

Gesellschaftsrechtliche Rahmenbedingungen für einen Markteintritt in China

Der überwiegende Teil der ausländischen Direktinvestitionen in China erfolgt inzwischen in Form von 100 % igen Tochtergesellschaften (WFOEs) oder über die Gründung eine Repräsentanz. Immer seltener wird dagegen das Cooperative Joint Venture als Investitionsform gewählt. Viele ausländische Investoren haben schlechte Erfahrungen mit ihren chinesischen Partner gemacht und bevorzugen daher nunmehr einen „Alleingang“ für ihren Markteintritt in China. Dies kann in vielen Fällen sinnvoll sein, je nach Art des Vorhabens ist ein Joint Venture jedoch nach wie vor empfehlenswert. Das Equity Joint Venture wird seine Bedeutung auch künftig beibehalten, da rechtlich in zahlreichen Branchen der Zutritt für hundertprozentige ausländische Tochterunternehmen versperrt ist und ein Markteintritt daher überhaupt nur über ein Equity Joint Venture möglich ist.

1. Repräsentanzen

Repräsentanzen stellen die kostengünstigste Variante für einen Markteintritts in China dar. Die Gründung kann in der Regel innerhalb von zwei Monaten erfolgen und ist im Normalfall unkompliziert. Repräsentanzen dürfen jedoch kein operatives Geschäft betreiben. Sie sind auf indirekte geschäftliche Tätigkeit wie Kontaktpflege, Informationsbeschaffung oder Marktforschung beschränkt. Insbesondere dürfen Repräsentanzen keine Rechnungen stellen. Die Eröffnung einer Repräsentanz muss vom chinesischen Handelsministerium oder der entsprechenden lokalen Vertretung genehmigt werden. Der Antragsteller muss ein von der Genehmigungsbehörde anerkanntes chinesisches Sponsor beauftragen. Notwendig für den Antrag sind: Antragsschreiben, Handelsregisterauszug, Bonitätsbescheinigung der Hausbank, unterschriebener Mietvertrag für die Büroräume, Ernennungsschreiben für den Repräsentanten und sein Lebenslauf. Chinesisches Personal kann nur über eine Vermittlungsgesellschaft (bspw. FESCO) eingestellt werden.

2. Equity-Joint Ventures

Ein Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture) ist die älteste Form der ausländischen Direktinvestitionen in China. Der Rechtsrahmen ist relativ umfassend normiert und die chinesischen Behörden wie auch der chinesische Kooperationspartner können auf gefestigte Erfahrungen zurückblicken. Ein Equity Joint Venture kann mit einem chinesischen Partner völlig

neu errichtet werden. Es können jedoch auch ein chinesisches Unternehmen oder Teile desselben für die Gründung übernommen werden.

Das Verfahren für die Genehmigung eines Equity Joint Ventures lässt sich in drei Stufen gliedern:

- Abschluss des Letter of Intent, Erstellung des Projektvorschlags und vorläufige Genehmigung
- Einreichen und Genehmigung der Feasibility-Studie
- Einreichen und Genehmigung der Vertragsdokumentation (Satzung und Joint Venture-Vertrag)

Das Verfahren wird abgeschlossen mit der Ausstellung eines Genehmigungsdokuments durch die zuständige Außenwirtschaftsbehörde und der Registrierung bei der State Administration of Industry and Commerce, die auch die Business License ausstellt. Die Beteiligung des ausländischen Investors muss mindestens 25 Prozent betragen. In einigen Sektoren ist die Beteiligung eines chinesischen Partners zwingend. Die Laufzeit beträgt bei den meisten Vorhaben 30 Jahre, in besonderen Fällen auch 50 Jahre und länger. Die Gewinnverteilung entspricht dem Verhältnis der Kapitalanteile.

3. Contractual Joint Ventures

Anders als beim Equity Joint Venture muss beim Vertrags-Joint Venture die Gewinnverteilung nicht der Kapitalverteilung entsprechen. Das Vertrags-Joint Venture besitzt keine eigene Rechtspersönlichkeit und jeder Partner ist für seine Leistungen, Haftungs- und Steuerverbindlichkeiten selbst verantwortlich. Diese Form des Joint Venture wird meist im Projektgeschäft und im Bausektor als Organisationsform gewählt.

4. Hundertprozentige Tochterunternehmen (Wholly Foreign Owned Enterprises)

Wie bereits erwähnt erfolgen die meisten Neugründungen inzwischen in Form einer hundertprozentigen ausländischen Tochter. Diese Unternehmen müssen nun nicht länger fortgeschrittene Technologie und Ausrüstungen verwenden oder den größten Anteil ihrer Produkte exportieren. Im Gegensatz zu früher wird kein Devisenausgleich- oder überschuss mehr verlangt. Für die Betätigung in bestimmten Bereichen gelten Beschränkungen oder Verbote. Das Genehmigungsverfahren entspricht weitgehend dem dreistufigen Gründungsablauf des Equity Joint Ventures (s.o.). Die Gründung einer hundertprozentigen Tochter empfiehlt sich vor allem bei exportorientierten sowie Technologie- und Know How-intensiven Unternehmen.

5. Holding-Gesellschaften

Holdinggesellschaften können als Joint Venture oder als rein ausländische Tochtergesellschaften gegründet werden. Das Stammkapital muss mindestens 30 Millionen US-Dollar betragen und spätestens zwei Jahre nach Erhalt der Geschäftslizenz eingezahlt werden. Der ausländische Investor muss ausreichende Finanzkraft und Bonität zur Gründung einer Holding besitzen. Zudem muss er im Vorjahr über Aktiva von mindestens 400 Millionen US-Dollar verfügt haben und Genehmigungen von mindestens drei ausländisch investierten Unternehmen in China vorlegen können.

6. Handelsgesellschaften in einer Zollfreihandelszone

Die Handelsgesellschaft in einer Zollfreihandelszone ist eine rechtlich zulässige Form zur Gründung einer Handelsgesellschaft in ausländischem Eigentum. Es existieren drei Typen von Gesellschaften: Reine Handelsgesellschaften ohne eigenes Lager und ohne Verarbeitung, Handelsgesellschaften mit Lager sowie Handelsgesellschaften mit Lager und Verarbeitung. Interessant ist diese Investitionsform vor allem für Unternehmen, die importierte Produkte in China gegen lokale Währung verkaufen möchten. Allerdings sind damit hohe Kosten verbunden. So beträgt das Mindestkapital beispielsweise in der Waigaoqiao-Freihandelszone (Shanghai) 200.000 US-Dollar.

7. Mergers & Acquisitions

Die Unternehmensakquisition ist ein neuer Trend des schnellen Markteintritts in China. Durch den Erwerb eines Unternehmens, das bereits über eine eigene Organisation verfügt, kann der ausländische Investor schnell auf dem chinesischen Markt agieren. Hinzu kommt, dass Übernahmen weniger Planungsrisiken in sich bergen als Neugründungen - vorausgesetzt der Investor hat im Vorfeld eine gründliche Prüfung des chinesischen Unternehmens durchgeführt. Ein häufiges Problem stellt bei dieser Prüfung allerdings die Beschaffung der notwendigen Zahlenwerke und die Bewertung ihrer Aussagekraft dar. Nachdem sich M&A-Transaktionen in der überwiegend auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen anderer ausländischer Investoren konzentrierten, werden inzwischen meist rein chinesische Unternehmen gekauft.

RAin Mareen Schneider.