



Erfolgreich nach China exportieren

Ein 10-Punkte-Plan

10 Empfehlungen für erfolgreiche Geschäfte mit chinesischen Kunden

“Ein Geschäft zu eröffnen ist einfach; es erfolgreich fortzuführen dagegen eine Kunst.“

Chinesisches Sprichwort

Seitdem das Land 1979 den Markt für ausländische Exporteure und Investoren öffnete, gehört China zu einer der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften weltweit, ist seither ein wichtiger Akteur in der Weltwirtschaft und hat sich damit zu einer einflussreichen, großen Handelsmacht entwickelt. Wie in der im April 2012 veröffentlichten Studie von Atradius, dem „Economic Outlook“, festgestellt wurde, hat China in den vergangenen Jahren erstaunliche

Wachstumsraten erzielt: 10,4 Prozent im Jahr 2010 und 9,2 Prozent in 2011. Obwohl dieses Wachstum 2012 und 2013 voraussichtlich auf ca. 8,5 Prozent zurückgehen wird, was vor allem auf eine geringere Nachfrage nach chinesischen Exportgütern in der Eurozone zurückzuführen ist, gibt es für ausländische Unternehmen dennoch weiterhin zahlreiche Möglichkeiten, ihre Waren nach China zu exportieren. Denn dort treiben steigende Löhne und der Aufschwung auf dem Arbeitsmarkt den privaten Konsum an.

Als China im Jahr 2001 nach langer Zeit wieder der Welthandelsorganisation (WTO) beitrug, glich das Land seine Handelsrichtlinien denen der WTO an, und es bemüht sich seitdem stark, den Außenhandel zu fördern: Zölle, Einfuhrquoten und andere Handelsbarrieren wurden gelockert. Im Allgemeinen erfordert der Export von Waren nach China nicht viel mehr Vorbereitung als Lieferungen in andere Länder. Es gilt jedoch bei der Planung von Exporten nach China einige entscheidende Regeln der chinesischen Rechtsprechung

zu beachten und einige Besonderheiten bei der Lieferung an chinesische Kunden zu verstehen und zu berücksichtigen. Mit dem folgenden 10-Punkte-Plan geben wir Ihnen zehn einfach zu befolgende aber wesentliche Hinweise, die zu einer erfolgreichen und lang anhaltenden Geschäftsbeziehung mit Ihrem chinesischen Partner beitragen können.



1. Beachten Sie Einfuhrbeschränkungen

Nicht alle Waren können ohne weiteres nach China importiert werden. In China werden Waren in drei Kategorien eingeteilt: unzulässig, beschränkt zugelassen und unbeschränkt zugelassen. Einige Waren, wie Abfall- und Giftstoffe, dürfen zur Wahrung des öffentlichen Interesses und aus Umweltschutzgründen nicht eingeführt werden, andere werden mittels Quoten oder Lizenzen streng kontrolliert, beispielsweise Elektrogeräte oder Anlagen zur Einschmelzung von Metall. Das für den Außenhandel zuständige Handelsministerium der Volksrepublik China (MOFCOM) veröffentlicht und überarbeitet regelmäßig eine Liste der unzulässigen und nur beschränkt zugelassenen Waren. In

der Praxis ist es hauptsächlich letztere Kategorie – also beschränkt zugelassene Güter – die für europäische Exporteure relevant sein könnten.

Hier sei angemerkt, dass die meisten Waren in die Kategorie „unbeschränkt zugelassen“ fallen und ausländische Lieferanten und ihre chinesischen Kunden nach eigenem Ermessen entscheiden können, welche Mengen der entsprechenden Güter wann gekauft und geliefert werden. Für einige der frei handelbaren Waren – angefangen bei Vieh bis hin zu bestimmten Elektrogeräten – kontrolliert das MOFCOM allerdings ein Lizenzierungssystem, um die Einfuhr nach China zu überwachen. Darüber hinaus sind zwar in der Regel alle Unternehmen

berechtigt, die meisten Güter einzuführen. Bestimmte Waren, wie beispielsweise Rohöl oder Düngemittel, können jedoch ausschließlich über staatliche Unternehmen importiert werden.

Aus diesem Grund ist es für alle nach China liefernden Exporteure ratsam, im Vorfeld zu klären, unter welche Kategorie ihre Waren fallen, und ob diese Lizenzierungs- oder Quotenbestimmungen unterliegen. Ferner muss sichergestellt sein, dass der chinesische Käufer befugt ist, die entsprechenden Waren zu importieren. Andernfalls besteht das Risiko, dass die Waren nicht in das Land eingeführt werden dürfen oder von den chinesischen Zollbehörden beanstandet werden.

2. Prüfen Sie die Vollmachtsregelung Ihres chinesischen Handelspartners

Wie in jeder anderen Lieferbeziehung auch, ist es wichtig, dass die Vollmachten Ihres chinesischen Handelspartners vor der Transaktion überprüft werden. Unter anderem sollten von dem chinesischen Abnehmerunternehmen die nachstehenden Dokumente eingeholt werden, um sicherzustellen, dass der Vertrag wirksam ausgefertigt werden kann.

- Satzung des Unternehmens,
- Gewerbeerlaubnis,
- Zertifikat über die Betriebserlaubnis und dessen schriftliche Bestätigung (falls es sich bei dem chinesischen Partner um ein sogenanntes Foreign-Invested Enterprise (FiE), also ein von ausländischen Investoren finanziertes Unternehmen handelt),
- Vorstandsbeschluss oder Aktionärsbeschluss, der der Liefervereinbarung zustimmt und eine bestimmte Person oder Personen bevollmächtigt, den Liefervertrag im Auftrag des Unternehmens zu unterzeichnen (falls die Satzung dies verlangt),
- Unterschriftenprobe, die Namen und Unterschriften der zeichnungsberechtigten Personen sowie den Firmenstempel enthält.

Nach chinesischem Recht ist es grundsätzlich der gesetzliche Vertreter des Unternehmens, der die erforderlichen Schritte vornimmt und die Dokumente im Auftrag und Namen des Unternehmens unterzeichnet, sofern nicht die Satzung des Unternehmens hiervon Abweichendes vorsieht.



3. Geld spielt eine entscheidende Rolle

Die chinesische Währung, der sogenannte Renminbi (RMB), ist nicht voll konvertibel, d. h. sie kann nicht unbegrenzt von In- und Ausländern in andere Währungen umgetauscht werden. Handelsbeziehungen die den Zahlungsverkehr in Fremdwährungen vorsehen, unterliegen der Kontrolle der staatlichen Devisenverwaltung in China (Englisch: Chinese State Administration of Foreign Exchange; kurz: SAFE) und deren Niederlassungen.

Im Jahr 2010 führte SAFE eine Registrierungspflicht für alle chinesischen Importeure ein. Seitdem werden alle Importeure, die in Fremdwährung zahlen, in der sogenannten List of Importing Companies Making Foreign Exchange Payments geführt und in drei Klassen unterteilt (A, B und C). Die Klassifizierung wird unter anderem auf Basis der Ergebnisse einer Ortsbesichtigung seitens der SAFE sowie in Abhängigkeit von der Einhaltung der Bestimmungen für Fremdwährungstransaktionen durch den Importeur vorgenommen.

Importeure, die bereits massiv gegen Fremdwährungsrecht verstoßen haben und ggf. von SAFE angeordnete Strafgebühren zahlen mussten oder gegen die aufgrund falscher Angaben zum Erhalt von Fremdwährung ermittelt wurde, werden als Importeure der Klasse C geführt. Importeure, die teilweise gegen Vorschriften des Devisenrechts

verstoßen haben – beispielsweise, indem sie Zahlungen für importierte Waren nicht an die SAFE gemeldet haben – werden als Importeure der Klasse B geführt. Alle anderen Importeure gelten automatisch als Unternehmen der Klasse A.

Exporteure aus dem Ausland sollten beachten, dass der gesamte Zahlungsverkehr in Fremdwährung und damit Unternehmen aller drei Kategorien A, B und C bestimmten Anforderungen der chinesischen Devisenbehörde unterliegen:

Importeure der Klasse C und jene, die nicht registriert sind, müssen sich zuerst bei SAFE anmelden, ehe sie Zahlungen ins Ausland tätigen dürfen. Nur gegen Vorlage des entsprechenden Anmeldeformulars, das von der chinesischen Behörde ausgestellt wird, und weiteren gesetzlich vorgeschriebenen Dokumenten sind die Banken ermächtigt, Zahlungen an ausländische Lieferanten zu tätigen. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Einschränkungen für Zahlungen in Fremdwährung, die von Importeuren der Klasse C getätigt werden. Diese dürfen beispielsweise keinerlei Vorauszahlungen leisten oder den Kaufpreis durch ein Akkreditiv entrichten.

Importeure der Klasse B müssen jede ausgehende Zahlung an SAFE melden. Darüber hinaus können sie keine Akkreditive einräumen, sofern das jeweilige Zahlungsziel 90 Tage überschreitet. Im Falle einer Vorauszahlung muss von der

Bank des ausländischen Vertragspartners eine Vorauszahlungsbestätigung vorgelegt werden, wenn eine Summe von 500.000 US-Dollar (oder der äquivalente Betrag in einer anderen Währung) überschritten wird.

Für Importeure der Klasse A gelten weniger strenge Richtlinien. Sie unterliegen keinerlei Anforderungen hinsichtlich einer vorherigen Anmeldung oder einer nachträglichen Meldung.

Neben den vorgenannten, grundlegenden Richtlinien gelten verschiedene weitere Bestimmungen. So muss ein Importeur – auch wenn er in Klasse A eingestuft wurde – Zahlungen an SAFE melden, wenn der Wert der Waren und der vom chinesischen Importeur gezahlte Betrag bei einem einzelnen Vertrag um mehr als 10.000 US-Dollar (oder um einen äquivalenten Betrag in einer anderen Währung) voneinander abweichen.

Obwohl es in der Verantwortung des chinesischen Importeurs liegt, die Gesetze für Fremdwährungstransaktionen einzuhalten, sollten sich ausländische Lieferanten der Risiken, die mit den chinesischen Richtlinien für die Kontrolle von Fremdwährungstransaktionen verbunden sind, bewusst sein. Denn diese können sich erheblich auf den Forderungseinzug auswirken. Nach Möglichkeit sollten Exporteure aus dem Ausland daher versuchen, ausschließlich mit chinesischen Importeuren der Klasse A Geschäfte zu tätigen.

4. Halten Sie sich an das chinesische Wettbewerbsrecht

Ungeachtet des geltenden Rechts, auf das sich die Geschäftspartner geeinigt haben und das dem Kaufvertrag zugrunde liegt, finden bei Lieferungen nach China die chinesischen Wettbewerbsgesetze Anwendung: Dies bezieht sich vor allem auf Richtlinien gegen Kartelle, unfairen Wettbewerb, Dumpingpreise und Subventionen. Wie in den meisten anderen Ländern auch ist es den Wettbewerbern in China verboten, Vereinbarungen

bezüglich der Festlegung von Preisen, der Einschränkung von Produktions- und Verkaufsvolumen, der Aufteilung von Märkten, der Einschränkung des Kaufs bzw. der Entwicklung neuer Technologien oder der Boykottierung von Lieferanten einzugehen. Bei vertikalen Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferanten und Käufern ist es den Parteien nicht gestattet, Fest- oder Mindest-Wiederverkaufspreise zu vereinbaren.

Bei Außenhandelsaktivitäten dürfen sich die Unternehmen keinesfalls an unfairen Wettbewerbspraktiken beteiligen. Dazu zählen irreführende Werbung, Absprachen bei Bieterverfahren, Bestechung oder Verdrängungspreise. Ferner können die Behörden Anti-Dumping- oder ausgleichende Maßnahmen ergreifen, um die inländische Industrie zu schützen.

5. Vereinbaren Sie Sicherheiten

Chinesische Unternehmen importieren große Mengen an Gütern aus der ganzen Welt. Es gibt keinen Grund, sich als Exporteur Sorgen zu machen, dass der Kunde nicht zahlen könnte, nur weil die Waren nach China geliefert werden. Trotzdem ist es grundsätzlich bei Handelsbeziehungen jeglicher Art ratsam, die Kreditwürdigkeit des Geschäftspartners und in diesem Fall des chinesischen Abnehmers zu prüfen, ehe Sie einen Liefervertrag abschließen. Wenn Zweifel bestehen, sollte der Exporteur eine Sicherheit zur Absicherung seiner Forderungen erbitten: Nachstehend sind einige der am häufigsten verwendeten Sicherheiten in China aufgeführt.

Bürgschaften sind im Rahmen der chinesischen Rechtsprechung zulässig und werden häufig genutzt. Die rechtlichen Merkmale der Bürgschaften ähneln denen in anderen Ländern. In jedem Fall muss eine schriftliche Bürgschaftsvereinbarung geschlossen werden.

Für die Absicherung hoher Forderungssummen können Hypotheken ein geeignetes Instrument sein. Dazu werden unbewegliche Vermögensgegenstände zugunsten des Lieferanten mit einer Sicherungshypothek belastet. Hypotheken auf Immobilien sind meldepflichtig. Hypotheken auf andere Vermögensgegenstände, beispielsweise Produktionsanlagen und Fahrzeuge, sind ab Unterzeichnung gültig. Solche Hypotheken müssen jedoch der zuständigen Behörde gemeldet werden, um sicherzustellen, dass

die Forderungen des Hypothekengläubigers gegenüber gutgläubigen Dritten vorrangig behandelt werden.

Pfändungen können bei Lieferverträgen in der Regel leichter vereinbart werden, da diese weniger Prüfungsaufwand erfordern und nicht so stark reglementiert sind. Bewegliche Sachen und Rechte, beispielsweise Schecks, übertragbare Aktien, Anleihen und Anteile an Schutzrechten, können zur Sicherung der Lieferantenforderungen gepfändet werden. Pfändungen haben nach chinesischem Recht aber den Nachteil, dass der Besitz an gepfändeten, beweglichen Vermögensgegenständen generell an den Pfandgläubiger übertragen wird. Dies wiederum ist in einer Lieferbeziehung normalerweise nicht praktikabel.

Im Hinblick auf die Vollstreckung einer Hypothek oder eines Pfandrechts im Falle der Nichtzahlung durch den chinesischen Geschäftspartner ist das Vorzugsrecht des Forderungsinhabers auf den Verwertungserlös oder den Erlös aus der Zwangsversteigerung oder den Verkauf des Sicherungsguts beschränkt. Die geltenden Gesetze verbieten es den Parteien hingegen zu vereinbaren, dass ein Hypotheken- oder Pfandgläubiger im Sicherheitsfall die jeweiligen Vermögensgegenstände behält.

Hier sei angemerkt, dass die Gewährung einer Sicherheit durch ein chinesisches Unternehmen gegenüber einem ausländischen Lieferanten in bestimmten Fällen eine sogenannte „ausländische

Sicherheit“ („foreign security“) darstellen kann, die nach den Bestimmungen des Fremdwährungstransaktionsrechts der SAFE gemeldet oder von dieser genehmigt werden muss. Eine Ausnahme von der Genehmigungspflicht kann vorliegen, wenn sich die vom inländischen Sicherheitengeber gewährte Sicherheit im Rahmen einer ihm im Vorfeld genehmigten Quote bewegt oder wenn eine Hypothek oder ein Pfandrecht für eine eigene Forderung des Hypotheken- oder Pfandschuldners bestellt wird. Falls diese Anforderungen nicht erfüllt sind, ist es möglich, dass der Sicherheitengeber keine Genehmigung erhält, eine Zahlung in Fremdwährung außerhalb Chinas zu tätigen, wenn der Lieferant versucht eine Sicherheit durchzusetzen. Soll eine Sicherheit vereinbart werden, ist also der Lieferant gut beraten, schriftliche Nachweise einer entsprechenden Genehmigung der chinesischen Behörde (SAFE) bzw. einer erfolgten Meldung bei der Behörde zu verlangen.



6. Schützen Sie Ihr geistiges Eigentum

Die chinesischen Gesetze bieten mit Urheberrechten, Patenten und Markenrechten vielfältigen Schutz des geistigen Eigentums. Urheberrechte werden nach dem Tod des Urhebers weitere fünfzig Jahre lang geschützt (mit Ausnahme der Rechte des Urhebers, das Werk nur in seinem Namen zu veröffentlichen, zu überarbeiten und des Schutzes der Unversehrtheit des Werks, die unbefristet Schutz genießen). Patente und Markenrechte werden auf Grundlage des Erstanmelderprinzips geschützt. Eingetragene Schutzmarken sind zehn Jahre lang gültig und können erneuert werden. Die Dauer der Patente hängt von den unterschiedlichen Patentarten ab, die vom Patentgesetz reguliert werden – zwanzig Jahre für Patente auf Erfindungen und zehn Jahre auf Gebrauchsmuster oder Entwürfe.

Neben dem Schutz des geistigen Eigentums, den die Registrierungsrichtlinien bieten, können auch verschiedene Behörden

bei Verletzungen von Schutzrechten Maßnahmen einleiten. So kann der Inhaber eines Rechts beispielsweise beantragen, dessen Eintragung bei der chinesischen Zollbehörde zu hinterlegen (Antrag zur Überprüfung von Dokumenten in Bezug auf die Übertragung oder Bewilligung von Patenten, Geschmacksmuster- und Markenrechten). Der Im- oder Export von Waren, die verdächtigt werden, gegen ein angemeldetes Schutzrecht zu verstoßen, kann dann von den Zollbehörden auf Antrag des Eigentümers des jeweiligen Rechts ausgesetzt werden. Generell muss einem solchen Antrag eine Bürgschaft beiliegen, die sich mindestens auf den Wert der betroffenen Waren beläuft, um jegliche Haftungsansprüche im Falle einer unberechtigten vorläufigen Einstellung des Im- oder Exports abzudecken, falls keine Verletzung von Schutzrechten vorlag.

In der Praxis sind Verstöße gegen Schutzrechte in China nicht selten, obwohl das Land die Gesetze zum Schutz geistigen Eigentums und dessen Wahrung erheblich

verstärkt hat. Laut Marktanalysten sind etwa 20 % aller Konsumgüter, die auf dem chinesischen Markt erhältlich sind, gefälscht. Da jede Warenlieferung nach China das Risiko einer illegalen Vervielfältigung in China birgt, sollten Lieferanten ihr geistiges Eigentum im Vorfeld der Lieferung vor Ort registrieren lassen. Sie genießen dann den Schutz der lokalen Gesetze, was die Chancen einer strafrechtlichen Verfolgung der Verletzung von Schutzrechten deutlich erhöht.



7. Legen Sie fest, welches Landesrecht zur Anwendung kommt und welches Gericht zuständig ist

Abgesehen von einigen wenigen Ausnahmen können die Vertragsparteien eines international geschlossenen Liefervertrages frei entscheiden, ob ihre Geschäftsbeziehung der chinesischen oder einer ausländischen Rechtsprechung unterliegen soll. In der Praxis ist es üblich, dass europäische Lieferanten die Gesetze ihrer Herkunftsländer für jegliche Lieferungen ins Ausland, einschließlich China, wählen. Es ist aber zu beachten, dass - ungeachtet des zu Grunde gelegten Rechts - das zwingende Landesrecht in China, wie beispielsweise die Vorschriften in Bezug auf Steuern, die Abwicklung von Handelsgeschäften in Fremdwährung oder wettbewerbsrechtliche Regelungen trotzdem für den Liefervertrag gelten und eingehalten werden müssen.

Wenn es darum geht, die Stelle festzulegen, die potenzielle Streitigkeiten zwischen den Vertragspartnern schlichten soll, stehen für internationale Lieferverträge generell vier Möglichkeiten zur Auswahl: die staatlichen chinesischen Gerichte, die chinesischen

Schiedsgerichte – hier in erster Linie die chinesische Schiedskommission für Wirtschaft und Handel (CIETAC) - sowie ausländische Gerichte oder ausländische Schiedsgerichte. Die Auswahl der sinnvollsten Gerichtsbarkeit sollte für jeden einzelnen Fall neu getroffen werden; hierbei sind folgende Gesichtspunkte zu berücksichtigen:

- Ein Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahren im Ausland ist nur bei Verträgen mit ausländischen Elementen möglich, was jedoch bei Exporten nach China die Regel ist.
- Schiedssprüche, die im Ausland gefällt wurden, können und werden auch häufig in China im Rahmen der New Yorker Konvention vollstreckt; die Urteile ausländischer ordentlicher Gerichte hingegen sind in China jedoch in der Regel nicht vollstreckbar.
- Lokale Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahren sind sinnvoll, wenn es der betroffenen

Partei hauptsächlich um vorläufigen Rechtsschutz (beispielsweise eine einstweilige Verfügung) geht. Beschlüsse zur Beweis- oder Vermögenssicherung sind zur Unterstützung von Gerichts- und Schiedsgerichtsverfahren in der Volksrepublik China ebenfalls verfügbar. Eine einstweilige Verfügung kann nur dann ausgesprochen werden, wenn diese sich auf ein Gerichtsverfahren in der Volksrepublik China bezieht, in dem es um Verstöße gegen Urheber-, Marken- oder Patentrechte geht.

Besondere Sorgfalt erfordert es, wenn die Parteien die Geltung ausländischen Rechts und gleichzeitig den Gerichtsstand vor den staatlichen, chinesischen Gerichten vereinbaren wollen. Denn die meisten lokalen Gerichte in der Volksrepublik haben keine Erfahrung in der Anwendung ausländischen Rechts. Wenn ein Gericht der Ansicht ist, dass das vereinbarte ausländische Recht nicht ordnungsgemäß geprüft werden kann, ist es befugt, stattdessen das chinesische Recht anzuwenden.

8. Zölle können ein „K.O.-Kriterium“ sein

Wie in anderen Ländern auch unterliegt die Einfuhr von Waren nach China den lokalen Zoll- und Steuerbestimmungen. Unterschiedliche Faktoren beeinflussen die Anforderungen an und die Dauer der Zollabfertigung. Dazu zählen der Wert der Waren, der Produktcode und die Produktbeschreibung. In der Praxis ist es für beide Vertragsparteien ratsam, jegliche Dokumentation, die sich auf die Transaktion bezieht, sorgfältig aufzubewahren, da die Zollbehörden alle relevanten Einfuhrdokumente anfordern können und oftmals äußerst gründlich und formell vorgehen, ehe sie die eingeführten Waren freigeben.

Mit der Einfuhr werden auf Importgüter in der Regel die uns bekannte Mehrwertsteuer (MwSt.) sowie Zollgebühren erhoben. Der standardmäßige MwSt.-Satz beläuft sich für die meisten Waren auf 17 Prozent, während ein günstigerer Satz von 13 Prozent auf landwirtschaftliche Maschinen, Bücher, Betriebsmittel und bestimmte andere Produktarten erhoben wird. Auf manche Waren wie Zigaretten, Schmuck oder PKW wird ferner eine Verbrauchssteuer erhoben.

Die Zolltarife variieren je nach Produkt und Herkunftsland. Sie können sich auf bis zu

270 Prozent belaufen, was den Import von Waren ausländischer Lieferanten extrem teuer machen und aus diesem Grund ein „K.O.-Kriterium“ für das Zustandekommen von Lieferungen nach China darstellen kann.

In der Regel muss der Importeur die Steuern und Zölle zahlen – typischerweise also der chinesische Vertragspartner. Dennoch ist es ratsam, in die Lieferverträge entsprechende Bestimmungen in Bezug auf Steueraufschläge und Entschädigungsregelungen aufzunehmen, um den ausländischen Lieferanten zu schützen.

9. Eine lokale Präsenz kann Ihre Umsätze erhöhen

Anstatt Waren vom Ausland aus an chinesische Kunden zu liefern, haben exportierende Unternehmen auch die Möglichkeit, eine Geschäftseinheit in der Volksrepublik aufzubauen und so den Vertrieb der Waren direkt vor Ort zu steuern, um in China zu expandieren. Die am häufigsten vertretenen Unternehmensformen ausländischer Lieferanten in China sind:

- das sogenannte Wholly Foreign-Owned Enterprise (WFOE), also eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des ausländischen Unternehmens: Es handelt sich dabei um eine Kapitalgesellschaft bzw. Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter chinesischem Recht, die zu 100 Prozent vom Lieferanten gehalten wird;
- ein sogenanntes Equity Joint Venture (EJV), also ein Gemeinschaftsunternehmen: Es handelt sich dabei um eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder Kapitalgesellschaft, die vom ausländischen Unternehmen und den chinesischen Partnern gemeinschaftlich gegründet wird; sowie
- das sogenannte Cooperative Joint Venture (CJV), also ein kooperatives Gemeinschaftsunternehmen: ein Gemeinschaftsunternehmen mit ausländischen und chinesischen Investoren.

Ausländische Unternehmen, die bereits viel Erfahrung in China sammeln konnten, entscheiden sich meistens für die

hundertprozentige Tochtergesellschaft (WFOE) ohne einen chinesischen Partner, da ihnen diese Unternehmensform die alleinige Kontrolle über Technologie, Know-how und Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse bietet. WFOEs werden auch häufig als Dachgesellschaft gegründet, die verschiedene Investitionen in China hält. In einigen Branchen ist zwar die Gründung von WFOEs unzulässig, sie sind jedoch für ausländische Lieferanten, die diese Unternehmensform wählen, um den Vertrieb ihrer Waren zu erleichtern, kaum relevant. Ausländische Investoren, die weniger Geschäftserfahrung in China haben, ziehen es häufig vor, eine Unternehmung gemeinsam mit einem lokalen Geschäftspartner zu gründen. Denn für ausländische Lieferanten bedeutet dies in der Regel, dass der lokale Partner einen besseren Zugang zu den chinesischen Kunden vor Ort hat und mit seinen Kontakten die Steigerung der Absatzzahlen besser unterstützen kann. In einem solchen Fall ist ein Gemeinschaftsunternehmen im Sinne eines EJV vorzuziehen. Die Anteile des ausländischen Lieferanten an einem EJV müssen grundsätzlich mindestens 25 Prozent betragen. Gewinne werden im Verhältnis zu den jeweiligen Einlagen der einzelnen Partner auf das Gesellschaftskapital aufgeteilt.

Aus rechtlicher Sicht stellt das kooperative Joint Venture (CJV) eine flexiblere Alternative zum EJV dar. Insbesondere können die Parteien eine von dem beim EJV zwingenden Anteilsprinzip abweichende

Gewinnbeteiligungsvereinbarung treffen. Dies kann für ein Vertriebsunternehmen ein wichtiger Aspekt sein, denn das in China investierende Unternehmen mag zwar durch die formale Kontrolle des chinesischen Partners einen besseren Marktzugang haben, die Güter und Investitionen werden jedoch überwiegend vom ausländischen Lieferanten bereitgestellt. Das CJV kann, muss aber nicht, als eigenständige juristische Person eingetragen werden und bietet damit flexible Gestaltungsformen der Unternehmensführung. Die Unternehmensgründung in Form eines CJV ist jedoch nur für Investitionen in bestimmten Spezialbereichen geeignet und wird daher nicht allgemein genutzt.

Es gilt darüber hinaus für ausländische Unternehmen, die eine Niederlassung in China planen, diverse weitere wirtschaftliche und rechtliche Aspekte zu berücksichtigen, wie beispielsweise den Geschäftsumfang, die Vorteile eines neuen Standorts gegenüber einer einmaligen Großlieferung sowie die Komplexität der lokalen Bestimmungen in Bezug auf Mitarbeiter, steuerliche Gesichtspunkte und Verwaltungsaufwand. Für immer mehr ausländische Unternehmen überwiegen trotz des zusätzlichen Verwaltungsaufwands jedoch die Vorteile, darunter der direkte Zugang zu chinesischen Kunden, die bessere Kontrolle der Vertriebskanäle und mehr Flexibilität durch lokale Wartungs- und Kundendienste im Gegensatz zur indirekten Abwicklung dieser Aufgaben aus dem Ausland oder über lokale Partner.

10. Schützen Sie sich vor Forderungsausfällen

Wie bei jedem Kaufvertrag mit einem ausländischen Geschäftspartner, in dem Zahlungsziele vereinbart werden, besteht selbst bei Einhaltung aller Regeln, immer ein gewisses Risiko des unvorhersehbaren Forderungsausfalls, z. B. aufgrund von Wechselkursrisiken oder Änderungen in der chinesischen Außenhandelspolitik.

Daher wird exportierenden Unternehmen empfohlen, sich mit einer Kredit- bzw. Forderungsausfallversicherung

abzusichern, um die potenziellen Risiken zu reduzieren, die sich auch durch eine sorgfältige Prüfung im Vorfeld nicht gänzlich ausschließen lassen. Eine Kreditversicherung springt darüber hinaus nicht nur ein, wenn Ihre Abnehmer nicht zahlen, sondern gibt Ihnen Gewissheit über Identität und Kreditwürdigkeit Ihrer potenziellen ausländischen Geschäftspartner. In einem so großen Land wie China kann es z. B.

schnell zur Verwechslung zweier gleich klingender Firmennamen kommen. Mit dieser effektiven Kombination aus Versicherungsschutz, Gewissheit und lokaler Expertise können es sich ausländische Unternehmen leisten, günstige Zahlungsbedingungen anzubieten, um den chinesischen Markt für ihre Produkte oder Dienstleistungen zu erschließen.

“Gehen Sie nicht automatisch davon aus, dass Geschäftspraktiken, die in Ihrem Heimatmarkt erfolgreich sind, auch in China funktionieren.”

Für ausländische Unternehmen, die ihre Lieferungen nach China gut vorbereiten, ist das Land der Mitte ein dynamischer Markt mit großem Potenzial, vor allem in Zeiten, in denen die reiferen, etablierten Märkte mit Problemen in Bezug auf das Geschäftsklima, das Verbrauchervertrauen und eine sinkende Nachfrage zu kämpfen haben. Selbst die kürzliche Erhöhung der Steuern auf Importe durch die chinesische Regierung scheint nicht viel Einfluss auf die Nachfrage nach ausländischen Produkten und vor allem Luxusgütern zu haben: Im vergangenen Jahr haben die Verbraucher auf dem chinesischen Festland 100 Milliarden Yuan Renminbi (12 Milliarden Euro) für Luxusgüter ausgegeben. Laut dem Nachrichtenkanal Chinadaily.com gab es in den vergangenen Jahren einen Boom bei ausländischen

Unternehmen, die ihre Waren auf der prestigereicheren Messe „Canton Import and Export Fair“ ausstellten. Im vergangenen Jahr präsentierten dort 530 Unternehmen aus 49 Ländern ihre Produkte.

Atradius Asienexperte Malcolm Terry fasste das Rezept für eine erfolgreiche Handelsbeziehung mit China vor kurzem folgendermaßen zusammen:

„Gehen Sie nicht automatisch davon aus, dass Geschäftspraktiken, die in Ihrem Heimatmarkt erfolgreich sind, auch in China funktionieren. Bei Ihnen ist es wahrscheinlich durchaus üblich, informelle Treffen abzuhalten, bei denen der direkte Austausch im Vordergrund steht und nicht lange um den heißen Brei herumgeredet wird. Beispielsweise wird ein Angebot direkt mit dem Kunden besprochen und

das Geschäft wird abgeschlossen, wenn der Kunde keine Einwände hat. In der Volksrepublik laufen die Dinge etwas anders ab. Zunächst ist es von essentieller Bedeutung, dass eine Beziehung zwischen den Geschäftspartnern aufgebaut wird. Gehen Sie also besser nicht davon aus, dass beim ersten, zweiten oder dritten Treffen bereits ein Geschäftsabschluss mit Ihnen getätigt wird. In China gilt das sogenannte „Guanxi“. Damit wird die persönliche Verbindung, der Respekt und das Vertrauen beschrieben, das zunächst aufgebaut werden muss, ehe die Geschäftsbeziehung die nächste Stufe erreicht. Das Vorhandensein oder aber das Fehlen von „Guanxi“ ist entscheidend für die Leichtigkeit, mit der ein Geschäftsabschluss zustande kommt.“

Atradius bedankt sich bei der internationalen Anwaltskanzlei Clifford Chance für die wertvolle Mitwirkung an dieser Publikation. Die hier erläuterten zehn Grundsätze dienen gemäß Clifford Chance der allgemeinen Information über die für Lieferverhältnisse mit chinesischen Abnehmern maßgeblichen rechtlichen Rahmenbedingungen. Sie stellen jedoch keine Rechtsberatung dar und können eine eingehende Prüfung des Einzelfalls nicht ersetzen.

Weitere Atradius Publikationen, die ebenfalls für Sie von Interesse sein könnten, stehen auf unserer Website www.atradius.de kostenlos zum Download bereit.

Copyright Atradius NV 2012

Atradius – Haftungsausschluss 2012

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen seine eigenen Entscheidungen gleich welcher Art treffen. Obgleich Atradius sich bemüht hat sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen bzw. enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für die in diesem Bericht enthaltenen Informationen. Insbesondere wird keinerlei Gewähr oder Garantie – weder ausdrücklich noch implizit – übernommen in Bezug auf die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität der hierin enthaltenen Informationen oder die aus deren Verwendung abgeleiteten Resultate. Jegliche Haftung von Atradius, mit Atradius verbundenen Unternehmen, Geschäftspartnern, Vertretern oder Mitarbeitern für Schäden und Folgeschäden, die auf Entscheidungen beruhen, die im Vertrauen auf die in diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.



Atradius Kreditversicherung
Niederlassung der Atradius Credit Insurance N.V.
Opladener Straße 14
50679 Köln
Deutschland
Tel: +49 221 2044-4000
Fax: +49 221 2044-4144
E-Mail: info.de@atradius.com
Internet: www.atradius.de