

„Ein Vertrag wird noch häufig als Protokoll verstanden“

Auch wenn Transaktionen zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen immer zahlreicher werden, handelt es sich dennoch um Geschäfte zwischen zwei verschiedenen Welten. Als beratender Anwalt in Shanghai kennt Patrick Heid beide Sichtweisen: Die östliche und die westliche. INTERVIEW ANNA ERETH UND MARKUS RIEGER

Unternehmeredition: Herr Heid, in Ihren vier Jahren als deutscher Rechtsanwalt in Shanghai hat sich der Cross-Border-Markt stark gewandelt. Inzwischen sind strategische Käufer aus China aktiver in Deutsch-

land als deutsche Unternehmen in China. Sehen Sie hier einen nachhaltigen Trend?

Heid: Eindeutig. Um in dem zunehmend härteren Wettbewerb auf ihrem Heimatmarkt zu bestehen, benötigen chinesische Unternehmen dringend neues Know-how und eine stärkere Brand Power. Beides können sie so kurzfristig kaum selbst entwickeln und kaufen es sich daher im Wege des Erwerbs westlicher Unternehmen ein. Ein etabliertes Tochterunternehmen in Europa beschert chinesischen Firmen einen beachtlichen Reputationsgewinn auf dem Heimatmarkt, verspricht Zugang zu technologischem wie Management-Know-how und ermöglicht häufig eine Zweimarkenstrategie. Ein Unternehmenserwerb in Deutschland dient daher derzeit noch weniger der Erschließung des europäischen Marktes als eher der Stärkung der eigenen Wettbewerbsposition in China.

Für Transaktionen bis zu 1 Mrd. USD ist 2013 die staatliche Genehmigungspflicht entfallen. Wird das dem Outbound M&A-Markt einen weiteren Schub geben?

Ja, denn die Genehmigungspflicht hat in der Vergangenheit nicht nur zu einer wesentlichen Verzögerung eines Unternehmenskaufs geführt, sondern auf Verkäuferseite auch zu einer starken Unsicherheit, ob der Erwerb nach monatelangen Verhandlungen am Ende nicht

doch noch am chinesischen Regulator scheitert. Im Wettstreit mit westlichen Bietern sahen sich chinesische Investoren so häufig gezwungen, diese Unberechenbarkeit durch einen höheren Kaufpreis auszugleichen, um im Rennen zu bleiben. Diese Prämie dürfte künftig entfallen und das Vertrauen in die Transaktionssicherheit bei Verhandlungen mit chinesischen Käufern zunehmen.

Wie erst heute auf einer Veranstaltung gehört (Shanghai Funding Conference 8.5.2014, Anm. d. Redaktion), verlieren die Chinesen so manchen „Deal“, weil sie auf Ausschreibungsprozesse nicht gut genug vorbereitet sind. Können Sie das bestätigen?

Das kommt sicher noch vor, da noch immer viele chinesische Unternehmenskäufer mit den üblichen Gepflogenheiten eines solchen Prozesses nicht vertraut sind. Wir beobachten jedoch seit einiger Zeit eine steigende Annäherung chinesischer Unternehmen an westliche Transaktionsstandards. Chinesische Investoren erkennen immer häufiger, dass ihnen solide Vorbereitung und professionelles Auftreten in einem Unternehmenskaufprozess eine höhere Glaubwürdigkeit bei ausländischen Verkäufern verschaffen.

Werden die rückläufigen Wachstumsraten ihre Bremsspur in der Investitionstätigkeit chinesischer Unternehmen hinterlassen?



ZUR PERSON

Patrick Heid leitet seit 2010 das Shanghai Büro von **Graf von Westphalen**. Er berät europäische Unternehmen bei Direktinvestitionen und M&A-Transaktionen in China sowie chinesische Investoren bei Firmenübernahmen und Börsengängen in Deutschland.

www.gvw.com

Diese Befürchtung teile ich derzeit nicht. Die chinesische Wirtschaft wächst bereits seit mehr als zwei Jahren weniger stark, gleichzeitig konnten wir in dieser Zeit eine spürbare Zunahme der Outbound M&A-Aktivitäten chinesischer Unternehmen in Deutschland beobachten.

Mit dem Satz „Chinesen wollen erst Freundschaften aufbauen, Deutsche

”

Chinesen vertrauen anstelle von Verträgen auf persönliche Beziehungen.

schicken gleich Verträge zu“ wird oft die unterschiedliche Einstellung der Menschen im Geschäftsverkehr ausgedrückt. Als Anwalt in China haben Sie täglich mit Verträgen zu tun – welche Rolle spielen da die „Freundschaften“ („Guanxi“)?

(lacht) Man spürt tatsächlich noch immer, dass China traditionell keine am normativen Recht orientierte Gesellschaft ist. Anstelle von Verträgen wird auf persönliche Beziehungen vertraut. Die Bildung des dafür notwendigen Vertrauens erfolgt in Gesprächen und Unternehmungen jenseits der reinen Verhandlungstermine, wie einem Geschäftsessen oder dem berühmten Karaoke, genauso aber auch durch gemeinsame Geschäfte. Ein Vertrag wird mittlerweile zwar fast immer auch unterzeichnet. Er wird von der chinesischen Seite aber noch häufig eher als eine Art Protokoll über die Ziele der Geschäftspartner verstanden und nicht zwingend als abschließende, notfalls einklagbare Vereinbarung. Die gerichtliche Durchsetzbarkeit von Verträgen gelingt in China jedoch noch immer nicht flächendeckend, so dass Verträgen originär keine wesentliche Bedeutung zugebilligt wurde.

Nähern sich die Investitionsbedingungen für deutsche Unternehmen in China bereits westlichen Standards?

China hat in den letzten Jahren ein vergleichsweise robustes regulatorisches Umfeld mit zunehmender Gesetzesdichte geschaffen. Problematisch bleibt jedoch, dass nach wie vor zahllose staatliche Genehmigungsvorbehalte bestehen und die gesetzlichen Vorschriften eine Vielzahl unbestimmter Rechtsbegriffe vorsehen. Höhere Transparenz und Vorhersehbarkeit so-

wie eine bessere Rechtsdurchsetzung bleiben daher auf der Wunschliste ausländischer Investoren ganz oben.

Noch eine persönliche Frage: Die Feinstaub-Belastung und weitere Umweltprobleme scheinen ein immer größeres Thema zu werden. Sehen Sie hier ein Problem für die Wachstumsambitionen Chinas oder eine neue Chance, was Umwelttechnologien und künftig ressourcenschonenderes Wirtschaften angeht?

Sowohl als auch. Das Thema Umweltverschmutzung begleitet einen im chinesischen Alltag leider immer stärker und Gespräche mit Freunden und Kollegen kommen irgendwann stets auf die steigenden Feinstaubwerte und die Frage, wie viele Luftreiniger sich eine Familie anschaffen sollte. Das Thema hat zudem hohe gesellschaftliche Sprengkraft – wenn durch Luftverschmutzung und Nahrungsmittelvergiftung das Wohl des einzigen Kindes in Gefahr ist, ist die chinesische Gesellschaft wenig geduldig. Die chinesische Regierung ist sich dessen allerdings sehr bewusst und hat ein umweltschonenderes und insgesamt nachhaltigeres Wachstum ganz oben auf die Agenda gesetzt. Der von Ministerpräsident Li Keqiang kürzlich ausgerufene „Krieg gegen die Verschmutzung“ lässt sich aber nicht innerhalb von ein paar Monaten gewinnen, zumal Kohle weiterhin der Hauptenergie-lieferant bleibt. Gerade für deutsche Firmen, die in den Bereichen Umwelttechnik, Green Building und E-Mobility weltweit führend sind, ergeben sich dadurch aber auch enorme Chancen.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

ereth@goingpublic.de, rieger@goingpublic.de