



Dr. Elske Fehl-Weileder ist Rechtsanwältin und im Geschäftsbereich Internationale Insolvenzverwaltung bei Schultze & Braun tätig. Die Fachanwältin für Insolvenz- und Sanierungsrecht ist Expertin für das chinesische Insolvenzrecht.

In der Krise nicht nur Chinesisch verstehen

Wie deutsche Unternehmen vorbeugen können

China Evergrande – wie wohl kein anderes Unternehmen steht der hoch verschuldete Bau- und Immobilienkonzern für die Kombination China und Krise. Doch die finanzielle Schieflage zahlreicher Unternehmen aus dem Bausektor ist für deutsche Unternehmen längst nicht das einzige und mitnichten das größte Risiko bei Geschäften mit Partnern aus dem Reich der Mitte. Denn die geschäftlichen und finanziellen Verbindungen zwischen den beiden Ländern sind vielschichtig und umfassen nahezu jede Branche. Umso wichtiger ist daher für deutsche Unternehmen die Risikoversorge.

Import und Export von Waren im Wert von fast 250 Mrd Euro, 2021 zum sechsten Mal in Folge Deutschlands wichtigster Handelspartner – zwei Punkte, die eindrucksvoll verdeutlichen, wie groß die Bedeutung von Geschäften zwischen Deutschland und China ist. Doch viel Geschäft bedeutet gleichzeitig auch viele Risiken. Gerade das vergangene „Krisen-Jahr“ 2022 hat gezeigt, wie fragil die Handelswege von und nach China – Stichwort Hafen-Lockdowns – oder auch die Stabilität in vielen Bereichen der chinesischen Wirtschaft sind, nicht zuletzt durch die Auswirkungen der Unruhen aufgrund der Null-Covid-Politik der chinesischen Regierung.

Wissen ist ein Schatz, der seinen Besitzer überallhin begleitet

Da ist es sinnvoll, einen Blick auf die Möglichkeiten und Rechte zu werfen, die deutsche Unternehmen haben, wenn sich ihr Geschäftspartner in einer Krise befindet. Sei es, dass ein chinesischer Lieferant seiner vertraglichen Verpflichtung nicht nachkommt oder nachkommen kann, aber auch, wenn ein chinesischer Kunde die Rechnung für aus Deutschland gelieferte Waren nicht begleicht oder begleichen kann. Ein chinesisches Sprichwort sagt: Wissen ist ein Schatz, der seinen Besitzer überallhin begleitet – und angesichts der Tatsache, dass der Wert der aus China importierten Waren bei rund 145 Mrd Euro und der Wert der Exporte nach China rund 105 Mrd Euro (2021) beträgt, ist das in diesem Fall wortwörtlich zu verstehen.

Als Kunden chinesischer Lieferanten haben deutsche Unternehmen mehrere Möglichkeiten zur Vorsorge: So können sie beispielsweise eine „Multi-Sourcing-Strategie“ fahren und ihre Lieferantenbasis durch neue und zusätzliche Lieferanten und Bezugsquellen in China und/oder in anderen Ländern Südostasiens erweitern. Dabei ist allerdings zu beachten, dass der Aufbau von Lieferketten in anderen Ländern mit Kosten verbunden ist. Viele Nationen produzieren teurer als China und können nicht die in der Volksrepublik vorhandene, gut ausgebaute sowie funktionierende Infrastruktur vorweisen. Dieser Umstand spricht dafür, die Lieferbeziehungen mit China aufrechtzuerhalten und im Land selbst auszubauen – um auch vor Ort auf eventuelle Lieferkettenprobleme vorbereitet zu sein.

Nun könnte man als deutsches Unternehmen meinen: Dann produziere ich doch in China mit einem eigenen Tochterunternehmen selbst. Doch das ist alles andere als einfach. Denn der Markteintritt oder -ausbau – im Fall der Fälle aber auch der Marktaustritt – sind im Reich der Mitte keine leichte Aufgabe, da sich nicht nur die rechtlichen, sondern auch die praktischen Rahmenbedingungen in China zum Teil erheblich von denen in Deutschland unterscheiden.

Doch zurück zum Fall, dass ein chinesischer Lieferant seiner vertraglichen Verpflichtung nicht nachkommt oder sie nicht erfüllen kann: Dann haben deutsche Geschäftspartner die Möglichkeit, den Vertrag zu kündigen – gerade mit dem Blick auf mögliche Zahlungsverpflichtungen ohne Gegenleistung oder Warenlieferung. Um für einen solchen Fall vorzusorgen, sollten im Vertrag von Seiten des deut-

schen Unternehmens eindeutige Liefer- und Kündigungsfristen sowie auch Vertragslaufzeiten vereinbart werden. All dies erleichtert es dem zuständigen Gericht in Deutschland oder in China, den Fall im Sinne des klagenden (deutschen) Unternehmens zu entscheiden, wobei bei der Wahl des Gerichtsstandes darauf geachtet werden sollte, dass es zwischen der Volksrepublik und Deutschland keine bi- oder multilateralen Abkommen zur Vollstreckung von ordentlichen Gerichtsurteilen gibt. China ist daher als Gerichtsstand oder alternativ als Ort der Schiedsgerichtsbarkeit vorzuziehen.

Die üblichen Vorauszahlungen stellen ein weiteres Problem dar: fast alle chinesischen Lieferanten – insbesondere kleinere, finanzschwache Hersteller – verlangen eine Anzahlung von mindestens 20% des Kaufpreises, oftmals um damit die benötigten Rohmaterialien für die Herstellung der zu produzierenden Waren zu kaufen. Auch mit einer rechtmäßigen Vertragskündigung steht der deutsche Käufer vor dem Problem, sich seine geleistete Anzahlung zurückholen zu müssen. Eine besondere Herausforderung stellt zudem die Feststellung dar, ob das kriselnde chinesische Unternehmen bereits insolvent ist.

In China ist ein Unternehmen umgefallen

Grundsätzlich ist es so: Reichen die liquiden Mittel eines Unternehmens nicht aus, um fällige Verbindlichkeiten zu decken, ist es zahlungsunfähig und es liegt ein Insolvenzgrund vor. Das Vorliegen eines Insolvenzgrundes ist in China aber weniger relevant als in Deutschland, da dort keine Insolvenzantragspflicht besteht. Der Eintritt der Zahlungsunfähigkeit hat daher für chinesische Unternehmen und die handelnden Personen keine unmittelbaren Folgen. Sie müssen, anders als in Deutschland, keinen Insolvenzantrag stellen – ein Umstand, der bereits in dem Fall „China Evergrande“ zu unangenehmen Überraschungen für die (ausländischen) Gläubiger geführt hat.

Doch welche Möglichkeiten haben deutsche Unternehmen als Gläubiger chinesischer Geschäftspartner? Fakt ist: Wenn ein chinesischer Geschäftspartner seine Rechnung nicht bezahlt, haben sie mehrere Optionen. So können sie etwa einen Insolvenzantrag gegen das chinesische Unternehmen stellen, gegen das sie eine offene Forderung haben. Das ist allerdings durchaus mit einigen Hürden verbunden, weshalb Vorsorge und Vorbereitung auch hier das A und O sind.



Rainer Burkardt ist Rechtsanwalt und Gründer der Kanzlei Burkardt & Partner, einer in China zugelassenen Kanzlei, die vorwiegend den deutschsprachigen Mittelstand bei Investitionen und Geschäften in China berät. Burkardt & Partner wurde vom Kanzleimonitor unter die Top-5 der Rechtsanwaltskanzleien in China gewählt.



Foto: voronaman, Shutterstock

Festzustellen, ob ein chinesischer Partner bereits insolvent ist, kann eine Herausforderung sein.

Der Markteintritt oder -ausbau ist in der Volksrepublik keine leichte Aufgabe, da sich nicht nur die rechtlichen, sondern auch die praktischen Rahmenbedingungen in China zum Teil erheblich von denen in Deutschland unterscheiden.

Je nach Größe des Unternehmens ist es nicht einfach, das zuständige Gericht für das Schuldnerunternehmen und den möglichen Insolvenzantrag ausfindig zu machen. Das richtige Gericht zu kennen, ist aber von großer Bedeutung. Denn genau dort muss der Antrag dann in chinesischer Sprache eingereicht und mit Nachweisen über die fällige und nicht oder nicht vollständig beglichene Forderung begründet werden.

Insolvenzantrag als ultima ratio

Lehnt das Gericht den Antrag ab, kann der Gläubiger beim nächsthöheren Gericht innerhalb von zehn Tagen dagegen Berufung einlegen. Wenn das Gericht den Insolvenzantrag des Gläubigers annimmt, erhält das Unternehmen, gegen das der Antrag gestellt wurde, die Möglichkeit zur Stellungnahme. Kann das Unternehmen nicht nachweisen, dass kein Insolvenzgrund vorliegt, wird ein Insolvenzverwalter eingesetzt. Gegenüber diesen kann der Gläubiger dann seine Forderung zur sogenannten Insolvenztabelle anmelden.

Am Ende des Verfahrens erhalten die Gläubiger aus dem Vermögen, das der Insolvenzverwalter feststellen und sichern konnte, eine Quote ihrer Forderung zurück. Diese Insolvenzquote liegt jedoch meist deutlich unterhalb der eigentlichen Forderungshöhe. Ob sich eine Forderungsanmeldung lohnt, sollten deutsche Unternehmen als Gläubiger daher genau prüfen. Denn auch die für die Forderungsanmeldung notwendigen Unterlagen müssen in chinesischer Sprache eingereicht werden, was einen mit den entsprechenden Rechtsstermini vertrauten Übersetzer – vorzugsweise einen Rechtsanwalt – erfordert. Zudem werden in einem Insolvenzverfahren in China neben den Verfahrenskosten und den gesicherten Gläubigern auch die Forderungen der Arbeitnehmer sowie Ansprüche der Sozialversicherungs- und Steuerbehörden vor den sonstigen Gläubigern befriedigt, sodass sich die Quote noch weiter verringern kann.

Auch angesichts der vorstehend aufgezeigten Hürden und Kosten sowie niedriger Quoten in einem möglichen Insolvenzverfahren sind Maßnahmen bereits bei Zahlungsverzögerungen oder -ausfällen außerhalb einer Insolvenz eine empfehlenswerte Alternative und sollten vor einem Insolvenzantrag ein- und umgesetzt werden.

Aussichtsreiche Zwangsvollstreckung

Als Gläubiger können deutsche Unternehmen ausstehende Zahlungen zum Beispiel durch eine Zwangsvollstreckung eintreiben – allerdings nur, solange noch kein Insolvenzantrag gegen das chinesische Unternehmen gestellt wurde. Geschwindigkeit sowie wieder einmal Vorsorge und Vorbereitung sind hier Trumpf! Denn für eine erfolgreiche Zwangsvollstreckung muss der Gläubiger die Zwangsvollstreckung möglichst schnell beim zuständigen Gericht in China einreichen. Auch hier wieder in chinesischer Sprache und – vor allem – bevor ein anderer Gläubiger oder das chinesische Unternehmen einen Insolvenzantrag stellt. Andernfalls wird die Zwangsvollstreckung nicht (mehr) durchgeführt.

Die Zwangsvollstreckung hat für deutsche Unternehmen als Gläubiger zudem noch einen weiteren Vorteil: Findet sie rechtzeitig und erfolgreich statt, können die Gläubiger das durch die Zwangsvollstreckung erlangte Geld in der Regel auch dann behalten, wenn das chinesische Unternehmen oder einer seiner anderen Gläubiger später einen Insolvenzantrag stellt. Und das sogar dann, wenn die Zwangsvollstreckung erst kurz vor dem Insolvenzantrag erfolgt ist. In Deutschland könnte ein Insolvenzverwalter eines deutschen Unternehmens im Zuge der sogenannten Insolvenzanfechtung das durch die Zwangsvollstreckung erlangte Geld vom Gläubiger zurückfordern.

Es zeigt sich, dass deutsche Unternehmen bei Geschäften mit chinesischen Vertragspartnern einige landesspezifische, rechtliche und gesellschaftspolitische Faktoren im Blick haben sollten. Kommt es dennoch zu Zahlungs- oder Lieferverzögerungen, haben deutsche Unternehmen mehrere Möglichkeiten zur Verfügung, ihre Rechte zu vertreten und durchzusetzen.

Von Dr. Elske Fehl-Weileder
und Rainer Burkardt

Schulungen und Seminare für Außenhandel, Export und Zoll

Die Anforderungen in jedem Unternehmen sind vielfältig, deswegen sprechen sich unsere Referenten direkt mit Ihnen ab und passen die Seminarinhalte an Ihre Bedürfnisse an. Praxisbezug steht an erster Stelle, denn nur Wissen mit Anwendungsbezug bringt sie weiter nach vorne. Unserer praxisnahen Trainer vermitteln Ihnen mehr als Buchwissen.

Unsere Trainer schulen bei Ihnen im Unternehmen oder online, Sie arbeiten mit Ihren konkreten Beispielen und vermitteln ihre umfassende Expertise übersichtlich und verständlich.

Erhalten Sie fundiertes Wissen mit konkretem Anwendungsbezug

Unsere Trainer schulen nah an Ihren internen Abläufen bei Ihnen im Unternehmen oder online: sie arbeiten mit Ihren konkreten Beispielen und vermitteln ihre Expertise verständlich und praxisnah!

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Top aktuelle, genau auf Ihren Bedarf zugeschnittene Inhalte
- Hoch qualifizierte Referenten mit langjähriger Praxis-Erfahrung
- zugeschnitten auf Ihre Schwerpunkte

Die Bereiche sind u.a.

- Ein- und Ausfuhrkontrolle, Embargos/Handelshemmnisse
- Warenursprung und Präferenzen, sowie Lieferantenerklärungen
- Wareneinreihung und Zolltarifizierung
- u.v.m.

Individuell auf
Ihre Bedürfnisse
und Anforderungen
zugeschnitten!



Jetzt kostenfrei beraten lassen:

Telefon: +49 821 24280-40

Mail: seminare@mwm-medien.de

www.mwm-medien.de/exportseminare