

Karl Pilny

Praxiswissen China

Verhandlungsstrategie • Normen • Vertragsgestaltung
Mit Mustervorlagen und Arbeitshilfen



HANSER

Inhalt

Vorwort	V
1 Einführung	3
2 China Inc. 2.0	11
2.1 Der Weg zur Weltmacht	11
2.2 Ein europäischer Blick in die Geschichte Chinas	16
2.3 Chinas neue Ära	18
2.3.1 Macht stabilisieren	20
2.3.2 Industrie stärken	23
2.3.3 Auf eigenen Vorteil achten	25
2.3.4 Auf Zukunftstechnologien setzen	27
2.3.5 Macht ausbauen	29
2.4 Gesellschaft	31
2.4.1 Zwischen Aufstieg und Totalitarismus	31
2.4.2 Große regionale Unterschiede	36
2.5 Globalisierung	39
2.5.1 Herausforderung China	40
2.5.1.1 Triade USA - EU - China	41
2.5.1.2 Lautlose Eroberung?	44
2.5.1.3 Internationale Institutionen	48
2.5.2 Die neuen Seidenstraßen (BRI)	49
2.5.3 Megatrends und Zukunftsbranchen	51
2.5.3.1 Demografie	53
2.5.3.2 Urbanisierung	55
2.5.3.3 Immobilien	56
2.5.3.4 Smart Life 2030	57
2.6 Fazit	62
2.7 Epilog	64

3	Geplant zur Weltmacht	67
3.1	Ausgewählte Investitionen	69
3.2	Gezielt intervenieren	73
3.2.1	E-Mobilität	73
3.2.2	Hochgeschwindigkeitszüge	75
3.2.3	Währung	76
3.2.4	Tourismus	77
3.2.5	Globale Lieferketten	78
3.3	Innovation	82
3.3.1	Vom Imitator zum Innovator	82
3.3.1.1	Erstaunliche Aufholjagd	82
3.3.1.2	Adaption	83
3.3.2	Made in China 2025	84
3.4	Digitale Supermacht	85
3.4.1	„Digitaler Sozialismus“	85
3.4.2	„Neue Planwirtschaft“	87
3.4.3	Die totale Überwachung	90
4	Konfuzianismus und Co.	93
4.1	Im Zentrum steht der Mensch	94
4.2	An die Spitze der Welt	97
4.3	Die Renaissance	101
5	Verhandlungsstrategie(n)	105
5.1	Erfolgreich kommunizieren	105
5.1.1	Kontext und Subtext	106
5.1.2	Netzwerke und Guangxi	108
5.1.3	Das Gesicht wahren	110
5.1.4	Körpersprache	112
5.1.5	Die direkte, mündliche Kommunikation	113
5.1.6	Die Vermeidung von „nein“	115
5.1.7	Die Bedeutung des Vater-Sohn-Verhältnisses	117
5.1.8	Die Bedeutung des Senioritätsprinzips und die Stellung der Frau	118
5.1.9	Die ersten Kontakte	121
5.1.9.1	Begrüßung	122
5.1.9.2	Gemeinsames Essen	123
5.1.9.3	Verabschiedung	128
5.1.9.4	Visitenkarten	129

5.1.9.5	Korruption	129
5.1.9.6	Geschenke und Mitbringsel	130
5.2	Erfolgreich verhandeln	132
5.2.1	Fairplay	137
5.2.2	Drei Phasen der Verhandlung	138
5.2.2.1	Eröffnungsphase	138
5.2.2.2	Verhandlungsphase	138
5.2.2.3	Verhandlungsende	140
5.3	Erfolgreich sein	141
5.3.1	Sun Tzu und 36 Strategeme	142
5.3.1.1	Die Prinzipien des Sun Tzu	142
5.3.1.2	Die 36 Strategeme	144
5.3.2	Risiken	146
5.3.3	Chinesische Familienunternehmen	147
5.3.4	Partnerwahl	149
5.3.5	Essenz des Erfolgs	150
6	Normen und Regularien	151
6.1	Rechtsstaat und Reformen	151
6.1.1	Rechtsbewusstsein	151
6.1.2	Der Schutz geistigen Eigentums	154
6.1.3	Norm- und Gesetzgebung	156
6.1.4	Rechtsstaat und Reformen	157
6.1.5	Technische Normen	157
6.2	Recht	161
6.2.1	Rechtssystem und Rechtsgebiete	162
6.2.1.1	Chinesisches Zivilrecht	162
6.2.1.2	Das neue chinesische Zivilgesetzbuch	164
6.2.1.3	Internationales Recht	165
6.2.2	Rechtsverfolgung und Durchsetzung	166
6.2.3	Umgehung von Rechtsnormen	168
6.3	Gesetze	171
6.3.1	Relevante Rechtsgebiete	171
6.3.1.1	Zivilrecht	171
6.3.1.2	Öffentliches Recht	176
6.3.1.3	Arbeits- und Sozialversicherungsrecht	181
6.3.2	Wirtschaftsgesetze	182
6.3.2.1	Gesellschaftsrecht	183
6.3.2.2	Investitionsrecht	185
6.3.2.3	Steuerrecht	187
6.3.2.4	Gewerblicher Rechtsschutz	190

6.4	Aktuelle Änderungen	193
6.4.1	Auslandsinvestitionsgesetz (Foreign Investment Law) ..	193
6.4.2	Corporate-Social-Credit-System (CSCS)	195
6.4.3	Datenschutz und -transfer	197
7	Vertragsgestaltung	201
7.1	Musterverträge	201
7.2	Berater/Rechtsberater	203
8	Doing Business in China	207
8.1	Vertrieb	207
8.1.1	Handelsvertreter	208
8.1.2	Vertragshändler	209
8.1.3	Handelsgesellschaften	209
8.1.4	Der Weg über Hongkong	210
8.1.5	Management und Controlling	214
8.2	Zusammenarbeit mit Chinesen in China	216
8.3	Geschäftserfolg	221
8.3.1	Kosten optimieren	221
8.3.1.1	Einkauf	221
8.3.1.2	Logistik	222
8.3.1.3	Spesenabrechnungen	222
8.3.1.4	Reisekosten	223
8.3.1.5	Expatriates	223
8.3.1.6	Produktion	224
8.3.1.7	Sanierung und Schließung	224
8.3.1.8	Personalabbau	229
8.3.2	Gute Mitarbeiter finden und binden	230
8.3.3	Der Schutz geistigen Eigentums	234
8.3.3.1	Marktüberwachung	238
8.3.3.2	Markenanmeldungsstrategie	238
8.3.3.3	Take-Down-Verfahren	240
8.3.3.4	Schutzstrategien	240
8.3.3.5	Patentverletzungsklage	241
8.3.3.6	Schutzgegenstand	243
8.3.3.7	Durchsetzung von Schutzrechten	246
9	Die asia21 – Chinastrategie für den Mittelstand	249
10	Chinesisches Recht	253

11	Vertragsklauseln und Muster im Handelsrecht der Volksrepublik China – in englischer Sprache	255
12	Internationale Schiedsklauseln	267
	12.1 Wesentliche Inhalte der Schiedsklausel	268
	12.2 Musterschiedsklauseln	269
	12.3 Schiedsinstitute	270
13	Deutsche Anwälte in Shanghai	271
14	Weitere wichtige Kontaktadressen	281
15	Symbole und Wortbedeutungen	283
16	Erfahrungsbericht: Arbeitsgerichtsverfahren in China	285
17	Literatur	291
18	Abkürzungen	297
	Index	301
	Der Autor	309

Erfolgreich sein

Hard Facts und Soft Skills im Umgang mit Chinesen: Wichtige Vorschriften, Regularien und Gepflogenheiten kennen und sicher damit umgehen

Was genau muss bei Geschäften in China und bei der Zusammenarbeit mit Chinesen beachtet werden? Was ist dabei zwingend zu vermeiden? Wie werden Verhandlungen geführt? Was sind die Besonderheiten der Vertragsgestaltung oder auch des Gesellschaftsrechts? Welche Regularien sollte man unbedingt kennen und welche Gesetze sind besonders wichtig? Aber auch was bedeutet ein »Ja« oder welche Rolle spielen Visitenkarten oder Gastgeschenke? Dieser praktische Ratgeber liefert Antworten für diese und viele weiteren Fragen! Unverzichtbar für alle, die sich sicher und erfolgreich im Reich der Mitte bewegen wollen oder mit Chinesen geschäftlich und privat zu tun haben.

- ▶ Von einem der führenden Experten rund um das Geschäft und die Zusammenarbeit mit Chinesen
- ▶ Fundiert und praxisorientiert
- ▶ Mit praktischen, direkt umsetzbaren Tipps

Der Autor

RA Dr. Karl Pilny, Cross Culture Coach und Professor in Berlin, ist einer der tiefsten Asienkenner im deutschsprachigen Raum, Spezialist für internationales Wirtschaftsrecht und Geschäftsführer der auf Markteintritte in Asien spezialisierten Beratungsgesellschaft asia21 gmbh in Zürich.

