

KONFERENZBERICHTE

Recht und Realität in China

Thomas Sturm*

Pünktlich zum zweiten WTO-Geburtstag der VR China am 11. Dezember 2003 beschäftigte sich die Gemeinschaftsveranstaltung von Ostasiatischem Verein (OAV), Handelskammer Hamburg und Deutsch-Chinesischer Juristenvereinigung (DCJV) und gleichzeitige DCJV-Jahrestagung, mit Bestandsaufnahme und Ausblick auf aktuelle Themen des chinesischen Wirtschaftsrechts. Es standen Handel durch Unternehmen und Handel mit Unternehmen im Mittelpunkt der Rechtsveranstaltung.

Erster Themenpunkt waren Chinas Fortschritte bei der Liberalisierung des Handels. Dr. Sabine Stricker-Kellerer, Mitglied des China-Teams bei Freshfields mit zwanzig Jahren Chinaerfahrung, musste in Ihrem Vortrag konstatieren, dass China den WTO-Verpflichtungen noch nicht nachgekommen sei. Obwohl ab 11.12.2003 ausländische Unternehmen die Möglichkeit haben sollten, auch als Mehrheitsgesellschaftlicher Vertriebs- und Handelsfirmen in China zu gründen, fehlten bislang klare Bestimmungen hierzu. Außerdem gelten weiter hohe Auflagen, so müsse ein ausländischer Investor für ein Außenhandels-JV u.a. 30 Mio. USD jährlichen Umsatz im Chinahandel nachweisen. Nicht besser sehe es bei Groß- und Einzelhandel aus, zwar gebe es bereits einen Gesetzentwurf für 2004, aber noch sei unklar, wie Kapitalauflagen und Genehmigungserfordernis geregelt werden sollen. Bis zur Neuregelung gelten noch die Bestimmungen von 1999, und die verlangten von ausländischen Unternehmen 2-2,5 Mrd. USD Jahresumsatz und 200-300 Mio USD asset value. Das größte Problem sieht Stricker-Kellerer allerdings immer noch bei der notwendigen Zentralgenehmigung durch das chinesische Handelsministerium. Eine echte Marktöffnung im Handelsbereich sei also wohl erst zu erwarten, wenn dieses Genehmigungserfordernis wegfällt.

Mit wesentlich mehr Dynamik entwickelten sich dagegen Merger & Akquisitionen in der VR China, das Schwerpunktthema der Tagung. Dr. Stefanie

Tetz, Chinaexpertin bei Clifford Chance in München, gab zunächst einen systematischen Überblick über unterschiedliche Kaufvarianten. So kann man etwa über eine schon bestehende chinesische Tochterfirma Anteile an einem chinesischen Unternehmen erwerben, je nach Geschäftsbereich sogar genehmigungsfrei. Kaufe man über die deutsche Muttergesellschaft, könne das neue JV zwar die Vorteile eines Auslandsunternehmens nutzen, dafür sei die Transaktion genehmigungspflichtig. Außerdem werde in diesem Fall von chinesischer Seite überprüft, ob die Kaufpreisvereinbarung „internationaler Praxis“ entspreche, und für die Kaufpreiszahlung gelte eine Dreimonatsfrist. Grundsätzlich könne auch ein asset deal über Deutschland oder die chinesische Tochter abgewickelt werden, allerdings gelten auch hier Kaufpreisüberprüfung und Dreimonatsfrist. Übernehme man Beteiligungen einer in Hongkong ansässigen Firma, so ist auch eine indirekte Akquisition möglich.

Zwar steckt der chinesische M&A-Markt nach Einschätzung von Dietmar Kusch, Partner bei EAC - Euro Asia Consulting in München, mit nur 40 Transaktionen ausländischer Unternehmen 2002 noch in den Kinderschuhen, doch sehe man bei EAC nicht nur steigendes Interesse gerade europäischer Firmen an Akquisitionen in China, sondern vor allem strategische Vorteile: Durch eine gezielte Übernahme lasse sich die „Time to Market“ deutlich verkürzen oder der Markteintritt über den Erwerb der Geschäftslizenz des Partners überhaupt erst realisieren. Schließlich könne man von Lernkurve und Kostenvorteilen des im Markt etablierten chinesischen Unternehmens profitieren. Allerdings gebe es etwa aufgrund der intransparenten Bilanzierung und der vorgeschriebenen Einschaltung chinesischer Vermögensbewerter auch Risiken. Thomas Schwepppe von Goldman Sachs bestätigte diese Erfahrungen. Durch die oft engeren Kontakte des chinesischen Unternehmens zum Vermögensbewerter drohten schnell Verhandlungen durch die Hintertür, auch würde gerade bei immateriellen Werten wie Landnutzungs- oder Marken- und Produktrechten versucht, den Transaktionswert zu steigern. Dietmar Kusch empfiehlt in jedem Fall zunächst eine klare Bestimmung der unternehmerischen Ziele und daraus abgeleiteten Anforderungen an einen Übernahmekandidaten, eine sorgfältige Unternehmensprüfung (Due Dilligence), sowie eine systematische Post-Integration nach der Transaktion.

Möglicherweise muss man in naher Zukunft auch noch wettbewerbsrechtliche Aspekte mit einkalkulieren, hat doch die VR China unlängst einen Entwurf für ein Anti-Monopol-Gesetz vorgelegt.

* Regional Manager Greater China beim Ostasiatischen Verein e.V. (E-Mail: sturm@oav.de).

Kartellrechtsexperte *Prof. Peter Behrens* von der Universität Hamburg stieß in seiner kritischen Durchsicht allerdings auf einige offene Fragen, vor allem den in einzelnen Klauseln sanktionierten Ermessensspielraum für die Anwendung des Kartellrechts. Dies beginne etwa bei der Zielbestimmung, die die

Sicherung der gesunden Entwicklung der sozialistischen Marktwirtschaft mit beinhalte und setzte sich fort bei den geplanten Freistellungsregelungen, die z.B. zur Effizienzsteigerung oder Anpassung an Marktveränderungen die Aussetzung kartellrechtlicher Kontrolle zuließen.