断上升，中欧之间也存在着贸易保护主义抬头的倾向，在“双反”案件里，欧洲有很多。我们坚决反对贸易保护主义，这个也是中欧贸易中亟需要解决的问题。

（来源：中国网）

## 中欧携手迈向新十年

在中欧全面战略伙伴关系建立 10 周年之际，第十六次中欧领导人会晤即将在北京举行。过去 10 年，中欧关系的政治、经贸、人文“三大支柱”不断发展，双方建立了政治对话机制，贸易额翻了两番，人员往来增加了 3 倍，双方共同致力于全球性和地区热点问题的解决，为世界和平与稳定发挥了建设性作用。中欧关系已成为世界上最重要的双边关系之一。

未来 10 年，中欧双方将在新起点上向前发展。中共十八届三中全会刚刚胜利闭幕，中国决心以更大政治勇气和智慧全面深化改革，扩大开放，实现“两个一百年”的奋斗目标和中华民族伟大复兴的中国梦。欧洲经济出现企稳向好的发展势头，开始走出主权债务危机的阴霾。双方发展释放出的红利将使中欧关系迎来充满机遇的新 10 年。

作为世界上最大的发展中国家和最大的发达国家联合体，中欧是世界格局中的两支重要力量。双方都主张多边主义，提倡国际关系民主化，努力通过外交谈判解决国际争端。这些相似之处使中欧成为共同推动世界多极化进程，应对全球性挑战的重要合作伙伴。面对国际形势复杂深刻变化，双方应共同致力于推动国际政治、经济秩序向着更加公正合理的方向发展，为世界和平与繁荣做出更大贡献。

中国 13 亿人口和欧洲 5 亿人口形成了两大市场，占据全球经济总量的 1/3。双方经济互补性强，利益交融深厚。双方经济转型升级的过程，必然会在贸易投资、城镇化、科技创新、绿色环保、基础设施等领域激发巨大合作潜力。中欧共同坚持市场开放，贸易自由化和投资便利化，反对各种形式的保护主义，也将为发展开放型世界经济注入新动力。

在提倡文明多样性的今天，既需要西方的思维，也需要东方的智慧。中国主张“和而不同”，倡导建设“和谐世界”，这与欧洲尊重“多元一体”的理念相融相通。双方有理由以更加包容的心态看待彼此，尊重彼此根据自身国情选择的发展道路，将中欧友谊传承下去，树立不同文明相互借鉴、共同繁荣的典范。

中欧领导人会晤是中欧之间最高级别的政治对话机制。即将举行的第十六次中欧领导人会晤是本届中国政府与欧盟举行的首次会晤，将为未来中欧关系发展绘制一份精彩的蓝图。相信中欧将在新的 10 年里，努力提升务实合作水平，服务各自发展，共同为和平与繁荣的世界作出更大贡献。（宋涛 中国网）



梅尔茨博士

## 促进鲁尔地区与中国的相互了解

**德国波鸿工商业联合会在过去的二十五年中一直以“促进鲁尔地区与中国的相互了解”为己任，不断地努力。**

自中国上世纪八十年代改革开放以来，由于社会体制的不同，中国与西方国家之间缺乏沟通，对彼此的经济和社会状况不甚了解。德国人一般只能说出三到四个中国城市的名字，更不要说中国的几个经济区了，同样地，中国对我们也了解的不多。但是他们对改善这一问题有着很大的决心，并且在积极地行动着：从二十世纪九十年代开始，每年都有数以百计的公务员、技术专家、企业家从中国来到德国进修，了解德国经济和社会形态，学习德国经济和社会是如何运作的。

但是德国的一些研究机构、企业和社会团体在收到诸如这种从中国发来的表达拜访期望的信件后，认为这属于无用的琐事，于是就拒绝了。但是我们德国波鸿工商业联合会承诺不会这样：中国代表团的来访让我们能够更好地向这些企业或政府的决策者介绍鲁尔地区，可以让我们之间的合作成为可能。我们从 1988 年到 2013 年间共接待了约 60 个来自中国的代表团，与中国客人就鲁尔地区的经济结构进行了交流，并且帮助会员企业与代表团企业建立了联系。在过去的工作中我们发现，现场翻译工作需要很多的专业知识，为了达到更好的交流效果，我们提前准备了中文版的德国波鸿工商业联合会介绍以及一个中文 ppt 展示。2008 年我们与鲁尔地区协会一起制作了一个内容全面的中文版鲁尔地区介绍册，这本介绍册让中国客人能够更好地了解鲁尔地区。另外，到访的客人中有许多是通过德国中国工商会介绍的。

2000 年以后中国代表团的组成和目的有所变化。最初的代表团主要是来学习、了解西方国家，现在则更倾向于向我们介绍中国城市和

地区的相关情况。这样的代表团我们同样欢迎，因为他们可以向我们的会员企业介绍正在发展中的中国新兴城市、新建立的工业园区和市场，这些信息对于德国企业来讲是很宝贵的。而这些来访的中国客人们也越来越多地向我们展现了其优秀的英语水平，现代化的着装和得体的举止。

中国代表团带来的介绍册、视频光盘向我们展示了中国的发展现状。我们在这些代表团来访期间举办了多场关于市场进入策略以及跨文化沟通能力的专题研讨会和论坛，这些让鲁尔地区的德国企业对中国有了更深入、更准确的认识和了解。在这里我们也要感谢这些远道而来的中国客人。



时任湖南省副省长刘立力伟 2010 年做客德国波鸿工商业联合会时在访客留言簿上题词

图片：梅尔茨博士，德国波鸿工商业联合会

（翻译：马静）



图片: Konstantin Gastmann / pixelio.de

## 寻找新的企业掌舵人

**老一辈的企业经营者几乎都是企业的所有者甚至是创始人，而他们的后代往往不愿意接手公司或者不具备接手公司应具备的专业知识和管理才能，所以一些人从开始就计划着从家族外部寻找接班人，而另一些人则更加明智，他们把自己的后代视同为家族外部的人，作为企业的接班人来培养。**

Wilhelm Stute 到现在也不知道谁将是他的接班人。这家公司位于德国北威州的帕德博恩，主要从事 IT 行业。从专家角度来讲，Wilhelm Stute 很大程度上做出了正确的决定。他的儿子 Philipp 30 岁左右，从一年半以前开始与其他 220 名员工一起就职于他父亲的公司，现在作为技术专家负责公司里的一个关于云端计算机开发的项目。然而他的父亲并没有强迫儿子继承自己的公司，而是从几年前邀请硕士工程师 Dirk Waltje 作为公司的合伙人，同时作为企业的接任者来进行培养。“从那时开始我就把他作为企业继承人进行培养” Wilhelm Stute 如是说。但是对于他的儿子 Philipp 来讲，如果 Philipp 想接任公司，也不排除他继承公司的可能性。Philipp 非常感激父亲没有强迫他成为企业的接班人，他非常清楚，如果他有一天继承了公司，也并不是因为他是他父亲儿子，而是因为他已经拥有了胜任接班人这一职位的知识和能力：在国外深造过、有经济学学位、在某机械制造企业作为领导层助理工作过两年时间、现在在父亲的公司任职经理一职。“Dirk Waltje 比我更了解公司” Philipp 如是说。

这也是专家们对 VR Equitypartner 公司所推荐的：为潜在的公司接任者提供资金后盾，同时给予他们机会，让他们向继承企业的方向发展。另外还有一条很重要，就是一定要尽早——最迟不要超过 55 岁，对企业进行改革，以保证企业在没有找到接班人的情况下仍能继续经营下去。

德国中央合作银行刚刚进行的一个调查结果显示，在未来十年里德国将有十五万家公司面临“新老交替”的问题，五十万员工受到影响。而来自家族内部的接班人将越来越少。到目前为止有 74% 的企业由女儿、儿子或其他亲戚继承，而这一代人的接班人则只有 64% 来自家族内部。“继承家族企业不再是主流”，Wittener 家族企业研究院负责人 Tom Rösen 说，“来自家族外部的企业接班人将不断增长，一个原因是越来越多的家族后代对继承企业没有兴趣，另一方面是因为继承企业必须具备相关的专业知识和管理才能，而企业对继承者的要求越来越高，家庭成员都无法满足要求。”

### 第一步：清点存货

对于面临“新老交替”问题的企业家，特别是资合型企业，Tom Rösen 说，“必须将负责管理企业的人和接管企业资本的人完全分开。”一些企业家仍然认为，企业的各个部门都应安插自家人，也就是说企业的所有者同时也应该是企业的管理者即总经理。这是不对的，例如 Wilhelm Stute 在将来某个时刻会决定将他的公司卖掉或者把他在公司的股份转让给他的儿子，而这些和谁是公司的总经理没有一点关系。但是他仍然对监事会授予他儿子作为公司的全权代理人而感到高兴。

“公司资产的转移很复杂，企业家必须考虑是否提前解决遗产继承问题、其他子女是否要得到相应补偿、以及企业家所决定的继承分配方法是否满足他自己的养老支出”，Rösen 说，“我们提供咨询服务的一个最重要的任务就是决定哪些资产作为企业资产，哪些资产作为个人资产，谁有继承权以及被继承人的养老保障问题”，来自德国信用合作银行的企业用户经理 Michael Fiege 解释，他知道，在得到资产的同时保障养老问题和企业的稳定发展，同时

又不用支付高额的税金，这就好比水中捞月。

### 第二步：资产转移

Willi Kullik 刚刚就上演了一出“水中捞月”，这位 66 岁的老人是 K+M 建筑元件公司的业主，这家公司位于 Herten，拥有十二名员工。他刚刚向他的开户银行福尔科斯银行寻求了帮助，为了向他的儿子转移资产，银行启动了她的养老金财政计划，这个计划是根据 Kullik 的税务顾问以及律师为其量身打造的一个方案来执行的，因为这样的话 Kullik 和他夫人名下的房产将依照用益权被转移到他的两个儿子名下。

但是在计算赠与税时 Kullik 犯了一个严重的错误：“我以为公司价值只包括公司资产和现金两部分”，Kullik 说，但是在进行资产转移前他的企业必须经过评估，当 VR 企业咨询公司对其公司进行资产评估时，公司的价值比估计值的两倍还要多，所以需要缴纳的税金比之前预估的多得多。他们通过次子放弃公司股份得到了一些补偿，并分批分次支付税金，这样还能得到一些优惠。

### 第三步：领导层交接

Kullik 在企业交接上与他的儿子达成了一致。他先转让 49% 的股份给他的儿子，以保证其在公司内的主导权，在他去世后，其他 51% 的股份将通过继承程序转移到他儿子的名下。而公司经营权的移交也将通过一个平滑的过渡期来完成。Kullik 和太太将利用更多的时间完成他们的房车之旅，而 Kullik 和儿子的办公室只有一步之遥，方便两人就公司事务进行沟通。而他的儿子也从父亲那里得到了不少帮助，与公司迄今为止的客户们都建立了联系。许多其他公司现在也在做类似的事情。企业接班人很长时间都处在公司共同负责人、顾问或董事会成员这样一个位置上，这种做法得到了专家的一致好评：现任企业主的丰富经验和知识不会流失，而且现任企业主的离任会变得容易的多。

### 第四步：制度改革

“新的企业主往往会发现企业运营的不是很专业”，位于慕尼黑的 Taskforce 股份公司负责人 Jens Christophers 如是说，这家企业专门向企业提供在过渡期协助企业经营的管理人才，他们已经向很多企业派出了专家，用于帮助处于过渡时期的新任企业主。“有的企业没有明确的生产计划，只有一个供应商，所有企业运营策略都由老企业主来制定”，Christophers 这样说。一个正确的企业主交替需要至少提前 10 年来准备，这样才能有足够的时间锻炼接班人，积累足够的经验。根据欧洲经济研究中心的调查显示，在新任企业主上任后企业领导风格都会有所转变。超过半数的企业接班人并没有从他们的父辈那里继承独裁和专制，而是更倾向于执行团队理念。超过 70%

的企业接班人拥有高校学历，掌握现代化管理知识。

Tobias Kamp 是位于波鸿的 Inmet 钢铁公司的继任者，经过了企业经济方面的培训。他强调给员工赋予更多的责任。“这将会激发员工的工作积极性”，这位 31 岁的企业管理者说。他在这个企业里工作了 8 年，在这期间他与他的父亲共同对企业进行管理。他一直在尝试着给予员工更多的决策权，他曾做了一份员工调查，并甚至有让员工入股的想法。当然这些只能在他的父亲允许的情况下才能进行。“我在将来的某一天会成为企业的继任者，这一点对于我父亲来讲也很重要”，Tobia 说。

### 第五步：或者还是卖掉？

如果家族内部找不到企业的接班人，那么卖掉企业也是一个解决办法，专业的企业结构是将企业卖出的最重要前提之一。根据 DZ 银行的一项调查显示，有 40% 的企业主希望在家族内部找到接班人，因为他们担心企业找不到买主。而这种担心不无道理：“一些企业根本无法卖掉，因为这些企业离开企业主就无法运作了，企业必须在没有企业主的情况下保持运作并营利”，柏林经济和法律应用技术大学的 Birgit 教授说如是说。但是对于小企业、保险代理或手工业者则不适用，他们只能在家族内部寻找接班人。

对于拥有 1000 万资产的大中型企业来说，通常企业高管们会从老企业主手里将企业买下来。为了处理越来越多的这种情况，VR 企业咨询公司针对这种情况推出了“VR 接班人咨询服务”。企业越大，买家越迫切地需要外来资金的支持。VR 企业咨询公司领导层发言人 Markus Loy 为我们介绍了一个典型案例：一家价值 900 万欧元的企业由两个经理接手，他们从银行贷款 450 万欧元，并通过信贷机构或从现有企业主那里得到 350 万欧元贷款，同时别的投资者入股 100 万欧元作为投资，他们就可以接手企业了。如果企业保持良好经营，三到五年以后买家就可以将 100 万欧元偿还给投资者。

当企业由一个同业竞争企业或投资人全部接手，企业的管理层肯定会随之一起被接手。Loy 与他的同事不仅要考虑让企业卖到一个好价钱，也要保障企业的继续发展。他的一个客户对他讲，绝不会接受自己的企业被投资人所接手。“于是我们通过我们的网络开始寻找其他的买家，也许这样企业可以卖到一个更好的价钱”，Loy 说。但是在卖掉企业的过程中不能只考虑赚钱，根据 DZ 银行的一项调查显示，超过半数的企业主在这一过程中首先考虑到如何安置自己的员工。

(翻译：马静)



图片：Uwe Schlick / pixelio.de

## 对于接管企业的十个建议

**对于接手企业的管理者来讲，准备工作越早开始越好，同时在准备的过程中要融入到企业的实际工作当中去，Wittener 家族企业研究院的负责人 Tom Rösen 对此给出了十个建议。**

第一个建议：尽可能早地开始着手准备

企业主应在 55 岁以前开始着手规划谁来接手企业这件事。

第二个建议：管理企业的人和企业所有者不应是同一人

管理企业的人和企业股东应该是不同的人。在选择谁来接手企业时，也应将这两方面分开来找。

第三个建议：请不要忘记考虑税务和继承问题

企业主通常情况应支付未接手企业的亲属一笔费用，公司股份也最好尽早转移完毕，以避免支付高昂的遗产税。

第四个建议：不要把企业与家庭混为一谈

企业主在做出决定前应该考虑，如果从企业的角度出发而不是从家族的角度出发，我会不会做出另一种决定？这种思考模式对于企业接班人接手企业有百益而无一害。

第五个建议：也不要将家庭视为企业

与第四条正好相反，在考虑家族事务时也不要从企业的角度出发。

第六个建议：选择接班人时要以他的实际能力为前提

在选择接班人时要考虑他具备什么知识和能力，如果以这一点为前提，有时候可能在家族内部找不到合适的人选。

第七个建议：让企业的接班人自由地发展

就如同儿童成长过程中经历的挫折和挑战应该由其独立面对一样，这样才能让他从中学到东西。接班人不应受到老企业主的影响，他们同样享有发挥自身优势的权利。

第八个建议：不要让接班人独自作战

企业主应该向接班人提出好的意见和建议，不要对接班人过分苛求。

第九个建议：接班人不一定要从家族内部选出

企业主不一定要从家族内部选出接班人，他们也可以从公司管理层中选择一位接手公司或者把公司卖掉。

第十个建议：听取来自专家的建议

企业主的交替对于新老企业主都是一个巨大的挑战，所以来自企业外部的专家、税务顾问或银行顾问的建议是不可或缺的。

**（翻译：马静）**



图片: lichtkunst.73 / pixelio.de

## 欧盟对华贸易政策易紧难松 防范光伏案式冲突

正在进行的中欧投资协定谈判让人们对未来中欧经贸前景表示乐观，但欧盟数位官方人士近日在接受《经济参考报》记者专访时指出，在当前欧洲经济处于脆弱复苏的背景下，中欧贸易摩擦挑战依旧，需要以积极的态度和措施加以应对，对于业界热议的中欧自贸协定的规划尚未提上日程。

### 对华贸易态度难言宽松

作为欧盟对外实施贸易惩罚措施的主体，欧盟委员会未来对华贸易政策“松紧”度备受关注。贸易委员德古赫特表示，到明年年底，欧委会都会保持对华政策的延续性，新一届欧委会运作之初不会有太大变化。他还说，下一届欧盟机构中自由民主党派的势力下降对欧盟对华政策不会有根本性的改变。

欧盟权力机构欧洲议会、欧盟委员会今年将迎来换届，主张自由贸易的自由民主党派势力下降，外界对未来欧盟贸易政策趋紧的担忧上升。

在2月初举行的欧洲议会上，议员们投票通过了“贸易防御工具”的修正草案，决定将环境保护、社会福利因素以及第三方参照国的出口补贴等内容施行更严厉的标准。该修正案起草者克里斯托弗·弗耶纳尔称，以实施反倾销关税为主要手段的“贸易防御工具”修订版，将强化议会的监督权和透明度，增进了小企业利用贸易工具的便利。他指出，该工具的复杂性和发起成本令大企业成为受益者，对需要保护的中小企业而言没有有效利用。他建议，在涉及中小企业为主的行业发现外来倾销行为的，有必要征收更高额的惩罚性关税。欧盟使用贸易防御工具多数针对中国。

欧洲复苏势头仍未达到满意是欧洲暂时难

以放松贸易政策的一大原因。欧元区 and 欧盟地区国内生产总值去年第四季度双双环比增长，这也均是两个地区连续第三个季度增长。欧债危机爆发以来，欧洲经济形势持续低迷，欧元区经济直到去年第二季度才环比增长0.3%，为2011年第四季度以来首次增长。不过，全年来看，欧元区和欧盟2013年GDP增长率分别为下降0.4%和增长0.1%，复苏步伐仍显脆弱。通过外需驱动复苏是欧盟当前一个重要选择，广泛的自贸区谈判和仍不松动的贸易政策即是最好的说明。

### 防范光伏案式冲突

为避免再度出现类似去年中欧光伏案这样的贸易摩擦，欧洲官员建议建立深度对话机制予以预防。意大利在欧盟理事会贸易部长会议的首席谈判代表、负责经济发展与贸易的副部长卡罗·卡伦达日前表示，中国和欧盟为避免类似光伏案的贸易争端再起，应该由政府牵头让双方进行经常性碰会，形成“深度磋商”机制就具体领域进行沟通。为避免实施双反惩罚措施后双方更费时费力沟通解决，他已在欧盟贸易部长会议上两次呈交提案，建议启动中欧双方贸易问题深层会议机制。

去年中欧光伏贸易争端爆发，由于该案是双方史上涉案金额最大的贸易摩擦案，对中欧未来经贸关系走向影响重大。但从争端解决过程来看，存在相对仓促、被动的现象。从欧盟去年5月中旬初裁临时实施惩罚性关税以来，双方才开始从政治层面密切磋商解决方案，终于在两个多月时间达成相对圆满的“友好”解决方案，让双方业界人士惊出冷汗。卡伦达称，“如果在光伏案件爆发三年前，欧盟就主动开始对出口国产能过剩趋势加以分析、商量对策，就能尽早向中国政府提出减产、减少补贴建议，相信不会发展到征收惩罚性关税引起中欧贸易

摩擦。”在去年的中欧光伏案件中，意大利支持欧盟对产自中国光伏产品征收惩罚性关税。

卡伦达说，“中国产能过剩产业包括钢铁、造纸、玻璃等十余个，这些产业在贸易领域都有可能对欧洲市场造成冲击，有必要提前磋商避免贸易争端爆发。”他认为，针对这些产业产能过剩现象，可以预见有爆发类似光伏贸易摩擦的风险，所以应该吸取光伏案的教训。他说，乐见中国针对产能过剩行业的整改，因为某些行业产品关乎出口到欧洲市场，双方提前沟通解决措施，可以避免发生令双方都承受较高成本且不愉快的贸易制裁案。

#### 投资协定谈判寄予厚望

目前，包括中国、英国、荷兰的政要高调提出中欧自贸协定谈判，但欧委会贸易委员的表态显示该进程并不会顺利。

德古赫特表示，对于中国提出的探索建立中欧自由贸易区的建议，欧方目前“条件不成熟”，暂无时间表。

德古赫特还谈到，有一个客观原因制约中欧自贸协定的开启“我们现在没有足够的人力进行这项谈判。”据欧委会信息，欧盟正在进

行数项双边自贸协议谈判，涉及美国、加拿大、日本、印度等主要经济体。德国发展研究中心研究员阿克赛尔·贝格尔说，欧委会层面慎谈中欧自贸协定谈判，印证了其观点：在欧盟进行的多项双边自贸协定中，与美国进行的“跨大西洋投资与贸易协定”谈判是其首要任务。

“双边投资谈判受到欧方广泛支持，因为可以解决在市场准入问题上中欧不平衡问题，当前欧洲市场对中国的开放程度远高于中国对欧洲。虽然当前谈判进程缓慢，但欧盟方面已经切实感受到中方的重视程度”。卡伦达还表示，该协定的谈判结果将对双方产生非凡影响。

在谈到中欧投资协定下涉及的金融业，德古赫特表示，对于中方金融机构，只要遵从欧盟的法规和金融监管机构的管理，进入欧盟市场就没有任何问题。“就像英国政府近来邀请中资银行开设机构一样，欧盟对外资金融机构的进入没有任何壁垒问题，但需要注意的是，目前欧盟法规对于金融机构所在国总公司也会有影响。中资金融机构需要注意。”

（来源：中国网）



欧洲某太阳能项目（图片：德国中国工商会）



德国国会大厦（图片：Gordon Gross / pixelio.de）

## 德国成为欧洲旅游者新宠 柏林成吸引旅游者磁石

**根据全德旅游中心的一项问卷调查，在外国游客最喜爱的德国旅游景点排名中，科隆大教堂名列第三，超过柏林勃兰登堡门。第一、第二名分别是童话宫殿新天鹅堡和位于鲁斯特的欧洲公园。**

德国接待的游客数量 10 年来不断上升。难道天气阴霾、缺少阳光的德国正在成为欧洲最受欢迎的旅游地吗？

### 发展潜力尚大

作为旅游目的地，德国越来越受到欧洲人的青睐。去年仅来自英国的游客数量就比前一年增加了 35 万人。来自俄罗斯、瑞士和波兰的游客数量也明显增长。据欧盟统计署公布的数字，去年在欧洲国家中，德国接待的游客数量位居第 6。不过同那些传统的旅游热点国家，如西班牙相比，还有很大差距。西班牙多年来一直稳居榜首，去年接待欧洲游客住宿人次接近 2.5 亿。同其他一些欧洲国家相比，德国的旅游业在整个国民经济中占的比重也不算高。2011 年德国旅游业的收益仅占国内生产总值的 1.1%，克罗地亚和马耳他的旅游业在 GDP 中的比重均为 14%，西班牙为 4%。

### 柏林 - 吸引旅游者的磁石

在德国旅馆酒店业联合会的负责人哈特格斯看来，来德游客数量上升的一个重要因素是：“现在城市游特别兴旺。”而首都柏林尤其独占鳌头。多年来柏林受到越来越多全球各地旅游者的喜爱。2013 年柏林接待的游客住宿量再度上升了 8%，达到 2500 万人次，在欧洲仅次于伦敦（4800 万人次）和巴黎（3600 万人次）。

但苗头积极的增长数字不仅得益于纯度假的旅游者。许多客人是因为工作需要来德国的。

在举办、接待会展方面，德国是仅次于美国的全球第二大目的地。这一趋势也有其不利的一面：来的客人虽然更多了，但他们停留的时间却缩短了，每人平均只有 2.7 天。在 10 年前，这个数字还是 3.5 天。多年来，不少旅游城市的市场营销专家尝试各种办法，试图让客人们多逗留一些时间，但收效甚微。

人们越来越热衷于短期度假，是造成德国旅店业近年来的营业额只有小幅增长的原因之一。另一个原因可能是该行业内部激烈的价格竞争。在德国住旅馆花费并不高，尤其是在柏林。这里的酒店双人标准间平均价格为每晚 90 欧元。而伦敦要 170 欧元，巴黎更是达到 250 欧元，与此相比柏林简直太实惠了。

### 剥削员工为代价？

但德国酒店、娱乐餐饮业工会 (NGG) 则认为，这是以牺牲从业人员利益为代价的。该工会的蔡特勒指出，虽然旅馆、酒店的业务在扩大，但同时以低工资为特征的“小时工”的比例却在上升，例如每月收入不超过 450 欧元、社会保障较差的所谓“迷你工”。“这是残酷无情的淘汰竞争，结果是少数大型连锁酒店得益。”蔡特勒说，在旅游旺季和会展季节以外，酒店往往只能以极低的甩卖价格吸引顾客，并在员工身上节约成本。

此外，德国人自己的旅游热情也有所减弱，不再是欧洲的领头羊。尽管德国眼下的经济形势不错，国内游客数量却不见增长。根据一项最新的旅游行业调查分析，德国人在旅游度假方面的开销甚至不及从前，在外住宿的日子也有所减少。

（来源：中国网）



中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会外景  
(图片：德国中国工商会)

## 工商会会员企业参加中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会

第十五届中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会于**2013年10月22日至25日**在北京农业展览馆召开。经工商会组织，会员企业德国飞马集团公司作为海外参展商第三次参加了此次盛会。

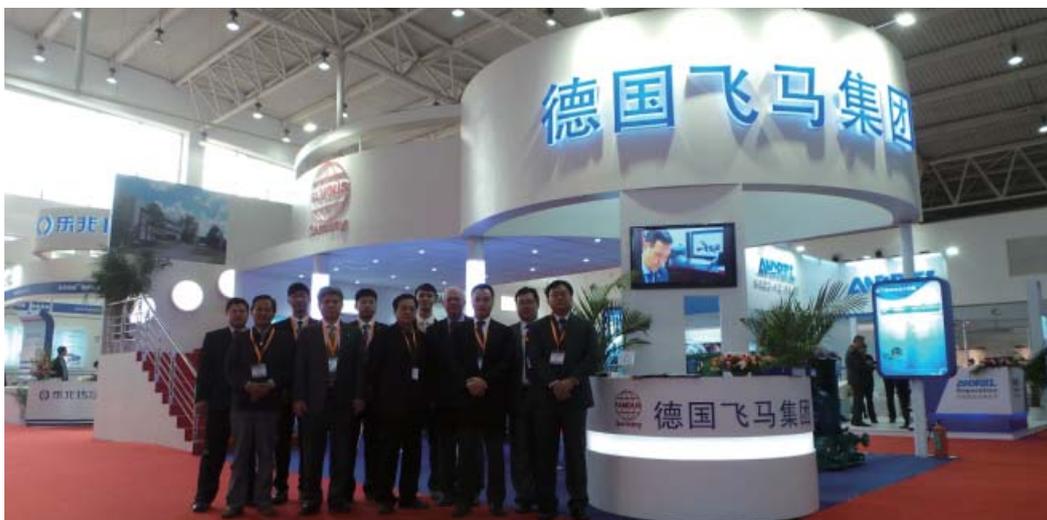
中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会由煤炭工业协会主办，到如今已有**30年**的历史，展览会举办时间为两年一届。举办“中国国际采矿展”旨在推动煤炭工业的国际交流与合作、煤矿装备水平的提高和煤炭行业的科技进步，为国内外的煤炭业界人士提供一个长期的、范围广阔的交流平台。**30**多年来，历届展会都展示了国内外最先进采矿技术和设备，吸引了众多的专业人士莅临参观交流，展出面积逐年扩大，参展商逐年增加，产品技术逐年提升，办展的国际化、专业化水平不断提高，成为国内规模最大、影响最广、层次最高的煤炭盛会，成为推动国际先进采矿技术国产化、国内煤矿装备制造业不断升级的重要力量。

此次德国飞马集团公司作为海外参展商第三次参加了展览会，以为广大煤炭业界人士展示公司产品及业绩为参展宗旨，宣传飞马并以此寻找商机，巩固现有的客户群、结交新的潜在客户。为了取得一个理想的参展效果，飞马公司租用了大型展台配合设备作为展示公司产品的硬件载体，在软件方面也同样做了大量的准备工作。

在展台等硬件方面，公司租用了面积为**72**平方米的大型展台，搭建了双层展台建筑，并特意从德国调运**DV400**型局部降温机组两件套至展会现场。

此次展会，不仅巩固了公司在老客户群中的良好形象，也结识了为数不少的潜在客户。

(撰稿：胡于航 马静)



德国飞马集团公司展台 (图片：德国中国工商会)



杜塞尔多夫工商会  
 邮箱地址: Postfach 10 10 17 · 40001 Düsseldorf  
 办公楼地址: Ernst-Schneider-Platz 1 · 40212 Düsseldorf  
 电话: 0211 3557-0

## 小心骗局! 关于非正当的地址簿和商情登记服务之信息

每年都有数千名企业家误入骗局。由于他们不慎签署了看起来非常正式的表格或范本，以致签订了昂贵的合同。这样子的签名很快就会致使您每年损失数千欧元!

### 收件人为何上当受骗?

在信件、传真和电邮里带有听起来很正式的寄件人名称，其内容要求收件人

- 必须检查公司资料的正确性，或
- 应该公布公司资料在官方注册记录、电话簿、行业黄页或数据库

### 如何自我保护?

- 在您签名和填写汇款单以前，请务必仔细阅读和检查这类信件!
- 谁是寄件人?
- 真的存在着强制性登记义务吗?
- 请您检查，您收到的“订正公告通知”真的是属于“您”的资料! 请您检查，公告服务或广告报价对您真的是有意义的吗?
- 请勿在电话中给予任何承诺! 请您要求书面资料以便审核报价。
- **请勇于开口询问! 例如向您附近的工商会询问。**在德国工商会的各地分会您可以得到建议和提示，以协助您判定是不是真的存在着某一个名录的强制性登记义务。
- 请提醒您的员工和休假期间的代理人慎防诈骗。

### 信件设计 – 令许多人落入陷阱的精心设计:

- 听起来非常冠冕堂皇的官方用词, 例如: „德国的...“, „...注册“, „...中心“, „贸易...“, „工商...“, „企业...“, „...公告“
- 显示主权的国家象征, 例如: 老鹰、欧洲之星、徽章、国旗
- 官方的文件格式设计特征 (例如 „德国专利与商标局“或 „地方法院“的特征)
- 设了付款或书面回应的期限，甚至威胁如果逾期就不能公告或资料会被删除
- 类似账单设计的表格，例如标题为 „发票“，却附带有填写好的汇款单
- 著名的企业和表格名称或识别标志，例如: „黄页...“, „...行业指南“
- 强调一些语词例如 „基本登记“、„免费“、„您的登记“、„校正样本“
- 列印事实的公司资料或您自己的、以前曾经公告过的资料
- 检查 „资料的正确性“ 以及视情况加以修正的要求

### 何时应该大敲警钟?

- 信件上出现 „免规费“、„免成本“、„免费“、„校正“、„校正样本“时
- 如果信件上没有寄件人名称或公司地址，或辨识出寄件人在国外时

### 如果您不慎已经签了名该怎么办?

- 2 -

- **尽快反驳合同以及尽快寄出解约通知。**只有如此您才能防止非自愿的 (通常隐藏在印得很小的字句里)自动延长合同。
- **请使用附带回执的挂号信**寄出反驳合同声明或解约通知, 然后您才有证据可以证明解约通知已寄达或者证明对方地址是错误的所以挂号信被退回。

#### 寄出反驳合同声明或解约通知之后会发生什么事?

尽管您已进行了反驳和解约, 通常这类信件的发文者会继续施压要求付款:

- 他们具攻击性的、且大张旗鼓的通过律师函和/或通过讨债公司催款, 而且带有例如 „最后通牒“的提示。
- 他们威胁将采取法律途径: 提出付款诉讼、向法庭申请催款命令、强制执行和扣押。
- 他们声称将请金融信用局记录您的不良记录。一个有争议的索款是绝对不可能获准纳入信用局的记录的!

#### 您必须付款吗?

这类信件的法律情况不一致, 各个法院有不同的判决。

这类信件的发文者常常不会真的像他们所威胁的采取法律途径, 因为对他们来说存在着风险, 法院可能判定该相关信件是诈骗而且认定合同被反驳是合理的。

然而也有一些已知的案例, 真的有人提出了付款诉讼或向法庭申请了催款命令。

#### 在面临诉讼或法庭的催款命令时您应如何反应?

- 请向您的工商会查询工商会是不是已经知道有这个原告。
- 请与一位您信任的律师讨论法庭的催款命令或诉讼之胜诉的机会大小。

#### 在杜塞尔多夫工商会的联系人

Markus Nasch先生, 电话: 0211 3557-232, 电邮: [nasch@duesseldorf.ihk.de](mailto:nasch@duesseldorf.ihk.de)

**提示:** 本说明书是由慕尼黑工商会制定的, 它包含了初步的提示, 但是并不号称已经是完整无缺的。

虽然本说明书是悉心审慎制作的, 我们不能为其内容的准确性负责。

中文翻译是由杜塞尔多夫中国事务中心提供的, 我们不承担译文完全正确, 有疑问时以德文版为基准。

杜塞尔多夫中国事务中心是由

- 杜塞尔多夫经济促进局
- 杜塞尔多夫工商会
- 杜塞尔多夫展览公司

共同运行的项目。

地址:

杜塞尔多夫经济促进局  
中国事务中心

Burgplatz 1  
40213 Düsseldorf

电邮: [china@duesseldorf.de](mailto:china@duesseldorf.de)

网页: [www.china-goes-dus.de](http://www.china-goes-dus.de)

**版本:** 2014年三月