

**100 Fragen und 100 Antworten
zum China-Geschäft**

Unternehmensgründung Vor dem Start sorgfältig überlegen	11 Schutz geistigen Eigentums Geheim halten oder aktiv patentieren?	22
Standorte und Investitionszonen Anreize für Umzug in zweite und dritte Reihe	12 Foreign Investment Law Ein Stück mehr Gleichbehandlung für Joint Ventures	24
Arbeitsmarkt und Personal Trend zur lokalen Führungsmannschaft	14 Aktien Markt öffnet sich	26
Social Credit System Mehr Schwarze als Rote Listen	18 Währung Akzeptanz des Renminbis weiter gewachsen	27
Zoll und Zertifizierung Ohne Import- und Exportagent geht (fast) nichts	20 Infobeschaffung Starkes Netzwerk in Deutschland und China	30

100

Unternehmens- gründung Vor dem Start sorgfältig überlegen

Herr Hoffmann, welche Fragen sollte sich ein Unternehmen stellen, bevor es den Gründungsprozess in China startet?

Ganz am Anfang steht die Frage danach, warum und mit welchen Zielen man die Gründung eines Unternehmens in China plant. Je klarer die Ziele formuliert sind, desto leichter lassen sich daraus Antworten ableiten auf die Fragen, die am Anfang eines Gründungsprozesses stehen. Der Geschäftsbereich muss sorgfältig definiert werden, denn er wird in der Geschäftslizenz eingetragen – eine spätere Änderung ist langwierig und aufwendig. Gibt es rechtliche Beschränkungen, die meine Branche betreffen oder mich bei der Wahl des Standortes einschränken? Gerade für Produktionsstandorte gilt es, die Standortwahl genau zu überlegen. Brauche ich einen chinesischen Partner? Wie schütze ich mein geistiges Eigentum wirksam? Und nicht zuletzt will auch die Wahl eines chinesischen Firmennamens sorgfältig überlegt sein.

Welche Unternehmensformen gibt es derzeit in China? Und wird das neue Foreign Direct Investment Law, das am 1. Januar 2020 in Kraft tritt, da Veränderungen bringen?

Das Auslandsinvestitionsgesetz wird ab dem 01.01.2020 drei Gesetze ersetzen, die bisher die Gründung von Unternehmen ausländischer Anteilseigner regelten. Es verspricht ein höheres Maß an Gleichbehandlung und Rechtssicherheit. Die Unternehmensformen, die ausländischen Investoren offenstehen, bleiben davon unberührt. Dies sind weiterhin das Representative Office (RO), das Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE) und das Joint Venture (JV).

Die Gründung einer Repräsentanz, eines RO, ist am einfachsten und schnellsten umzusetzen, allerdings unterliegt sie diversen Beschränkungen und kann zum Beispiel keine Rechnungen ausstellen. Die WFOE (ausgesprochen „wu-fi“) ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung in ausländischem Besitz, die als Handels-, Beratungs- oder Produktions-WFOE gegründet werden kann. Ein Joint Venture mit einem lokalen Partner ist oftmals aufwendiger, kann aber auch schnell zu lokalem Know-how und lokalen Netzwerken verhelfen und ist in manchen zugangsbeschränkten Industrien unumgänglich.

Was gilt es bei der Gründung eines Unternehmens zu beachten?

Neben den eingangs schon erwähnten Erwägungen vor dem Markteintritt ist es wichtig, mit realistischen Annahmen für den zeitlichen Rahmen einer Gründung zu planen. Manche Unternehmensformen lassen sich in zehn bis zwölf Wochen gründen (zum Beispiel eine Handels-WFOE oder eine Repräsentanz), in anderen Fällen ist doppelt so viel Zeit zu veranschlagen. Verhandlungen mit dem Joint-Venture-Partner können den Prozess ebenfalls verlängern.

Wichtig ist die Entscheidung über das Stammkapital des zu gründenden Unternehmens. Für 27 Industrien gibt es seit 2014 Mindesthöhen, in allen anderen Fällen liegt dies im Ermessen der Anteilseigner. Die Höhe des Stammkapitals bestimmt gleichzeitig auch den Haftungsrahmen. Je höher also der Betrag, desto höher auch das Risiko und die Haftung für die Anteilseigner. Ein zu niedriges Stammkapital wiederum schränkt eventuell den Marktzugang ein, zum Beispiel bei Ausschreibungen. Eine nachträgliche Erhöhung des Stammkapitals ist mit hohem Aufwand und Wartezeiten verbunden. Die Gesellschafter können auch Auslandsdarlehen an die chinesische Gesellschaft vergeben. Dazu ist eine Registrierung bei der State Administration Foreign Exchange (SAFE) erforderlich. Außerdem muss die Höhe der ausländischen Kredite den chinesischen Regeln zur Eigenkapitalausstattung entsprechen.

Welche Positionen müssen im Unternehmen besetzt werden?

Das hängt natürlich im Detail von der gewählten Unternehmensform ab, wobei WFOE und Joint Venture mit dem neuen Foreign Direct Investment Law ab 2020 gleichen Anforderungen unterliegen werden. Der Vorstand oder geschäftsführende Direktor (Board of Directors / Executive Director) ist direkt dem Gesellschafter unterstellt. Der Geschäftsführer (General Manager) verantwortet das operative Geschäft. Der Anteilseigner muss außerdem mindestens eine Person zum Aufsichtsrat (Supervisor) ernennen, um eine Kontrolle von Finanzen sowie Führungskräften sicherzustellen. Daneben wird ein gesetzlicher Vertreter (Legal Representative) bestimmt. Diese äußerst wichtige Rolle ist nach dem chinesischen Firmenrecht entweder dem Geschäftsführer oder dem Vorsitzenden des Vorstands beziehungsweise Executive Director vorbehalten. Die Repräsentanz hingegen muss nur die Position des Chief Representative besetzen.

Welche Rechte und Pflichten hat der gesetzliche Vertreter?

Für diese wichtige Position müssen Unternehmen eine Balance zwischen Befugnissen und Risikokontrolle finden. Der gesetzliche Vertreter hat sehr weitgehende Rechte – das birgt einerseits Risiken für das Unternehmen, weil diese Rechte missbräuchlich genutzt werden können. Andererseits gehen diese Rechte auch mit einem Haftungsrisiko für den gesetzlichen Vertreter selbst einher. Gegen beides sollte man sich im Voraus versuchen abzusichern. Oft ist eine erfahrene Führungskraft oder der Vorstand der Muttergesellschaft eine sichere Wahl, wenn auch gelegentlich unbequem: Ab und zu ist die persönliche Anwesenheit des Legal Representative erforderlich. Viel spricht auch dafür, den Geschäftsführer, der in der Regel über mehr lokales Know-how verfügt, zum gesetzlichen

Vertreter zu machen. Leider kennen wir aus unserer Praxis eine Vielzahl von Fällen, in denen Geschäftsführer, die auch Legal Representative waren, zum Nachteil des Unternehmens und des Gesellschafters gehandelt haben. Gerade in einem solchen Fall ist es sinnvoll, sich im Voraus zu geeigneten rechtlichen Absicherungen beraten zu lassen.

Welche Rolle spielen Stempel im Zeitalter von Digitalisierung?

China ist in vielerlei Hinsicht ein Vorreiter in der Digitalisierung der Gesellschaft. Trotzdem oder gerade deswegen: Stempel (auf Englisch auch als „Chops“ oder „Seals“ übersetzt) bleiben wichtig! Zwar gibt es auch elektronische Stempel, die zum Beispiel auf den immer mehr verbreiteten E-Fapiao (elektronische Steuerrechnung) Verwendung finden. Abgesehen vom Fapiao-Stempel sind diese digitalen Varianten jedoch eher als Ergänzung zu sehen und können zwar beantragt werden, sind aber wenig verbreitet.

Richard Hoffmann

ist Rechtsanwalt sowie Mitgründer und Partner von Ecovis Beijing.
richard.hoffmann@ecovis-beijing.com
<http://ecovis-beijing.com>

Städte der zweiten und dritten Reihe wie zum Beispiel Chengdu (Foto) werden für deutsche Unternehmen zunehmend interessant.



Foto: iStock © honglouwawa

Standorte und Investitionszonen

Anreize für Umzug in zweite und dritte Reihe

Frau Yu, was sollten Unternehmen generell bei der Wahl ihres künftigen Standorts beachten?

Die Städte der ersten Reihe wie Shanghai, Peking, Kanton und Shenzhen mit mehr als zehn Millionen Einwohnern sind deutlich weiter entwickelt als die Regionen in Zentral- und Westchina. Gründe dafür sind die frühe Öffnung für ausländische Unternehmen, eine im Vergleich zu anderen Regionen bessere Infrastruktur und die traditionell gute Wirtschaftslage. Die große Anzahl vorhandener Produktionsstätten und die weiter hohe Industrialisierung und Urbanisierung haben dazu geführt, dass bebaubare Industriegelände derzeit und auch in Zukunft nur begrenzt verfügbar sind. Die Industriezonen in diesen Regionen sind nach wie vor an weiteren ausländischen Investitionsvorhaben interessiert, allerdings können sich dort nur noch technologieintensive Industrien ansiedeln, die umweltgerecht und ohne hohen Energieverbrauch arbeiten.

Parallel dazu werden Städte der zweiten und dritten Reihe, wie Provinzhauptstädte und regionale Zentren in Zentral- und Westchina, zunehmend interessanter als Produktionsstandorte und Absatzmärkte.

Die Seidenstraße-Initiative wiederum lockt zunehmend europäische Investoren in chinesische Grenzstädte entlang der Richtung Europa führenden Strecken. Zudem sollte umfassend geprüft werden, ob die örtlichen Fördermöglichkeiten und -bedingungen zum eigenen Unternehmen passen, sodass die geplante Geschäftstätigkeit dort auf Dauer angelegt werden kann.

Welche Regionen sind bei deutschen Unternehmen besonders beliebt?

Bisher gibt es etwa 5.200 deutsch-investierte Unternehmen in China, die insgesamt rund 1,1 Millionen Arbeitsplätze geschaffen und 81 Milliarden Euro investiert haben.

51,7 Prozent dieser Ansiedelungen befinden sich im Jangsedelta (inklusive Shanghai sowie in den Provinzen Jiangsu und Zhejiang). 18,3 Prozent liegen in der Metropolregion Jing-Jin-Ji, die die Städte Peking, Tianjin und elf Städte in der Provinz Hebei umfasst, sowie in der benachbarten Bohai-Region. 12,9 Prozent der deutsch-investierten Unternehmen sind im Städtecluster des Perflussdeltas (einschließlich Kan-

ton, Shenzhen sowie weiterer Städte in der Provinz Guangdong) angesiedelt. Der Rest verteilt sich auf den erweiterten Großraum der vorgenannten drei Städtecluster sowie weitere Regionen in China.

Wie interessant sind Standorte in Städten der zweiten und dritten Reihe für deutsche Unternehmen?

Zwar bleiben die Städte der ersten Reihe für deutsche Unternehmen auch weiterhin attraktiv, aber immer mehr deutsche Unternehmen folgen ihren Kunden auch in Städte der zweiten und dritten Reihe, zum Beispiel nach Chongqing, Chengdu, Wuhan, Changsha und Hefei. Die Infrastruktur wird dort weiter ausgebaut, insbesondere die Hochgeschwindigkeitsstrecken für den Zugverkehr. Zudem ist zu beobachten, dass immer mehr ausländische Produktionsstätten aus Ostchina dorthin verlagert werden, auch weil sie dort gefördert und unterstützt werden. Außerdem sind dort Grundstückspreise und -mieten, Gehaltsniveau und Lebenshaltungskosten niedriger. Der China Labour Market & Salary Report 19/20 der AHK China bietet einen detaillierten Überblick über die voraussichtlichen Lohnentwicklungen an den verschiedenen Standorten.

Um den Zuzugsdruck auf Städte der ersten Reihe zu entschärfen, werden weitere Anreize für den Umzug in Städte der zweiten oder dritten Reihe geschaffen, zum Beispiel durch das „Hukou“-System, das Rechte und Ansprüche der chinesischen Bevölkerung wie den Erwerb von Eigentum oder einen Schulplatz für die Kinder unmittelbar an den Ort knüpft, an dem sie als Einwohner gemeldet sind.

In China gibt es unterschiedliche Zonen, die Investoren besonders günstige Bedingungen bieten. Können Sie bitte einen kurzen Überblick geben?

In China gibt es diverse Investitionszonen auf unterschiedlichen Ebenen. In erster Linie gibt es sieben sogenannte Sonderwirtschaftszonen. Dazu gehören die südchinesischen Städte Shenzhen, Xiamen, Zhuhai und Shantou. Zwei weitere Städte mit diesem Status befinden sich in der Provinz Xinjiang. Die siebte Sonderwirtschaftszone ist die südchinesische Provinz Hainan.

Außerdem gibt es neunzehn „New Areas of China“. Die bekannteste „New Area“ ist die Pudong New Area (ein Verwaltungsbezirk der Stadt Shanghai), die seit 1992 existiert. Seit April 2017 entsteht bei Peking die neueste New Area, die als „Xiongan New Area“ firmiert.

Um die Entwicklung des grenzübergreifenden Handels voranzutreiben, wurden zahlreiche „Export Processing Zones“, „Bonded Zones“ und „Bonded Logistic Zones“ ausgewiesen, die unter die Kontrolle der lokalen Zollämter fallen. Darüber hinaus gibt es neunzehn Wirtschaftskooperationszonen in verschiedenen Grenzstädten.

Dazu kommen 219 nationale Wirtschaftsentwicklungszonen (Economic and Technological Development Zones), 156 nationale Hightech-Zonen (Hi-tech Industries Development Zones) sowie zahlreiche lokale Zonen beider Ausprägungen jeweils auf Provinz-, Stadt- und Gemeindeebenen.

Zu den neuesten Entwicklungen in diesem Bereich zählen sechs neue Pilot Free Trade Zones (Pilot-Freihandelszonen), mit deren Errichtung 2019 chinaweit begonnen wurde.

Welche Rolle spielen diese Freihandelszonen?

Im Jahr 2013 wurde die erste Pilot-Freihandelszone in Shanghai errichtet. Bis heute gibt es achtzehn dieser Pilot-Freihandelszonen, verteilt über mehr als die Hälfte der Provinzen Chinas. Sie dienen als „Testzonen“ für neue Fördermaßnahmen und Pilotprogramme der Wirtschaftspolitik; beispielsweise werden Steuervergünstigungen zuerst testweise in Pilot-Freihandelszonen eingeführt. Nach erfolgreicher Umsetzung können diese chinaweit angewandt werden. Außerdem ist dort die Ausübung bestimmter Geschäftstätigkeiten zulässig, die ausländischen Unternehmen sonst nicht oder nur teilweise erlaubt ist. Für manche Unternehmen, zum Beispiel im Finanzsektor und in bestimmten Dienstleistungssektoren, kommen damit ausschließlich diese Freihandelszonen für ihre geplante Tätigkeit in Betracht. Zurzeit gelten zwei Negativlisten für ausländische Investitionen, einmal innerhalb von Pilot-Freihandelszonen und einmal außerhalb. Die Geschäftstätigkeiten, die den Negativlisten unterliegen, sind entweder beschränkt (zum Beispiel mit Joint-Venture-Zwang) oder verboten.

Was ist bei einer Verlagerung von Produktionsstätten zu beachten?

Neben den allgemeinen Suchkriterien wie Erreichbarkeit von Kunden und Zulieferern, Verfügbarkeit von Personal, Grundstücken und Energieversorgung, Logistikanbindung, Kostenvergleich sowie regionale Eintrittsvoraussetzungen und Förderungsmöglichkeiten sind vor allem arbeitsrechtliche Aspekte zu beachten. Dazu gehören Mitarbeiterbindung, arbeitsvertragliche Veränderung beziehungsweise Auflösung, die Sozialversicherung und das „Hukou“-System. Darüber hinaus sind investitionsrechtliche, gesellschaftsrechtliche und steuerrechtliche Regelungen und Verfahren zu beachten.

Sofern sich der neue Standort außerhalb des Zuständigkeitsbereichs der ursprünglichen Behörden befindet, sind neue Anmeldungen bei den neuen zuständigen Behörden sowie Abmeldungen bei den alten Behörden durchzuführen (vor allem Löschung der Steuernummer). Befindet sich der neue Standort in einer anderen Provinz, muss dort in der Praxis eine neue Tochterfirma gegründet werden. Ob die Tochterfirma am alten Standort zu schließen ist, hängt davon ab, ob sie andere Funktionen und Geschäfte außer der Produktion ausüben beziehungsweise bestimmte Mitarbeiter auch weiterhin beschäftigen soll, die nicht mit umziehen wollen.

Yu Rong

ist Leiterin der Abteilung Legal & Investment der German Chamber of Industry and Commerce Shanghai.
yu.rong@sh.china.ahk.de | www.china.ahk.de

Arbeitsmarkt und Personal

Trend zur lokalen Führungsmannschaft

Herr Tegethoff, wie hat sich der chinesische Arbeitsmarkt in den vergangenen zwölf Monaten entwickelt?

Die Arbeitslosenquote lag nach staatlichen Angaben Ende 2018 bei 3,8 Prozent und damit praktisch auf dem Niveau des Vorjahres. Für das Gesamtjahr 2019 werden Zahlen auf demselben Niveau erwartet. Etwa 15 Millionen junge Leute werden nach Angaben des Ministry of Human Resources and Social Security in diesem Jahr den Arbeitsmarkt betreten, die Zahl der Hochschulabsolventen liegt mit 8,34 Millionen so hoch wie noch nie zuvor.

Auch für China gilt allerdings, dass landesweite Statistiken zur Arbeitslosigkeit allenfalls die groben Trends aufzeigen können. Unternehmen müssen immer genauer hinschauen und die Lage in ihrer jeweiligen Branche sowie an konkreten Standorten betrachten. Denn angesichts der Größe und Diversität Chinas existieren aus praktischen Gesichtspunkten viele verschiedene Arbeitsmärkte nebeneinander – die Situation in Shanghai ist beispielsweise völlig anders als in den westchinesischen Kleinstädten oder auch an Tier-2-Standorten, also Städten der zweiten Reihe.

Wie steht es um die Verfügbarkeit von Fach- und Führungskräften?

Chinesische und ausländische Unternehmen beklagen erhebliche Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Fachkräften. Dies betrifft Hochschulabsolventen und Facharbeiter gleichermaßen. Arbeitsmarktexperten gehen davon aus, dass sich diese Probleme in Zukunft eher noch verschärfen werden.

Ein Grund dafür ist die Strahlkraft der Metropolen. Viele junge Chinesen zieht es in Städte wie Shanghai oder Kanton, wo es deshalb ein Überangebot an Arbeitskräften gibt. Die Folge: Während die Fachkräfte in der Provinz fehlen, müssen sich die Zugezogenen auf den umkämpften Arbeitsmärkten der Tier-1-Städte oft mit Tätigkeiten zufriedengeben, die ihrer formalen Qualifikation nicht entsprechen. Das berüchtigte Jobhopping in China hat auch damit zu tun – findet der „unterforderte“ Mitarbeiter später ein passendes Angebot, dann ist er schnell wieder weg.

Bei den Hochschulabsolventen werden häufig Defizite in den sogenannten „soft skills“ beklagt, wie Kommunikations-,

Analyse- und Managementfähigkeiten. Dies wird dem stark testbasierten chinesischen Ausbildungssystem zugeschrieben, das ganz auf die Vermittlung von technischem Wissen setzt. Unternehmen müssen somit erhebliche Ressourcen darauf verwenden, die Berufseinsteiger auf die Anforderungen der Arbeitswelt vorzubereiten.

Die Verfügbarkeit von international einsetzbaren Führungskräften ist in dem Maße gewachsen, wie die Präsenz internationaler Firmen in China zugenommen hat. Die ausländischen Firmen haben in den vergangenen 30 Jahren durch Aus- und Weiterbildung einen ansehnlichen Pool von Führungskräften aufgebaut. Millionen von Chinesen sind in ausländischen Firmen „sozialisiert“ worden und somit mit den Praktiken international agierender Unternehmen vertraut.

Wie attraktiv sind deutsche Unternehmen als Arbeitgeber für chinesische Führungskräfte?

Deutsche Unternehmen stehen auch in China für hochwertige Produkte und gelten allgemein als gut organisierte und faire Arbeitgeber. Allerdings gilt diese positive Wahrnehmung für europäische Firmen generell – auch französische, britische oder skandinavische Arbeitgeber sind in China beliebt.

Viele Chinesen fühlen sich auch den Vereinigten Staaten verbunden, allen aktuellen politischen und ökonomischen Spannungen zum Trotz, und interessieren sich für eine Arbeit in einem amerikanischen Unternehmen. Allerdings hat der Handelsstreit die Position der amerikanischen Unternehmen geschwächt; vor allem chinesische Führungskräfte werden sich die Perspektiven eines möglichen amerikanischen Arbeitgebers genau anschauen, bevor sie einen Wechsel erwägen. Insgesamt haben deutsche Firmen zwar einen deutlichen Vorteil gegenüber einheimischen Arbeitgebern, aber nicht unbedingt im Vergleich zu anderen internationalen Marktteilnehmern.

Welche Rolle spielen Expatriates auf dem chinesischen Arbeitsmarkt?

Die Bedeutung von europäischen und amerikanischen Expatriates nimmt in China seit längerer Zeit ab. Es gibt in China immer mehr lokale Manager, die hoch qualifiziert sind und Führungsaufgaben in internationalen Unternehmen übernehmen können.

Auch wenn sich die Gehälter der chinesischen Führungskräfte in den letzten Jahren rasant nach oben bewegt haben, so liegen sie doch weiterhin deutlich unter denen ihrer ausländischen Kollegen. Klassische Expat-Vergütungspakete umfassen neben Grundgehalt und Bonus auch eine Reihe weiterer Zulagen wie Wohngeld, einen Firmenwagen, Schulgeld, Versicherungen und bezahlte Heimflüge. Durch die Ersetzung von Expatriates durch Chinesen konnten die Firmen also ihre Personalkosten spürbar reduzieren.

Unterstützt wird der Trend zur lokalen Führungsmannschaft auch durch die Ausrichtung der Unternehmen. War China früher vor allem als Produktionsstandort zur Belieferung des Weltmarktes interessant, so liegt der Fokus der hier arbeitenden Unternehmen heute oft auf dem chinesischen Binnenmarkt. Die Unternehmens- und Vertriebsleitungen konzentrieren sich somit auf chinesische Kunden, was den Einsatz von lokalem Führungspersonal nahelegt.

Zu nennen sind allerdings auch die „lokalen Expats“. Dabei handelt es sich um Ausländer, die dauerhaft in China le-

ben und dort auf Grundlage von lokalen Arbeitsverträgen tätig sind. Auch wenn ihre Vergütungen meist über denen ihrer chinesischen Kollegen liegen, so beziehen sie in der Regel keine Zulagen, wie sie im klassischen Expat-Modell üblich sind. Für viele Unternehmen sind solche Kandidaten vor allem als Country Manager oder Werksleiter interessant. Nach Angaben der Tageszeitung China Daily wurden im Jahr 2018 insgesamt 336.000 Arbeiterlaubnisse an Ausländer ausgestellt, rund 950.000 Expats sollen demnach in China arbeiten.

Welche Möglichkeiten haben Mittelständler, gut ausgebildetes Personal zu finden und an ihr Unternehmen zu binden?

Für die Rekrutierung in China stehen den deutschen Unternehmen alle international geläufigen Methoden zur Verfügung: Anzeigenkampagnen im Internet und in den sozialen Medien, Personalvermittlungen und Executive-Search-Firmen, die sich auf die Besetzung von Managementpositionen spezialisieren.

Allerdings sind die in Europa bekannten Plattformen in China entweder nicht bekannt oder können aufgrund von Internetsperren überhaupt nicht genutzt werden. So ist statt XING und LinkedIn in China Dajie (大街) verbreitet, ein führendes Online-Jobportal ist 51job (前程无忧).

Vor allem in Metropolen wie Shanghai, Peking oder Hongkong können die Firmen auf buchstäblich Tausende von Personalvermittlungen zurückgreifen, die sich auf jede erdenkliche Nische spezialisieren. Hier fällt es nicht immer leicht, seriöse von unseriösen Anbietern zu unterscheiden, und es

empfiehlt sich, sich vor der Beauftragung umzuhören beziehungsweise Referenzen abzufragen.

Alle internationalen Executive-Search-Firmen sind in China aktiv, wobei die meisten Büros in Shanghai unterhalten. Die Zusammenarbeit mit diesen Headhuntern empfiehlt sich insbesondere für die vertrauliche Besetzung von Führungspositionen sowie für schwierige Fälle – etwa bei Rekrutierungen für entlegene Standorte in der Provinz.

Unternehmen mit langfristigen China-Plänen sollten in jedem Fall eine vorausschauende Personalpolitik pflegen und Führungskräfte im eigenen Haus systematisch aufbauen.

Über längere Schulungsaufenthalte in Deutschland können nicht nur technische und sprachliche Fertigkeiten vermittelt werden – ebenso wichtig ist der Aufbau eines Reservoirs von Spezialisten und Managern, die mit der Unternehmenskultur vertraut sind und sich im Idealfall langfristig an den Arbeitgeber gebunden fühlen.

Besonders in umkämpften Branchen ist es wichtig, den Mitarbeitern Entwicklungsperspektiven im eigenen Unternehmen aufzuzeigen, damit möglichst kein Interesse an einem Arbeitgeberwechsel aufkommt.

Christian Tegethoff

ist Geschäftsführer der CT Executive Search LLC.
christian.tegethoff@ct-executive.com
www.ct-executive.com

C/M/S/
Law.Tax

Die beste Marktübersicht hat man dort, wo wir sind: vor Ort.

Wer Chinas Menschen und Märkte verstehen will, muss ihr Umfeld und ihren Hintergrund kennen. Wir engagieren uns für unsere Mandanten in China und sind seit mehr als zwei Jahrzehnten mit einem deutsch-chinesischen Team vor Ort. Von Shanghai und Peking aus unterstützt unser erfahrenes Team zahlreiche Unternehmen aus den verschiedensten Branchen in ganz China.

Setzen auch Sie auf Experten, die Chancen und Risiken auf dem Wachstumsmarkt China genau einschätzen können.

Ihre Ansprechpartner:

Dr. Ulrike Glück Shanghai E ulrike.glueck@cmslegal.cn	Dr. Falk Lichtenstein Peking E falk.lichtenstein@cmslegal.cn
Julia Tänzler-Motzek Köln E julia.taenzler-motzek@cms-hs.com	Dr. Nicolas Wiegand Hongkong E nicolas.wiegand@cms-hs.com

Your World First
cms.law

Arbeitsmarkt

Allgemeine Arbeitsmarktdaten 2018



1.395

Bevölkerung (in Mio.)



897,3

Erwerbspersonen
(16 bis 59 Jahre, in Mio.)



775,9

Erwerbstätige (in Mio.)



4,9%

offizielle Arbeitslosenquote*



4,9%

Quote Analphabeten**

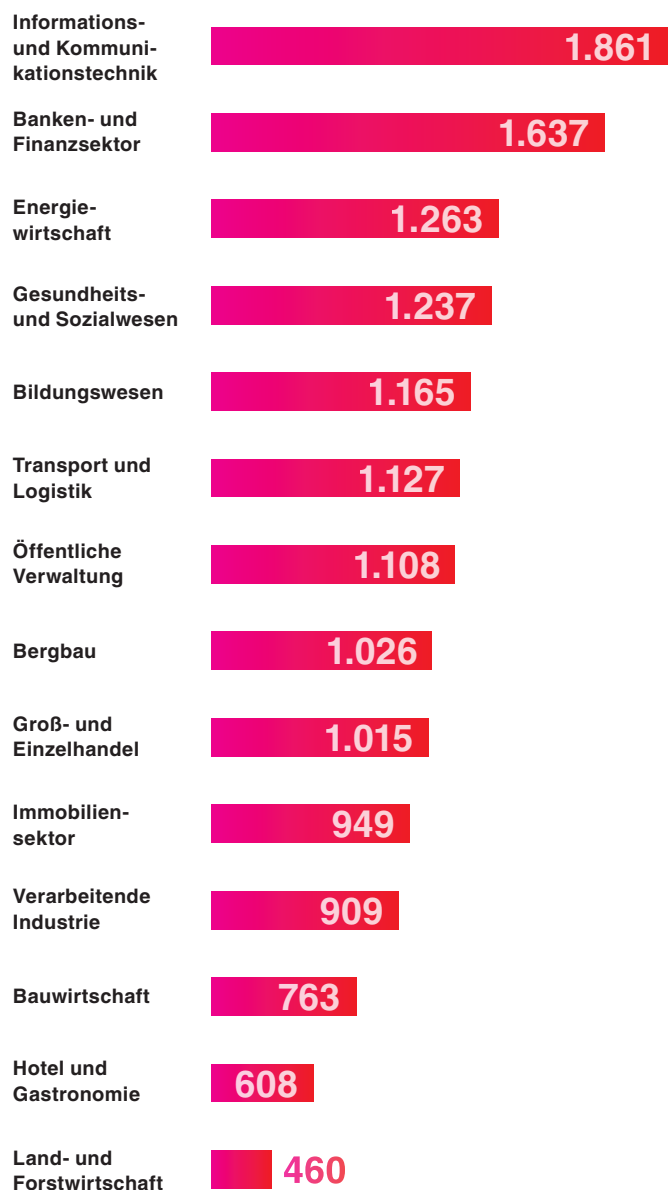


7,9

Universitätsabschlüsse
2018 (in Mio.)

Wer verdient was?

Durchschnittliches Bruttomonats- einkommen in verschiedenen Branchen (2018 in USD)



* nach ILO-Definition im April 2018 | **2017, Anteil der Analphabeten an der Bevölkerung älter als 15 Jahre nach ILO-Definition
Quellen: Germany Trade & Invest (National Bureau of Statistics of China, International Labour Organization)

Quelle: Germany Trade & Invest (National Bureau of Statistics of China / GTAI-Berechnungen)

100 Fragen & 100 Antworten

Das OstContact Spezial „100 Fragen & Antworten“
erhalten Sie in unserem Online-Shop unter

shop.owc.de



100 Fragen & 100 Antworten

Das IranContact Spezial „100 Fragen & Antworten“
erhalten Sie in unserem Online-Shop unter

shop.owc.de



Social Credit System

Mehr Schwarze als Rote Listen

Frau Buss, alle sprechen über das Social Credit System und die damit verbundene staatliche Überwachung. Was genau verbirgt sich dahinter?

Tatsächlich existiert rund um das Social Credit System eine Reihe von Mythen, die es den ausländischen Unternehmen in China erschweren, die Funktionsweise dieses Systems auszumachen. Vor allem in der westlichen Medienlandschaft wird

Totale Überwachung? Chinas Sozialkreditsystem spaltet: Die Mehrheit der Chinesen sieht es positiv, westlich Sozialisierte eher nicht.



Foto: iStock © Jonsanjose

das Sozialkreditsystem Chinas regelmäßig zur Dystopie eines totalen Überwachungsstaates stilisiert, welches jedem Bürger einen Rating Score vergeben soll.

Diese Darstellung hat jedoch mit der derzeitigen Ausgestaltung des Sozialkreditsystems Chinas wenig gemein.

Nach seiner Definition handelt es sich dabei um eine breit angelegte Initiative der chinesischen Regierung, die darauf zielt, Personen anzuhalten, sich „vertrauenswürdiger“ zu verhalten. Gestartet wurde dieses Projekt im Jahr 2014, als die chinesische Regierung die Errichtung eines gesellschaftlichen Bonitätssystems verkündet hatte, das bis 2020 vollständig implementiert werden sollte.

In seiner bisherigen Ausgestaltung besteht das Sozialkreditsystem aus zwei Komponenten: einerseits einer Reihe von sogenannten Schwarzen Listen, die von unterschiedlichen Behörden geführt werden. Andererseits wird als Ergänzung dazu versucht, mittels einer einheitlichen Datenbank die auf verschiedene öffentliche und private Stellen verteilten personen- und unternehmensbezogenen Daten zu vernetzen. Im Juli 2019 wurde hierzu vom Staatsrat die Implementierung einer zentralisierten und allumfassenden Datenbank (Nationales „Internet + Monitoring“-System) angekündigt. Dies würde die bisher größte Schwäche des Sozialkreditsystems Chinas – nämlich die mangelnde Datenkonsolidierung – beseitigen. Ob dies erreicht werden kann, wird sich nach dem Ende der Testphase zeigen.

Was sind Schwarze Listen und welchen Zweck haben diese?

Das Herzstück des Sozialkreditsystems bildet eine Reihe von Schwarzen Listen, die von den verschiedenen Behörden ins Leben gerufen wurden. Diese Schwarzen Listen sollen – laut der Rhetorik der chinesischen Regierung – für die Bevölkerung einen Anreiz schaffen, sich gesetzzustreu sowie „vertrauenswürdig“ zu verhalten.

Dabei wird von der chinesischen Regierung am Slogan „ein Verstoß in einem Bereich hat negative Folgen für alle anderen Bereiche“ festgehalten. Zum Beispiel kann ein Eintrag auf der Schwarzen Liste der Steuerbehörde Konsequenzen in anderen Lebensbereichen mit sich bringen, wie unter anderem das Verbot, Immobilien zu erwerben, Flugtickets oder Zugtickets für die erste Klasse zu buchen etc.

In welchen Bereichen werden die Schwarzen Listen geführt?

Schwarze Listen werden von den jeweils zuständigen Behörden in zahlreichen Bereichen geführt, unter anderem im Steuer- und Zollwesen, Umweltschutz, Börsenrecht etc.

Welches Verhalten wird bestraft?

Welches Verhalten konkret für den Eintrag in einer Schwarzen Liste ausschlaggebend ist, hängt vom jeweiligen regulatorischen Bereich ab, da die Schwarzen Listen überwiegend an bestehende Verwaltungsvorschriften anknüpfen. Die Folgen unter dem Sozialkreditsystem sind daher als „Begleitmaßnahme“ zu bestehenden Rechtsfolgen unter den jeweiligen Verwaltungsvorschriften zu sehen.

In der Regel handelt es sich bei einem eintragungsrelevanten Verhalten um gravierende Gesetzesverstöße – zum Beispiel bedingen bei der Schwarzen Liste der Zollbehörde die Tatbestände des Schmuggels oder der Falschangabe vor Zollbehörden einen entsprechenden Eintrag.

Welche Folgen haben Einträge auf diesen Listen?

Die konkreten Rechtsfolgen beziehungsweise Bestrafungen, die sich an die Eintragung in den verschiedenen Schwarzen Listen knüpfen, variieren abhängig von der zuständigen Behörde. Meist beinhalten diese Maßnahmen ein sogenanntes „naming and shaming“ mittels Veröffentlichung der Namen auf der Internetseite der zuständigen Behörde oder aber auch das Verbot auszureisen.

Die vielleicht bekannteste und umfangreichste Schwarze Liste, die im Kampf gegen zahlungsunwillige Schuldner vom Obersten Gerichtshof geführt wird, listet natürliche Personen sowie Unternehmen, die sich weigern, rechtskräftige Urteile zu befolgen. Den in dieser Liste genannten Personen werden Beschränkungen beim Grunderwerb, Kauf von Flugtickets, bei der Immatrikulation ihrer Kinder in teuren Privatschulen, Unterkunft in Fünfsternehotels etc. auferlegt.

Was sind Rote Listen?

Rote Listen stellen einen Gegenpart zu den Schwarzen Listen dar und sollen besonders „vertrauenswürdige“ Verhalten belohnen. Im Vergleich zu den Schwarzen Listen sind diese Rote Listen momentan jedoch wenig ausgeprägt.

Gibt es einen einheitlichen Rating Score?

Das chinesische Sozialkreditsystem wird oftmals als ein System zur Vergabe von Rating Scores an jeden Bürger sowie Unternehmen verstanden, anhand dessen sich die all-

gemeine Vertrauens- beziehungsweise Kreditwürdigkeit ablesen lässt.

Zwar wird in einigen lokalen Testprogrammen zum Sozialkreditsystem mit einem einheitlichen Ratingsystem experimentiert, jedoch zeichnet sich auf gesamtstaatlicher Ebene keine Rating-Score-Systematik ab. Auch in den Gesetzesunterlagen beziehungsweise Planungsdokumenten der chinesischen Regierung wird ein zukünftiges Punktesystem nicht erwähnt.

Simona Buss

ist Consultant bei BURKARDT & PARTNER Rechtsanwälte in Shanghai.
s.buss@BKTlegal.com | www.bktlegal.com



im Rahmen der
22. EURO FINANCE WEEK

CHINA DAY

20. November 2019

Congress Center Messe Frankfurt

Ein Projekt von:



Partner:



Das führende Forum für Marken, Händler, Finanzdienstleister und Banken rund um den chinesischen Markt.

Sichern Sie sich mit einem Ticket doppeltes Know-how und netzwerken Sie mit Vertretern beider Branchen:

www.eurofinanceweek.com/china2019



Partner:



Zoll und Zertifizierung Ohne Import- und Exportagent geht (fast) nichts

Herr Fischer, was sind die Besonderheiten bei Wareneinfuhr und Zollabwicklung in China?

Firmen, die am Außenhandel teilnehmen möchten, werden in China nach wie vor strikt reguliert. Die Außenhandelsberechtigung stellt eine wichtige Voraussetzung für den Im- und Export von Waren dar. Bei neuen Geschäftsbeziehungen sollte daher immer geklärt werden, ob diese Befugnis vorliegt oder ein Agent eingeschaltet werden muss, da das natürlich mit zusätzlichen Kosten verbunden wäre.

Die Außenhandelsberechtigung wird je nach Einteilung einer Firma als Staatsbetrieb, halbstaatlicher Betrieb, Privatunternehmen oder Foreign Invested Enterprise (FIE) vorgenommen. Die über 100 staatlichen und zahlreichen halbstaatlichen Betriebe mit städtischer beziehungsweise Provinzteilnahme oder Betriebe der Volksbefreiungsarmee verfügen per se über eine Import- und Exportlizenz. Das Gleiche gilt für alle Firmen mit ausländischer Beteiligung, die FIE oder manchmal auch Foreign Direct Invested (FDI) genannt werden. Im Detail sind das Joint Ventures, also Gemeinschaftsunternehmen mit chinesischer sowie ausländischer Kapitalbeteiligung und 100-prozentige Tochtergesellschaften von ausländischen Unternehmen, die dann Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE) oder Foreign Invested Commercial Enterprise (FICE) genannt werden.

Kompliziert wird es bei der Privatwirtschaft. Diese stellt mit über zehn Millionen Unternehmen die überwiegende Mehrheit in China dar, beschäftigt den größten Teil der Arbeitnehmer und erwirtschaftet über 50 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Für eine Außenhandelsberechtigung ist ein Antrag bei der lokalen Industrie- und Handelskammer (Administration for Industry and Commerce, AIC) erforderlich. Diesem Gesuch wird in der Regel entsprochen, wenn nichts gegen die Firma vorliegt; aber es ist dann noch ein Devisenkonto bei der jeweiligen Hausbank zu beantragen.

Welche Einfuhrdokumente müssen vorgelegt werden?

Für die Einfuhr bestehen drei Dokumentationsebenen:

1. Die den Importeur betreffende Dokumentation mit den Registrierungsunterlagen der Firma wie Geschäftslizenz und

Steuerbescheinigung. Alle Importeure in China müssen bei den Zollbehörden als Importer of Record (IOR) registriert werden. Sie erhalten einen zehnstelligen Zollregistrierungscode – den Customs Registration Code (CR-Code) –, der immer auf der Zollerklärung anzugeben ist.

2. Die die Waren betreffende Dokumentation mit den vom Exporteur bereitgestellten Unterlagen wie Vertrag, Handelsrechnung, Frachtbrief und Packliste. Durch die Angabe der korrekten Zolltarifnummer (HS-Code) sowie eine genaue und detaillierte Warenbezeichnung in den Begleitdokumenten wird die Einreihung und letztlich die Verzollung der Waren beschleunigt.
3. Die die Produktgruppe betreffende Dokumentation. Das können beispielsweise Gefahrgutbescheinigungen, Ursprungszeugnisse oder Produktzertifizierungen sein. Eine gründliche Vorbereitung dieser Dokumente ist unbedingt erforderlich, um Waren ohne Verzögerungen und Lagergebühren in China durch den Zoll zu bringen.

Welche Abgaben werden bei der Einfuhr fällig?

Die Abgaben bei der Einfuhr in China setzen sich aus vier Komponenten zusammen: Zölle, Einfuhrumsatzsteuer, Abfertigungsabgaben und Verbrauchsteuern. Die Zollsätze können dabei je nach Ursprungsland sehr stark variieren.

China unterhält zahlreiche Zollbegünstigungs- oder Freihandelsabkommen. Dazu zählen das Closer Economic Partnership Arrangement (CEPA) mit Hongkong und Macau, die Wirtschaftsunion in Südostasien (ASEAN+3 oder Bangkok-Abkommen) bestehend aus Brunei, Indonesien, Malaysia, den Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam, Kambodscha, Laos und Myanmar sowie China, Japan und Südkorea, außerdem die seit dem 24. Mai 2013 bestehende Vereinbarung mit der Schweiz. All diese Abkommen begünstigen Exporteure aus den Vertragsstaaten und verschlechtern die Position von Exporteuren aus anderen Gebieten, zum Beispiel aus der EU und aus den USA. Am 11. Dezember 2001 wurde China als 142. Mitglied in die Welt Handelsorganisation (World Trade Organisation, WTO) aufgenommen. Für Exporteure aus den Staaten der WTO gelten die „Most Favoured Nation“-Konditionen (MFN), die verglichen mit den Zollbegünstigungs- oder Freihandelsabkommen nachteiliger sind. Am schlechtesten sind die General Duty Rates für Länder, die kein Handelsabkommen mit China abgeschlossen haben und auch nicht in der WTO vertreten sind.

Die Mehrwertsteuer und damit auch die Einfuhrumsatzsteuer befinden sich seit dem Beginn des Handelsstreits mit den USA in einer hektischen Abwärtsspirale. Am 1. Mai 2018 wurde die Mehrwertsteuer von 17 auf 16 Prozent gesenkt. Eine weitere Senkung auf 13 Prozent erfolgte am 1. April 2019. Für Produkte mit einem reduzierten Mehrwertsteuersatz liegt der Wert gar nur noch bei neun Prozent (davor: 13 beziehungsweise zehn Prozent). Die Abfertigungsabgaben belaufen sich auf 1,5 Prozent für zollfreie und 0,4 Prozent für zollpflichtige Waren. Verbrauchsteuern betreffen in der Regel nur Luxusgüter.

Wo bekommen Unternehmen Unterstützung bei der Bewältigung dieser komplizierten Prozesse?

Der restriktive Umgang mit der Vergabe von Außenhandelsberechtigungen hat in der Vergangenheit dazu geführt,

dass sich in China eine eifrige Szene von Import- und Exportagenten entwickelt hat. Diese Agenten können das Risiko und den Verwaltungsaufwand verringern, das Zollverfahren beschleunigen und eine gute Beziehung zu den Behörden herstellen. Allerdings steigen durch die Gebühren auch die Importkosten, und es besteht zumindest das Risiko, dass vertrauliche Informationen wie Preise und Vertragskonditionen bekannt werden. Der chinesische Agent sollte daher sehr gründlich ausgewählt werden. Er sollte auf jeden Fall die folgenden Punkte abdecken beziehungsweise über entsprechende Qualifikationen verfügen:

- eigener Zoll-Broker vor Ort, der die Anforderungen der lokalen Zollbehörde kennt, da jede Zolldienststelle in China spezifische Vorgehensweisen hat
- Kenntnis der besonderen Anforderungen für den Import der Produktgruppe
- Kenntnisse der produktspezifischen Terminologie für Übersetzungen ins Chinesische

Der Agent benötigt jeweils eine Vollmacht (Power of Attorney, POA), die im Original und mit Stempel des Importeurs bei der Zollverwaltung und beim China Inspection and Quarantine Bureau hinterlegt sein muss. Eine weitere Schnittstelle ist die State Administration of Foreign Exchange (SAFE). Angesichts der zahlreichen Schnittstellen wird klar, dass der Agent auch auf dem Gebiet des Behördenmanagements viel Erfahrung mitbringen sollte.

Welchen Produktzertifizierungspflichten müssen Exporteure nachkommen?

China verfügt über eine Vielfalt von Produktzertifizierungen. Entscheidend für den Exporteur ist, welche Zulassungen konkret vom Zoll kontrolliert werden. Hier ergibt sich ein überschaubares Bild an Zertifizierungen.

Das prominenteste Verfahren dürfte die China Compulsory Certification (CCC) sein. Sie befindet sich aktuell im Umbruch, da kürzlich einige Produktgruppen aus der Pflichtzertifizierung herausgefallen und teilweise durch Herstellererklärungen oder freiwillige Zulassungen ersetzt worden sind. Eine weitere wichtige Produktgruppe sind Life-Science-Produkte, die unter den Zuständigkeitsbereich der National Medical Products Administration (NMPA, vormals China Food and Drug Administration, CFDA) fallen. Hier werden Medizinprodukte und In-vitro-Diagnostika (IVD) genauso wie Arzneimittel, Kosmetika, Nahrungsergänzungsmittel, Säuglingsmilchnahrung und medizinische Nahrung geregelt. Diese dürfen ohne eine Registrierung oder Notifizierung bei der NMPA nicht nach China eingeführt werden. Auch der Maschinen- und Anlagenbau ist betroffen, wenn druckführende Teile benötigt werden. Die Druckgeräte-Richtlinie der Volksrepublik wird von der Special Equipment Licensing Organisation (SELO) verantwortet und heißt China Manufacturer License (CML).

Darüber hinaus gibt es zahlreiche Anforderungen an die Produktsicherheit in China wie die Restriction of Hazardous Substances (RoHS) oder Registration, Evaluation,



CHINESISCH INTENSIV LERNEN

ZIEL- UND PRAXISORIENTIERT

- Intensiv-Sprachkurse auf unterschiedlichen Niveaustufen
- Interkulturelles Training
- Online-Kurse (Blended Learning)
- Inhouse-, Spezial- und Auslandskurse
- Kleine Lerngruppen
- Einzelunterricht auf Anfrage
- Gästezimmer im Haus

UNSERE SPRACHEN
Arabisch • Chinesisch
Japanisch •
Koreanisch • Russisch
Türkisch • Persisch

Haben Sie Fragen?
Wir beraten Sie gern: **0234 6874-0**

www.lsi-bochum.de



Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH), die aber vom Zoll in China nicht geprüft werden.

Wie können Unternehmen das für zahlreiche technische Waren erforderliche Prüfsiegel China Compulsory Certification (CCC) erlangen?

Der CCC-Prozess beinhaltet Beantragung, Typtest und Werksinspektion. Der Antrag ist bei einer akkreditierten Zulassungsorganisation in China zu stellen. Die größte der insgesamt 13 akkreditierten Stellen ist das China Quality Certification Center (CQC). Sobald der Antrag angenommen worden ist, wird ein Testlabor mit den Typtests beauftragt. Dieses teilt dem Antragsteller die Anzahl der Testmuster mit, die an das Testlabor zu liefern sind, und stellt nach Abschluss der Tests einen Testbericht und eine Rechnung aus. Danach kann die Werksinspektion vorgenommen werden. Dafür benötigen die Inspektoren ein Einladungsschreiben des Antragstellers für die Beantragung ihrer Visa. Für eine Erstinspektion kommen in der Regel zwei Inspektoren für zwei Tage in das Werk. Sie stellen nach erfolgreich verlaufener Werksinspektion einen Bericht aus. Liegen der Zertifizierungsorganisation Originalantrag, Testbericht und Werksinspektionsbericht vor, stellt sie das CCC-Zertifikat aus. Es ist fünf Jahre gültig. Allerdings sind in dieser Zeit jährliche Überwachungsaudits mit zwei Auditoren für einen Tag durchzuführen. Danach ist eine Rezertifizierung erforderlich.

Stefan Fischer

ist Managing Director der Cisema (Hong Kong) Limited.
fischer@cisema.com
<https://www.cisema.com>

Schutz geistigen Eigentums Geheim halten oder aktiv patentieren?

Herr Jaeckel, wie ist die aktuelle Situation bei Verletzungen der Rechte an geistigem Eigentum (Intellectual Property Rights IPR) in China?

In Peking, Shanghai und Kanton gibt es spezialisierte IP-Gerichte. Deutsche Unternehmen sollten Verletzungsklagen vor diesen IP-Gerichten führen. Verfahren vor anderen Gerichten – besonders in räumlicher Nähe zu Verletzern in

Der aktuelle VDMA-Produktpiraterie-Bericht nennt China klar als Ursprungsland Nummer eins von Plagiaten.

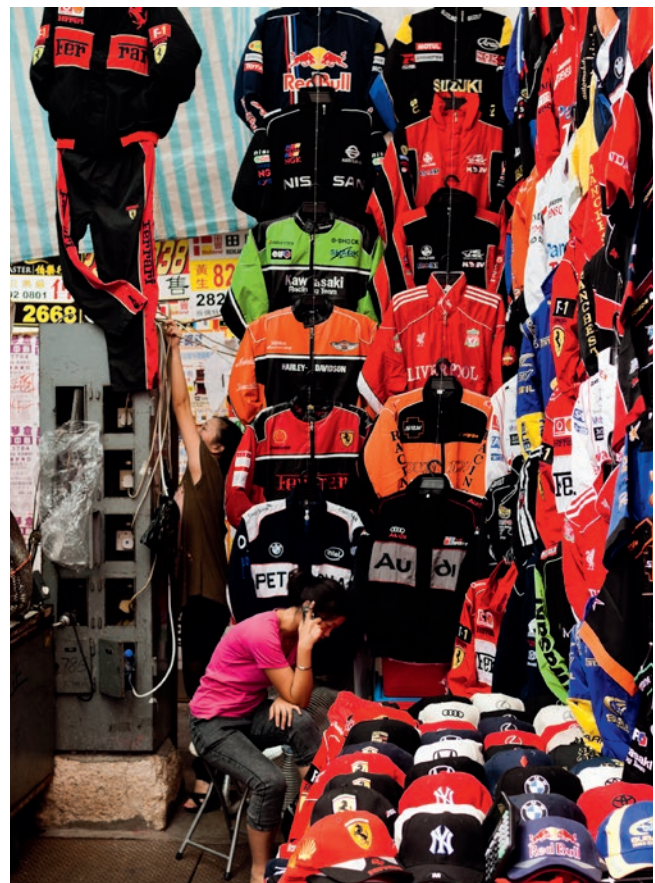


Foto: iStock © aluxum

der Provinz – können von lokalem Protektionismus betroffen sein. Eine positive Neuregelung ist hier das zum 1. Januar 2019 geschaffene Berufungsgericht für geistiges Eigentum beim Obersten Volksgericht in Peking, das landesweit unter anderem für Berufungen gegen Urteile in Verletzungsklagen zu technischen Schutzrechten zuständig ist. Dies lässt hoffen, dass damit die Qualität der erstinstanzlichen Urteile in Patentsachen verbessert und lokaler Protektionismus zurückgedrängt wird.

Aktuell tritt eine positive Neuregelung im chinesischen Markengesetz zum 1. November 2019 in Kraft. Danach sind bösgläubige Markenmeldungen vom Markenamt zurückzuweisen. Für das chinesische Patentgesetz existiert ein neuer Entwurf (2019), der auch Verbesserungen vorsieht.

Trotz dieser positiven Entwicklungen muss man feststellen, dass IPR-Verletzungen immer noch ein großes Problem sind und insbesondere die Situation im Onlinehandel in China beängstigende Ausmaße angenommen hat. Deutsche Unternehmen müssen ihre IP-Strategie darauf einstellen.

Welche strategischen Überlegungen sollten Unternehmen vor ihrem Markteintritt bezüglich IPR-Verletzungen anstellen?

Wichtig ist, im Unternehmen schon vor dem Markteintritt in China eine IP-Strategie zur Absicherung der eigenen Technologie, des Know-hows und der Produktnamen zu haben. Die IP-Strategie sollte kostengünstige, internationale Anmeldeformen für Patente und Marken beinhalten. Aktiver Know-how-Schutz im Unternehmen selbst, aber auch im Verhältnis zu Partnern gehört ebenfalls dazu. Bei Patenten stellt sich häufig die Frage: Geheimhaltung oder Patentanmeldung? Für die Geheimhaltung sprechen Kriterien wie kurze Produktzyklen und hohes Innovationstempo einer Branche, aber auch Kosten und Verfahrensdauer der Patentierung.

Meiner Erfahrung nach wiegen diese Aspekte den Nachteil nicht auf, ohne eingetragenes Schutzrecht keine Handhabe gegen Plagiate zu haben. Für eine aktive Patentierung sprechen auch: der Marktvorteil durch das Monopolrecht, ein positives Innovationsklima im Unternehmen zu schaffen, durch ein Patentportfolio die Position gegenüber Vertriebspartnern zu stärken, Lizenzannahmen zu generieren und natürlich die Abschreckung von Produktpiraten.

Welche Möglichkeiten gibt es, geistiges Eigentum in China zu schützen?

Die Optionen zum Schutz geistigen Eigentums in China entsprechen im Wesentlichen internationalen Standards. Technische Erfindungen können Schutz als Patente oder Gebrauchsmuster erlangen, Gestaltungen als Designpatent oder Formmarke und Produktnamen als Marke geschützt werden. Empfehlenswert ist ein Mix aus diesen Optionen anhand der speziellen Bedürfnisse des Unternehmens.

Neben diesen gesetzlichen Schutzrechten sollten Unternehmen auch von vertraglichen Schutzmöglichkeiten in China Gebrauch machen. Intern sind arbeitsvertragliche Regelungen mit Mitarbeitern zur Geheimhaltung sinnvoll, extern sind Verträge mit Lieferanten und Vertriebspartnern auf IP-Schutz zu überprüfen.

Schließlich spielt auch der praktische IP-Schutz eine Rolle. Hier geht es um technische Sicherungen für Produkte, beschränkten Zugang zu Technologie und Wissen im Unter-

nehmen oder die Trennung zwischen Schlüssel- und Basis-komponenten in einem internationalen Produktionsnetzwerk. Vertragspartner in China können einer regelmäßigen Due Diligence unterzogen werden, um hier lauernde Gefahren zum Beispiel durch unerlaubte Überproduktion rechtzeitig zu erkennen.

Was ist bei der Umsetzung der IP-Schutzstrategie zu beachten?

Es ist wichtig, Markenschutz in China zeitlich vor der ersten Präsenz im chinesischen Markt zu haben. Anderenfalls ist das Risiko zu groß, dass Markenpiraten die eigene Marke in China „abgreifen“. Dies hätte nicht nur zur Folge, dass eigener Markenschutz in China gesperrt wäre, sondern auch das Risiko, vom Markenpiraten in China wegen Markenverletzung verklagt zu werden.

Das aus deutscher Sicht oft unterschätzte Gebrauchsmuster hat in China eine viel größere Bedeutung. Es bietet meiner Ansicht nach insbesondere dem deutschen Mittelstand attraktive Vorteile. Es ist schnell, günstig und flexibel.

Falls ein deutsches Unternehmen in China eigene Forschung und Entwicklung betreibt, muss es für daraus hervorgehende Patentanmeldungen die chinesischen Bestimmungen zum Technologietransfer beachten. Eine in China gemachte Erfindung ist beim chinesischen Patentamt zur Geheimhaltungsprüfung anzuzeigen, bevor die Erfindung im Ausland zum Patent angemeldet wird, anderenfalls gibt es kein Patent in China.

Wie können Unternehmen gegen IPR-Verletzungen in China vorgehen?

Besteht der Verdacht, dass die eigenen Schutzrechte in China verletzt werden, ist es wichtig, die eigenen Ziele zu definieren: Will ich nur gegen einen Verletzer vorgehen, oder möchte ich ein abgestuftes Vorgehen, abhängig davon, ob es sich um „kleinere Fische“ oder gar um organisierte Fälschernetzwerke handelt? Oder will ich Plagiate großflächig bekämpfen? Die geeigneten Durchsetzungsmaßnahmen (Klage, behördliche Verfahren, Grenzbeschlagnahme, Onlineverfahren) sind nach diesen strategischen Zielen zu wählen.

Die Bandbreite der Durchsetzungsmaßnahmen möchte ich durch folgende Beispiele erläutern: Betrifft eine Patentverletzung den Nachbau einer ganzen Industrieanlage, ist die Patentverletzungsklage der Königsweg. Häufig ist hier aber die Beweisbeschaffung schwierig. Falls Ersatzteile oder Konsumgüterwaren von Plagiaten betroffen sind, kann der Einsatz softwarebasierter Recherchertools eine sinnvolle Alternative sein. Hier werden die Plagiate großflächig auf Online-marktplätzen aufgespürt und entfernt. Auf diese Weise kann der Rechteinhaber seine IP-Rechte durchsetzen und seine Absatzmärkte sichern.

Christoph Jaeckel

ist Rechtsanwalt bei Prüfer & Partner in München.

Jaeckel@pruefer.eu

<https://www.pruefer.eu/de>

Foreign Investment Law

Ein Stück mehr Gleichbehandlung für Joint Ventures

Herr Dr. Lichtenstein, am 1. Januar 2020 tritt das Foreign Investment Law in Kraft. Was sind die wichtigsten Neuerungen?

Das neue Gesetz enthält im Wesentlichen drei Elemente: Zum einen proklamiert der chinesische Gesetzgeber darin, dass das geistige Eigentum der ausländischen Rechtsinhaber zu schützen sei. Dies ist eine bereits in der Vergangenheit in vielen

Ab 2022 läuft der e-smart in China vom Band – dafür haben Daimler und Geely Holding ein Joint Venture gegründet.



Rechtsakten formulierte Absichtserklärung, für deren Umsetzung diesmal noch keine zusätzlichen konkreten Maßnahmen zu erkennen sind. Zum zweiten wird im Gesetz statuiert, dass kein Technologietransfer von ausländischen Unternehmen erzwungen werden dürfe. Hier sind bereits konkrete Maßnahmen erfolgt. So wurden mit Wirkung zum 18. März 2019 einige Vorschriften aufgehoben, die zuvor ausländische Unternehmen in Technologieverträgen mit chinesischen Partnern benachteiligt hatten. Zum Beispiel ist es nicht mehr zwingend vorgeschrieben:

- Technologielizenzverträge auf maximal zehn Jahre zu befristen,
- dem chinesischen Partner nach Ablauf eines Joint Ventures ein Nutzungsrecht an der Technologie einzuräumen,
- dem chinesischen Nutzer das Eigentumsrecht an Verbesserungen und Weiterentwicklungen zu geben oder
- den chinesischen Nutzer, der bei Nutzung der Technologie Rechte Dritter verletzt hat, zu entschädigen.

Drittens sollen laut dem neuen Gesetz ausländisch investierte und lokale chinesische Unternehmen gleichbehandelt werden, das heißt, der Grundsatz der „Inländerbehandlung“ soll gelten.

Was hat es mit der „Inländerbehandlung“ auf sich?

Für Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung (sogenannte Foreign Invested Enterprises, FIE) sollen im Prinzip dieselben Bedingungen gelten wie für rein chinesische Unternehmen. Im Idealfall bedeutet dies, dass FIE in öffentlichen Ausschreibungen für staatliche Projekte sowie bei Subventionen die gleichen Chancen eingeräumt bekommen wie chinesische Unternehmen. In der Praxis ist hiermit jedoch bis auf Weiteres eher nicht zu rechnen. Für chinesisch-ausländische Joint-Venture-Unternehmen wird zum 1. Januar 2020 jedoch tatsächlich ein Stück Gleichbehandlung umgesetzt. Ihre bislang vorgeschriebene besondere Organstruktur wird abgeschafft. Bislang wird verlangt, dass ihr höchstes Organ der Board of Directors ist. Eine Gesellschafterversammlung gibt es in Joint Ventures derzeit nicht. Der Board of Directors kann grundsätzlich mit einfacher Mehrheit entscheiden, es sei denn, in der Satzung des Joint Ventures ist etwas anderes bestimmt. Die folgenden vier fundamentalen Angelegenheiten kann der Board of Directors jedoch derzeit stets nur einstimmig entscheiden:

- Satzungsänderung,
- Änderung des Stammkapitals,
- Verschmelzung und Abspaltung sowie
- Auflösung und Liquidation.

Minderheitsgesellschafter stellen fast immer auch mindestens einen Direktor im Board, egal wie gering ihre Geschäftsanteile am Joint Venture sind. Aufgrund des vorgeschriebenen Einstimmigkeitsprinzips hat derzeit der Minderheitsgesellschafter eine sehr starke Stellung.

Nach neuer Rechtslage ab 1. Januar 2020 werden dagegen auch Joint Ventures eine Gesellschafterversammlung als höchstes Organ haben. In der Gesellschafterversammlung können die oben genannten vier fundamentalen Angelegenheiten mit Zweidrittelmehrheit entschieden werden, sofern die Satzung nichts Abweichendes vorsieht. Abgestimmt wird nach Ge-

schaftsanteilen. Ein Minderheitsgesellschafter mit nicht mehr als einem Drittel der Geschäftsanteile und Stimmrechte soll daher künftig bei allen Angelegenheiten überstimmt werden können; sein Einfluss wird geschwächt. Damit wird in Joint Ventures dieselbe Rechtslage geschaffen, die bislang in chinesischen Unternehmen herrschte. Dies schafft Gleichbehandlung.

Welche Auswirkungen hat das neue Investitionsgesetz auf bestehende Unternehmen?

Für 100-prozentige Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen, die sogenannten WFOE ändert sich nichts. Neue Joint Ventures dürfen ab dem 1. Januar 2020 nur mit der neuen Organstruktur gegründet werden. Bestehende Joint Ventures haben ab dem 1. Januar 2020 fünf Jahre Zeit, ihre Organstruktur anzupassen und eine Gesellschafterversammlung einzurichten, das heißt bis zum 31. Dezember 2024. Für diesen Vorgang müssen der Joint-Venture-Vertrag und die Satzung geändert werden, ein Gesellschafterbeschluss und gegebenenfalls auch ein Boardbeschluss gefasst werden sowie die Gesellschaftsorgane abberufen und neu ernannt werden. Die Änderungen müssen bei der zuständigen Administration for Market Regulation sowie der Commission of Commerce registriert werden.

Worauf müssen deutsche Unternehmen achten, die mit chinesischen Partnern ein Joint Venture betreiben?

Am 1. Januar 2020 beginnt die fünfjährige Frist, innerhalb derer die Partner die Organstruktur des Joint Ventures ändern

und eine Gesellschafterversammlung einrichten müssen. Die Rechtsfolgen eines Versäumens dieser Frist sind momentan unklar. Deutsche Unternehmen sollten diese Zeit nutzen, die bestehenden Joint-Venture-Verträge und Satzungen bei Gelegenheit mit anzupassen, wenn diese ohnehin anlässlich einer beliebigen anderen gesellschaftsrechtlichen Änderung bei den Behörden eingereicht werden müssen, zum Beispiel bei einer Kapitalerhöhung oder Änderung des Scope of Business.

Vorteile für ausländische Investoren bietet die Neuregelung mit der Einrichtung einer Gesellschafterversammlung vor allem in Joint Ventures, in denen der chinesische Partner nicht mehr als ein Drittel der Geschäftsanteile hält und folglich nach neuer Rechtslage in allen Angelegenheiten überstimmt werden kann. Wenn der chinesische Minderheitsgesellschafter eine starke Verhandlungsposition hat, verlangt er gegebenenfalls dennoch, die bislang gewohnten Vetorechte dadurch fortzuschreiben, dass im Gesellschaftsvertrag und der Satzung höhere Mehrheitsverhältnisse als zwei Drittel für bestimmte Entscheidungen festgelegt werden. Rechtlich zulässig ist dies. Eventuell muss man dem Partner in anderen Angelegenheiten entgegenkommen, damit er seine starke Stellung aufgibt.

Dr. Falk Lichtenstein

ist Partner bei CMS China in Peking.

Falk.Lichtenstein@cmslegal.cn

<https://cms.law/en/CHN/Office/Beijing>



www.metaltechchina.com

International Sheet Metal Show in Southern China focusing on sheet metal processing technologies

New hot spot for the sheet metal industry
in the Greater Bay Area



Online free pre-registration

Metal+Tech 2019

Nov 20-23, 2019
Foshan, Guangdong Tanzhou International Convention and Exhibition Center



Chengdu International Industry Fair
April.27-30, 2020
Western China International Expo City
www.cdiif.com

Powered by
Hannover Messe & IFF



South China International Industry Fair
June.2-5, 2020
Shenzhen World Exhibition & Convention Center
www.sciif.com

Powered by
Hannover Messe & IFF



MWCS
Sep.15 -19, 2020
NECC, Shanghai, China
www.metalworkingchina.com

METALWORKING
AND THE MANUFACTURE
TOOL SHOW



Deutsche Messe

Hannover Milano Fairs (Shanghai) Ltd.
Mr. Darren Kong
Tel: +86 021-5045 6700-222



Deutsche Messe

Deutsche Messe AG
Ms. Imke Selle
Tel: +49 511 89-31423

Aktien

Markt öffnet sich

Herr Kuhnert, welche Besonderheiten zeichnen den chinesischen Aktienmarkt aus?

China ist nicht nur eine der größten Volkswirtschaften der Welt, auch der chinesische Aktienmarkt gehört zu den größten. Viele Entscheidungen der Vergangenheit tragen allmählich Früchte, darunter Ankündigungen der chinesischen Regierung, die Fiskalpolitik aktiver zu steuern und zugleich eine umsichtige Geldpolitik zu betreiben. Erfolgreich waren auch Wachstumsprogramme, darunter staatliche Infrastrukturinvestitionen, eine niedrigere Verbrauchsteuer und die Senkung der Sozialversicherungsbeiträge für Unternehmen. Der Markt hat positiv auf die Pläne reagiert, und auch einige Konjunkturdaten haben sich verbessert. Finanzreformen verbessern das Risikomanagement in Finanzinstituten weiter und sorgen für eine stärkere Öffnung des inländischen Kapitalmarkts für internationale Investoren.

Was ist der Unterschied zwischen A-, B- und H-Aktien?

2013 wurde der chinesische Aktienmarkt für Ausländer geöffnet. Die wachstumsgetriebene Politik Hu Jintaos wich einem eher moderaten Wachstumskurs, der auch eine Kapitalmarktreform beinhaltete. Mit dem Stock-Connect-Programm haben Investoren nun Zugang zum gesamtchinesischen Aktienmarkt auf den Börsen Shanghai und Shenzhen.

Unterschieden wird zwischen drei Aktiengattungen: A-Aktien, B-Aktien und H-Aktien. Am häufigsten sind die A-Aktien. Die Papiere werden in Shanghai in der Landeswährung Renminbi gehandelt. Sie können nicht nur das Portfolio um Qualitäts- und Wachstumsfaktoren bereichern, sondern üben aufgrund ihrer geringen Korrelation zu den globalen Indexmärkten auch einen hervorragenden diversifizierenden Effekt auf das Portfolio aus.

H-Aktien sind Papiere chinesischer Firmen, die in Hongkong gehandelt werden. Sie gelten als weniger volatil als A-Aktien, da hier institutionelle Investoren dominieren.

Aktien, die in US-Dollar oder Hongkong-Dollar an den Finanzplätzen Shanghai und Shenzhen gelistet sind, heißen B-Aktien. Durch die Fremdwährung entstehen deutschen Anlegern dabei Zusatzkosten. Inzwischen erfolgt eine schrittweise Angleichung an den internationalen Kapitalmarkt. Nur, wer

Aktien in allen Kategorien hält, investiert auch wirklich in den gesamtchinesischen Markt.

Welchen Einfluss hat der Handelsstreit mit den USA auf chinesische Aktien?

Kurzfristige Auswirkungen sind schwer einzuschätzen, denn beide Seiten müssen Kompromisse eingehen. Einige Sektoren der chinesischen Wirtschaften könnten kurzfristig unter Druck geraten. Aber es könnte auch eine Chance sein, Reformen in Bereichen voranzutreiben, in denen dies bislang schwierig war. Am Ende ist der Handel in China nur ein Teil des Ganzen. Die wichtigste Frage ist nach wie vor, wie der chinesischen Regierung der Übergang von einer export- und industriegetriebenen Wirtschaft zu einer konsumgetriebenen gelingt. Hier stehen noch immer die Umsetzungen von Reformen und die Förderungen von Investitionen im Mittelpunkt.

Die Bedeutung Chinas auf technologischem Gebiet nimmt auf der ganzen Welt zu. Dies stellt eine Herausforderung für die USA dar, die hier traditionell weltweit führend sind. In diesem Konflikt geht es um mehr als nur um Importe und Exporte.

Was sollten Investoren bei chinesischen Aktien beachten?

Im letzten Jahr waren chinesische Aktien aufgrund inländischer, aber auch internationaler Faktoren volatil. Daher wird man am chinesischen Aktienmarkt den größten Erfolg haben, wenn man mit einem fundamentalen Einzelwertansatz auf überzeugende Aktien setzt. Eine Herausforderung stellt auch der chinesische Privatanleger dar: Im Gegensatz zum kühl berechnenden Privatanleger westlichen Typus lässt sich der chinesische Investor von Gefühlen und Geschichten treiben und ist wesentlich kurzfristiger orientiert. Chinesisches Anlageverhalten hat eher spielerischen Charakter. Dies führt zu einer höheren Index-Volatilität, die die meisten ETF-Investoren lieber vermeiden würden.

China hat im Sommer eine Börse für Tech-Unternehmen gegründet. Wie bewerten Sie dieses Pilotprojekt?

Wer schon einmal in China war, hat dort sicherlich die Logistik und Infrastruktur bewundert, die es innovativen Unternehmen ermöglicht, ihre Produkte landesweit zu verkaufen. Gleichzeitig gibt es Privatkapital im Überfluss, was teilweise darauf zurückzuführen ist, dass die Kapitalmärkte in China immer noch nicht vollständig offen sind, sodass ein Großteil der privaten Investoren nach Anlagemöglichkeiten im Inland sucht. Daher erscheint es folgerichtig, dass im Juli dieses Jahres in Shanghai mit 25 Unternehmen eine Börse für chinesische Technologieunternehmen in Betrieb ging: das Science and Technology Innovation Board, kurz STAR Market. Die neue Börse zeichnet sich durch verhältnismäßig liberale Regeln aus, etwa bei der Registrierung und niedrigen Barrieren für Start-up-Unternehmen.

Dennoch dürfte das Interesse chinesischer Unternehmen an Überseebörsengängen weiterhin groß bleiben, da in China nach wie vor strenge Kapitalkontrollen gelten.

Greg Kuhnert

ist Portfoliomanager Chinesische Aktien bei Investec Asset Management.

IAMDeutschland@investecmail.com

www.investecassetmanagement.com

Währung

Akzeptanz des Renminbis weiter gewachsen

Herr Rugilo, hat sich Chinas Währung mittlerweile zu einer normalen Fremdwährung für deutsche Unternehmen entwickelt?

Der Renminbi hat sich in Hinblick auf seine Akzeptanz bei deutschen Firmenkunden in den vergangenen Jahren stark entwickelt: Für die Abwicklung ihres Handelsgeschäfts mit China nutzen Firmenkunden verstärkt den Renminbi, daher würde ich Ihre Frage hierfür bejahen. Aufgrund der nach wie vor bestehenden Kapitalverkehrsrestriktionen ist der Renminbi allerdings noch keine „normale“ Investitionswährung.

Wie stark wird die Währung tatsächlich von den Unternehmen genutzt?

Mit der Schaffung des sogenannten Offshore-Renminbi (Abkürzung: CNH) im Jahr 2009 begann die Internationalisierung des Renminbis, zu den ersten Nutzern gehörten vor allem DAX-30-Firmenkunden. Einen spürbaren Anstieg der Nutzung bei deutschen Mittelständlern verzeichnen wir seit der Gründung des sogenannten Renminbi Clearing Hub in Frankfurt im Jahr 2015. Seither befragen wir auch jährlich unsere mittelständischen Firmenkunden zum Thema Renminbi.

Welche Services fragen die Unternehmen üblicherweise nach?

Unsere mittlerweile vierte Kundenumfrage unterstreicht, dass der Renminbi beim Mittelstand immer wichtiger wird: Für zwei Drittel der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 250 Millionen Euro ist die chinesische Währung von hoher Relevanz: 46 Prozent fakturieren in ihrem China-Geschäft mittlerweile in Renminbi, weitere 21 Prozent dieser Gruppe planen die Umstellung in den kommenden zwölf Monaten. Bei Mittelständlern mit einem Jahresumsatz zwischen 2,5 und 12,5 Millionen Euro haben lediglich neun Prozent die Fakturierung umgestellt.

Die Akzeptanz des Renminbis bei Firmenkunden der Commerzbank wächst im Tagesgeschäft stetig weiter. Es zeigen sich aber deutliche Verschiebungen bei der Produktnutzung: Neben den nach wie vor dominierenden Cash Services werden insbesondere Lösungen im Risikomanagement immer wichtiger. So ist bei Kunden in Deutschland und Europa

BVL⁷

**DEUTSCHER
LOGISTIK-KONGRESS**

23. - 25. Oktober 2019
InterContinental/
Schweizerhof, Berlin

Mutig machen

Inspire • Encourage • Act

RUND 3.500 FACHBESUCHER

AUTOMATISIERUNG

RUND 180 AUSSTELLER

URBANE LOGISTIK

SMART FACTORY

FAHRERMANGEL

E-COMMERCE

RECRUITING

150 REDNERINNEN UND REDNER

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

BLOCKCHAIN

INFRASTRUKTUR

FAHRERLOSE TRANSPORTSYSTEM

Im Plenum sprechen und diskutieren unter anderem:



Andreas Scheuer, MdB
Bundesminister für
Verkehr und digitale
Infrastruktur,
Berlin



**Prof. Dr. Dr. h. c.
Michael ten Hompel**
Geschäftsführender
Institutsleiter,
Fraunhofer-Institut
Materialfluss und Logistik,
Dortmund



Prof. Dr. Jana Koehler
Chief Executive Officer
und Director,
Deutsches Forschungs-
zentrum für Künstliche
Intelligenz GmbH,
Saarbrücken



Alexander Birken
Vorstandsvorsitzender,
Otto Group,
Hamburg



Reiner Heiken
Chief Executive Officer,
Hellmann Worldwide
Logistics SE & Co. KG,
Osnabrück



Petra Becker
Vice President Supply
Network and Supply Chain
Risk Management,
Continental AG,
Hannover



Guy Verhofstadt
Belgischer
Premierminister a.D.,
Vorsitzender der Fraktion
der Allianz der Liberalen und
Demokraten für Europa,
Europäisches Parlament,
Brüssel



Sascha Lobo
Autor und Publizist,
Berlin

erstmal die Absicherung des Devisenkursrisikos der Haupttreiber für die Fakturierung in Renminbi – nicht zuletzt auch als Reaktion auf die geopolitische Lage.

Welche Vorteile bringt eine Fakturierung in Renminbi?

Gefragt nach den Vorteilen der Fakturierung in Renminbi geben 73 Prozent der Kunden erstmals die „Absicherung des Devisenkursrisikos“ als Haupttreiber an (Vorjahr: 60 Prozent). Als weitere wesentliche Gründe dafür werden „Vorteile bei Preisverhandlungen“ (57 Prozent, Vorjahr: 62 Prozent), „Vorteile bei der Markterschließung auf dem chinesischen Festland“ (46 Prozent, Vorjahr: 35 Prozent) sowie „Präferenzen von chinesischen Handelspartnern“ (38 Prozent, Vorjahr: 37 Prozent) genannt.

Im Rahmen der Kundenumfrage äußerten sich Firmenkunden ebenfalls zum Grad ihrer Betroffenheit durch die aktuelle geopolitische Lage. Immerhin 35 Prozent der Befragten gaben an, dass der aktuelle Handelskonflikt bereits „spürbare Auswirkungen“ auf ihr Tagesgeschäft mit China habe. Diese Kunden reagieren auf die aktuellen Gegebenheiten unter anderem mit einer „Reduktion der USD-Abhängigkeit“ beziehungsweise einer „Umstellung der Fakturierung auf Renminbi“.

Welche Gründe sprechen gegen eine Fakturierung in Renminbi?

Hauptbarrieren für die Umstellung sind der Umfrage zufolge „bereits etablierte Vorgehensweisen“ (57 Prozent, Vorjahr: 59 Prozent) sowie die „Präferenz des Handelspartners für Euro beziehungsweise US-Dollar“ (49 Prozent, Vorjahr: 41 Prozent). Aufgrund der nach wie vor rigiden Kapitalabflussrestriktionen verbleiben zwei Hinderungsgründe ungefähr auf Vorjahresniveau: Über „fehlendes Vertrauen in die Nachhaltigkeit der Währung“ berichten elf Prozent der Kunden. Bedenken aufgrund von „politischen Unsicherheiten“ äußern mittlerweile elf Prozent der Kunden, die eine Umstellung auf den Renminbi zurzeit ablehnen (Vorjahr: fünf Prozent).

Wie wirkt sich die kürzlich erfolgte Abwertung des Yuan auf die bilateralen Geschäfte aus?

Die gute Nachricht hier ist, dass für eine Renminbi-Devisenkursabsicherung (Hedging) mittlerweile dieselben Risikomanagementprodukte existieren wie für andere Auslandswährungen auch. Tatsächlich führt die kürzlich eingetretene Abwertung beziehungsweise die Erwartung einer weiteren Abwertung aktuell dazu, dass Renminbi-Käufer bessere Einstandskurse mit dem sogenannten Offshore-Renminbi (CNH) erzielen können. Ein Anruf bei der Hausbank in Verbindung mit einem Beratungsgespräch kann für Unternehmen somit sinnvoll sein, um ihr aktuelles Treasury-Setup mit dem aktuellen Stand der Möglichkeiten abzugleichen.

Wie können kleine und mittlere Unternehmen ihre China-Aktivitäten finanzieren?

Während multinationale Unternehmen mittlerweile regelmäßig Renminbi-Offshore-Bonds (Dim-Sum-Bond) beziehungsweise Renminbi-Onshore-Bonds (Panda-Bond) emittieren, empfiehlt sich für kleine und mittlere Unternehmen die Finanzierung über Eigenmittel beziehungsweise über die Hausbank. Bei einer Finanzierung über Gewinnrücklagen in China genießen Unternehmen die größte Flexibilität. Gesell-

schafterdarlehen von Deutschland nach China sind ebenfalls möglich, aber grundsätzlich genehmigungspflichtig durch die chinesischen Regulatoren. Dieser Prozess stellt einen nicht unerheblichen Verwaltungsaufwand dar und sollte daher mit ausreichend Vorlauf geplant werden. Für den kurzfristigen Liquiditätsbedarf empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einer Hausbank, bei der die Unternehmen die einmal zugesagten Kreditlinien weltweit ziehen können. Für die Begleitung in den chinesischen Markt bieten sich Banken an, die über Filialen in Metropolen wie Peking, Shanghai oder Hongkong verfügen.

China hat seine Kapitalverkehrskontrollen verschärft. Was bedeutet das für Unternehmen, die in China investieren oder aber auch dort erzielte Gewinne transferieren wollen?

Die Gründe, warum China seine Kapitalverkehrskontrollen nach einer Phase der schrittweisen Liberalisierung wieder verschärft hat, sind heute bekannt. Seinerzeit kam die Maßnahme aber plötzlich und unerwartet und hat viele Unternehmen in ihrer Liquiditätsplanung überrascht. Die gute Nachricht ist, dass Dividendenzahlungen wieder möglich sind. Wie bereits in der Vergangenheit handelt es sich bei der Repatriierung von Eigenmitteln von China nach Deutschland um einen genehmigungspflichtigen Kapitaltransfer, bei dem auch eine Quellensteuer erhoben wird. Deshalb sollte darauf geachtet werden, die Dividende im Hinblick auf den Genehmigungsprozess mit ausreichend Vorlauf zu beantragen.

Michael Rugilo

ist Asienexperte der Commerzbank.
michael.rugilo@commerzbank.com
www.commerzbank.de



DE JOB MARKET

German Chamber Network 

Seeking the right person?

Searching for employment?

Join our Sino-German talent network on:

 www.de-jobmarket.com

DE Job Market is a great platform where international companies and qualified candidates with strong backgrounds in STEM (science, technology, engineering and mathematics) disciplines, business and foreign languages and with overseas study / work experiences meet.

Now also as WeChat version available - Follow us!



North China +86 10 6539 6675
South & Southwest China +86 20 8755 8208

East China +86 21 3858 5251
Hong Kong +852 - 2532 1233

Infobeschaffung

Starkes Netzwerk in Deutschland und China

Wo erhalten Unternehmer, die sich für den chinesischen Markt interessieren oder sich dort bereits engagieren, Informationen zu aktuellen Entwicklungen in China?

In Deutschland existiert ein starkes Netzwerk, dessen Akteure aktuelle Informationen zum chinesischen Markt anbieten. Erste und direkte Ansprechpartner sind die Industrie- und Handelskammern, von denen einige über sogenannte

German Centre Taicang



Foto: Copyright by German Centre Taicang

China-Desks verfügen oder die Ostasienspezialisten beschäftigen. Mehrmals im Jahr bieten sie Seminar- und Informationsveranstaltungen zu aktuellen Wirtschafts- oder Rechtsthemen an und haben auf ihren Websites zahlreiche Informationen zum Download hinterlegt. Die IHK arbeiten eng mit der Deutschen Auslandshandelskammer in China (AHK Greater China, www.china.ahk.de) und der Dienstleistungsgesellschaft „German Industry & Commerce Greater China“ zusammen. Das Verbindungsbüro der German Industry & Commerce Greater China in Karlsruhe berät Unternehmen unter anderem zum Markteinstieg oder zur Geschäftspartner-suche. Ebenso stehen die Teams der German Centres in Stuttgart beziehungsweise Peking sowie in München beziehungsweise Shanghai und Taicang als Ansprechpartner zur Verfügung (www.germancentre.com).

Als privatwirtschaftliche Vereinigung und Mitgliederorganisation ist der Ostasiatische Verein (www.oav.de) Asienspezialist. Der Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (www.asien-pazifik-ausschuss.de) setzt sich für intensivere wirtschaftliche Beziehungen in beide Richtungen und die Schaffung günstiger wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen für das Asien-Geschäft sowohl in Deutschland als auch in den Asien-Pazifik-Ländern ein. Die Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung e. V. (www.dcw-ev.de) organisiert bundesweit den Erfahrungsaustausch zwischen Firmen, Institutionen und Persönlichkeiten im China-Geschäft.

Des Weiteren stehen Mitarbeiter der China-Desks großer Rechtsanwaltskanzleien, Sparkassen sowie von Beratungsgesellschaften in vielen Städten als Ansprechpartner zur Verfügung. Lokale China-Initiativen wie das Chinaforum Bayern e. V. (www.chinaforumbayern.de), das Chinaforum Lüneburg (www.chinaforum-lueneburg.de) oder das China-Büro der Stadt Oldenburg (www.oldenburg.de/china-portal) etc. engagieren sich mit Veranstaltungen – nicht nur im Wirtschaftsbereich – und unterstützen in Kooperation mit Partnern aus Wirtschaft und Wirtschaftsförderung den bilateralen Austausch. Von chinesischer Seite tragen die Botschaft und die Generalkonsulate der Volksrepublik China in Deutschland (www.china-botschaft.de) dazu bei, aktuell zu informieren. Die in Berlin ansässige Chinesische Handelskammer in Deutschland e. V. (<http://chk-de.org/de>) organisiert ebenfalls regelmäßig Veranstaltungen, auf denen sich chinesische und deutsche Unternehmen kennenlernen, zu neuesten Entwicklungen austauschen und vernetzen können.

Derzeit gibt es deutschlandweit 18 Konfuzius-Institute, drei Confucius-Classrooms und ein Akademisches Konfuzius-Institut (www.konfuzius-institute.de). Dort wird Wissen über die chinesische Kultur, Wirtschaft und Gesellschaft vermittelt und ein breites Spektrum an Sprachkursen angeboten.

Weitergehende Informationen und Analysen bieten Thinktanks wie MERICS (<https://www.merics.org/de>), Stiftungen wie Bertelsmann, Körber und Mercator sowie private Dienstleister mit ihren Vertretungen in China. Dazu zählen spezialisierte Wirtschaftsprüfer, Anwaltskanzleien und Banken, unter anderen die Commerzbank, die Landesbank Baden-Württemberg (German Centre Beijing) und die BayernLB (German Centre Shanghai und Taicang).

Last, but not least, informiert Germany Trade & Invest, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland, mit Branchenreports und Fachartikeln über

neueste Entwicklungen in den für deutsche Unternehmen wichtigen Auslandsmärkten und bietet eine Datenbank internationaler Ausschreibungen (www.gtai.de).

Welche Rolle spielt die Europäische Handelskammer in China?

Die Handelskammer der Europäischen Union in China (European Union Chamber of Commerce in China, EUCCC) wurde im Jahr 2000 von 51 Mitgliedsunternehmen gegründet und ist eine von Mitgliedern getragene, gemeinnützige, gebührenpflichtige Organisation. Die Kernstruktur umfasst 25 branchenspezifische Arbeitsgruppen und sieben Sektionen, die die Interessen europäischer Unternehmen in China vertreten. Die EUCCC ist in neun Städten vertreten: Peking, Nanjing, Shanghai, Shenyang, Kanton, Shenzhen, Chengdu, Chongqing und Tianjin. Im Gegensatz zu den Auslandshandelskammern der einzelnen Länder bietet sie keine Dienstleistungen für einzelne Unternehmen an. Ihr Hauptanliegen ist Lobbying für die Interessen der Mitgliedsunternehmen gegenüber der chinesischen Regierung. Zudem veranstaltet die EUCCC zahlreiche Seminare zu Sachfragen rund um die wirtschaftliche Entwicklung in China und das europäische China-Geschäft. Jährlich veröffentlicht die Kammer ein Positionspapier (www.europeanchamber.com.cn/en/home), in dem die wichtigsten Anliegen der Mitgliedsunternehmen thematisiert und entsprechende Vorschläge für die Verbesserung der Rahmenbedingungen für europäische Unternehmen in China aufgezeigt werden. Bei Bedarf erstellt die EUCCC auch Positionspapiere, die regionale Themen aufgreifen.

Was ist das EU SME Centre und worin bestehen seine Aufgaben?

Das Dienstleistungsangebot des von der EU finanzierten EU SME Centre richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen aus EU-Mitgliedsländern, die sich auf eine Geschäftstätigkeit in China vorbereiten oder dort bereits aktiv sind. Es umfasst marktrelevante Informationen sowie Fallstudien und -berich-

te, die auf der Homepage (www.eusmecentre.org.cn) kostenfrei zur Verfügung stehen, sowie Informationsveranstaltungen, die oft auch als Webinar durchgeführt werden.

Das in Peking ansässige Zentrum berät und unterstützt in den Bereichen Geschäftsentwicklung, Recht, Normen und Standards sowie im Personalbereich.

2019 Sino-German SME Cooperation & Communication Conference (SMEC 2019) **30 Okt. – 01.Nov 2019 in Jinan, Hauptstadt der Provinz Shandong, China** **Lernen Sie die Jinan Innovation Zone kennen:** **10 Industrieparks, 50.000 Unternehmen**

Die SMEC 2019 bietet Informationen zu Ansiedlungsmöglichkeiten für ausländische Unternehmen in der Jinan Innovation Zone, ein Match-Making Event zum Kennenlernen potentieller Kooperationspartner sowie Unternehmensbesuche.

Erfahren Sie weiterhin mehr über aktuelle Entwicklungstrends:

- Intelligente Fertigung
- Life Sciences
- Software / Big Data / AI / IoT / Smart City
- Human Resources
- Weitere Industriebereiche

Erweitern Sie Ihr Netzwerk: Hochrangige Regierungsvertreter der Provinz Shandong und der Stadt Jinan stehen Rede und Antwort!

Anmeldungen sowie weitere Informationen zur SMEC 2019 sowie zur Jinan Innovation Zone erhalten Sie unter:
 Herr Bernd Matthes, Manfred von Ardenne Ring 20, 01099 Dresden
 +49 351 8925 582 / +49 173 4139 786 | bernd.matthes@oulongconsulting.com

