

Workshop „Direktinvestitionen in China – Chancen und rechtliche Aspekte eines Geschäftsaufbaus“

Mark Hokamp¹

Zu dem Thema „Direktinvestitionen in China-Chancen und rechtliche Aspekte eines Geschäftsaufbaus“ tagten Experten aus der Wirtschaft, der Wissenschaft und der rechtlichen Praxis am 2. Dezember 2015 in den repräsentativen Räumlichkeiten der Handelskammer Hamburg. Organisiert wurde die Tagung in Zusammenarbeit der Handelskammer Hamburg, DE International, dem Ostasiatischen Verein und dem Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht in Hamburg. Das Tagungsprogramm umfasste ein breites Spektrum rechtlicher Fragestellungen in Bezug auf Investitionsentscheidungen, so dass viele Problematiken am Ende dieser Tagung ausgeräumt und bisher bei Investitionen nicht bedachte Risiken auf die Agenda von Entscheidern gesetzt werden konnten. Fragen konnten dabei jederzeit im Anschluss an die Vorträge oder in den Pausen gestellt und Anmerkungen gemacht werden.

Die Teilnehmer der Tagung begrüßte Philip Koch, der stellvertretende Geschäftsführer des Geschäftsbereichs International der Handelskammer Hamburg, der das Wort anschließend an den Referenten Marcus Klapdor, Manager bei der CPC Unternehmensmanagement AG übergab. Herr Klapdor sprach dabei zu dem Thema „Projektsteuerung in China-Standortsuche und Gründung durch Projektmanagement steuern und in die Tat umsetzen.“

Dabei kam er zunächst auf das sich abschwächende chinesische Wirtschaftswachstum zu sprechen. Zwar spürten die Unternehmen die Abschwächung, grade aufgrund der sich verschiebenden Wertschöpfungskette hin zu einem nachhaltigeren Wirtschaftsmodell aber, könne die deutsche Wirtschaft in besonderer Weise profitieren. Welche Fallstricke sich deutschen Unternehmen dennoch bei der Gründung von Standorten und dem Geschäftsaufbau stellen, wurde anschaulich dargelegt.

Herr Klapdor berichtete von seinen Erfahrungen als Managementberater insbesondere auf den Feldern der Implementierung von Prozessen in Unternehmen und den unterschiedlichen Managementkulturen. Prozesse würden von chinesischen Mitarbeitern dabei oft als eine Einengung angesehen. Er beschrieb hierbei insbesondere die Diskrepanz, der sich deutsche Unternehmen gegenüber

sehen, zwischen der Notwendigkeit von Agilität auf dem chinesischen Markt einerseits und der gleichzeitigen Einhaltung von Prüfstandards und Prozessabläufen zur Qualitätswahrung andererseits. Prozessverschlingungen müssten daher in einigen Bereichen die Konsequenz sein, um in der Entscheidungsfindung schneller agieren zu können. Die Unterschiede in der Managementkultur kristallisierten sich demnach vor allem an der in China sehr viel stärker ausgeprägten hierarchischen Denkweise in der Unternehmensführung und dem besonderen Respekt vor dem Alter, was wiederum mit einer auf Eigenverantwortung der verschiedenen Leitungsebenenbasierenden deutschen Unternehmenspraxis teils zu Konflikten führen kann, die erkannt und ausgeräumt werden müssten. Nicht zuletzt führten auch Kommunikationsbarrieren aufgrund der Sprache zu Missverständnissen. Schriftlichkeit in der Kommunikation könne demnach viele Probleme ausräumen.

Er beschrieb die Phasen eines erfolgreichen Projektmanagements bei der Standortwahl und gab Empfehlungen für ein erfolgreiches Projektmanagement. Insbesondere Flexibilität und Pragmatismus machte Kapdor als entscheidende Faktoren fest.

Im Anschluss daran referierte Dr. Nils Seibert, Leiter der Abteilung Legal und Investment der Außenhandelskammer in Peking zu „Standortanalysen und Firmengründungen in China-wirtschaftliche und rechtliche Aspekte einer Investitionsentscheidung.“

Für viele Unternehmen sei China demnach eine Blackbox. Was man bei einer Investition beachten muss und welche Vorbereitungen zu treffen sind, erfuhr man beim Vortrag von Dr. Seibert. Zu den größten Herausforderungen zählte er vor allem die gestiegenen Arbeitskosten und das Finden qualifizierter Arbeitskräfte. Er beschrieb die Marktzugangshürden für ausländische Investoren insbesondere durch Kapitalbeschränkungen, aufwendige Genehmigungsverfahren mit einem breiten Ermessensspielraum der Behörden und die Bindung an einen chinesischen Partner. Tianjin und Shanghai nannte er dabei als die am wenigsten restriktiven Regionen. Auch die unterschiedlichen Entwicklungsstadien der chinesischen Regionen sind für die Standortwahl von Bedeutung. Seibert zeigte dabei die Wachstumszentren insbesondere im Osten des Landes auf, speziell die Free-Trade-Zonen, die deutlich liberalere Wirtschaftsverwaltungen aufweisen.

Hinsichtlich möglicher Zukunftsszenarien räumte er auch dem Projekt der neuen Seidenstraße entscheidendes Potential ein, welches aber noch durch konkrete Investitionen und Maßnahmen inhaltlich angereichert werden müsse, bevor deutsche Firmen von einer neuen Dynamik in Zentral- und

¹ Mark Hokamp hat einen Bachelorabschluss in Chinastudien und ist momentan Student der Rechtswissenschaft und des chinesischen Rechts an der Universität Göttingen.

Westchina profitieren könnten. In diesem Zusammenhang spielten auch die Vor- und Nachteile von Gründungen abseits der schon großen Wirtschaftsstandorte und Freihandelszonen in China eine wichtige Rolle. Auch die gesellschaftsrechtliche Ausgestaltung und die Möglichkeiten der Finanzierung waren Teil der Ausführungen von Herrn Dr. Seibert.

Der Referent Bernhard Unseld, Partner bei Drees und Sommer beschrieb daran anknüpfend die „Herausforderungen und Strategien für ein erfolgreiches Bauvorhaben in China.“

Herr Unseld betonte dabei insbesondere die Notwendigkeit lokaler Kenntnisse, um Projekte erfolgreich steuern zu können.

Die Risiken sah er dabei besonders zu Beginn der Planung eines Projektes, namentlich in der Standortsuche, der Entscheidung für das richtige Projektentwicklungsmodell und dem Erwerb bzw. der Miete eines Grundstücks oder einer Räumlichkeit. Insbesondere auf China bezogen stelle der Erwerb von Landnutzungsrechten ein großes Risikopotential dar und sollte laut Unseld in enger Abstimmung mit den Behörden und dem vorherigen Besitzer geschehen. Wesentlich für den Terminplan bei einem solchen Bauprojekt seien die Genehmigungsverfahren der Behörden und sollten demnach effizient in die Rahmenplanung integriert werden.

Nach einer kurzen Pause wurde die Tagung mit dem Nachmittagsprogramm fortgesetzt. Begrüßt und durch den Nachmittag begleitet wurden die Teilnehmer dazu von Emrah Camli vom Ostasiatischen Verein/ German Asia-Pacific Business Association und von PD Dr. Knut B. Pißler, dem wissenschaftlichen Referenten für den Bereich China am Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht.

Mikko Huotari, der bei MERICS, einem der führenden Think Tanks im Bereich der Chinaforschung weltweit, als stellvertretender Leiter des Forschungsbereichs Innovation, Umwelt und Wirtschaft tätig ist, begann das Nachmittagsprogramm mit einer umfassenden Darstellung „Chinesischer Investitionen in Europa und Deutschland.“

Laut Huotari sei festzustellen, dass sich chinesische Firmen immer stärker am Übernahme- und Beteiligungsgeschäft in Deutschland engagierten. Es würden neue Staatsfonds aufgelegt, die die Finanzierung derartiger Investitionen von staatlicher Seite flankieren und begleiten würden. Demnach sah Herr Huotari große Chance für neue Investitionen in mittelständische Unternehmen und zu einer vertieften Zusammenarbeit, jedoch machte er auch deutlich, dass sich innerhalb der deutschen Gesellschaft Skepsis ausbreitet, gegenüber ausländischen

Investitionen generell aber auch speziell in der Einstellung zu China.

Anschließend daran referierte Dr. Heiko Büsing, tätig als Rechtsanwalt und Senior Manager bei PwC Legal in Hamburg zu einer speziellen Problematik, die bei der Eingehung von Kooperationen in China Beachtung finden sollte, namentlich „Joint Ventures in China – Ausgestaltung praktikabler Streitbelegungsmechanismen.“

Nach einer kurzen Einführung in die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Gründung und die aktuelle Bedeutung von Joint-Ventures in den deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen beschrieb Dr. Büsing, wie sich die Liberalisierung des Investitionslenkungs-katalogs der VR China auf die Entscheidung für oder gegen ein Joint-Venture auswirken kann. Demnach seien die Branchen, in denen ein Joint-Venture die verpflichtende Unternehmensform für ausländische Investoren ist, reduziert worden.

Für die Unternehmen, die sich dennoch für eine Kooperation entscheiden, sei demnach, neben Regelungen über die Kapitalstruktur, die Organbesetzung, und das wirtschaftliche Konzept, vor allem die Aufnahme eines Streitbelegungsmechanismus in den Gesellschaftsvertrag von besonderer Bedeutung. Sehr anschaulich machte er dies am Beispiel des Streits zwischen Danone und dem chinesischen Partner Wahaha deutlich. Dort führte der Streit nicht nur zu einem hohen Imageschaden, sondern auch zu finanziellen Belastungen und kapazitätsbindenden Gerichtsverfahren. Daher betonte Büsing die detaillierte Festschreibung von Schiedsklauseln ohne Wahlrecht, um einen Gang zu einem chinesischen Gericht zu vermeiden. Bei Verfahren vor staatlichen Gerichten könne schnell die chinesische Öffentlichkeit mit involviert werden, was wiederum zu einer tendenziösen Rechtsprechung zu Ungunsten der ausländischen Firma führen könne. Qualifizierte Beratung zu Schiedsklauseln in einem Joint-Venture Vertrag seien demnach von großer Bedeutung.

Anschließend sprach zur „Aktuellen Reform des Strafgesetzbuchs in China – Welche Auswirkungen hat es auf die Geschäftspraxis?“ Mike Goldammer, Partner bei der Kanzlei Taylor Wessing und insbesondere tätig für das China Desk.

Korruption war lange Zeit Usus in Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Geschäftspartnern. Die Strafrechtsreform beschrieb Herr Goldammer als durchgreifend. Die Zahl der Ermittlungsverfahren und Verurteilungen steige demnach an. Im Zuge der Reform des Strafgesetzbuches wurde insbesondere die Zuwendung an Bekannte oder Verwandte von Beamten pönalisiert, sowie die Erschwerung von

Strafmilderungsmöglichkeiten und die Implementierung eines Berufsausübungsverbots als Sanktion für Bestechungsstraftaten umgesetzt. Goldammer riet in seinem Vortrag angesichts dieser Entwicklung zu einer frühen Auseinandersetzung mit der Etablierung von Compliance Management Systemen im eigenen Unternehmen. Preisnachlässe, Provisionen oder sonstige Vergünstigungen sollten demnach stets buchhalterisch erfasst sein. Zudem riet er zu einem regelmäßigen Auditieren von Lieferanten und Geschäftspartnern.

Am Ende der Einzelvorträge ließen die Teilnehmer die Ergebnisse der Tagung in einer Paneldiskussion mit allen Referenten, moderiert von Emrah Camli noch einmal Revue passieren.

Abgerundet wurde die Tagung mit einem Get-together mit der Gelegenheit zu einem Gedankenaustausch und dem Knüpfen von Kontakten.