

Investitionsabkommen mit China stärkt Wettbewerb

Nach sieben Verhandlungsjahren ging es dann plötzlich ganz schnell: Ende Dezember 2020 gab die EU-Kommission den grundsätzlichen Abschluss ihrer Verhandlungen mit China über ein umfassendes Investitionsabkommen bekannt. Er muss jetzt noch von beiden Seiten ratifiziert werden.



Prof. Dr. Kai Luks
Vorstandsvorsitzender,
Bundesverband Mergers &
Acquisitions e.V.

info@bm-a.de
www.bm-a.de

Auch deutsche Unternehmen knüpfen an diesen Erfolg die Hoffnung auf einen verbesserten Zugang zum chinesischen Markt. Ein Blick auf das Kleingedruckte offenbart jedoch einige Klauseln und Formulierungen, die Exportmanager zumindest nachdenklich stimmen sollten. So beschränken sich die Öffnungen in vielen Bereichen nur auf Randaktivitäten, wie beispielsweise ergänzende Dienstleistungen. Außerdem ist es nach wie vor ratsam, sich gerade dann, wenn es um Vorleistungen oder Investitionen geht, intensiv mit den kulturellen Eigenheiten Chinas zu beschäftigen.

Vorteile des Abkommens für EU-Firmen überwiegen

Zweifellos könnte das europäisch-chinesische Abkommen einen Wandel einleiten. Deutsche Unternehmen, die bereits vor Ort aktiv sind oder im Land der Mitte investieren wollen, haben zukünftig eine stabilere Rechtsposition.

Als Vorteile des Abkommens nennt die EU-Kommission explizit das Ende der erzwungenen Technologietransfers sowie anderer wettbewerbsverzerrender Praktiken. Europäische Firmen sollen im Wettbewerb auch mit staatseigenen chinesischen Betrieben fairer behandelt werden. Außerdem soll die bestehende Verpflichtung, in einigen Branchen Joint Ventures einzugehen, abgeschafft werden. Dazu kommen Garantien und Erleichterungen



Kurz vor dem Jahreswechsel kam es womöglich zum entscheidenden Durchbruch zwischen EU und China.

für Genehmigungen, insbesondere in Verwaltungsverfahren.

Dazu gehören:

- Transport und Logistik
- Kommunikationsinfrastruktur, besonders Internet: Betrieb von Netzen und Rechenzentren
- Energieversorgung und Wasserwirtschaft
- Entsorgung
- Landwirtschaft
- Tourismus

Die chinesische Seite will in Zukunft auf verdeckte Subventionen inländischer Unternehmen verzichten ebenso wie auf andere Aktivitäten, die den Wettbewerb verzerren. Arbeits- und Umweltstandards sollen eingehalten werden.

Nach Regelungen, die die Benachteiligung von EU-Unternehmen bei staatlichen Ausschreibungen beenden, stärkerem Investitionsschutz oder verbindlichen Verpflichtungen für Arbeitsbedingungen sucht man allerdings vergeblich.

Schlüsselbereiche weiterhin fest in chinesischer Hand

In zentralen und strategisch entscheidenden Branchen werden Ausländer weitgehend ausgeschlossen.

Dagegen gibt es für das verarbeitende Gewerbe nur einige wenige Beschränkungen bei den ansonsten umfassenden Verpflichtungen Chinas. Für die Automobilbranche erklärt China sich bereit, Joint-Venture-Auflagen abzuschaffen und auslaufen zu lassen. Außerdem wird es einen

Marktzugang für alternativ angetriebene Fahrzeuge geben. Auch für Beteiligungen an Krankenhäusern in den wichtigen Städten enden die Joint-Venture-Auflagen.

Bei Dienstleistungen für Unternehmen und die Umwelt schafft China die Joint-Venture-Regeln ebenfalls ab. Dazu gehören Immobiliendienstleistungen, Miet- und Leasingdienstleistungen, Reparatur und Wartung für Verkehr sowie Werbung, Marktforschung und Managementberatung. Im Bereich Umwelt zählen dazu Dienstleistungen in den Bereichen Abwasser, Lärminderung, Entsorgung fester Abfälle, Abgasreinigung, Natur- und Landschaftsschutz sowie Sanitärversorgung.

Ein weiterer Erfolg: Führungs- und Fachkräfte aus EU-Unternehmen dürfen künftig ohne Einschränkungen wie Arbeitsmarktprüfungen oder -quoten bis zu drei Jahre in chinesischen Tochterunternehmen arbeiten.

Verhandlungen erfordern Realitäts-sinn und Frustrationstoleranz

Trotz der Zugeständnisse an marktwirtschaftliche Regeln sollten Außenhandelsverantwortliche nicht vergessen, dass bei Geschäftsbeziehungen mit China der Staat der oberste Unternehmer ist. Das Investitionsabkommen ändert nichts am erklärten Ziel der Chinesen, auf dem Welt-

markt führend zu sein. Darum werden Konzessionen auch nur in solchen Bereichen gemacht, in denen sie sich sicher und gut aufgestellt wissen.

Die Erfahrung hat in vielen Fällen gezeigt, dass Chinesen anders verhandeln als Europäer. So haben deutsche Verhandler in der Vergangenheit immer wieder den Eindruck gewonnen, dass Chinesen erst einmal Scheinverhandlungen führen, um den Abschlusswillen des europäischen Partners zu testen. Wenn das Ergebnis solcher, oft langwieriger „Verhandlungen“ so belastbar erschien, dass es den Vorständen in Deutschland als abschlussreif gemeldet werden konnte, fingen die Nachbesserungswünsche der chinesischen Partner erst an. In Einzelfällen versuchte man sogar, deutsche Delegationen zu erpressen, wohl wissend, dass die Deutschen ihren Vorständen gegenüber im Wort standen.

Kurz gesagt: Nach dem Closing eines Vertrags ging das Verhandeln oft erst richtig los. Dann nahmen von chinesischer Seite plötzlich auch ganz andere Ansprechpartner teil, darunter Vertreter der chinesischen Unternehmensleitung, der Verwaltung und der Regierung. Sukzessive wurden so Konzessionen erkämpft, die das zuvor erklärte Ziel des Projektes gefährdeten.

Zu dieser kulturellen Komponente kommt noch ein weiteres Hindernis: Bezirksverwaltungen und andere lokale Behörden

handeln häufig sehr eigenständig und Vertragspartner aus der chinesischen Regierung gehen nur begrenzt dagegen vor. Aber die lokalen Stellen sind zuständig für Genehmigungen oder bei gerichtlichen Auseinandersetzungen. Das kann zu jahrelangen Verzögerungen führen, die Kosten treiben und Nerven strapazieren. Fast könnte man meinen, lokale Verwaltungen handelten mit ihren Blockaden gegen ausländische Mitbewerber im Sinne der Zentralregierung.

Starkes China – Deutschland punktet mit Mittelstand

Denn China verfolgt stringent und mit vielen Einzelinitiativen seinen Plan der globalen Marktführerschaft – man denke nur an den Ausbau der Neuen Seidenstraße, die mittlerweile zu einem weltumfassenden Außenwirtschaftsprogramm Chinas herangewachsen ist und neben Europa und Asien auch Lateinamerika, Afrika und die Arktis einbezieht.

Mittlerweile nehmen chinesische Firmen in vielen Bereichen global Toppositionen ein. Zum Beispiel mit Lenovo, dem weltweit größten Computerhersteller, der unter anderem das PC-Geschäft von IBM übernommen hat. Oder bei der Netzwerktechnik mit Huawei, dem weltweiten Markt- und Technologieführer bei 5G. Auch in der Internet-, Bahn- und Filmindustrie haben die Chinesen die Konkurrenz hinter sich gelassen. Mit 486 Anbie-

tern von E-Autos ist China in der Elektromobilität der größte nationale Einzelmarkt und führt zudem mit 5,5 Milliarden Reisen im eigenen Land und 140 Millionen Auslandsreisen auch beim Tourismus.

In diesen Branchen können deutsche Unternehmen wohl eher nur bei klassischen Technologien mithalten, wie z.B. bei Verbrennungsmotoren für Autos. Auf der Habenseite stehen sicherlich die 6,5 Millionen Unternehmen des deutschen Mittelstands – mit mehr als tausend führenden Namen in der Technologie. Doch besonders in den so entscheidenden Bereichen Internet, Smart Data und Smart Devices sind uns die USA und China um Welten überlegen. Das Gewichtsverhältnis liegt hier bei 16:4:1. Es ist nahezu unmöglich, diesen Rückstand aufzuholen, denn die Entscheidungsprozesse laufen zu langsam und die Beteiligten behindern sich häufig gegenseitig, statt auf ein gemeinsames Ziel zuzugehen.

Es stellt sich die Frage, ob das Investitionsabkommen europäischen Unternehmen wirklich nachhaltig nützt oder ob durch das energische Vorgehen der EU-Kommission unter deutscher Führung nun ein Vertragswettbewerb mit den USA beginnt. Denn zweifellos hätten die Amerikaner lieber einen engeren Zusammenschluss mit den Europäern gegenüber China gesehen. ◀