

SCHWERPUNKT

«In China werden Geschäfte häufig wie Kriege behandelt»

Li Guang, Salary Partner und Rechtsanwalt bei der internationalen Kanzlei Taylor Wessing, über Rechtsstreitigkeiten in Zeiten von Corona, die häufigsten Fehler europäischer Firmen im China-Geschäft und die Vorzüge von Schiedsgerichten gegenüber allgemeinen Gerichten.

Matthias Kamp



Li Guang

Li ist Mitglied der China Group bei Taylor Wessing in München. Der Jurist hat sich auf grenzüberschreitende Streitlösungen und das chinesische Arbeitsrecht spezialisiert. Bevor Li 2013 zu Taylor Wessing stiess, arbeitete er als Beamter in Peking und später als Rechtsanwalt in Stuttgart, Schanghai und Hongkong.

Herr Li, seit Ausbruch der Covid-19-Pandemie gibt es mehr Rechtsstreitigkeiten zwischen chinesischen und europäischen Firmen. Was sind die Ursachen?

Ich führe zwar keine Statistik, aber es stimmt: Die Fälle häufen sich. Die staatlichen Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie beeinträchtigen die grenzüberschreitenden Geschäfte vieler Firmen. Es gibt nun gehäuft Fälle, bei denen Ansprüche aus Leistungsstörung gerichtlich verfolgt werden oder wegen Wegfall der Geschäftsgrundlage gestritten wird. Ausserdem haben wir vermehrt Fälle, bei denen es um Massentilgung, Internetbetrug oder Qualitätsmängel bei Schutzausrüstungen geht.

Kurz gefasst

- Rechtsstreitigkeiten zwischen europäischen und chinesischen Firmen haben wegen der Corona-Krise stark zugenommen. Gestritten wird beispielsweise über Arbeitsplatzabbau oder Qualitätsmängel bei medizinischer Schutzausrüstung.
- Viele europäische Firmen machen beim China-Geschäft ihre Hausaufgaben nicht und überprüfen beispielsweise ihren chinesischen Vertragspartner nicht ausreichend.
- Schiedsgerichte sind effizienter, wo es sein muss, und teilweise flexibler als allgemeine Gerichte.

Können Sie Beispiele nennen?

In einem Fall hatte der chinesische Staat die Veranstaltung einer Messe untersagt. Durch die staatliche Untersagung war die beiderseitige Geschäftsgrundlage entfallen. Der Messeveranstalter konnte je nach anwendbarem Recht eine Vertragsanpassung verlangen beziehungsweise vom Vertrag zurücktreten. Der Aussteller konnte sich auf die Force majeure, die höhere Gewalt, berufen und so seine Absage der Teilnahme rechtfertigen. Seit dem Frühjahr haben wir aber auch verstärkt Fälle gehabt, bei denen es um die Reduzierung von Belegschaften ging.

Ein kniffliges Thema.

Genau. Wegen des strengen Kündigungsschutzes in China mussten wir uns Alternativen überlegen. Statt an eine Massenentlassung kann man beispielsweise an eine vorübergehende Einstellung des Betriebs, verbunden mit Aufhebungsvereinbarungen, denken.

Worüber wird sonst noch gestritten?

Zu Beginn der Pandemie versuchten Regierungen und Unternehmen in Europa in ihrer Verzweiflung, aus aller Welt, vor allem aber aus China, Schutzartikel zu beschaffen. In der Not wurden häufig rasch Verträge geschlossen, ohne jedoch vorher den Geschäftspartner hinreichend zu überprüfen oder ausreichende Beschaffenheitsvereinbarungen zu treffen und ohne geeignete Lieferbedingungen, Teststandards und Streitbeilegungsmethoden festzulegen.

Was sind die häufigsten Fehler europäischer Unternehmen, auch in Zeiten ohne Pandemie?

In China werden Geschäfte häufig wie Kriege behandelt. Nicht selten kommen auch heute noch die uralten Kriegsstrategien wie «Die Kunst des Krieges»

des Generals und Philosophen Sunzi zur Anwendung. Eine der wichtigsten Strategien ist meiner Meinung nach: «Wenn man den Gegner und sich selbst kennt, braucht man das Ergebnis von hundert Schlachten nicht zu fürchten.» In vielen Fällen machen europäische Firmen leider ihre Hausaufgaben nicht und gehen in Gespräche, ohne sich vorher hinreichend über das Gegenüber – den «Gegner» – informiert zu haben.

Ein Beispiel?

Bei einem grenzüberschreitenden Kaufvertrag mit einem Millionenvolumen ging die deutsche Seite von einem Vertragspartner vom chinesischen Festland aus. In Wahrheit handelte es sich bei dem Vertragspartner um eine 2020 in Hongkong gegründete private Limited-Gesellschaft mit einer falschen Adresse auf dem chinesischen Festland. Der allgemeine Gerichtsstand ist somit Hongkong und nicht Festlandchina, wie man ursprünglich angenommen hatte. Das anwendbare Recht ist im Zweifel auch Hongkonger Recht statt des chinesischen Rechts oder des Uno-Kaufrechts. Dies führt zu sichtbaren Mehrkosten bei der Rechtsdurchsetzung. In einem anderen Fall wollte die deutsche Seite FFP2-Schutzmasken nach dem europäischen Standard kaufen, liess sich aber dann auf einen chinesischen Standard ein, ohne eine Vereinbarung über eine konkrete Testinstitution zu treffen. Am Ende stritten die beiden Parteien miteinander über die Qualität der Masken wegen der unterschiedlichen Testergebnisse aus China und Deutschland, während die Masken in der EU nicht vertrieben werden konnten.

Bei Rechtsstreitigkeiten in Pandemiezeiten berufen sich viele Firmen auf die Force majeure. In welchen Fällen geht das? In welchen nicht?

Mit Blick auf die staatlichen Corona-Massnahmen berufen sich viele europäische und chinesische Unternehmen in der Tat auf höhere Gewalt oder auch auf

die «frustration of purpose», vergleichbar mit dem Wegfall der Geschäftsgrundlage. Die Unternehmen wollen sich damit von der Leistungspflicht oder sogar von der vertraglichen Bindung befreien. Im Zuge der Lockdown-Massnahmen in China im Frühjahr mussten viele Unternehmen beispielsweise vorübergehend die Produktion stoppen. Nach anwendbarem chinesischem Recht hat sich im Zuge dessen ein chinesischer Lieferant erfolgreich auf die Force majeure berufen, um die Haftung für den von ihm nicht zu verantwortenden Lieferverzug zu vermeiden. Im Gegensatz dazu konnte sich ein chinesischer Käufer nicht auf den Lockdown berufen, um sich von der Zahlungsverzugshaftung zu befreien. Natürlich kommt es aber immer auf den Einzelfall an sowie darauf, was das anwendbare Recht und die Parteien womöglich zum Vorliegen einer Force majeure geregelt haben.

Welche Auswirkungen haben die Reisebeschränkungen auf die Abwicklung und die Beilegung von Rechtsstreitigkeiten?

Die Folgen sind gravierend. Persönliche Treffen zur Untersuchung, zum Austausch sowie zur Verhandlung ausserhalb oder vor Gericht können nicht oder nur unter erschwerten Bedingungen erfolgen.

Was sind die Alternativen? Videokonferenzen, so wie in den meisten anderen Branchen auch?

Bei Untersuchungen vor Vertragsabschlüssen greifen wir verstärkt online auf einschlägige Datenbanken chinesischer Behörden und privater Anbieter zurück, etwa die Urteilsdatenbank oder die Datenbank für Geschäftsregistrierungen. Auf diese Weise lernen wir den chinesischen Vertragspartner besser kennen. Bei Verhandlungen ausserhalb von Gerichten oder Schiedsgerichten stützen wir uns auch auf Videokonferenzen und Telefonate. Vertragspartner sollten zudem

nach Möglichkeit bevorzugt die Schiedsgerichtsbarkeit statt eines staatlichen Gerichts vereinbaren. Schiedsgerichte sind hinsichtlich der Professionalität, der Geheimhaltung, auch bei der Beweisführung, bei mündlichen Verhandlungen sowie bei der Anerkennung und Vollstreckung des Schiedsspruchs viel effizienter, wo es sein muss, und teilweise auch flexibler – das gilt beispielsweise auch für Videokonferenzen als Methode für schiedsgerichtliche mündliche Verhandlungen.

Funktionieren die Schiedsgerichte in Corona-Zeiten noch reibungslos?

In einem Fall haben wir ein deutsches Unternehmen in einem Schiedsverfahren nach der Schiedsgerichtsordnung der China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC) gegen seinen chinesischen Lizenznehmer vertreten. Der betreffende Lizenzvertrag unterlag deutschem Recht. Das Schiedsverfahren wurde in chinesischer Sprache durchgeführt, der Ort des Schiedsverfahrens war Peking. Der chinesische Lizenznehmer warf unserer Mandantin vor, die lizenzierte Technologie nicht rechtzeitig zur Verfügung gestellt und die vereinbarte Exklusivität verletzt zu haben. Während wir unsere Mandantin erfolgreich gegen die Schiedsklage verteidigt haben, hat das Schiedsgericht den von unserer Mandantin erhobenen Widerklagen, unter anderem auf Zahlung von Lizenzgebühr, Vertragsstrafe und Anwaltskosten des Schiedsgerichts, überwiegend stattgegeben. Der anschliessende Antrag des chinesischen Lizenznehmers auf Aufhebung des Schiedsspruchs wurde vom zuständigen Volksgericht in Peking binnen weniger als zwei Wochen abgelehnt. Der chinesische Lizenznehmer einigte sich schliesslich mit unserer Mandantin auf einen Vergleich und hat vor kurzem den Vergleich auch vollständig erfüllt, um die Zwangsvollstreckung durch das zuständige chinesische Volksgericht in Wuhan zu meiden. Mit anderen Worten: eher ja.