

Geschäfte mit China

Eindrücke aus dem Reich der Mitte

China ist anders – nicht nur in kulturellen und politischen Belangen. Die zahlreichen Unterschiede betreffen auch Geschäftsbeziehungen, und zwar in all ihren Phasen.

Schon bei der Kontaktabahnung sollten gewisse Verhaltensregeln eingehalten werden. So sind etwa Visitenkarten immer mit beiden Händen zu übergeben (und entgegenzunehmen), bei Besprechungen und Geschäftsessen ist besonders auf die Sitzordnung zu achten und Gläser sind beim Anstoßen niedriger als die der chinesischen Entscheidungsträger zu halten.

Münden erste Gespräche schließlich in konkrete Verhandlungen, gilt es die – teilweise sehr restriktiven – rechtlichen Rahmenbedingungen entsprechend zu berücksichtigen. So können z.B. Direktinvestitionen in bestimmten Bereichen nur mit – nicht selten mehrheitlicher – Beteiligung eines chinesischen Partners vorgenommen werden. Auch ist in manchen Branchen die Wahl des Investitionsvehikels auf bestimmte Rechtsformen beschränkt (am relevantesten sind hier „Equity Joint Ventures“ und „Cooperative Joint Ventures“, wobei auch „Wholly Foreign-Owned Enterprises“ in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen haben).

Ist ein Vertrag einmal geschlossen, ist weiterhin Flexibilität angesagt. Chinesische Partner erwarten regelmäßig, dass Verträge angepasst werden oder „neue“ Situationen nicht streng nach Wortlaut zu behandeln sind. Beginnen sich Meinungsverschiedenheiten abzuzeichnen, ist es wichtig, die Gespräche auf einer partnerschaftlichen Ebene zu halten – um der Gegenseite den sprichwörtlichen Gesichtverlust zu ersparen und Eskalationen zu vermeiden, die schnell als regelrechte Kriegserklärung verstanden werden.

Schiedsklauseln unentbehrlich

Sollte es dennoch zu ernststen Streitigkeiten kommen, bleibt zu hoffen, dass der zugrunde liegende Vertrag eine wirksame Schiedsklausel enthält. Dies nicht nur wegen der – trotz Verbesserungsanstrengungen – noch immer nicht westlichen Standards entsprechenden chinesischen Gerichtsbarkeit (2004 hatten noch mehr als 50% aller Richter keine universitäre Juristenausbildung), sondern auch wegen fehlender Vollstreckungsabkommen. Doch Achtung: Schiedsvereinbarungen unterliegen in China starken gesetzlichen Ein-

schränkungen (so ist z.B. die Vereinbarung von Ad-hoc-Schiedsgerichten unzulässig).

Die relevanten Besonderheiten und möglichen Stolpersteine im China-Geschäft sind zahlreich. Kein Wunder, dass die Menge der China-Ratgeber mittlerweile unüberschaubare Ausmaße angenommen hat. Obwohl man sich dabei manchmal nicht des Gefühls erwehren kann, dass China übermystifiziert wird, ist eines sicher richtig: Ein China-Engagement will gut vorbereitet sein.



Dr. Veit Öhlberger, M.Jur. (Oxford)

ist Rechtsanwaltsanwarter bei DORDA BRUGGER JORDIS Rechtsanwälte GmbH in Wien und verbrachte das letzte Jahr in China, wo er unter anderem

bei der China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC) und einer deutschen Rechtsanwaltskanzlei in Peking tätig war.

