

Rechtsfragen beim China-Handel

Was muss ein deutsches Unternehmen rechtlich beachten, wenn es Ware aus China in der EU verkaufen will?



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-
rechtsanwaelte.com
www.hohmann-
rechtsanwaelte.com

Neben der angemessenen Vertragsgestaltung geht es hier um Überlegungen zum Steuerrecht, zum Investitions- und Exportrecht Chinas, zum Produktvermarktungsrecht Deutschlands etc. Was bedeutet das für deutsche Firmen, die mit China Handel treiben?

Ausgangsfall

D in Deutschland möchte Waren (v.a. Schutzkleidung und Desinfektionsmittel) aus China in der EU verkaufen. Er beauftragt daher C in China, der die Waren in China im eigenen Namen von Firmen, die er selbst in China ausfindig gemacht hat, aufkauft, sie auf ihre Qualität hin überprüft und dann an D verschickt gegen Erstattung von Kaufpreis, Auslagen und Provision. Da es um sehr hohe Summen geht, möchte C einen Vorschuss erhalten. Dafür soll ein Vertrag geschlossen werden, der auch steuerlichen Anforderungen entspricht. D möchte am liebsten eine Vertragsgestaltung, bei der D und C gleichberechtigte Partner sind, so dass auch der Gewinn hälftig geteilt wird. Was ist bei diesem Vertrag für das China-geschäft zu beachten?

Denkbare Vertragsmodelle

Aus dem BGB kommen vor allem Werklieferungs-, Dienst- und Werkvertrag in Betracht: Handelt es sich um einen Vertrag, der die Lieferung herzustellender



Verträge mit chinesischen Partnern sollten hinsichtlich des verwendeten Modells sorgfältig vorbereitet werden.

oder zu erzeugender beweglicher Sachen zum Gegenstand hat, geht es um den Werklieferungsvertrag; hierauf wird grundsätzlich das Kaufrecht angewendet. Wird die Erbringung von bestimmten Diensten geschuldet, geht es um einen Dienstvertrag, wenn jedoch ein Erfolg geschuldet wird, um einen Werkvertrag.

„Gerade beim Handel mit China ist eine Vielzahl sehr komplexer rechtlicher Punkte zu beachten, etwa: die Gestaltung eines Liefervertrags sowie damit verbundene Rechtsfragen zum Steuerrecht, zum Investitions- und Exportrecht Chinas bzw. der EU, zum internationalen bzw. deutschen Vertragsrecht und zum Produktvermarktungsrecht der EU bzw. Chinas.“

Diese drei Vertragstypen dürften hier nicht ganz passen. Aus dem HGB kommen vor allem Handelsvertreter-, Kommissions- und Contractual-Joint-Venture-Vertrag (nachfolgend CJVV) in Betracht. Der Handelsvertretervertrag ist dadurch gekennzeichnet, dass der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung Geschäfte vermittelt (üblicherweise durch deren Verkauf). Da C nicht in Ds Namen handeln und etwa für D in China Ware verkaufen soll, ist der Handelsvertretervertrag nicht ganz passend. Stattdessen kommt der Kommissionsvertrag in Betracht: Der Kommissionär (hier: C) übernimmt es gewerbsmäßig, Waren für die Rechnung eines anderen (für den Kommittenten, hier: für D) im eigenen Namen zu kaufen, wofür er eine Provision erhält. Bei ständiger Betrauung liegt ein Kommissionsagenturvertrag vor, für den

im Innenverhältnis Handelsvertreterrecht analog gelten kann. Gegen diesen Vertragstyp spricht allein, dass C und D gleichberechtigte Vertragspartner sein wollten, welche den Gewinn hälftig teilen. Wenn dieses Ziel erreicht werden soll, käme nur ein CJVV in Betracht: Hier geht es um die Kooperation beider Parteien zu einem gemeinsamen Zweck in Form einer gesellschaftsrechtlichen Verbindung (häufig einer GbR, seltener einer OHG), der von beiden Seiten durch Leistungen/Beiträge gefördert werden soll, ohne dass ein Weisungsrecht durch einen der beiden Partner besteht.

Steuerrechtliche Überlegungen

Die steuerrechtliche Analyse (durch einen Kooperationspartner) ergab zahlreiche Bedenken vor allem hinsichtlich des CJVV: Wenn eine Mitunternehmerschaft von D mit C in China angenommen würde, könnte eine beschränkte Steuerpflicht von D in China entstehen. Hierfür sollte D nachweisen können, dass C nicht am Gewinn beteiligt ist. Wenn keine Mitunternehmerschaft besteht, könnten die überwiesenen Ausgaben von D für Kaufpreise, Auslagen und Provision möglicherweise nicht als Betriebsausgaben anerkannt werden, wenn D nicht genau den Empfänger der Gelder (und dessen Gesellschafter) benennen kann. Gut wäre, wenn C dafür u.a. einen Handelsregisterauszug vorlegen könnte. Zusätzlich besteht hier das Risiko eines Verstoßes

gegen Mitteilungspflichten wegen grenzüberschreitender Steuergestaltung, was eine Ordnungswidrigkeit wäre. Wegen dieses Risikos sollte C u.a. bestätigen, dass er eine wesentliche wirtschaftliche Tätigkeit in China ausübt mit einer angemessenen Ausstattung.

Überlegungen aufgrund des Investitionsrechts Chinas

Für ausländische Investitionen in China ist zum 1. Januar 2020 das *Foreign Investment Law (FIL)* nebst Durchführungsbestimmungen in Kraft getreten. Hierdurch werden die Interessen ausländischer Investoren besser geschützt, indem die bisherigen Beschränkungen für rein ausländische Joint Ventures (bisher war hierfür meist die Beteiligung eines chinesischen Partners zwingend) weitgehend aufgehoben wurden. Dennoch gibt es bis heute eine Negativliste bestimmter Wirtschaftsbereiche, bei denen Investitionen beschränkt oder sogar verboten sind. Das Risiko eines Verstoßes gegen das FIL würde nur dann bestehen, wenn hier ein CJVV angenommen würde. Somit sprachen Steuer- und Investitionsrecht gleichermaßen eindeutig gegen einen CJVV.

Einfluss des Exportrechts Chinas und des internationalen Kaufrechts

Das Exportrecht Chinas (vgl. dazu das Exportkontrollgesetz des Jahres 2017

bzw. 2019 sowie den Beitrag auf den Seiten 20 bis 22 dieses ExportManagers) sieht Genehmigungspflichten für gelistete Güter bzw. für sensitive Verwendungen nichtgelisteter Güter vor. Es handelt sich hier um nichtgelistete Güter, bei denen keine sensitiven Verwendungen drohen. Die EU hatte vorübergehend Genehmigungspflichten für Schutzausrüstungen eingeführt, diese aber wieder abgeschafft; in China gibt es derzeit keine Genehmigungspflichten dafür.

„Von daher sollte ein mit den angesprochenen Themen beauftragter Anwalt nicht allein im internationalen Vertragsrecht ausgewiesen sein, sondern möglichst auch im Export-, Vertriebs- und Investitionsrecht beider Länder. Über einen Kooperationspartner sollten Auskünfte zu damit zusammenhängenden Rechtsfragen (wie Steuerrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Produktvermarktungsrecht etc. beider Länder) eingeholt werden können.“

China ist wie Deutschland ein Vertragsstaat des UN-Kaufrechts (*CISG, UN Convention on the International Sales of Goods*). Bei grenzüberschreitenden Kaufgeschäften zwischen Mitgliedstaaten findet dies grundsätzlich Anwendung, soweit seine Anwendung nicht explizit ausgeschlossen ist. U.E. kann das CISG durchaus vorteilhaft sein. Gerade wenn die Parteien

darüber streiten, ob deutsches oder chinesisches Recht Anwendung findet, kann es als Kompromiss dienen, sofern seine Anwendung nicht vorher ausgeschlossen war; evtl. kann es ansonsten auch zur Lückenschließung herangezogen werden.

Einfluss des Produktvermarktungsrechts Deutschlands

Damit Schutzausrüstungen und Desinfektionsmittel in Deutschland bzw. der EU vermarktungsfähig sind, müssen sie bestimmte Anforderungen erfüllen. Für Schutzausrüstungen gibt es z.B. bestimmte Konformitätsanforderungen durch EU-Verordnungen, und für Desinfektionsmittel sind die Anforderungen des Biozidrechts einzuhalten (vgl. unseren [BEITRAG](#) in ExportManager 04/2020). Werden diese Anforderungen nicht eingehalten, kann der Zoll die Abfertigung zum freien Verkehr und damit die Einfuhr nach Deutschland verweigern.

Zum Vertrag

Aus den o.g. Gründen wurde in unserem Fall ein Kommissionsvertrag gewählt, bei dem der Einkaufskommissionär C sich verpflichtete, die im Vertrag bezeichneten Waren in China im eigenen Namen für den Kommittenten D einzukaufen und ihm das Eigentum daran zu übertragen. Eine zentrale Bestimmung des Vertrags

bestand darin, dass C vor einem Export nach Deutschland die Vermarktungsfähigkeit der Ware für die EU überprüfen und sie mit notwendigen Etiketten in Deutsch (mit dem Logo von D) versehen und für die Einhaltung dieser Verpflichtungen haften sollte. Weitere Punkte des Vertrags waren Regelungen zu Folgendem:

- Welche Kosten exakt muss D bei Empfang der Ware erstatten sowie die Höhe der Provision von C,
- Wahl der Incoterm (und damit zugleich Entscheidung der Frage, wer für die Ausfuhr- und Einfuhrformalitäten haftet) sowie Frage einer Versicherungspflicht,
- Ansprüche bei Mängeln,
- Dauer des Vertrags, ordentliche und fristlose Kündigung (sowie Gründe für fristlose Kündigung),
- Wahl des anwendbaren Rechts, zuständiges Gericht bzw. Wahl des Streitbeilegungsverfahrens etc.

Resümee

Es zeigt sich, dass gerade beim Handel mit China eine Vielzahl sehr komplexer rechtlicher Punkte zu beachten ist. Dabei geht es immer um die Gestaltung eines den beiderseitigen Interessen entsprechen-

den Liefervertrags (durch Wahl des passendsten Vertragsmodells) sowie um damit verbundene Rechtsfragen zum Steuerrecht, zum Investitions- und Exportrecht Chinas bzw. der EU, zum internationalen bzw. deutschen Vertragsrecht und zum Produktvermarktungsrecht der EU bzw. Chinas. Zusätzlich können das Einfuhrrecht Chinas bzw. Deutschlands, das Handels- und Gesellschaftsrecht Chinas bzw. Deutschlands, das Vertriebsrecht Chinas bzw. der EU oder das US-Reexportrecht (vgl. unseren BEITRAG in ExportManager 05/2020) eine Rolle spielen. Auch ein unterschiedliches Kultur- und Rechtsverständnis kann beim China-Handel von Bedeutung sein. Von daher sollte ein mit den angesprochenen Themen beauftragter Anwalt nicht allein im internationalen Vertragsrecht ausgewiesen sein, sondern möglichst auch im Export-, Vertriebs- und Investitionsrecht beider Länder. Zusätzlich sollte er in der Lage sein, wegen zusätzlicher damit zusammenhängender Rechtsfragen (wie Steuerrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Produktvermarktungsrecht etc. beider Länder) die nötigen Rechtsauskünfte über vernetzte Kooperationspartner (v.a. in China) einzuholen. Nur dann stehen die Chancen gut, dass der Handel mit China gelingt, ohne dass es in den beiden Ländern zu Rechtsverstößen kommt. ◀

- Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. HIER und wegen aktueller rechtlicher Hinweise zum Handel mit China vgl. HIER.



Beste Bank für Exportfinanzierungen.

Führende Im- und Exporteure aus aller Welt haben die LBBW zur besten Bank für Exportfinanzierungen gewählt. Dafür wurden wir mit dem »TXF Industry Choice Award 2020 – Best Bank in Export Finance« des renommierten Londoner Fachinformationsdienstes Trade & Export Finance (TXF) ausgezeichnet. Der Award basiert auf den Ergebnissen einer von TXF zum siebten Mal durchgeführten Studie. Entscheidend für die Platzierung sind nicht die Finanzierungsvolumina wie in den klassischen League Tables. Stattdes-

sen werden für den »Export Finance Industry Report« acht ausschließlich qualitative Faktoren erhoben. Als besonders gut bewerteten die Befragten die Branchenkenntnis der LBBW sowie die Kundenorientierung und das Verständnis für das Geschäft der Kunden. Nutzen auch Sie unsere breite Produktpalette mit individuellen Lösungen in der Exportfinanzierung und bei der Begleitung Ihrer Auslandsaktivitäten. Sprechen Sie mit uns.

www.LBBW.de/international
exportfinance@LBBW.de

Bereit für Neues

LBBW

Anzeige