

schaftssachen bei den gewöhnlichen Gerichten hinzu, insofern nähert sich die Entwicklung in China dem europäischen Modell weiter an (S. 206).

## 7. Beweislast

Die Frage der Beweislast im chinesischen Recht wird durch die Normentheorie von Leo Rosenberg stark beeinflusst (S. 215). Angewandt auf den AT ZGB hat der Beitrag „Beweislast im Zivilrecht“ Lösungsansätze zu einem in China erörterten Fall skizziert (S. 216). Die darauffolgende Diskussion nimmt aber keinen Bezug mehr auf das festlandchinesische Recht, was schade, aber auch verständlich ist, da der Fokus dieses Beitrags auf dem Verbraucherschutzrecht liegt.

## III.

Aus meiner Sicht wäre ein Abkürzungsverzeichnis zu ergänzen, da sich die verwiesenen Regelwerke wie EchZGB (S. 188)<sup>13</sup> nicht ohne Weiteres aus sich heraus erschließen lassen und beim AT ZGB und ZGB mehrere Zwischenentwürfe bestehen. Aus diesem Grund wäre ein Nachdruck der jeweils kommentierten Vorschriften für ein besseres Verständnis hilfreich, zumal die Entwürfe in deutscher Sprache sonst auch nicht verfügbar sind.

## IV.

Das vorliegende Werk ist in erster Linie an eine ausländische Leserschaft gerichtet, kann aber für einheimische Leser gleichwohl hoch spannend sein. Der Verfasser bietet eine Außenansicht auf das deutsche Recht an und liefert erhellende Gedankenansätze zu den umstrittensten Fragen des ostasiatischen Rechts. Möge auch der Leser mit einigen seiner Stellungnahmen zum chinesischen Recht nicht einig sein, so ist Windel doch eine aufschlussreiche Vortragssammlung gelungen. Ausgezeichnet durch möglichst objektive Erörterung der Vor- und Nachteile der deutschen Modelle und dezente Kritik am fremden Recht ist dieses Buch jedem rechtsvergleichend arbeitenden Juristen mit dem Fokus auf Ostasien zu empfehlen.

**Karl Pilny: Praxiswissen China – Verhandlungsstrategie, Normen, Vertragsgestaltung, Hanser Verlag, München 2020, ISBN 978-3-446-46479-7, XI, 308 Seiten, 79,99 Euro.**

Madeleine Martinek<sup>1</sup>

## I. Einführung

Es liegt klar auf der Hand: Die Volksrepublik China mit ihrer Innovationskraft im Bereich der Elektromobilität, der Künstlichen Intelligenz und Big Data und ihrer stetig zunehmenden politischen und wirtschaftlichen Macht ist allgegenwärtig. Hinzu kommt, dass China die Corona-Krise schnell in den Griff bekommen hat und als einziges G20-Land aus dem Corona-Jahr 2020 als Sieger hervorgeht – mit einem wirtschaftlichen Plus von etwa zwei Prozent im Vergleich zum Jahr 2019. China ist als *global player*, von dem die deutsche Wirtschaft stark abhängig ist, wie die Corona-Krise gezeigt hat, nicht mehr wegzudenken. Und doch unterschätzen noch immer viele europäische Unternehmen den wirtschaftlichen Aufschwung Chinas oder wissen nicht, wie sie mit dem komplexen Land China, das zunehmend nicht mehr nur Handelspartner, sondern auch Wettbewerber wird, umgehen sollen. Dabei sind – wie Karl Pilny hervorhebt – mehr als 8.000 deutsche Unternehmen mit rund 35.000 deutschen Experten in China tätig und bereits 1.000 chinesische Unternehmen in Deutschland aktiv. Um Chinas Markt- und Weltmacht besser nachvollziehen und im Chinageschäft erfolgreich bestehen zu können, ist es unerlässlich, sich mit diesem facettenreichen Land auseinanderzusetzen. Genau diese Asien- und Chinaexpertise kann der Autor dieses Werks, Wirtschaftsanwalt und Unternehmensberater, vorweisen und hat dies bereits in zahlreichen Büchern und Interviews lebendig und anschaulich vermittelt.

Sein neuestes Werk erscheint zu einem spannenden Zeitpunkt in der Weltgeschichte, geprägt vom chinesisch-amerikanischen Handelskonflikt, der Neuen Seidenstraße, der Corona-Pandemie, dem chinesischen (Corporate-)Sozialkreditsystem und der „Made in China 2025“-Strategie. Karl Pilny greift diese Ereignisse und die sich daraus entwickelnde Dynamik Chinas auf und setzt sie in Zusammenhang mit den Herausforderungen des Chinageschäfts, ohne dabei den Blick auf die Geschichte und Kultur Chinas zu verlieren. Denn die geschichtlichen, gegenwärtigen und zukünftigen gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten Chinas haben nicht nur Einfluss auf die Weltpolitik und die zwischenstaatlichen Beziehungen, sondern auch auf das Chinageschäft und die damit verbundenen Verhandlungsstrategien. Karl Pilny hat das große Ganze im Blick wie auch den einzelnen Unternehmer, der sich in diesem

<sup>13</sup> Nach der chinesischen Übersetzung soll es der Entwurf der zweiten Lesung sein.

<sup>1</sup> Dr. Madeleine Martinek, LL. M., LL. M. oec. (Nanjing), ehem. Leiterin der Rechtsabteilung der deutschen Auslandshandelskammer Peking, zurzeit Rechtsanwältin in Peking.

Konglomerat zurechtfinden und sich bei Verhandlungen mit seinem chinesischen Geschäftspartner behaupten muss.

## II. Basiswissen – Chinas Weg zur Weltmacht

Das Werk von Karl Pilny besteht aus drei Teilen. In Teil I, der den Titel „Basiswissen“ trägt, widmet sich Karl Pilny Chinas *Status quo*. In aufrüttelnder Art und Weise konfrontiert er den Leser mit harten Fakten über Chinas expandierende Investitionen in Europa, Afrika und Nordamerika sowie über die Neue Seidenstraße und Chinas wachsenden Einfluss auf die westliche Politik, Gesellschaft und Wirtschaft. Ausdrucksstark zeichnet er das Bild eines selbstbewussten, ja aggressiven Chinas und kritisiert die Naivität der Europäer, die im Gegensatz zu den USA eine eher unterwürfige Haltung einnehmen (S. 45). Er beschreibt China als „asiatischen Tiger mit hoher Innovationskraft und Marktdurchdringung“, der „das Schreckgespenst der Konkurrenz“ sei (S. 82). In diesem Zusammenhang führt er dem Leser vor Augen, dass China gemäß dem Bericht des Präsidenten Xi Jinping auf dem 19. Parteitag vom Oktober 2017 anstrebt, sich zu einem „Hightech-Land“ zu entwickeln, das bis Mitte dieses Jahrhunderts von ausländischen Technologien und Know-how unabhängig sein soll. Dies ist auch Ausdruck der sog. „Made in China 2025“-Strategie. Schon jetzt setze China, so Karl Pilny, auf Zukunftstechnologien wie moderne Informationstechnologien, Robotik, biologische Medizin und medizintechnische Produkte (S. 19, 84). Hier sei China noch immer auf Technologie vor allem aus Deutschland angewiesen. Die Investitionsform des Joint Ventures (die noch immer in Bereichen etwa der Automobilindustrie, des Energie- oder Gesundheitssektors für ausländische Investoren gesetzlich oder faktisch zwingend ist), berge gerade für deutsche Mittelständler die Gefahr des ungewollten Technologieabflusses. Hinzu komme, dass sich China vom Imitator zum Innovator gewandelt habe. So treibe China beispielsweise das Wachstum der Elektromobilität voran: Von insgesamt 44.735 Patentanmeldungen für E-Autos weltweit stammen 34 Prozent aus China, wohingegen von Deutschland nur zwei Prozent beigesteuert würden (S. 59). Auch für den Bereich der Künstlichen Intelligenz bestehe in China mehr Spielraum und ein größerer Wettbewerbsvorteil im Vergleich zu den USA, da zivilrechtliche und ethische Fragestellungen die wirtschaftliche Entwicklung in China weniger zu bremsen vermögen (S. 61).

Nach Lektüre dieses ersten Teils kommt der Leser nicht umhin festzustellen, dass China ein ernst zu nehmender und herausfordernder Markt ist, der für deutsche Unternehmen immer wichtiger wird.

## III. Praxiswissen – Doing business in China

In seinem Hauptteil „Teil II – Praxiswissen“ versetzt sich Karl Pilny in die Lage eines deutschen mittelständischen Unternehmers, der den Eintritt in den chinesischen Markt wagt. Der Autor thematisiert die für das Chinageschäft typischen Hürden, die immer

wieder unterschätzt werden. So betont er eindrücklich, dass die Wahl eines vertrauenswürdigen chinesischen Vertragspartners die Grundlage für den Aufbau des Chinageschäfts sei (S. 32). Hier sollten umfangreiche Recherchen wie Bonitätsprüfungen angestellt werden. Auch solle sich der deutsche Part bei der Geschäftsanbahnung zunächst bedeckt halten und nicht leichtfertig und vorschnell Informationen zum Geschäftsmodell etc. preisgeben (S. 139). Dies dürfe nicht zu brüsk geschehen, um den chinesischen Part nicht unsanft zurückzustoßen. „Subtilität ist gefragt, die Stahlfaust umwickelt von Seide“ (S. 139).

Karl Pilny macht darauf aufmerksam, dass in der chinesischen Verhandlungskultur noch immer die aus der chinesischen Antike stammende militärische Kunst der List sowie die Kriegsführungsprinzipien des chinesischen Generals Sun Zi (den Karl Pilny nach der veralteten Wade-Giles-Umschrift „Sun Tzu“ nennt) eine zentrale Rolle spielen (S. 142 ff.). Wie schon Harro von Senger spricht sich auch Karl Pilny dafür aus, dass Geschäftsleute bei Verhandlungen mit ihren chinesischen Partnern nicht ausschließlich die westlichen Managementmethoden, wie Transparenz, klare Strukturen oder Planmäßigkeit, zugrunde legen sollten, sondern mit der chinesischen Strategemkunde vertraut sein sollten, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und nicht der chinesischen List zum Opfer zu fallen. Nach chinesischer Denkweise ähnelt nämlich die Geschäftswelt einem Kriegsschauplatz, den man taktisch bewältigen muss.

Aber nicht nur die interkulturellen Herausforderungen bei der Verhandlung, sondern auch ein grundlegend anderes Rechtsverständnis erschweren die geschäftlichen Beziehungen zwischen deutschen und chinesischen Partnern. Karl Pilny hebt den in China vorherrschenden instrumentellen Charakter des Rechts hervor: Die Gesetzgebung sei ein Werkzeug des Staates, um wirtschaftliche und gesellschaftliche Reformen zu erreichen (S. 169). Über dem Recht stehe die kommunistische Partei. Für die meisten chinesischen Geschäftsleute ist ein Vertrag daher nur eine Momentaufnahme, die je nach Situation „jederzeit auf den Kopf gestellt“ werden könne (S. 136, 140, 202). Der Autor vernachlässigt hierbei vielleicht, dass dieser pragmatische Ansatz zwar Rechtssicherheit vermissen lässt, aber häufig mit besonderer Flexibilität, Offenheit, Unkompliziertheit und Effizienz einhergeht, was bei vielen deutschen Geschäftsleuten positive Resonanz und letztlich dann auch Akzeptanz erfährt.<sup>2</sup> Überblicksartig stellt der Autor die für das Chinageschäft relevanten Rechtsgebiete vor, wie das Arbeits- und Sozialversicherungsrecht, das chinesische Zivilrecht einschließlich des im Januar 2021 in Kraft getretenen Zivilgesetzbuchs sowie das Steuerrecht und den gewerblichen Rechtsschutz. Auch dem Corporate Social Credit System widmet er einen eigenen Abschnitt. Er zeigt auf,

<sup>2</sup> Zum sog. Legal Pragmatism siehe näher *Madeleine Martinek, Experimental Legislation in China between Efficiency and Legality: The Delegated Legislative Power of the Shenzhen Special Economic Zone*, Cham, Switzerland 2018, S. 93 ff.

dass dieses System längst angelaufen und Alltag geworden ist. Es basiert auf Big-Data-Technologie, mit der zahlreiche Informationen von in China registrierten (und damit auch ausländischen) Unternehmen erfasst und bewertet werden, um daran Sanktionen oder Privilegien anzuknüpfen (S. 195 f.).<sup>3</sup> Zwar sei, was zutrifft, noch vieles unklar, doch appelliert Karl Pilny an die Unternehmen, ihre Compliance auszubauen (S. 197).

Nur an vereinzelten Stellen erscheinen die Ausführungen des Autors zum gegenwärtigen Rechtsrahmen allerdings ungenau oder unvollkommen. So spricht Karl Pilny zunächst nur vom Entwurf des E-Commerce-Gesetzes (S. 192), sodass man den Eindruck gewinnt, es existiere noch gar kein solches Gesetz, während doch das chinesische E-Commerce-Gesetz bereits seit dem Jahr 2019 (und nicht – wie der Autor später auf S. 240 schreibt – seit 2017) in Kraft ist. Auch die Angaben über die Zulässigkeit von ausländischen Investitionen sind nicht ganz auf dem aktuellen Stand: Zwar thematisiert Karl Pilny das im Januar 2020 in Kraft getretene Foreign Investment Law (S. 193). Der von ihm erwähnte Investitionslenkungs-katalog (Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries) wurde zum Zweck des Abbaus von Marktzugangsbeschränkungen aber bereits 2018 durch die Negativliste (Special Administrative Measures for Admission of Foreign Investment) und den Katalog der geförderten Investitionsbereiche (Catalogue of Industries for Encouraged Foreign Investments) ersetzt. Investitionsprojekte, die nicht von der Negativliste erfasst sind, bedürfen keines aufwendigen Genehmigungsverfahrens. Das sind freilich im Lichte der schnelllebigen Entwicklungsschübe und schwer nachvollziehbaren Wandlungen in Chinas Rechtssystem verzeihliche „Schönheitsfehler“.

Karl Pilny hat bei seiner Darstellung der chinesisch-rechtlichen Grundlagen nicht nur den deutschen Unternehmer im Blick, der in China investieren möchte, sondern behandelt auch die für deutsche Importeure und Exporteure wichtigen Themen wie Anwendung der UN-Kaufrechtskonvention (S. 171), Sicherungsmittel, z. B. Dokumentenakkreditive (S. 174), oder die für den Export nach China relevanten technischen Normen, wie namentlich die CCC-Kennzeichnung (S. 157), die mit dem in der EU geltenden CE-Kennzeichen vergleichbar ist.

Besonders erfreulich ist, dass der Autor den Leser auf die wertvollen Gesetzesübersetzungen von Frank Münzel aufmerksam macht und zur tiefer gehenden Beschäftigung mit bestimmten chinesisch-rechtlichen Themen auf die Zeitschrift für Chinesisches Recht verweist. Schließlich widmet sich der Autor auch den praktischen rechtlichen Fragen, die das Chinageschäft vor Ort betreffen. Er skizziert die verschiedenen Vertriebsformen, wie Handelsvertreter oder Vertrags-händler, die neben der eigenen Gesellschaftsgründung eine weitere Möglichkeit des Markteintritts bieten

(S. 208 ff.). Des Weiteren beschäftigt er sich detailliert mit dem Schutz geistigen Eigentums, insbesondere mit dem Markenschutz. Zahlreiche deutsche kleine und mittelständische Unternehmen verkennen etwa, dass die Marken in China selbst angemeldet werden müssen, und zwar nicht nur in lateinischer Schrift, sondern auch in chinesischer Sprache, um bösgläubige Markenmeldungen chinesischer Unternehmen zu verhindern (S. 238 f.).

Ein weiteres häufig auftretendes Problem in der Praxis ist die Zusammenarbeit zwischen der deutschen Gesellschaft und dem chinesischen Part im Rahmen eines Joint Ventures. Dies betrifft sowohl die horizontale Managementebene als auch die vertikale Ebene zwischen Arbeitnehmer und Gesellschaft. Karl Pilny gibt zu Recht zu bedenken, dass eine konfliktfreie Zusammenarbeit eine „Cross Culture Competence“ (S. 217) erfordert. Auf der Managementebene müsse der deutsche Part auf eine faire Machtverteilung achten. Der Autor spricht hier – etwas vage – von einer „Doppelspitze, bei der ein chinesischer Geschäftsführer das Unternehmen nach außen vertritt und auch zuständig ist für die lokalen politischen Kontakte, gespiegelt durch einen gleichrangigen Geschäftsführer, der für die betriebswirtschaftliche Führung zuständig ist“ (S. 217). Dies ist juristisch nicht ganz eindeutig, zumal im chinesischen Gesellschaftsrecht das Organ des Geschäftsführers (sog. Legal Representative, also des organschaftlichen Vertreters einer juristischen Person) und das des sog. General Managers, der die alltäglichen Geschäfte betreut, jeweils nur von einer einzigen Person gebildet werden können. Häufig hat allerdings der deutsche Part die Position als Legal Representative inne, wohingegen der chinesische Part, der vor Ort residiert und die lokalen Kontakte pflegt, das Amt des General Managers bekleidet.

Besonders hilfreich für Unternehmer und von praktischer Bedeutung sind Karl Pilnys Ausführungen zur Rekrutierung und zum Schutz von Arbeitnehmern in China. Es herrsche eine hohe Fluktuation; chinesische Mitarbeiter kennen ihren Marktwert (S. 231). Mitarbeiter zu entlassen sei, so Karl Pilny, inzwischen sehr schwierig und teuer geworden, da die gesetzliche Abfindung einem Monatsgehalt pro Beschäftigungsjahr entspricht (siehe auch § 47 Arbeitsvertragsgesetz).

#### IV. Die Chinastrategie für Mittelständler

Im letzten Teil seines Werks, dem „Teil III – Anhang“ gibt der Autor dem Leser eine „Chinastrategie für den Mittelstand“ an die Hand (S. 249 f.). In sieben Punkten fasst er die wichtigsten Erkenntnisse aus seinen vorangegangenen Ausführungen zusammen, spricht die Probleme und häufigen Fehler von mittelständischen Unternehmen beim Gang nach China an und zeigt Lösungskonzepte auf. Als Leitfaden für die Gestaltung grenzüberschreitender Kaufverträge greift Karl Pilny auf die von der Kanzlei Lorenz & Partners stammende Sammlung „Clauses of a Commercial Contract“ zurück (S. 256 ff.). Hilfreich ist auch sein Kapitel über

<sup>3</sup> Vgl. auch *Madeleine Martinek*, Das chinesische Sozialpunktesystem für Einzelpersonen und Unternehmen – Funktionen, Sanktionen und Implikationen, in: *juris-Monatszeitschrift* 2020, S. 41 ff.

Schiedsgerichtsbarkeit (S. 267 ff.). Gerade im China-Geschäft kommt der Schiedsgerichtsbarkeit eine große Bedeutung zu, da deutsche Gerichtsurteile in China grundsätzlich nicht anerkannt und vollstreckt werden können und chinesische ordentliche Gerichte aufgrund der fehlenden Neutralität und Unabhängigkeit in der Kritik der deutschen Seite stehen. Karl Pilny informiert über die Arten der Schiedsgerichtsbarkeit (ad hoc- und institutionelle Schiedsgerichtsbarkeit), den Inhalt einer Schiedsklausel und nennt eine Reihe bedeutender Schiedsinstitutionen. Hier wären ein paar Ergänzungen zu chinesischen Schiedsinstitutionen, wie etwa der Beijing Arbitration Commission oder der China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC) wünschenswert gewesen. Bei der CIETAC wurden im Jahr 2020 insgesamt über 3.500 Schiedsverfahren verzeichnet, darunter ca. 700 Verfahren mit Auslandsbezug.<sup>4</sup>

## V. Fazit

Karl Pilny führt seinen Leser in bewundernswerter Weise und mit souveräner Sachkenntnis durch die einzelnen Etappen des China Business. Durch die lebendige Sprache und das übersichtliche und ansprechende Layout, das sich durch „Merkkästchen“ auszeichnet, gelingt es ihm, das komplexe Chinageschäft, das für viele noch ein unnahbares Mysterium ist, aufzuschlüsseln und vertrauter erscheinen zu lassen. Das Werk eignet sich hervorragend für Unternehmer, die in das Chinageschäft einsteigen oder es intensivieren möchten, denn Karl Pilny hat ein feines Gespür für die Probleme und Herausforderungen, mit denen kleine und mittelständische Unternehmen bei Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern oder aber beim Ausbau des bestehenden Chinageschäfts vor Ort zu kämpfen haben. Aber auch andere Leser, denen China schon immer sehr fremd und unnahbar erscheint, gewinnen ein tieferes Verständnis von der Wirtschaftsmacht China, die letztendlich – und immer mehr – auf jeden Einzelnen von uns ausstrahlt.

<sup>4</sup> Vgl. CIETAC Statistics, <<http://www.cietac.org/index.php?m=Page&a=index&id=40&l=en>>, eingesehen am 12.02.2021.