

## 2. Forum Wandlungstreiber Globalisierung Made in China 2025 geht in die 2. Runde



### Vorstellung "China in a Box" – Rechtliches Info-Package für den Mittelstand



Dr. Fabian Christoph  
Osborne Clarke  
Hannover, 7. Februar 2019

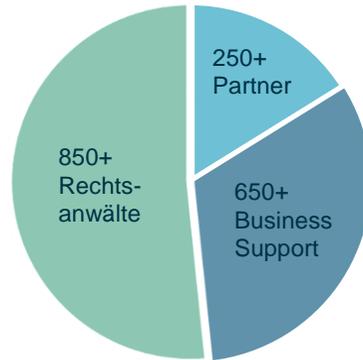


# Osborne Clarke International

mehr als

# 1.750

Mitarbeiter



# 25

Internationale Standorte

## Europa:

- Belgien: Brüssel
- Deutschland: Berlin, Hamburg, Köln, München
- Frankreich: Paris
- Italien: Brescia, Busto Arsizio, Mailand, Padua, Rom
- Niederlande: Amsterdam
- Schweden: Stockholm
- Spanien: Barcelona, Madrid, Zaragoza
- UK: Bristol, London, Thames Valley

## USA

- New York, San Francisco, Silicon Valley

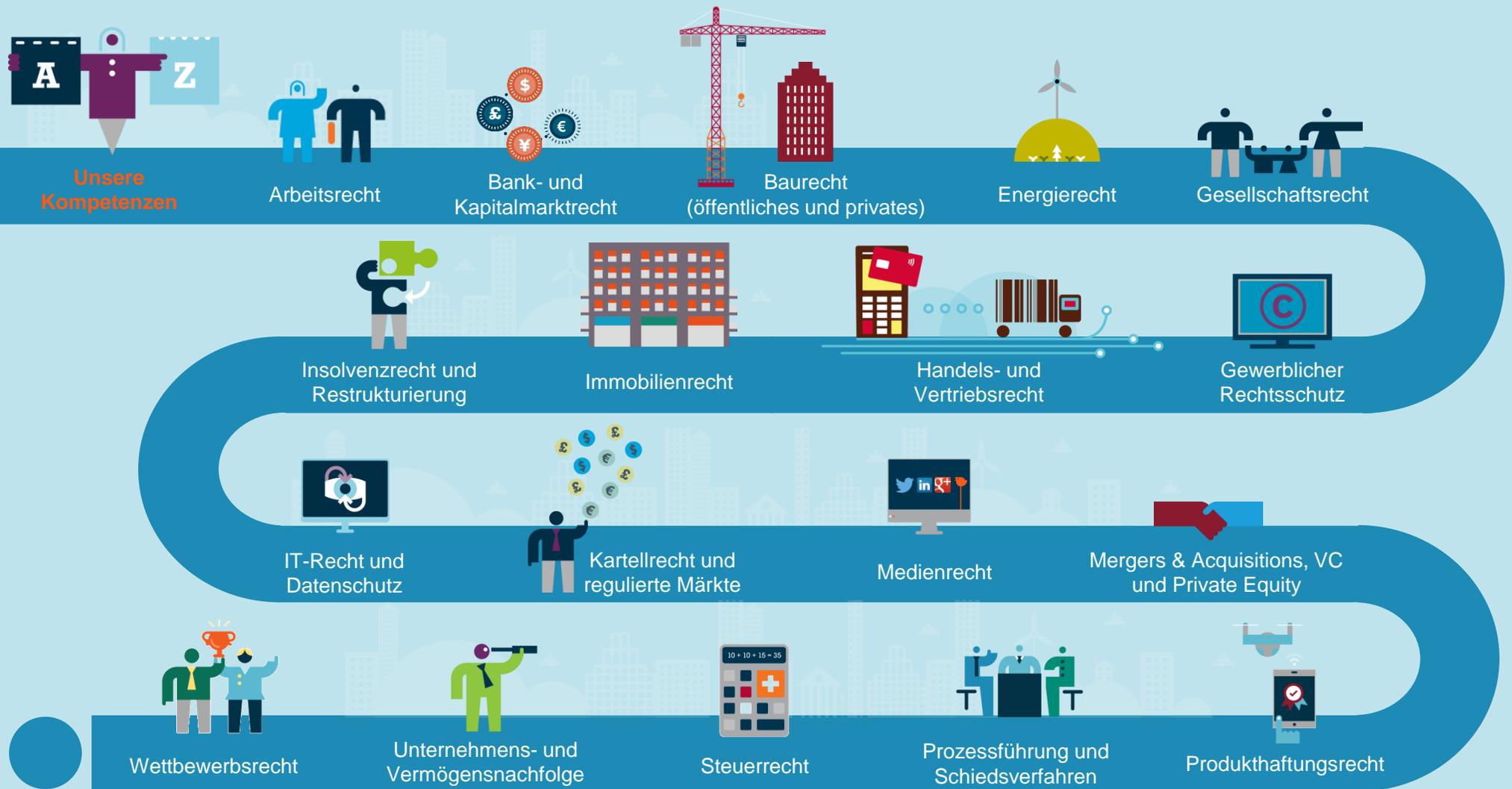
## Asien

- China: Shanghai
- Hongkong
- Indien: Mumbai\*, Bangalore\*
- Singapur



\* Relationship firm

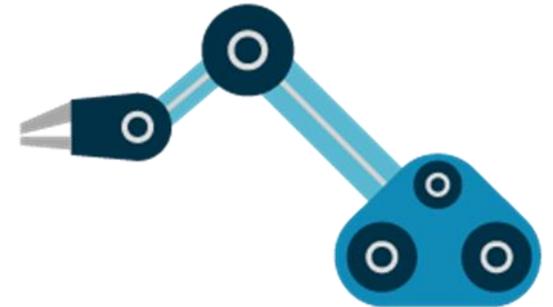
# Was wir bieten (Zusammenfassung)



# Fokus auf Maschinenbau / Automatisierung / Digitalisierung

Der Maschinen- und Anlagenbau ist mit ca. 1,35 Millionen Erwerbstätigen in Deutschland der größte industrielle Arbeitgeber und ein Rückgrat der Wirtschaft. Der Industriezweig ist geprägt von mittelständischen Betrieben. Trotzdem – oder gerade deswegen – setzt er Maßstäbe im globalen Wettbewerb.

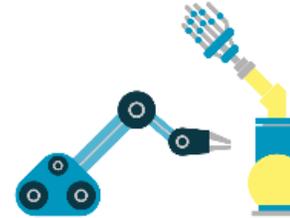
Ein Beispiel ist der Bereich “Innovation”: Mit einem Anteil von rund 10 Prozent an den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Gesamtwirtschaft zählt der Maschinenbau zu den forschungstärksten Branchen Deutschlands und ist einer derjenigen Industriezweige, die sich am längsten und intensivsten mit den Themen “Automatisierung”, “Digitalisierung” und “Industrie 4.0” beschäftigt.



**Besuchen Sie  
unsere [Website](#)\*.  
Wir halten Sie  
auf dem  
Laufenden.**

# Coming soon:

## Osborne Clarke Website zum Thema Maschinenbau / Automatisierung / Digitalisierung



### Maschinenbau / Automatisierung / Digitalisierung

Der Maschinen- und Anlagenbau ist mit ca. 1,35 Millionen Erwerbstätigen in Deutschland der größte industrielle Arbeitgeber und ein Rückgrat der Wirtschaft. Der Industriezweig ist geprägt von mittelständischen Betrieben. Trotzdem – oder gerade deswegen – setzt er Maßstäbe im globalen Wettbewerb. Ein Beispiel ist der Bereich "Innovation": Mit einem Anteil von rund 10 Prozent an den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Gesamtwirtschaft zählt der Maschinenbau zu den forschungstärksten Branchen Deutschlands und ist einer derjenigen Industriezweige, die sich am längsten und intensivsten mit den Themen "Automatisierung", "Digitalisierung" und "Industrie 4.0" beschäftigt.

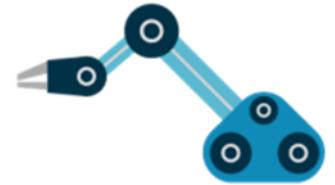
<p>Update DSGVO</p>	<p>China Time</p>	<p>Hot Topics</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilities of Non-EU citizens to work in Germany</li> <li>• Blue Card EU</li> <li>• Digitalisierungsthemen – die rechtliche Dimension</li> <li>• Alles über den Brexit auf OsborneClarke.com</li> </ul>	<p>Womit wir uns noch beschäftigen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reaktion auf den Fachkräftemangel</li> <li>• Automatisierung / Digitalisierung / Industrie 4.0</li> <li>• Smart Factory / Dark Factory</li> <li>• Recht an Daten / Datenbasierte Geschäftsmodelle</li> <li>• Datenschutz / DSGVO / Arbeitnehmer-Datenschutz</li> <li>• IT-Outsourcing / Cloud Computing</li> <li>• EEG-Befreiung / Green</li> </ul>
<p>Unser Partner ZAM</p>	<p>Core Team</p>		

Osborne Clarke in 180 seconds

We offer our clients... Sector knowledge

- Digital Business
- Energy & Utilities
- Financial Services
- Life Sciences & Healthcare
- Real Estate & Infrastructure
- Retail & Consumer
- Transport & Automotive
- Recruitment

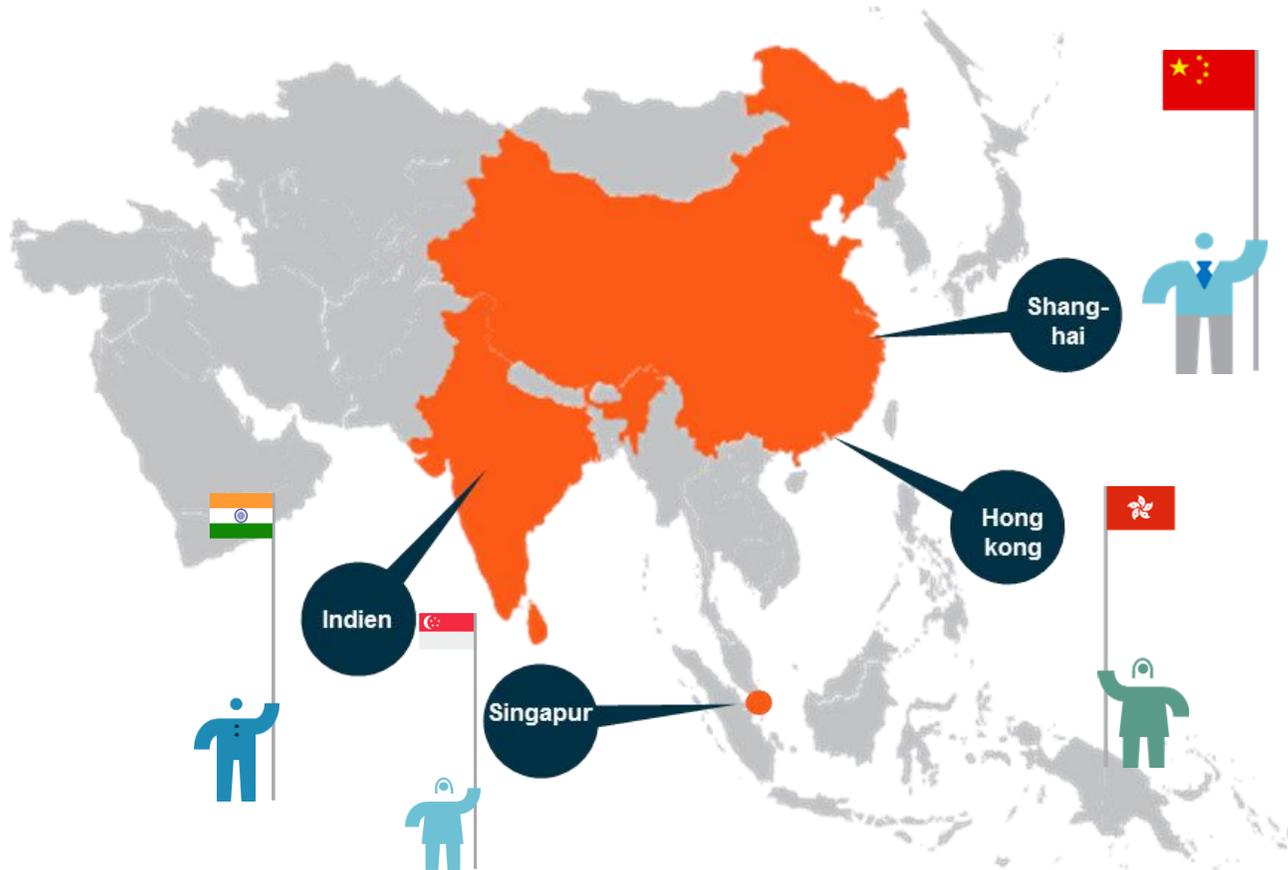
# Premiummitglied beim ZAM



Wir sind seit Langem Premiummitglied bei der Zukunftsallianz Maschinenbau (ZAM) und arbeiten vertrauensvoll zusammen.



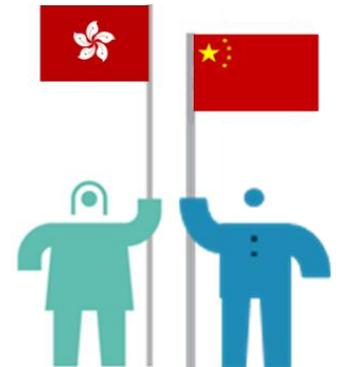
# Osborne Clarke in Asien



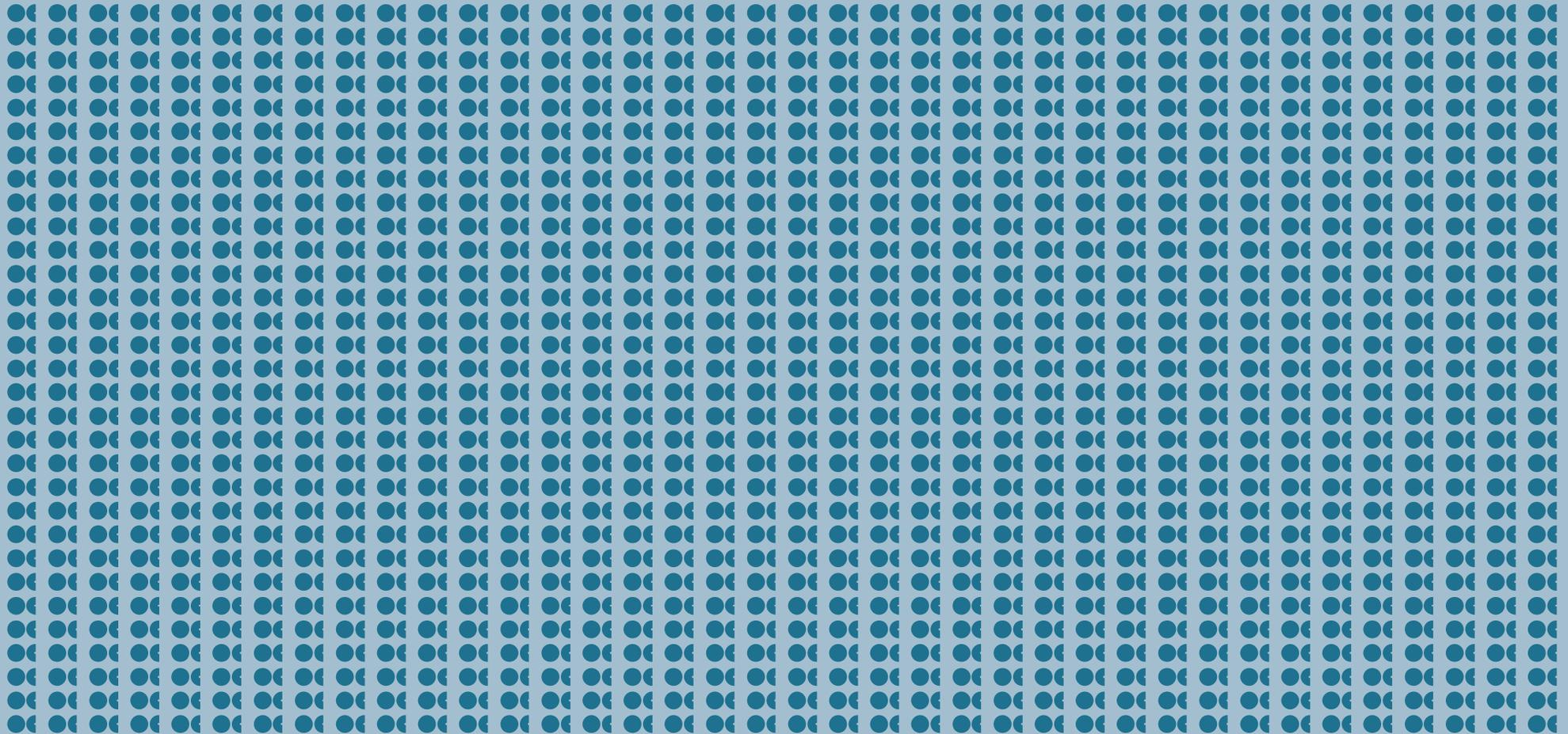
# Fokus auf China

---

- Wir beraten in China und Hongkong über unsere assoziierten Anwaltskanzleien Zhang Yu & Partners (Shanghai) und Koh Vass & Co (Hongkong).
  - Gemeinsam beraten wir unsere Kunden bei ihren Aktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum und beim Aufbau von Niederlassungen in Europa.
  - Unsere Chinagruppe zielt auf den Auf- und Ausbau der Handelsaktivitäten in Bezug auf China ab. Die Gruppe vereint Experten aus verschiedenen Praxisgruppen und chinesische Muttersprachler. Wir verfolgen die neuesten Trends in Wirtschaft und Politik auf dem chinesischen Markt.
  - Wir sind in der Lage, unsere Kunden in einem oft komplexen internationalen Geschäftsumfeld kompetent zu beraten, da wir den chinesischen Markt gut kennen und mit der lokalen Mentalität und Kultur vertraut sind.
  - Zu unseren Kunden zählen die weltweit führenden Automobil-, Maschinenbau-, Technologie-, Kommunikations-, Handels- und Vertriebsunternehmen.
- 



# Ausgewählte Referenzen mit Bezug auf China



# Ausgewählte Referenzen



GOODiX  
汇顶科技

Beratung beim Kauf der Commsolid bei einer Series-A-Finanzierungsrunde in Höhe von EUR 2,25 Mio.



Alibaba Group

Beratung von Alibaba Frankreich bei mietrechtlichen Themen



BYTON

Beratung beim Markteintritt des neuen Elektrofahrzeugs, Regelmäßige IP bezogene Beratung



vtech®

Beratung bei der Übernahme von SNOM



TYC™

Beratung von dem taiwanesischen Unternehmen TYC bei patentrechtlichen Angelegenheiten



AIXTRON

Beratung zu Immigrationsthemen, in Zusammenarbeit mit OC China



CHIC  
Group

Beratung bei der Restrukturierung und JV/Kooperation mit der lokalen Regierung in Nanjing, Chongqing und Xi'an



mi

Beratung von Xiaomi bei der Einführung einer Fitnessuhr (mi-band)

# Ausgewählte Referenzen

## Chinesische Automobilgruppe

Beratung beim Aufbau eines internationalen Vertriebssystems und zu Fragen der Produkthaftung sowie Fahrzeug-Rückrufaktionen in der EU

## Chinesischer Onlineshop

Beratung bei markenrechtlicher Verletzung

## Chinesisches Maschinenbau- unternehmen

Beratung bei Ecommerce bezogenen Fragestellungen

## Yinglian Health Pharmaceutical Ltd. (Hongkong)

Beratung beim Geschäftsausbau nach Deutschland und bei der Gründung einer deutschen Tochtergesellschaft, der Yinglian Health Pharmaceutical GmbH, Corporate-Housekeepingthemen

## Deutsches Produktions- unternehmen

Beratung bei chinesischen Verträgen in Zusammenhang mit chinesischen Tochtergesellschaften

## Deutsches Technologieunternehmen

Beratung in Zusammenhang mit einem chinesischen Joint Venture

## Ningbo ChangRong Brewing Co., Ltd.

Beratung bei der Findung eines geeigneten Targets/und oder Kooperationspartner in Deutschland

## Chinesischer Spirituosenhersteller

Beratung bei dem Eintritt in den deutschen Markt

# Ausgewählte Referenzen



Beratung beim Erwerb von 60% der Anteile an CIFA (einer der führenden Bauanlagen-/Maschinenhersteller mit Sitz in Italien)



Beratung der Dell Information Technology (Kunshan) Company Limited in Rechtsstreitigkeiten



Beratung von AEIOU Advertising (einer chinesischen Werbeagentur) bei ihrem Verkauf an M&C Saatchi (eine britische Aktiengesellschaft)

Haifeng Education

Beratung von Haifeng Education (eine führende chinesische Online-Bildungsplattform) bei der Series-C-Finanzierung

Chinesisches  
Pharma  
Unternehmen

Beratung im Zusammenhang mit einer Untersuchung zum Co-Enzym Q10

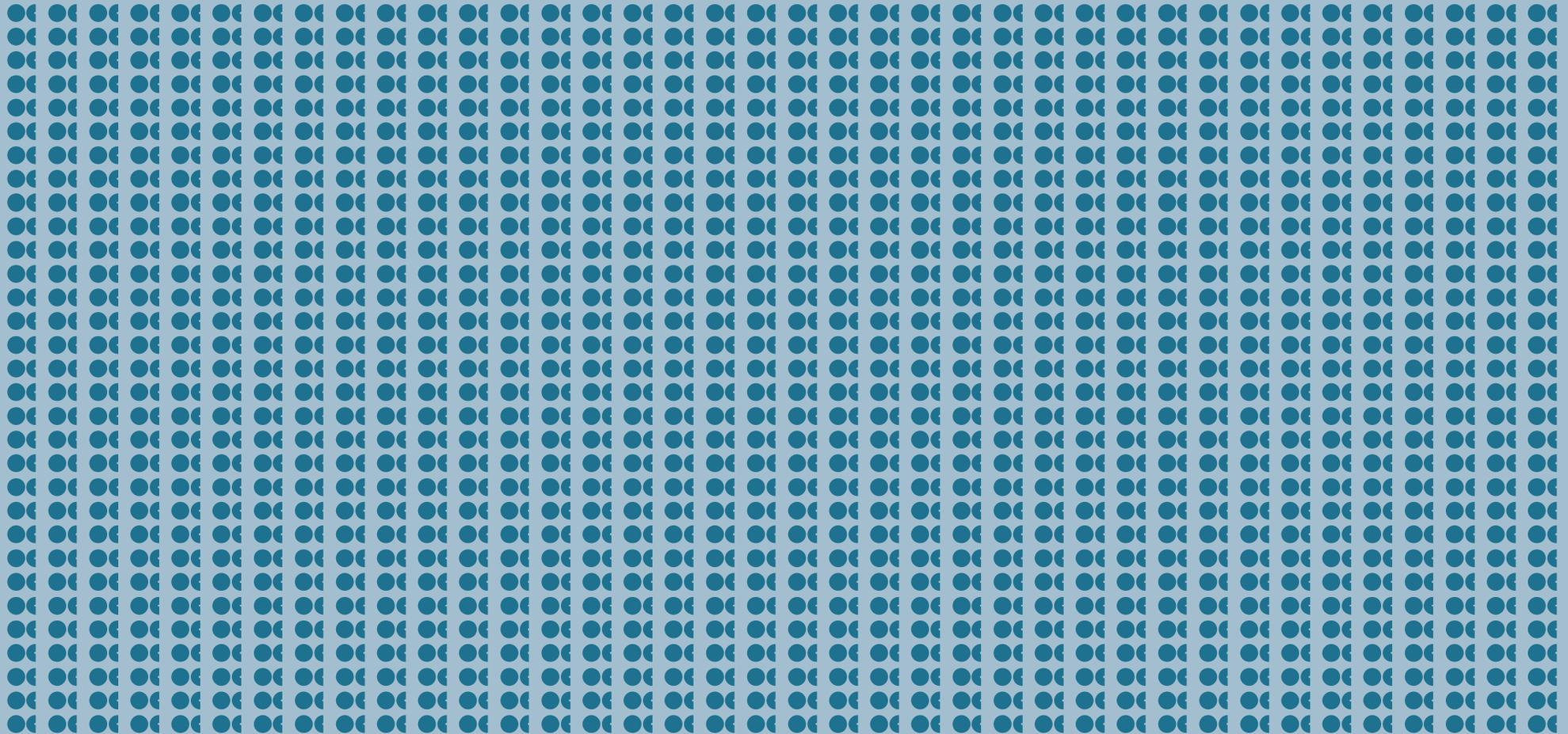
Xin Da Zhou Holdings  
Co., Ltd

Beratung beim Erwerb bestimmter Anteile an Sanlorenzo (einem bekannten italienischen Yachthersteller)

**GOEURO**

Beratung bei der Gründung einer Tochtergesellschaft in China

# "China in a Box" – Rechtliches Info-Package für den Mittelstand



# Beratungsangebot: China in a Box



**Wir bieten speziell für den Mittelstand ein modulares Paket "China in a Box" an, mit dem wir Sie rechtlich rund um den Einstieg in den deutschen oder chinesischen Markt schnell und effizient versorgen.**

# Beratungsangebot: China in a Box

## Mehrwert

---

- China ist eine Wirtschaftsmacht im Herzen Asiens, neben vielen der spannendsten Wirtschaftsmärkten der Region. Als stark regulierter Markt erfordert es für ausländische Unternehmen **mehr Verwaltungsarbeit, Genehmigungen der lokalen Behörden und rechtliche Formalitäten**, um sich in China niederzulassen, als in anderen freien Märkten.
- Mit unserem Beratungsangebot "China in a Box" helfen wir Ihnen neben der Rechtsberatung auch bei den **Formalitäten und der Dokumentation**, die Sie benötigen, um Ihr Unternehmen in China aufzubauen und zu betreiben.
- Zum Aufbau von Niederlassungen in China gibt es bestimmte **primäre Elemente**, die Sie zunächst behandeln müssen. Das Paket "China in a Box" enthält **Anleitungen und Lösungen** für diese wesentlichen Komponenten.



# Beratungsangebot: China in a Box Gesamtpaket \*

## China in a box

### Rechtliche Formalitäten

- Lokale Anträge zur Sicherung der Genehmigung der chinesischen Regierung und der Geschäftslizenz
- Zweisprachige Satzung, die nach lokalem Recht erstellt wird
- Leitfaden für die Pflichten und Verbindlichkeiten der Direktoren
- Steuerregistrierung und Devisenregistrierung
- Vorschläge für lokale Bankoptionen
- Sekretariatsservice im ersten Jahr (z.B. jährliche Einreichung bei lokalen Behörde)



### Personal

- Eine Briefvorlage für die Einstellung von lokalen Mitarbeitern
- Ein Musterarbeitsvertrag
- Beratung zu Wettbewerbsverbot in Bezug auf wichtige lokale Führungskräfte
- Beratung zur Sozialversicherung



### Zusatzleistungen

- Drei Anrufe von bis zu einer Stunde zur Beantwortung von Fragen der Mandanten
- Ein Folgegespräch sechs Monate nach der rechtlichen Eintragung
- Einführung zu Lohn- und Gehaltsabrechnungsanbietern
- Vorstellung von lokalen Immobilienmaklern für die Suche nach Büroräumen des Kunden



# Beratungsangebot: China in a Box – Im Detail

## Rechtliche Formalitäten

---

- Lokale Anträge zur Sicherung der Genehmigung der chinesischen Regierung und der Geschäftslizenz
- Zweisprachige Satzung, die nach lokalem Recht erstellt wird
- Leitfaden für die Pflichten und Verbindlichkeiten der Direktoren
- Steuerregistrierung und Devisenregistrierung
- Vorschläge für lokale Bankoptionen
- Sekretariatsservice im ersten Jahr (z.B. jährliche Einreichung bei lokalen Behörde)



# Beratungsangebot: China in a Box – Im Detail

## Personal

---

- Eine Briefvorlage für die Einstellung von lokalen Mitarbeitern
- Ein Musterarbeitsvertrag
- Beratung zu Wettbewerbsverbot in Bezug auf wichtige lokale Führungskräfte
- Beratung zur Sozialversicherung



# Beratungsangebot: China in a Box – Im Detail

## Zusatzleistungen

---

- Drei Anrufe von bis zu einer Stunde zur Beantwortung von Fragen der Mandanten
- Ein Folgegespräch sechs Monate nach der rechtlichen Einrichtung
- Einführung zu Lohn- und Gehaltsabrechnungsanbietern
- Vorstellung von lokalen Immobilienmaklern für die Suche nach Büroräumen des Kunden



# Beratungsangebot: China in a Box

## Unser kommerzielles Angebot



### Festpreis:

- Durch Skaleneffekte können wir Ihnen **25 % Rabatt** auf den kompletten Paketpreis anbieten gegenüber der Projektpreise, die separat für einzelne Module in Anspruch genommen werden.
- Für einen Festpreis von **EUR 14.500** bieten wir Ihnen unser Gesamtpaket zur Gründung einer Tochtergesellschaft in China an.

# Beratungsangebot: China in a Box

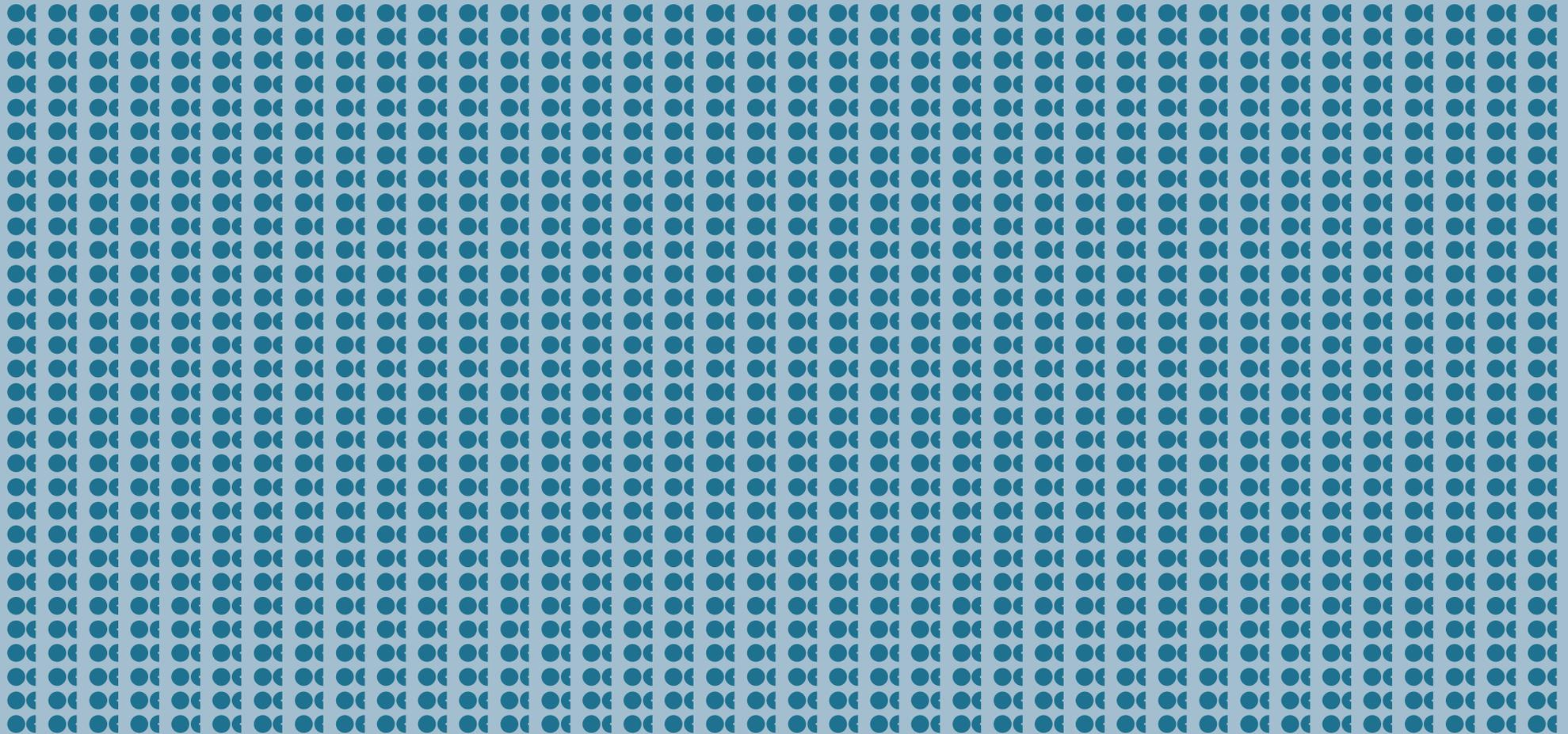
## Effiziente Zusammenarbeit

- Wir übernehmen für Ihre neue Tochtergesellschaft die rechtliche Einrichtung und die lokalen Genehmigungen und übergeben sie "schlüsselfertig". Dies bedeutet, dass unsere Anwälte einen Projektmanagementansatz verfolgen und eng mit Ihren Mitarbeitern zusammenarbeiten, um die rechtzeitige Gründung der neuen Tochtergesellschaft zu gewährleisten.
- Wir befreien Sie von Routineaufgaben und lokalen Formalitäten, so dass Sie Ihre Ressourcen effizient nutzen können, um sich auf das Geschäft und die Marktentwicklung in China zu konzentrieren.



# 10 goldene Regeln für den Eintritt in den chinesischen Markt

---



# 10 goldene Regeln für den Eintritt in den chinesischen Markt



## 1. China hat ein sehr geradliniges Markenschutzsystem eingeführt.

Das heißt: "Wer zuerst kommt, wird zuerst angemeldet". Und zugleich bedeutet es: "Keine Registrierung = Keine Rechte = Kein Schutz". Um Ihr China-Geschäft zu schützen, sollten Sie Ihre Marke beim chinesischen Markenamt registrieren, bevor Sie den chinesischen Markt betreten.

## 2. Die Regierung in China spielt eine sehr wichtige Rolle in der Wirtschaftsplanung und Marktpolitik.

Sie sollten der chinesischen Regierung aufmerksam zuhören, was sie zu sagen hat. Verhalten Sie sich wie ein lokales (chinesisches) Unternehmen, wenn Sie wie ein lokales Unternehmen (fair) behandelt werden wollen.

## 3. Haben Sie immer einen formellen, zweisprachigen Vertrag.

Unterzeichnen Sie keine Verträge, die nur in der chinesischen Version vorliegen (es sei denn, Sie können sie komplett lesen und verstehen). Bitten Sie Ihre Anwälte zur Überprüfung der Übereinstimmung beider Sprachversionen – und verwenden Sie nicht Google Translator, um ein juristisches Dokument zu erstellen!

# 10 goldene Regeln für den Eintritt in den chinesischen Markt



## 4. Lokalisieren Sie die Verträge aus Ihrem Heimatland.

Verwenden Sie für Ihre China-Verträge nicht deutsches, britisches, französisches, amerikanisches oder anderes, ausländisches Recht und sehen Sie keinen Gerichtsstand im Ausland vor. China setzt Entscheidungen ausländischer Gerichte nicht durch. Daher ist es für Sie wertlos, ein Urteil eines Gerichts außerhalb Chinas zu gewinnen.

## 5. Durch die Geheimhaltungsvereinbarung ("NDA") können Sie die Vertraulichkeit bei der Weitergabe von Geschäftsgeheimnissen o. Know-how an lokale OEM-Hersteller wahren.

Derartige Vereinbarungen sind auch in China wichtig! Darüber hinaus sollten Sie zusätzliche Klauseln über "Nichtbenutzung" (und nicht über den vereinbarten Tätigkeitsbereich) und "Nichtumgehung" (Ihrer bestehenden Kunden) hinzufügen.

## 6. China übt die Kontrolle über ausländische Währungen aus.

Registrieren Sie immer Ihre Marken- und Technologielizenzen, um Geldzahlungen für diese Lizenzen zu erhalten. Chinesische Banken lassen Lizenzzahlungen in ausländischer Währung erst dann zu, wenn Sie das Zertifikat für die Lizenzregistrierungen vorweisen können.

# 10 goldene Regeln für den Eintritt in den chinesischen Markt



## 7. Vermeiden Sie kleine Städte zur Gründung Ihrer Niederlassung in China.

Als Faustregel gilt: Wenn die Stadt, die Sie für den Aufbau eines Werkes oder Büros in Betracht ziehen, keine Businesshotelkette (wie z.B. Hilton, Sheraton, Shangri-La) aufweist, gibt es dafür einen Grund. Es bedeutet, dass dieser Ort eher nicht für ausländische Investitionen ausgelegt ist.

## 8. China modernisiert, aber verwestlicht nicht.

Gehen Sie nicht davon aus, dass die Art und Weise, wie Sie Geschäfte in Ihrem Heimatland abwickeln, immer auch für ein neues Unternehmen in China funktionieren wird. Passen Sie sich den kulturellen Gegebenheiten an.

## 9. Versuchen Sie immer, gute Beziehungen zu chinesischen Beamten aufrechtzuerhalten.

.... Aber: Bauen Sie Ihr Geschäft nicht (allein) auf Basis dieser Beziehungen oder auf Basis von Angeboten der lokalen Regierung auf!

## 10. Schnelle Handlungen in Richtung Innovationen sind erforderlich, sobald chinesische Wettbewerber Ihre Technologie nutzen, um mit Ihnen zu konkurrieren.

# More to come ...



---

**Gemeinsam mit unseren chinesischen Kollegen arbeiten wir an einer Serie von Info-Blättern unter dem Titel:**



**10 Things you should know about ... in China**

**Diese werden wir nach und nach (auch) auf der OC Microsite Maschinenbau und Automatisierung zur Verfügung stellen.**

**... stay tuned!**

# Hauptansprechpartner in China

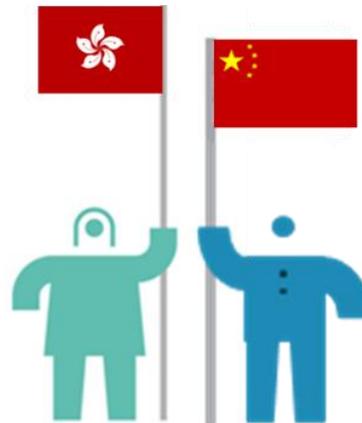
## Hong Kong



**John Koh**  
Partner  
Hong Kong  
T +852 2535 0108  
[john.koh@osborneclarke.com](mailto:john.koh@osborneclarke.com)



**Marcus Vass**  
Partner  
Hong Kong  
T +852 2535 0118  
[marcus.vass@osborneclarke.com](mailto:marcus.vass@osborneclarke.com)



## Zhang Yu & Partners, Shanghai



**Guohua Zhang**  
Partner  
Zhang Yu & Partners, Shanghai  
T +86 21 6279.8808  
[guohua.zhang@oclegalchina.com](mailto:guohua.zhang@oclegalchina.com)



**Steve Yu**  
Partner  
Zhang Yu & Partners, Shanghai  
T +86 21 6279.8808  
[steve.yu@oclegalchina.com](mailto:steve.yu@oclegalchina.com)



# Ihr Hauptansprechpartner



柯法彬 博士  
**Dr. Fabian Christoph**  
合伙人Partner

T +49 40 55436 4076

[fabian.christoph@osborneclarke.com](mailto:fabian.christoph@osborneclarke.com)

