
BUCHBESPRECHUNGEN

Nicole Conrad (Hg.), China-Business für den Mittelstand, Band 1, A. Bernecker Verlag, 1. Aufl. 2009, 175 S., ISBN 978-3-87064-133-7, 24,90 Euro

Hendrick Lackner

Die chinesische Wirtschaft dürfte aus der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise als großer Gewinner hervorgehen. Während fast alle Volkswirtschaften in Westeuropa und Amerika schmerzhaft Einbrüche ihrer Sozialprodukte verkraften müssen, peilt China auch für das Krisenjahr 2009 ein Wirtschaftswachstum von acht Prozent an. Für deutsche Unternehmen wird es deshalb immer wichtiger, in China als einem der weltweit dynamischsten Investitionsstandorte präsent zu sein und von der atemberaubenden wirtschaftlichen Erfolgsgeschichte des Landes zu profitieren, etwa durch verstärkte Handelsbeziehungen, die Gründung von Joint Ventures oder die Errichtung eigener Produktionsstätten vor Ort. Dies setzt – gerade für mittelständische Unternehmen – ein solides Grundwissen über die maßgeblichen chinesischen Rechtsvorschriften voraus. Ebenso wichtig dürfte sein, sich der kulturellen Unterschiede zwischen China und Deutschland bewusst zu sein. Wer bei der Geschäftsanbahnung oder bei Vertragsverhandlungen auf die Schlüsselqualifikation „interkulturelle Kompetenz“ zurückgreifen kann, wer also die Sicht- und Denkweise seines chinesischen Verhandlungspartners zu verstehen in der Lage ist, dürfte damit möglicherweise im Besitz eines entscheidenden Wettbewerbsvorteils sein.

Der von Nicole Conrad, Professorin für Wirtschaftsrecht an der Fachhochschule Mainz, herausgegebene Band besetzt vor diesem Hintergrund eine in der Wissenschaft bislang eher vernachlässigte Marktlücke. Das Werk richtet sich, wie die Herausgeberin in ihrem Vorwort unterstreicht, in erster Linie an im China-Geschäft tätige mittelständische Unternehmen. Das Buch beinhaltet vier äußerst praxisrelevante Beiträge zu aktuellen Themen des chinesischen Wirtschaftsrechts, nämlich zur Gründung von Wholly Foreign-Owned Enterprises in der Volksrepublik China (1), zum chinesischen Patentrecht (2), zum deutsch-chinesischen Schiedsverfahren am Beispiel des Liefervertrags (3) sowie zu interkulturellen Unterschieden bei Vertragsverhandlungen mit chinesischen Vertragspartnern (4). Verfasst wurden diese Beiträge von Ömer

Cilingir, Carolin Mehrer, David Felten sowie Dorothee Egelhof. Die Autoren sind Absolventen des Studiengangs Wirtschaftsrecht der Fachhochschule Mainz. Die Verfasser haben teilweise an einem Austauschprogramm mit einer Partnerhochschule in Nanchang in der Provinz Jiangxi teilgenommen, um sich dort vertiefte kulturelle und sprachliche Fähigkeiten anzueignen. Bei den Beiträgen handelt es sich um die Bachelor-Arbeiten der Autoren.

1. Der Autor Cilingir führt zunächst in das Wesen und die gesetzlichen Grundlagen der „Wholly Foreign-Owned Enterprise“ (im folgenden: WFOE) ein, bei der es sich um eine chinesische Gesellschaftsform – in der Regel mit begrenzter Haftung – handelt, deren Anteile sich in Abgrenzung zum klassischen Joint Venture ausschließlich in den Händen ausländischer Investoren befinden. Der Verfasser stellt anschließend ausführlich den Registrierungsprozess der WFOE einschließlich der einschlägigen Formvorschriften dar, um sich sodann der Darstellung der maßgeblichen Kapitalanforderungen und Fragen der Haftung sowie der Gewinn- und Verlustverteilung einer WFOE zuzuwenden. Auch auf die Organe einer WFOE sowie deren Auflösung, Liquidation und Insolvenz geht der Verfasser kurz ein. Der übersichtlich aufgebaute Beitrag ist – auch wegen zahlreicher Tabellen und Aufzählungen – als Leitfaden für die Gründung einer WFOE gut geeignet. Die Auflistung der zahlreichen erforderlichen Genehmigungen, Bescheinigungen und Anmeldungen bei diversen Ministerien und Ämtern unterstreicht die These des Verfassers, dass die VR China auch nach dem WTO-Beitritt weiterhin besonders hohe Markteintrittsbarrieren aufweise.

2. Der Einführung der Autorin Mehrer in die Grundzüge des chinesischen Patentrechts – vorgestellt werden u. a. die einschlägigen chinesischen Rechtsquellen, die Schutzrechtstypen, die Übertragung des Patentrechts sowie das Verfahren der nationalen und internationalen Patentanmeldung – kommt enorme praktische Bedeutung zu. Zahlreiche deutsche Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt agieren, dürften früher oder später mit dem Phänomen der Schutzrechtsverletzung konfrontiert werden, etwa in Form von Produktpiraterie. Es ist deshalb außerordentlich verdienstvoll, dass die Autorin ihr besonderes Augenmerk auf die Frage legt, wie sich deutsche Unternehmen gegen Verletzungen ihres geistigen Eigentums in der VR China rechtlich zur Wehr setzen können. In diesem Zusammenhang beleuchtet die Verfasserin nicht

nur Maßnahmen des einstweiligen Rechtsschutzes, sondern kommt auch auf das Grenzbeschlagnahmeverfahren zu sprechen, welches in den Zuständigkeitsbereich der chinesischen Zollbehörden fällt. Es verfolgt den Zweck, die Ein- und Ausfuhr schutzrechtsverletzender Waren von und in die VR China zu unterbinden. Die Möglichkeit, im Rahmen zivilgerichtlicher Hauptsacheverfahren vor chinesischen Volksgerichten um effektiven Rechtsschutz nachzusuchen, beurteilt die Autorin skeptisch. Dies sei kostspielig und zeitintensiv. Erschwerend komme hinzu, dass es vielen Richtern trotz der Einrichtung spezialisierter Spruchkörper teilweise noch immer an dem nötigen juristischen und technischen Sachverstand fehle. An die Zulässigkeit von Beweismitteln würden extrem hohe Anforderungen gestellt. Mit der Anstrengung von Verwaltungsverfahren vor den chinesischen Patentverwaltungsbehörden sowie der Einleitung strafrechtlicher Schritte stellt die Autorin zwei weitere Möglichkeiten zur Abwehr schutzrechtsverletzender Handlungen vor, um sich abschließend dem Schiedsverfahren – bei Auslandsbezug vor der China International Economic and Trade Arbitration Commission – als dem wichtigsten Instrument zur Beilegung von Rechtsstreitigkeiten in der VR China zuzuwenden. Insgesamt hätte man sich noch mehr ins Detail gehende, konkretere Ausführungen zu den bestehenden rechtstatsächlichen Defiziten bei der Abwehr von Schutzrechtsverletzungen gewünscht.

3. Mit einer in dieser Schärfe wohl übertriebenen und nicht näher begründeten These, vor den ordentlichen chinesischen Gerichten werde Rechtssicherheit für Rechtssuchende wegen schlecht ausgebildeter Richter, Korruption sowie häufig willkürlicher oder fremdenfeindlicher Auslegung der chinesischen Gesetze nicht hinreichend gewährleistet, unterstreicht der Autor Felten die Bedeutung von Schiedsverfahren. Über 90 Prozent der Verträge im grenzüberschreitenden Warenverkehr enthielten bereits Schiedsklauseln, was maßgeblich der besseren Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen gegenüber staatlichen Gerichtsurteilen geschuldet sei. Nach einer kurzen materiellrechtlichen Einordnung des Liefervertrages als Kaufvertrag mit auseinanderfallendem Leistungs- und Erfolgsort beschäftigt sich der Verfasser mit der rechtstatsächlichen Bedeutung des Liefervertrages für den deutsch-chinesischen Warenverkehr sowie dem Standardliefervertrag, der im Jahr 2005 von der deutsch-chinesischen Standardvertragskommission erarbeitet wurde. Eine schiedsgerichtliche Streitbeilegung habe in China aufgrund rechtskultureller Besonderheiten – etwa dem Prinzip des Gesichtswahrens – eine sehr hohe Bedeutung. Einen Schwerpunkt bilden die Ausführungen

zum Inhalt der Schiedsklausel, wobei der Autor verschiedene Musterschiedsklauseln sowie die Schiedsordnungen der China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC) und des Singapore International Arbitration Centre (SIAC) vorstellt.

4. In ihrer Einleitung zum vierten Beitrag stellt die Autorin Egelhof die Bedeutung interkultureller Unterschiede bei Vertragsverhandlungen mit chinesischen Vertragspartnern heraus. Viele Vertragsanbahnungen scheiterten schon deshalb, weil die Beteiligten bei der Verhandlungsführung grundlegende kulturelle Gegebenheiten, wozu auch die jeweilige Rechtsordnung gehöre, missachteten. Nach einem kurzen Abriss über wichtige Daten der chinesischen Geschichte sowie Grundzüge der chinesischen Philosophie mit dem im Konfuzianismus begründeten Moraldenken und Harmoniestreben kommt die Verfasserin auf die für die chinesische Gesellschaft besonders wichtige Pflege von Beziehungsnetzwerken (关系) zu sprechen. Angesichts bestehender rechtlicher und politischer Unsicherheiten komme der Beziehungspflege weiterhin eine zentrale Bedeutung für stabile Geschäftsbeziehungen zu. Bei Vertragsverhandlungen dürfte deshalb die zwischenmenschliche Dimension nicht ausgeblendet werden. Vorsicht sei bei der Äußerung offener Kritik, bei der direkten Ablehnung von Verhandlungsvorschlägen sowie der Nichtberücksichtigung hierarchischer Strukturen geboten, weil dadurch das Prinzip des Gesichtswahrens verletzt und die soziale Harmonie gestört werden könnten. Die interkulturelle Kommunikation zwischen Deutschen und Chinesen weise zahlreiche Fehlerquellen auf, die sich neben der Sprachbarriere im engeren Sinne auch auf den Bereich der nonverbalen (Blickkontakt, Gestik, Mimik, Körperdistanz) und paraverbalen Kommunikation (Tonfall, Lautstärke) erstreckte. Einen Schwerpunkt des Beitrags bildet die Formulierung eines Anforderungskatalogs für erfolgreiche Vertragsverhandlungen deutscher Manager. Dazu zählt die Autorin neben einem Minimum kulturgeschichtlicher Kenntnisse und der Bereitschaft, sich der chinesischen Kultur aufgeschlossen zu zeigen und bislang unvertrauten Denk- und Verhaltensweisen vorurteilsfrei zu begegnen, darüber hinaus Kommunikationsfähigkeit, Flexibilität und Ambiguitätstoleranz, also das Aushaltenkönnen von Gegensätzen, sowie Empathie und Zielorientierung. Vor der Aufnahme von Vertragsverhandlungen mit chinesischen Partnern sollten deutsche Unternehmen ihre Entscheidungsträger intensiv vorbereiten und mit den wirtschaftlichen, rechtlichen, politischen, sozialen, kulturellen und historischen Verhältnissen in China vertraut machen. Wünschenswert, aber wohl nur bedingt praxistauglich mutet der Vorschlag der

Autorin an, Teil der Vorbereitungsmaßnahmen für Vertragsverhandlungen solle auch ein Training der chinesischen Sprache sein. Selbst das symbolische Erlernen chinesischer „Schlüsselsätze“ dürfte, wenn es über Effekthascherei hinausgehen soll, häufig mit einem zu hohen Zeitaufwand verbunden sein. Überhaupt stellt sich die Frage, ob deutsche Unternehmen, die sich im China-Geschäft engagieren wollen, sich dieses enormen Vorbereitungsaufwands nicht dadurch – zumindest teilweise – entledigen können, dass sie vermehrt Hochschulabsolventen einstellen, die neben den notwendigen Rechts- und Wirtschaftskenntnissen eine China-Kompetenz bereits mitbringen.

5. Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der vorgelegte Band für Wissenschaft und Praxis, insbesondere für Unternehmen, die sich auf dem chinesischen Markt engagieren wollen, einen sehr guten und geeigneten Einstieg bildet, um sich zu den behandelten Themen in knapper Form einen ersten Überblick zu verschaffen. Selbst vereinzelt auftretende handwerkliche Schwächen, etwa bei einzelnen Formulierungen oder Fragen von Aufbau und Gliederung, können den positiven Gesamteindruck nicht in Frage stellen. Auf den in dieser noch jungen Wissensreihe demnächst erscheinenden zweiten Band, der sich mit dem chinesischen Kartellrecht, dem Arbeitsgesetz sowie dem Kaufvertragsrecht beschäftigen wird, darf man deshalb bereits jetzt sehr gespannt sein.